

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2006

des Rates der Immobilienweisen

empirica



GfK PRISMA



im Auftrag der

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Copyright © 2006
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	7
 1 Auswirkungen aktueller Reformen und Reformvorhaben auf den Wohnungsmarkt (empirica)	 11
1.1 Vorbemerkung	13
1.2 Hintergrund: Demographische Entwicklung	13
1.3 Mietwohnungsabschreibung und Besteuerung von Veräußerungsgewinnen.....	14
1.3.1 Rahmenbedingungen	14
1.3.2 Steigende Mieten als Folgen der (geplanten) Reformen	15
1.3.3 Fazit: Erhebliche Übergangsprobleme	17
1.4 Abschaffung der Eigenheimzulage	18
1.4.1 Rahmenbedingungen	18
1.4.2 Fadenscheinige Begründung	18
1.4.3 Fazit: Einkommen und Preise wichtiger als Zulagen	20
1.5 Integration der Immobilie in die geförderte Altersvorsorge	21
1.5.1 Rahmenbedingungen	21
1.5.2 Unzureichende Verzahnung von Altersvorsorge und Wohneigentum	21
1.5.3 Reforminhalte noch unklar	22
1.5.4 Fazit: Vermögensautobahn statt Trampelpfade.....	24
1.6 Reform der Grundsteuer	25
1.6.1 Rahmenbedingungen	25
1.6.2 Vermeidung von Übergangshärten	26
1.6.3 Mobilisierungseffekt beim Übergang von Ackerland zu Bauland	27
1.6.4 Fazit: Dringender Reformbedarf, vermeidbare Übergangshärten....	28
1.7 Real Estate Investment Trusts (REITs)	28
1.7.1 Rahmenbedingungen	28
1.7.2 Folgen der Besteuerung von REITs	28
1.7.3 Einsatzmöglichkeiten der REITs.....	29
1.7.4 Fazit: Verbesserung der Transparenz durch REITs.....	30
1.8 Förderprogramm zur Energie sparenden Gebäudesanierung.....	30
1.8.1 Rahmenbedingungen	30
1.8.2 Steigende Staatsverschuldung als Folgen neuer Subventionen.....	30
1.8.3 Fazit: Subventionsabbau schafft man nur durch den Abbau von Subventionen.....	31
1.9 Fazit: Begrüßenswerte Reformen trotz neuer Sündenfälle.....	31
 2 Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung (BulwienGesaAG)..	 33
2.1 Gesamtbetrachtung 2005	35
2.2 Entwicklung 2006	37
2.3 Auswirkungen auf die Immobilienbranche	40
2.3.1 Gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Immobilienökonomie.....	40
2.3.2 Nationale Verflechtungen.....	42
2.3.3 Internationale Verflechtungen	43

3	Cross Border Investments (BulwienGesa AG)	45
3.1	Rahmenbedingungen	47
3.1.1	Gesamtwirtschaftliche Situation	47
3.1.2	Fremdkapitalzinssätze	48
3.1.3	Wechselkurseffekte	49
3.1.4	Professionalisierung des Facility Managements	50
3.1.5	Angebot und Nachfrage	51
3.1.6	Investoren-Typen	52
3.1.7	Strategien institutioneller Investoren	54
3.1.8	Risiken der Strategie-Umsetzung	56
3.2	Yield Spread – Yield Compression: Investment-Chancen in Deutschland	57
3.3	Ausgewählte Transaktionen der Vergangenheit	58
3.3.1	Büromarkt	58
3.3.2	Einzelhandelsmarkt	59
3.3.3	Wohnungsmarkt	59
4	Büroimmobilien (BulwienGesa AG)	63
4.1	Der Büromarkt	65
4.2	Marktbericht für Büroimmobilien	
	– Situation zum Jahreswechsel 2005/2006	66
4.2.1	Bürobeschäftigte	67
4.2.2	Flächenbestand	69
4.2.3	Büroflächenumsatz	70
4.2.4	Bürobautätigkeit	71
4.2.5	Leerstand	73
4.2.6	Mieten	75
4.3	Die Standorte im Einzelnen	77
4.3.1	Büromarkt Hamburg	80
4.3.2	Büromarkt Düsseldorf	81
4.3.3	Büromarkt Köln	82
4.3.4	Büromarkt Frankfurt am Main	83
4.3.5	Büromarkt Stuttgart	84
4.3.6	Büromarkt München	85
4.3.7	Büromarkt Berlin	87
4.3.8	Büromärkte an B-Standorten	88
4.4	Entwicklungen in europäischen Bürostandorten	91
5	Einzelhandelsimmobilien (GfK Prisma)	93
5.1	Marktbericht Einzelhandelsimmobilien	95
5.1.1	Sortimente und Betriebsformen	98
5.1.2	Verkaufsfläche und Standorte	101
5.1.3	Investment in Einzelhandelsimmobilien	104
5.2	Prognose 2006	106
5.3	Stadtprofile	109
5.3.1	Einzelhandelsmarkt Berlin	109
5.3.2	Einzelhandelsmarkt Düsseldorf	111
5.3.3	Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main	113
5.3.4	Einzelhandelsmarkt Hamburg	115
5.3.5	Einzelhandelsmarkt Köln	117
5.3.6	Einzelhandelsmarkt München	118

5.4 Auswirkungen des demographischen Wandels auf die deutsche Einzelhandelslandschaft	121
5.4.1 Demographische Eckdaten.....	121
5.4.2 Einzelhandelspotenzial und Kaufverhalten der „Generation Silber“	123
5.4.3 Konsequenzen für den Einzelhandel bzw. die Einzelhandelsimmobilien der Zukunft.....	125
6 Wohnimmobilien (empirica)	129
6.1 Wohnungsmarkt: Angebot und Nachfrage.....	131
6.1.1 Bautätigkeit in Deutschland	131
6.1.2 Bautätigkeit in ausgewählten Städten	133
6.2 Regionale Wohnungsmarktprognose bis 2015	133
6.3. Regionalisierung der wirtschaftlichen Entwicklung und Auswirkungen auf die Immobilienpreise	138
6.3.1 Mangel an verlässlichen Preisinformationen	138
6.3.2 Stadtumbau und kleinräumige Wohnungsmarktbeobachtung – Ost-West-Unterschiede.....	140
6.4 Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten.....	142
6.4.1 Preisveränderungen als Indikator für Trendwenden in einzelnen Marktsegmenten	142
6.4.2 Wohnimmobilienmarkt Berlin.....	142
6.4.3 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf	145
6.4.4 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main.....	148
6.4.5 Wohnimmobilienmarkt Hamburg.....	151
6.4.6 Wohnimmobilienmarkt Köln	154
6.4.7 Wohnimmobilienmarkt München	157
Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft	162

Liebe Leser,

die zweite Jahreshälfte 2005 stand ganz im Zeichen der Neuwahlen zum Deutschen Bundestag. War eine der meistgebrauchten Vokabeln in den ersten sechs Monaten des Jahres noch der „Reformstau“, sprachen viele Beobachter der neu gebildeten Großen Koalition nun die Kraft und auch die durch Mehrheiten in Bundestag und Bundesrat gestützte Fähigkeit zu, längst fällige Reformvorhaben umsetzen zu können. Die Immobilienwirtschaft sollte davon nicht unbetroffen bleiben.

Vorschläge in allen Politikbereichen gab es bereits lange vor der Neuwahl zuhauf – nur leider je nach Partei oft mit entgegengesetzten Vorzeichen und zudem mit dem Manko behaftet, weder von der einen noch der anderen politischen Seite verwirklicht werden zu können. Dies änderte sich mit der schrittweisen und oft auch schmerzhaften Annäherung der beiden großen Volksparteien während der Koalitionsverhandlungen. Mit Verweis auf die für die Regierungsfähigkeit notwendige Kompromissbereitschaft innerhalb des neu formierten Bündnisses konnten sowohl CDU/CSU als auch SPD lange Zeit als heilig hochgehaltene „Kühe“ zur Schlachtbank führen. Die Abschaffung der Eigenheimzulage – schon seit Jahren mit entsprechenden Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt diskutiert, aber immer wieder gescheitert – war plötzlich nur noch Formsache. Die Forderung nach einem möglichst umfangreichen Subventionsabbau, bisher meist leer gebliebene Worthülse im politischen Diskurs, füllt sich nun mit Inhalten. Die Wohnungswirtschaft ist davon in ganz besonderem Maße betroffen: Neben der Abschaffung der Eigenheimzulage setzen auch die veränderten Abschreibungsbedingungen im Mietwohnungsbau sowie die geplante Beseitigung der Steuerfreiheit für Veräußerungsgewinne neue Rahmenbedingungen.

Der von der Immobilien Zeitung ins Leben gerufene Rat der Immobilienweisen hat in seinem Frühjahrsgutachten für die Immobilienwirtschaft die Auswirkungen der einzelnen geplanten Maßnahmen im Detail analysiert und bewertet. Sein Fazit: Die geplanten Gesetzesänderungen produzieren Gewinner und Verlierer – es kommt zu erheblichen Umverteilungen. So werde die Renditerechnung kurzfristiger Steueroptimierer künftig nicht mehr aufgehen. Wer langfristig in Immobilien investiere, um im Alter von den Mieteinnahmen zu leben, sei jedoch kaum von den verschlechterten steuerlichen Rahmenbedingungen betroffen. Allerdings sei damit zu rechnen, dass kurzfristig die Mieten im Neubaubereich steigen, dies vor allen Dingen in den durch höheren Zusatzbedarf an Wohnungen gekennzeichneten Wachstumsregionen. Begrüßt wird vom Rat der Immobilienweisen das Vorhaben der Bundesregierung, die selbst genutzte Immobilie stärker als bisher in die geförderte Altersvorsorge zu integrieren. Die bisher diskutierten Modelle – auf welches man sich letztendlich festlegen wird, erscheint derzeit noch völlig offen – können allerdings zu völlig unterschiedlichen und dem eigentlichen Sinn der Reform widersprechenden Ergebnissen führen, wie die im vorliegenden Gutachten angestellten Modellrechnungen beweisen. Klar fällt auch das Urteil zur neugefassten Förderung Energie sparender Gebäudesanierungen aus: Die Mehrheit der Deutschen sei ohnehin von der Notwendigkeit Energie sparender Maßnahmen überzeugt. Die nun bereitgestellten Mittel erzeugten lediglich Mitnahmeeffekte, die von der Gemeinschaft der Steuerzahler überflüssigerweise zu finanzieren seien.

Zusammenfassend bestätigt jedoch auch der Rat der Immobilienweisen, dass die Bundesregierung bei ihrem Reformkurs den richtigen Weg eingeschlagen hat. Die Investitionsentscheidungen auf dem Wohnungsmarkt werden in der Folge weniger steuer-

oder subventionsgetrieben erfolgen, sondern die langfristigen Ertragswerte in den Vordergrund rücken. Der Blick muss sich stärker auf die tatsächlichen Kundenbedürfnisse richten, Fehlallokationen wie bspw. durch die Sonder-AfA Ost werden vermieden.

Für die Wohnungsmärkte ändern sich damit die Zeiten, aber sie werden nicht unbedingt schlechter. Das Schreckgespenst des viel zitierten Bevölkerungsrückgangs brauchen Investoren nicht zu fürchten, denn die für den Wohnungsbedarf maßgebende Zahl der Haushalte steigt noch für die kommenden 15 Jahre. Die regionale Differenzierung setzt sich jedoch fort. Die arbeitsplatzbedingte Zu- und Abwanderung verschärft die Unterschiede zwischen den Wachstumsregionen und absteigenden Gebieten. Die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte, so die gute Nachricht, wird jedoch in nur drei von 74 westdeutschen Regionen sinken, in Ostdeutschland ist zumindest in der Hälfte der Regionen mit einer stabilen Nachfrage zu rechnen.

Während die politischen Weichenstellungen den Wohnungsmarkt direkt betreffen, gilt dies für den Büroimmobilienmarkt nur eingeschränkt. Die maßgebliche Kenngröße ist hier die Anzahl der Bürobeschäftigten, mithin die Situation auf dem Arbeitsmarkt. Die für das vergangene Jahr prognostizierte Erholung bei der Anzahl der Bürobeschäftigten ist nicht eingetreten. Ursache war das Zurückbleiben des Wirtschaftswachstums hinter den seinerzeit getätigten Annahmen. Für 2006 geht der Rat der Immobilienweisen von einer leichten Erholung auf etwa 11,83 Mio. Bürobeschäftigte in Deutschland aus, stärker wird diese in den sieben untersuchten Bürohochburgen sein. Nachhaltige Mietsteigerungen sind daraus jedoch nicht zu erwarten. Trotz tendenzieller Stabilisierung erreichen die Mieten nominal die Niveaus von Mitte der 90er Jahre, real sind sie dagegen deutlich niedriger. Einziger Trost angesichts der dauerhaft erhöhten Leerstände ist ihre „Normalität“ im internationalen Vergleich.

Thema Nummer eins für den Einzelhandel sind derzeit und künftig die für 2007 geplante Mehrwertsteuererhöhung und die daraus abgeleiteten, den Konsum in diesem Jahr stimulierenden Vorzieheffekte. Große Hoffnungen ruhen auch auf der Fußball-Weltmeisterschaft als Konsumtreiber. Im Jahr darauf ist dann allerdings mit Ernüchterung zu rechnen. Da die hohe Wettbewerbsintensität in der Einzelhandelsbranche keine vollständige Abwälzung der Mehrwertsteuererhöhung auf den Verbraucher erlaubt, ist mit einem Drehen an der Kostenschraube in anderen betriebswirtschaftlichen Feldern, u.a. der Miete oder den Baukosten, zu rechnen. Die schwächelnden Handelsumsätze treffen, so zeigt die Entwicklung bisher, die einzelnen Betriebstypen jedoch sehr unterschiedlich. Unter Druck stehen nach wie vor die traditionellen Fachgeschäfte, auch eine Renaissance des Warenhauses ist mehr als fraglich. Im Aufwind sind dagegen die Shoppingcenter, deren Expansionslust derzeit keine Grenzen gesetzt zu sein scheinen.

Dass trotz aller zurückhaltenden Prognosen die Stimmung auf einigen Teilmärkten der Immobilienwirtschaft mehr als positiv ist, liegt weniger an inländischen denn an ausländischen Impulsen. Ausländische Unternehmen haben Deutschland als attraktiven Standort entdeckt. Große Wohnungspakete wechselten im vergangenen Jahr den Besitzer, und auch auf dem Einzelhandelsmarkt öffneten vor allen Dingen angelsächsische Investoren ihre Börsen. Die Renditeunterschiede zu anderen internationalen Märkten, gepaart mit günstigen Fremdfinanzierungsbedingungen und einem gestiegenen Vertrauen in die erstarkende Wirtschaftskraft, waren die maßgeblichen Treiber dieser Entwicklung. Inwiefern vor allen Dingen letzteres gerechtfertigt ist, muss abgewartet werden. Die Prognosen führender Wirtschaftsinstitute mahnen eher zu Bescheidenheit. Die

Immobilienbranche hat sich nach langer Talfahrt jedoch in weiten Teilen darauf bereits eingestellt. Der Subventionsabbau erhöht die Dynamik dieses Anpassungsprozesses. Die Marktbereinigung ist zwar noch nicht abgeschlossen, verliert aber an Kraft. Dies hat bereits die letztjährige Arbeitsmarktbefragung der Immobilien Zeitung im Rahmen der Joboffensive 2005 gezeigt. Sollte die wirtschaftliche Belebung in den kommenden Jahren dann doch stärker ausfallen als prognostiziert, sind die meisten Immobilienunternehmen gut gerüstet, um von diesem Aufschwung auch deutlich zu profitieren.



Thomas Porten
Chefredakteur Immobilien Zeitung

1

AUSWIRKUNGEN AKTUELLER
REFORMEN UND
REFORMVORHABEN
AUF DEN WOHNUNGSMARKT

empirica

1 Auswirkungen aktueller Reformen und Reformvorhaben auf den Wohnungsmarkt

1.1 Vorbemerkung

Die neue Bundesregierung ist auf dem richtigen Weg: Lieb gewonnene Subventionen wurden endlich abgeschafft. Nach Jahren der Untätigkeit werden endlich einige viel zitierte „Schlupflöcher“ gestopft. Die beschleunigte Abschreibung im Mietwohnungsbau und die Eigenheimzulage für selbst genutztes Wohneigentum sind mit Beginn dieses Jahres bereits Geschichte, die Steuerfreiheit für Veräußerungsgewinne wird voraussichtlich Ende 2006 beerdigt. Noch sind die Gegenstimmen nur leise zu vernehmen. Denn viele wähen sich ohnehin in einer „neuen Welt“ stagnierender Wohnungsmärkte, die keinen Neubau mehr braucht. Das wird sich aber ändern, sobald die Konjunktur wieder anzieht. Dann wird man die üblichen Verdächtigen wieder rufen hören. Doch diesmal wird der Ruf nicht durchs ganze Land gehen. Die Engpässe werden sich vornehmlich auf die verbliebenen Wachstumsregionen konzentrieren. Da helfen keine flächendeckenden Subventionen nach dem Gießkannenprinzip.

Neben den Subventionsstreichungen stehen aber auch andere wohnungspolitische Vorhaben auf der Koalitionsagenda für das Jahr 2006. Dazu gehört neben der Integration der Immobilie in die geförderte Altersvorsorge und der Grundsteuerreform auch die hitzig diskutierte Einführung von Real Estate Investment Trusts (REITs). Im Folgenden werden sämtliche Maßnahmen kritisch durchleuchtet. Dabei spielen die Herausforderungen angesichts der demographischen Veränderungen eine besondere Rolle.

1.2 Hintergrund: Demographische Entwicklung

Die Alterung der Bevölkerung stellt neue Herausforderungen in den Mittelpunkt. Der Staat und seine Sozialversicherung müssen immer mehr für Rentner und Pensionäre ausgeben. Die Familienpolitik findet mehr Gehör und beansprucht einen größeren Teil des Kuchens, den der Staat zu verteilen hat. Gleichzeitig rechtfertigen Pisa-Studien eine Erhöhung des Bildungsetats. Angesichts dieser Aufgaben bleiben für die Wohnungspolitik nur Krümel übrig. Das ist auch gut so, denn wir haben keine Wohnungsnot mehr, auch wenn regional und auch qualitativ noch Manches im Argen liegt.

Zu lange haben wir uns den immer gleichen Fehler erlaubt. Statt Probleme an den Wurzeln zu bekämpfen, wurden Subventionen verteilt. Der beste Anreiz, fürs Alter vorzusorgen, ist die Schaffung von Transparenz: Transparenz über das künftige Absinken der gesetzlichen Rente und Transparenz über die deswegen notwendige Höhe der privaten Vorsorge. Zusätzliche Transparenz entstünde, wenn die Zahl der möglichen Förderwege auf ein überschaubares Maß reduziert würde.¹ Eine Subvention in Form der Riesterzulage ist dagegen nicht erforderlich, die nachgelagerte Besteuerung reicht aus, um die geringere Leistungsfähigkeit infolge des Vorsorgespargens auszugleichen.

¹ Derzeit stehen allein vier Förderwege im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge (Direktzusage, Unterstützungskasse, Pensionskasse und Pensionsfonds) zur Verfügung, die zudem mit der Riesterförderung kombiniert werden können. Beiträge zu Pensionskassen und Pensionsfonds lassen sich außerdem seit Anfang 2005 um 150 EUR aufstocken, wenn keine „alte“ Direktversicherung besteht. Weitere Durchführungswege ergeben sich im Rahmen der privaten Riesterrente und der seit 2005 eingeführten Rüruprente. Zur Bestimmung des optimalen Durchführungsweges und zur Auswahl der optimalen Produktvariante sind im Einzelfall komplizierte steuerliche und abgabenrechtliche Berechnungen erforderlich.

Auch im Wohnungsbau fehlt es an Transparenz. Starr vor Angst blicken die Investoren auf eine schrumpfende Bevölkerung. Dabei vergessen sie, dass Wohnungen von Haushalten nachgefragt werden. Und von denen gibt es immer mehr. Je weniger heiraten und je länger die Menschen leben, desto stärker steigt die Zahl der Einpersonenhaushalte. Auch bei schrumpfender Bevölkerung wächst so die Wohnungsnachfrage. Dank Wachstums- und Remanenzeffekten² steigt parallel auch die Flächennachfrage.

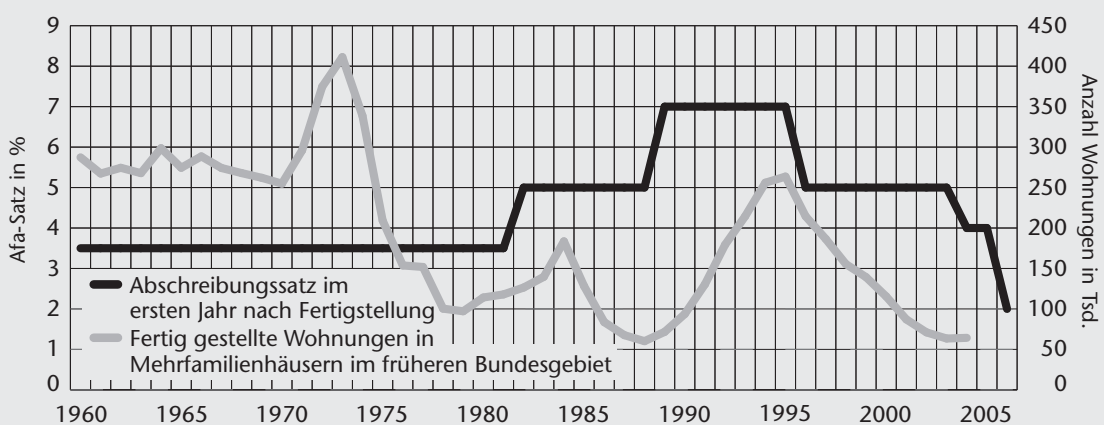
1.3 Mietwohnungsabschreibung und Besteuerung von Veräußerungsgewinnen

1.3.1 Rahmenbedingungen

Im Idealfall entspricht der steuerliche Buchwert eines Investitionsobjekts jederzeit genau seinem Restnutzungs- oder Wiederverkaufswert. Aus diesem Grunde müssen die Herstellungs- bzw. Anschaffungskosten über sämtliche Nutzungsperioden verteilt werden. Nur dann spiegelt der steuerliche Buchwert zu jedem Zeitpunkt die tatsächlichen Vermögensverhältnisse wider. Die Art der Kostenverteilung – gleichmäßig oder jährlich fallende Beträge – orientiert sich im Idealfall an der physisch- und ökonomisch-technischen Wertentwicklung des Investitionsobjekts.³ Umgekehrt stellt jede steuerliche Regelung mit einer Abschreibungsrate oberhalb des tatsächlichen technischen Verschleißes eine Subvention dar.

Fast ein halbes Jahrhundert konnten neu errichtete Mietwohnungen degressiv abgeschrieben werden. Damit ist es seit Beginn dieses Jahres vorbei. Nach Abschreibungsätzen von anfänglichen 7% (d.h. im ersten Jahr nach Fertigstellung) in den frühen 90er Jahren und 5% um die Jahrhundertwende wurde die Degression bereits vor zwei Jahren auf anfänglich 4% entschärft.⁴ Mit Beginn dieses Jahres sind nur noch 2% jährlich

Abbildung 1.1: Abschreibungssätze und Fertigstellungen im Geschosswohnungsbau 1960–2006



© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, EStG

² Auch nach dem Auszug der Kinder und nach dem Tod des Lebenspartners behält man die bisherige Wohnung bei.

³ Neben der rein physischen Abnutzung zählt zum technischen Verschleiß auch die wirtschaftliche Überalterung. Beispielsweise sind PCs rein physisch länger haltbar als drei Jahre; dennoch sind sie nach drei Jahren veraltet und daher abgeschrieben. Dies kann ebenso für stilistische Eigenheiten einer Immobilie gelten.

⁴ In den Jahren 2004 und 2005 galt: 10 Jahre 4%, 8 Jahre 2,5% und 32 Jahre 1,25%.

erlaubt. Trotz mehrfacher Aufstockung der Abschreibungssätze wurden die höchsten Fertigstellungszahlen unter den „schlechten“ Abschreibungsbedingungen in den 60er und 70er Jahren realisiert.⁵ Damals bestand allerdings noch ein enormer quantitativer Wohnungsmangel.

Lange Zeit waren Veräußerungsgewinne bei Immobilien nach einer Haltedauer von mindestens zwei Jahren steuerfrei. Ende der 90er Jahre wurde diese Spekulationsfrist verschärft und Steuerfreiheit erst nach Ablauf von zehn Jahren möglich. Ab dem Jahr 2007 soll die Steuerfreiheit komplett wegfallen.

In Kombination mit der degressiven AfA setzte die Spekulationsfrist bisher große Anreize, etwa alle zehn bis fünfzehn Jahre Mietwohnungen zu verkaufen, weil sonst eine Besteuerung der Überschüsse drohte.⁶ Durch Umsteigen auf neue Objekte stieg dagegen die Abschreibung, weil sie sich auf den erhöhten Kaufpreis bezog. Die Schuldzinsen nahmen wieder zu. Die Wertsteigerungen wurden steuerlich nicht erfasst. Ein Investor, der dagegen seine Objekte dauerhaft hielt, erzielte allmählich wachsende Überschüsse und musste dementsprechend Steuern zahlen.

1.3.2 Steigende Mieten als Folgen der (geplanten) Reformen

Insgesamt beziehen rund 13% aller privaten Haushalte Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung. Diese privaten Kleinanbieter lassen sich grob in zwei Typen aufteilen. Auf der einen Seite steht der eher ländliche Investor mit vergleichsweise niedrigem Einkommen. Er vermietet bevorzugt eine Wohnung im Zwei- oder Dreifamilienhaus, das er meist auch selbst bewohnt. Die Immobilie wird oft ein Leben lang gehalten. Dem steht der eher städtische „Besserverdiener“ gegenüber, der vorwiegend in Eigentumswohnungen investiert. Kurzfristige Renditemaximierung und Steuervorteile stehen hier deutlich im Vordergrund. Eine allzu lange Haltedauer ist unerwünscht.

Die Abschaffung der degressiven AfA im Neubau sowie die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen treffen die beiden Investorentypen ganz unterschiedlich. Bestandsimmobilien in der Hand ländlicher Investoren bleiben nahezu unberührt. Dem Steueroptimierer macht die steuerliche Mehrbelastung zunächst einen Strich durch die Rechnung. Als Reaktion wird er mit dem Verkauf abwarten. Die Erwartungen an Steuermehreinnahmen aus Veräußerungserlösen werden enttäuscht. Der Neuinvestor sieht infolge der geringeren Steuervorteile bei gegebenen Kosten und Mieten keine annehmbare Rendite. Auch er wird warten. Als direkte Folge wird der Neubau dem Bedarf noch mehr hinterherhinken als bisher und die Bestandsmieten werden steigen. Der Anstieg wird umso höher sein, je weniger die Kosten im Neubau gesenkt werden können. Nur langsam werden Neubau und Verkauf von Wohnungsbeständen wieder lohnend. Das Neubau- und Bestandsangebot wächst schließlich, die Mieten aber bleiben auf Dauer höher.

⁵ Bis Juli 1981 galt: 12 Jahre 3,5%, 20 Jahre 2% und 18 Jahre 1%.

⁶ Nach Ablauf der Phase erhöhter Abschreibung darf der ursprüngliche Investor nur noch 1,25% p.a. abschreiben, während ein Bestandserwerber mit einer linearen AfA von 2% und als Folge der günstigen Regelungen für die steuerliche Behandlung des Erhaltungsaufwandes wieder etwas höhere Steuervorteile realisieren kann.

Abbildung 1.2: Folgen einer Abschaffung der degressiven AfA auf die Neubaumieten

		München	Mainz	Bochum
Status quo				
Wertsteigerung	p.a.	3,0%	2,5%	2,0%
Grundstückspreise	EUR/m ² Wohnfl.	900	500	200
Baukosten	EUR/m ²	2.000	1.600	1.400
Anfangsmiete	EUR/m ²	13,00	10,00	8,00
notwendige Mietanpassung				
degr. 3%/2%	EUR/m ²	14,85	11,47	9,29
linear 2%	EUR/m ²	15,67	12,13	9,87

© Immobilien Zeitung; Quelle: Empirica

In der Variante „degr. 3%/2%“ gilt bis zum 8. Jahr ein Satz von 3%, danach 38 Jahre 2%, in der Variante „linear 2%“ wird 50 Jahre lang ein Satz von 2% abgeschrieben.

Lesebeispiel: Bei konstanten Herstellungskosten (900 EUR/m² Grundstückspreis und 2.000 EUR/m² Baukosten) muss die Miete in München um 2,67 EUR/m² ansteigen, wenn der Investor cet.par. bei 2%iger AfA dieselbe Eigenkapitalrendite einfahren will wie bei degressiver AfA. In Bochum ergibt sich bei dortigen Preisen nur ein Erhöhungsbedarf von 1,87 EUR/m².

Quelle: Pfeiffer, Faller, Braun und Möhlenkamp (2004), Wohnungspolitische Konsequenzen der langfristigen demographischen Entwicklung, empirica-Studie im Auftrag der BBR, Bonn.

Ausmaß und Dauer der Marktreaktionen schwanken regional. Heftig betroffen sind Hochkostenregionen mit hohen Mieten und Wertsteigerungen wie München oder Köln. Im ländlichen Raum wogen die bisherigen Abschreibungsvorteile weniger. Folglich fallen die Mietanstiege auch geringer aus. Der Mieterhöhungsbedarf infolge der Gewinnbesteuerung hängt zudem von der bislang durch den Gesetzgeber nicht benannten Bemessungsgrundlage ab. Das kann der Kauf- bzw. Herstellungspreis oder der steuerliche Buchwert sein. Die Unterschiede sind heftig (vgl. Abb.1.2)

Abbildung 1.3: Folgen einer Besteuerung von Veräußerungserlösen auf die Neubaumieten

		München	Mainz	Bochum
Status quo				
Wertsteigerung	p.a.	3,0%	2,5%	2,0%
Grundstückspreise	EUR/m ² Wohnfl.	900	500	200
Baukosten	EUR/m ²	2.000	1.600	1.400
Anfangsmiete	EUR/m ²	13,00	10,00	8,00
notwendige Mietanpassung				
zu Herstellungskosten	EUR/m ²	13,43	10,00	8,00
zum Restbuchwert	EUR/m ²	16,36	12,26	9,63

© Immobilien Zeitung; Quelle: Empirica

In der Variante „zu Herstellungskosten“ sind die Bemessungsgrundlage für den Veräußerungsgewinn die ursprünglichen Herstellungskosten, in der Variante „zum Restbuchwert“ ist es der steuerliche Buchwert, also die ursprünglichen Herstellungskosten abzgl. der vorgenommenen steuerlichen Abschreibungen.

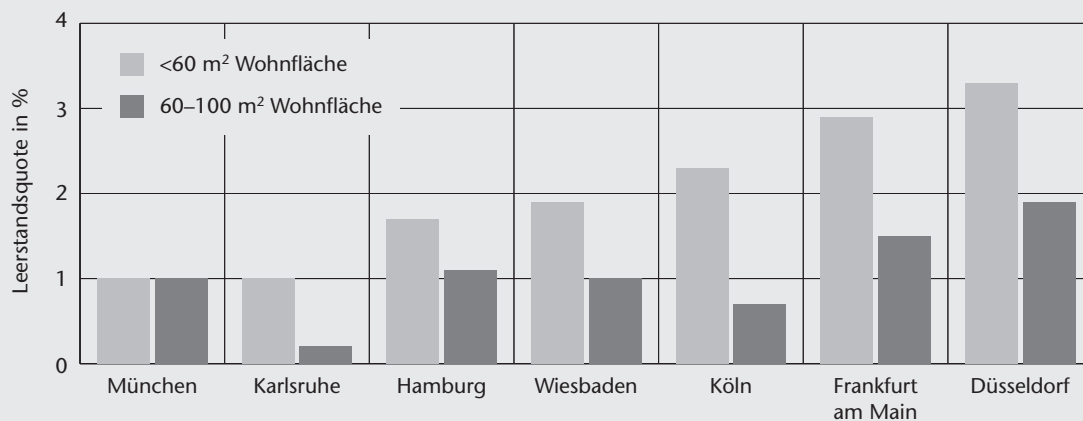
Lesebeispiel: Ist die Bemessungsgrundlage für den Veräußerungsgewinn die ursprünglichen Herstellungskosten, dann muss die Miete im Münchener Beispiel um 0,43 EUR/m² ansteigen, wenn der Investor cet.par. noch dieselbe Eigenkapitalrendite einfahren will wie ohne Besteuerung der Veräußerungsgewinne. Gilt der Restbuchwert als Bemessungsgrundlage, dann steigt der Mieterhöhungsbedarf auf 3,36 EUR/m².

Quelle: Pfeiffer, Faller, Braun, Möhlenkamp (2004), Wohnungspolitische Konsequenzen der langfristigen demographischen Entwicklung, empirica-Studie im Auftrag der BBR, Bonn.

1.3.3 Fazit: Erhebliche Übergangsprobleme

Wenn die Steuersubventionen im Mietwohnungsbau abgeschafft werden, stehen endlich die langfristigen Ertragswerte und weniger die kurzfristigen Steuervorteile im Fokus der Investoren. Die Neubaumieten werden von den Bewohnern und nicht mehr durch die Gemeinschaft der Steuerzahler entrichtet. Das ist Verbraucherschutz pur: Wer zahlt, bestimmt! Bisher wurden Investitionsentscheidungen dagegen zu wenig an der Nachfrage und zu sehr an einer optimalen Steuerersparnis orientiert. Als Folge gibt es jetzt viel zu viele kleine Wohnungen, während größere Wohnungen Mangelware sind (vgl. Abbildung 1.4). Schlaue Investoren maximieren ihre Rendite, indem sie die Präferenzen ihrer Kunden berücksichtigen.

Abbildung 1.4: Meist stehen die kleinen Wohnungen leer



© Immobilien Zeitung; Quelle: Techem-Empirica-Leerstandsindex 2004

So weit so gut. Aber welche Abschreibungssätze sind die „richtigen“, und wie ist der Veräußerungsgewinn zu ermitteln? Natürlich fordern alle Betroffenen möglichst hohe Abschreibungssätze und den Kauf- bzw. Herstellungspreis als Bemessungsgrundlage für die Gewinnermittlung. Klar ist: Wenn die Abschreibungssätze fair festgelegt sind, dann ist auch der steuerliche Restbuchwert als Bemessungsgrundlage fair. Anders gewendet: Steuerliche Abschreibungen sollen den tatsächlichen Verschleiß widerspiegeln. Wenn dem so ist, kann die Immobilie auch nicht teurer als zum Restbuchwert verkauft werden, folglich fallen keine Veräußerungsgewinne an. Die Lobbyisten sollten sich daher nicht zu weit aus dem Fenster lehnen, denn eine „zu schnelle“ Abschreibung rächt sich dann beim Verkauf.

Legt sich der Gesetzgeber auf den Restbuchwert fest, müssen sich viele Vermieter warm anziehen. Denn dann entstehen sogar echte Verluste bei steuerlichen Gewinnen. Das ist immer dann der Fall, wenn die Immobilie weiter abgeschrieben ist, als physisch-technisch gerechtfertigt gewesen wäre. Bei langer Haltedauer und/oder erhöhter Abschreibung ergeben sich dann schnell hohe Veräußerungsgewinne.

Pauschaler Steuersatz geboten

Wichtig und richtig ist die Besteuerung der Veräußerungsgewinne mit einem pauschalen Steuersatz. Weil die Gewinne über viele Jahre entstanden sind, dürfen sie nicht in

einem Jahr voll in die Progression führen. Frankreich sowie einzelne Kantone der Schweiz praktizieren deswegen eine sukzessive Absenkung der Veräußerungsgewinnbesteuerung mit zunehmender Haltedauer.

Übergangsprobleme

Im Übergang auf das neue Steuersystem müssen operationale Probleme gelöst werden. Es käme einer Enteignung nahe, wenn man langjährigen Eigentümern über Nacht die Gewinne besteuern wollte, die sie im Glauben an den Bestand der Steuerfreiheit über Jahre oder Jahrzehnte erwirtschaftet haben. Genauso ungerecht wäre aber eine Beibehaltung der Steuerfreiheit für alle Altbestände. Denn auch die Bestandshalter profitieren von den steigenden Mieten. Am besten wäre eine Besteuerung nur der künftigen Gewinne. Es können aber nicht alle Immobilien zum gleichen Stichtag bewertet werden. Diese Problematik wurde im Jahr 2002 bereits ausführlich diskutiert. Damals hat man keinen genialen, aber einen hinnehmbaren Weg gefunden. Demnach wird bei jedem Verkauf von Altbeständen pauschal ein Gewinn von 10% unterstellt; geringere Gewinne können nachgewiesen werden.

1.4 Abschaffung der Eigenheimzulage

1.4.1 Rahmenbedingungen

Erwerber von selbst genutztem Wohneigentum konnten bis Ende 1995 in Analogie zum Mietwohnungsbau einen Teil der Anschaffungskosten als Sonderausgaben abziehen (§§ 10e und 34f EStG).⁷ Diese Vorgehensweise wurde kritisiert, weil Besserverdiener so höhere Steuervorteile einstreichen konnten als Geringverdiener. Deswegen wurde mit Beginn des Jahres 1996 die einkommens- und progressionsunabhängige Eigenheimzulage eingeführt. Dadurch sollte vor allem mittleren Einkommensschichten der Weg ins Wohneigentum erleichtert werden. In den Folgejahren wurde der Kreis der Anspruchsberechtigten durch Verschärfung der Einkunftsgrenzen immer stärker eingegrenzt. Ursprünglich wurden über einen Zeitraum von acht Jahren für Neubauwohnungen jährlich bis zu 2.553 EUR (Altbau: 1.123 EUR) als Zulage ausbezahlt (zzgl. 766 EUR jährlich pro Kind). Zuletzt wurden zu Beginn des Jahres 2005 die Zulagen für Alt- und Neubau auf einheitlich 1.250 EUR festgelegt und die Kinderzulage auf 800 EUR angehoben. Mit Beginn des Jahres 2006 wurde die Eigenheimzulage vollständig abgeschafft. Weil die Zulage über einen Zeitraum von acht Jahren ausbezahlt wird, dauert es aber noch weitere sieben Jahre, bis die Auszahlungen in den öffentlichen Haushalten vollständig verschwunden sind.

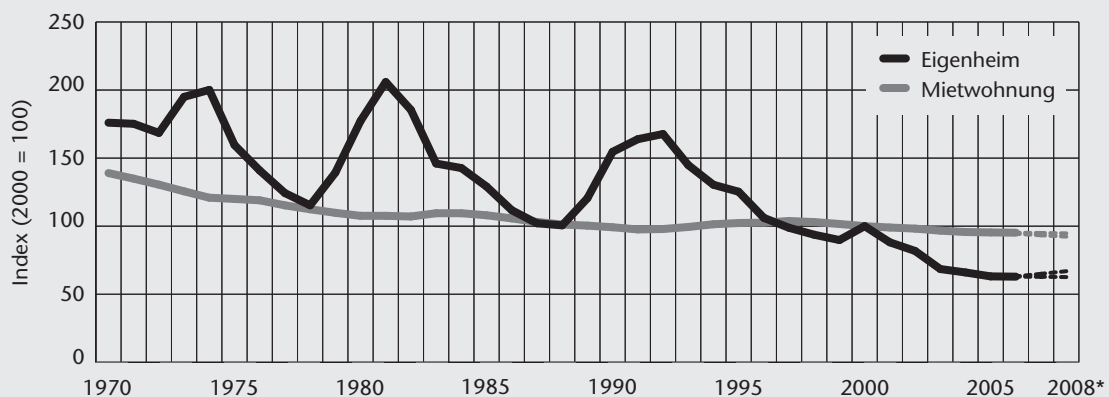
1.4.2 Fadenscheinige Begründung

Bemerkenswert ist die offizielle Begründung der Abschaffung zum jetzigen Zeitpunkt. Demnach sei die Zulage nicht mehr notwendig, weil Zinsen und Baukosten gefallen sind. Das ist erstaunlich, weil der Preisindex für Wohngebäude (Bauleistungen am Bauwerk) nach neun Jahren Konstanz seit 2004 wieder langsam ansteigt. Für die Bauzinsen dürften die „besten“ Zeiten mittlerweile auch vorbei sein.

⁷ In den ersten vier Jahren jeweils 6% der Herstellungskosten (maximal 10.108 EUR jährlich) und in den folgenden vier Jahren jeweils 5% (maximal 8.423 EUR jährlich).

Neben der Entwicklung von Zinsen und Baupreisen spielt auch die Einkommensentwicklung eine wichtige Rolle für die Erschwinglichkeit selbst genutzten Wohneigentums. Der kombinierte Effekt dieser drei Einflussfaktoren kann in Form einer *indexierten Wohnkostenbelastung* im Zeitvergleich dargestellt werden. Dazu wird ein Index für die Belastung des Einkommens durch den Immobilienerwerb sowie für Mieter durch Mietzahlung konstruiert. Ähnlich wie bei der nominalen Einkommensbelastung werden dabei Zinsen und Kaufpreise bzw. die Nettokaltmiete ins Verhältnis zum Einkommen gesetzt. Der resultierende Index für Mietwohnungen zeigte in den 70er und 80er Jahren kontinuierlich bergab, stagniert aber seither. Insbesondere infolge der Zinsschwankungen war der Index für Wohneigentümer schon immer volatiler. Im Unterschied zu den Mietwohnungen zeigt er darüber hinaus seit etwa zehn Jahren eine außergewöhnlich stark fallende Tendenz. Dieser Abwärtstrend mag zwar durch steigende Zinsen bald abbrechen, dennoch werden die Wohnkosten für Wohneigentümer wegen der historisch niedrigen Zinsen und der gemäßigten Baukostensteigerung auch in den kommenden Jahren auf niedrigem Niveau verharren. Je mehr zusätzlich noch die Einkommen steigen, desto erschwinglicher wird Wohneigentum. Aber nicht nur das. Weil die Mieten infolge der verschlechterten steuerlichen Rahmenbedingungen steigen werden, wird Wohneigentum nicht nur relativ zum Einkommen, sondern auch relativ zur Mietalternative immer vorteilhafter.

Abbildung 1.5: Wohnkostenindex im Zeitvergleich 1970–2005



Eigenheim:

- a) steigender Ast (= steigende Kostenbelastung): geringe nominale Einkommenssteigerung (ca. 1%), leichte Zinserhöhung, konstante Baupreise
- b) fallender Ast (= fallende Kostenbelastung): höhere nominale Einkommenssteigerung (ca. 2%), konstante Zinsen und Baupreise

Miete

- a) steigender Ast (=steigende Kostenbelastung): geringe nominale Einkommenssteigerung (ca. 1%), konstante Mieten
- b) fallender Ast (=fallende Kostenbelastung): höhere nominale Einkommenssteigerung (ca. 2%), konstante Mieten

Definition: Wohnkostenindex Mietwohnung = Mietpreisindex / Tariflohnindex; Wohnkostenindex Eigenheim = Baupreisindex x Hypothekenzinssatz / Tariflohnindex; Mietpreisindex = Index für Nettokaltmiete, Tariflohnindex = Index der Tarifgehälter für Angestellte; Baupreisindex = Preisindex für Wohngebäude; Hypothekenzinssatz = Jahresmittelwert Gleitzinsen.

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

Die steigenden Mieten implizieren aber nicht, dass wir neue Subventionen brauchen. Der langfristige Trend der abnehmenden Wohnkostenbelastung wird sich nicht umkehren. Vielmehr werden die indexierten Mietkosten bei steigenden Einkommen einen immer kleineren Teil des Einkommens beanspruchen. Wenn dennoch über hohe Wohnkosten geklagt wird, dann ist das den steigenden Nebenkosten (Müll, Abwasser etc.) und Energiekosten (Öl, Gas, Strom) sowie den steigenden Wohnansprüchen geschuldet. Beides kann nicht mit Subventionen bekämpft werden – im Gegenteil.

1.4.3 Fazit: Einkommen und Preise wichtiger als Zulagen

Zur Abschaffung der Eigenheimzulage wurden sämtliche Argumente – die richtigen und die falschen – schon vielfach ausgetauscht. Auf eine Wiederholung wird an dieser Stelle verzichtet (vgl. Gutachten des Rat der Weisen aus den Jahren 2004 und 2005). Freuen können sich alle diejenigen, die die Eigenheimzulage immer als Kompensation für weggefallene Fördereffekte im Mietwohnungsbau gesehen haben:⁸ Jetzt werden in beiden Sümpfen Subventionen gestrichen.

Die Abschaffung der Eigenheimzulage wird sich auch in der Statistik der Wohnungsfertigstellungen kaum zusätzlich bemerkbar machen. Auf Grund der Förderbedingungen, die in den letzten drei Jahren jeweils verschlechtert wurden, kam es zu erheblichen Vorzieheffekten. Darüber hinaus hat der Großteil der geburtenstarken Jahrgänge mittlerweile die Eigentumbildungsphase durchschritten. Deswegen würden die Fertigstellungszahlen im Einfamilienhausbau mittelfristig ohnehin absinken. Eine günstige konjunkturelle Entwicklung könnte einen leicht gegenläufigen Trend hervorrufen: Bei rückläufigem Arbeitsplatzrisiko und steigenden Einkommen würden zusätzliche Haushalte den Schritt in die eigenen vier Wände wagen. Außerdem werden bei steigenden Zinsen letzte Zögerer auf den anfahrnden Zinszug aufspringen, um sich in letzter Minute noch geringere Finanzierungslasten zu sichern.

Auf Grund des strukturellen Mangels werden aber auch künftig mehr Ein- und Zweifamilienhäuser nachgefragt, als der Bestand hergibt. Der zeitliche Horizont dieses historischen Nachholprozesses sowie die Größe der Wohnungen und die Wirkungen auf die Wohneigentumsquote junger Haushalte aber kann nicht ohne weiteres abgeschätzt werden. Sicher spielen die Kosten eine wichtige Rolle. Deswegen sind auch die Kommunen gefordert, durch verstärkte Ausweisung von Bauland ihren Teil zur Kostensenkung beizutragen. Auf diese Weise könnte auch die negative Wirkung des Wegfalls der Eigenheimzulage auf einkommensbedingte Schwellenhaushalte schnell kompensiert werden.

⁸ Vgl. Braun und Pfeiffer (2004), Mieter oder Eigentümer – wer wird stärker gefördert? Eine Analyse der Folgen des Subventionsabbaus zum Jahresbeginn 2004, empirica-Studie im Auftrag der LBS Bundesgeschäftsstelle, Berlin.

1.5 Integration der Immobilie in die geförderte Altersvorsorge

1.5.1 Rahmenbedingungen

Für die Herstellung oder den Erwerb von selbst genutzten Immobilien können aus den angesparten Riestervermögen derzeit 10.000 bis 50.000 EUR im Rahmen einer Zwischenentnahme entnommen werden. Die Entnahme muss – beginnend mit dem zweiten Jahr nach der Entnahme – nominal bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres in monatlich gleich bleibenden Raten wieder zurückgezahlt werden. Insofern entspricht die Zwischenentnahme einem zinslosen Darlehen an sich selbst und stellt kein echtes Eigenkapital dar. Es kommt nicht zu einer endgültigen Verwendung zu Gunsten des Alterssicherungssparens in Wohneigentum.

Die Inanspruchnahme der Riesterförderung zwingt die Haushalte zu Recht zu langfristigen Anlageentscheidungen und zu einer gewollten und sinnvollen Selbstbeschränkung in der Konsumneigung. Gleichzeitig schränken die Förderbedingungen aber den Katalog möglicher Anlageinstrumente sehr stark ein. Ein Sparen für das Alterssicherungsinstrument Wohneigentum ist nicht explizit vorgesehen. Die Konditionen der Zwischenentnahme aus einem Riesterkonto sind sehr restriktiv. Für den Gesetzgeber scheinen andere Sparformen aus schwer nachzuvollziehenden Gründen überlegen zu sein.

1.5.2 Unzureichende Verzahnung von Altersvorsorge und Wohneigentum

Laut Koalitionsbeschluss soll die selbst genutzte Immobilie künftig in die geförderte Altersvorsorge integriert werden. Das ist gut, weil die Einbeziehung eingefahrener Wege eine höhere Beteiligungsquote bei der Riesterrente garantiert. Gegenwärtig fühlen sich viele Bürger angesichts der Vielzahl an neuen Förder- und Anlageformen überfordert. Zum anderen bekommen private Haushalte auf diese Weise ohne zusätzliche Risiken mehr Freiheiten bei der geförderten Vermögensanlage. Mehr aber auch nicht – und das ist wichtig! Es soll keine neue Subvention eingeführt werden. Die Immobilie soll nur integriert, nicht aber besser gestellt werden als andere Anlagenformen. Ziel aller Integrationsbestrebungen ist die Schaffung einer Neutralität der Anlageformen. Die schnellere Überwindung der hohen Eigenkapitalschwelle durch den flexiblen Einsatz angesparter Riestervermögen ist deswegen „nur“ ein positiver Nebeneffekt.

Die bisherige Verzahnung von geförderter Altersvorsorge und Wohneigentum ist nicht nur unzureichend, sondern ignoriert auch die Verhaltensweisen der privaten Haushalte. Empirische Untersuchungen zeigen, dass Wohneigentümer infolge der hohen Tilgungsleistungen gut doppelt so viel sparen wie vergleichbare Mieterhaushalte und am Vorabend des Ruhestandes über das achtfache Gesamtvermögen verfügen.⁹ Die Doppelbelastung aus geförderter Altersvorsorge einerseits und Ansparen bzw. Tilgungssparen für Wohneigentum andererseits führt jedoch in Grenzfällen zu einer finanziellen Überforderung einkommensbedingter Schwellenhaushalte. Im Ergebnis müssen sich viele zwischen geförderter Altersvorsorge und dem Erwerb von Wohneigentum entscheiden oder können den Rahmen der Förderung zumindest nicht vollständig ausschöpfen. Davon betroffen sind in erster Linie junge Familien aus den unteren und mittleren Ein-

⁹ Vgl. Braun, Möhlenkamp, Pfeiffer und Simons, Vermögensbildung in Deutschland, empirica-Studie im Auftrag der Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen, Bonn/Berlin 2001.

kommensklassen. Demgegenüber können kinderlose Paare und Höherverdiener eher beide Ziele unabhängig voneinander verfolgen. Angesichts einer ohnehin geringen Teilnahmequote bei Riester und mutmaßlichen Mitnahmeeffekten bei Höherverdienern (reine Umschichtung von nicht geförderten in geförderte Anlageformen) ist dieser Zustand unbefriedigend.

1.5.3 Reforminhalte noch unklar

Derzeit ist noch völlig offen, wie man sich eine Integration der Immobilie in die geförderte Altersvorsorge vorzustellen hat. Diskutiert werden zwei grundlegend unterschiedliche Lösungsansätze. Der eine firmiert unter dem Modellnamen KaNaPE, der andere unter Freiburger Zwei-Flanken-Modell und ähnlichen Namen. Was ist der Unterschied?

Beim **Modell KaNaPE** kann man sein angespartes Riestervermögen als „echtes“ Eigenkapital für den Erwerb seiner Immobilie einsetzen. Darüber hinaus werden auch Tilgungsleistungen als zulagenfähig anerkannt. Das hilft vor allem Haushalten, die andernfalls nicht in der Lage wären, parallel Wohneigentum zu erwerben bzw. Baukredite zu tilgen und gleichzeitig für die geförderte Altersvorsorge zu sparen. Die nachgelagerte Besteuerung im Alter wird durch die Bildung eines Kapitalstocks zur Kalkulation der Nachgelagerten Persönlichen Einkommensbesteuerung (KaNaPE) gewährleistet. Der wird von der zentralen Stelle berechnet, die bereits heute die Riesterzulage verwaltet.

Beim **Freiburger Zwei-Flanken-Modell** kann man die Riesterzulage für einen gewissen Zeitraum (z.B. acht Jahre) direkt zur Tilgung von Darlehen für Wohneigentum einsetzen. Ein Einsatz angesparten Riestervermögen ist nicht vorgesehen. Auf die Bildung eines Kapitalstocks zur Berechnung der nachgelagerten Besteuerung im Alter wird verzichtet. Stattdessen wird die Riesterzulage über den entsprechenden Zeitraum unmittelbar pauschal um einen normativ festgelegten Steuerbetrag gekürzt.

Die Vorteile des Freiburger Zwei-Flanken-Modells (FZF) liegen auf der Hand: Es ist weit- aus unkomplizierter als das Modell KaNaPE, weil keine langfristigen Berechnungen zur Besteuerung im Ruhestand dokumentiert werden müssen. Darin steckt aber auch gleich der erste Nachteil: Weil die Riesterförderung unmittelbar um eine fiktive Steuerzahlung gekürzt wird (vorgelagerte Besteuerung), ist der Entlastungseffekt junger Wohneigentü- mer geringer als im Alternativmodell. Unklar ist auch, was im Falle eines Verkaufs der so geförderten Immobilie geschieht. Gemäß Riesterkriterien läge dann eine förderschädli- che Verwendung vor, die erhaltenen Zulagen müssten folglich zurückbezahlt werden.

Kritiker weisen zudem darauf hin, dass das FZF für den Staat preiswerter ist. Das stimmt in der Tat. Denn im Modell KaNaPE haben sämtliche potenziellen Wohneigentümer enorme Anreize, die Riesterförderung in Anspruch zu nehmen – und das schon Jahre vor dem Erwerb. Aber das war doch eigentlich auch die Idee von Riester! Sollen wir jetzt dar- über klagen, dass die Riesterquote durch eine gute Idee ansteigt? Wenn das damals von Riester anvisierte Fördervolumen von rd. 10 Mrd. EUR heute nicht mehr finanzierbar ist, dann muss eben die Zulage gekürzt werden. Das sollte dann aber alle geförderten Anla- geformen treffen. Die Einführung von Lebenshöchstbeträgen für Überweisungen geför- derter Riestervermögen aufs Eigenheim wäre nur second best.

Bleibt die Frage, ob das Modell KaNaPE zu kompliziert ist. Die Antwort lautet auf jeden Fall: ja. Aber das liegt nicht am Modell, sondern an der Komplexität von Riester. Jedes Modell, das eine echte Integration der Immobilie in das Riestersystem erreichen will, muss mindestens so kompliziert sein wie das Riestersystem selbst. Gleichwohl sollte man es den Nutzern überlassen, ob sie eine komplexe Option in Anspruch nehmen wollen oder nicht. Hartz IV zumindest hat gezeigt, dass auch komplexe Gesetze verstanden

werden, sobald die Betroffenen ihre Vorteile sehen (die Vermieter preiswerten Wohnraums erinnern sich). Auf keinen Fall kann KaNaPE gleichzeitig zu kompliziert und zu teuer für den Staat sein. Denn wenn nur wenige die Option in Anspruch nehmen, dann wird sie auch nicht zu teuer.

Ein weiteres Problem des FZF-Modells: Es erinnert stark an die Konstruktion der bisherigen Eigenheimzulage. Von der unterscheidet es sich hauptsächlich in einer deutlich niedrigeren Zulagenhöhe. Je niedriger aber die Förderquote ist, desto weniger hilft die Förderung über die Einkommensschwelle. Der Sparer muss sich zudem langfristig festlegen, ob er die normale Riesterzulage will oder die daraus abgewandelte „neue Eigenheimzulage“ im FZF-Modell. Es handelt sich also keinesfalls um eine Integration der Immobilie. Deswegen und auf Grund der pauschalen Sofortbesteuerung, die sich nicht an der individuellen Leistungsfähigkeit orientiert, ist das FZF als klassische Subvention anzusehen. Als solche droht sie aber bald wieder auf einer Streichliste zu stehen.

Ein Rechenbeispiel für das Modell KaNaPE

Ab dem Jahr 2008 werden im Rahmen der Riesterrente jährliche Sparbeträge bis zu 2.100 EUR gefördert. Im Folgenden betrachten wir drei Haushalte; einen Mieter und zwei Eigentümer. Allen drei Haushalten ist gemein, dass sie 40 Jahre lang jährlich 2.100 EUR in geförderte Riesterprodukte sparen und auf diese Weise bis zum Eintritt in den Ruhestand bei real 2,11% Zinsen jeweils 130.000 EUR angesammelt haben:¹⁰

Abbildung 1.6: Riestervermögen zum Renteneintritt und Höhe der Riesterrente

			Mieter	Eigentümer A ohne Rückzahlung	Eigentümer B hälftige Rückzahlung ²
Riester-Geldrente					
Riestervermögen ⁴	1		130.000 EUR	0 EUR	65.000 EUR
Bruttorente	mtl.	2	562 EUR	0 EUR	281 EUR
Einkommenssteuer	mtl.	3	-112 EUR	0 EUR	-56 EUR
Nettorente	mtl.	4=2+3	450 EUR	0 EUR	225 EUR
Riester-Eigenheimrente					
KaNaPE ⁴	5		0 EUR	130.000 EUR	65.000 EUR
Bruttorente	mtl.	6	0 EUR	[605 EUR] ¹	[605 EUR] ¹
Einkommenssteuer	mtl.	7	0 EUR	-112 EUR	-56 EUR
Nettorente	mtl.	8=6+7	0 EUR	[493 EUR] ¹	[549 EUR] ¹
Summe Riesterrente					
Riestervermögen ⁴	9=1		130.000 EUR	0 EUR	65.000 EUR
Immobilie ³	10		0 EUR	200.000 EUR	200.000 EUR
Summe	11=9+10		130.000 EUR	200.000 EUR	265.000 EUR

¹ lt. EVS 2003 beträgt der monatliche Mietwert selbstgenutzten Wohneigentums im Mittel 605 EUR; ² ab elftem Jahr nach Immobilienerwerb (monatl. Rückzahlung 220,43 EUR); ³ ohne Wertsteigerung; ⁴ zum Renteneintritt mit 65 Jahren

© Immobilien Zeitung; Quelle: Empirica

Annahmen: Sparbeginn mit 25 Jahren, Immobilienerwerb mit 35 Jahren, Renteneintritt mit 65 Jahren, Einkommenssteuersatz im Ruhestand 20%¹¹, realer Zinssatz Vorsorgevermögen 2,11% (der „krumme“ Zinssatz gewährleistet „runde“ Vermögenswerte zum Renteneintritt), Kaufpreis Immobilie 200.000 EUR (25% Eigenkapital: 23.114 EUR aus Altersvorsorge-Eigenkapital, Rest aus sonstiger Ersparnis und/oder Übertragung von Eltern); alle Angaben inflationsbereinigt.

¹⁰ Der „krumme“ Zinssatz gewährleistet „runde“ Vermögenswerte zum Renteneintritt.

¹¹ Beim Tarif 2005 steigt der Durchschnittssteuersatz für Verheiratete erst ab einem zu versteuernden Einkommen von mehr als rd. 30.000 EUR über die 10%-Marke (Der Eckrentner mit 45 Beitragspunkten bezieht derzeit eine jährliche Rente von rd. 14.000 EUR).

- Der Mieter zahlt die 2.100 EUR Jahr für Jahr in eine Riester-Geldanlage. Im Ergebnis hat er bis zum Renteneintritt ein Riestervermögen von 130.000 EUR angehäuft. Daraus bezieht er eine Geldrente von brutto 562 EUR monatlich, nach Abzug von Steuern in Höhe von 112 EUR verbleiben ihm netto 450 EUR.
- Eigentümer A zahlt die 2.100 EUR zunächst zehn Jahre ebenfalls in eine Riester-Geldanlage. Dann setzt er die zwischenzeitlich angesparten 23.114 EUR als Altersvorsorge-Eigenkapital für den Immobilienerwerb ein (die zentrale Stelle bildet einen kalkulatorischen Kapitalstock – KaNaPE – in Höhe von 23.114 EUR). Anschließend nimmt er für die Tilgung seines Baudarlebens die Riesterförderung in Anspruch, so dass sein KaNaPE jährlich um weitere 2.100 EUR zuzüglich (kalkulatorischer) Zinsen ansteigt. Bis zum Eintritt in den Ruhestand hat dieser Eigentümer so viel gefördertes Vermögen aufgebaut wie der Mieter – mit Zins und Zinseszins 130.000 EUR (vgl. Riestervermögen und KaNaPE in den Zeilen 1 und 5). Im Unterschied zum Mieter steckt sein Vermögen aber in der Immobilie, er bezieht also im Ruhestand eine „Eigenheimrente“ in Form ersparter Miete, während der Mieter eine Geldrente bekommt. Die Bemessungsgrundlage für die nachgelagerte Besteuerung (ausgezahlte Rente bzw. kalkulatorische Auszahlung aus dem KaNaPE) ist mit 562 EUR monatlich für beide gleich hoch, entsprechend zahlen beide 112 EUR monatlich Einkommensteuer.¹² Weil Eigenkapital und Tilgung beim Selbstnutzer nicht allein aus gefördertem Riestersparen stammt, ist seine „Eigenheimrente“ deutlich höher als die Geldrente des Mieters, so dass der Eigentümer aus seiner (zusätzlichen) Sparleistung im wirtschaftlichen Gesamtergebnis eine bessere Absicherung für das Alter erzielt (vgl. Zeile 11). Der Hintergrund: Wohneigentum ist eine Lebensstilentscheidung, die sich insgesamt in höheren Sparquoten niederschlägt. Bei teilweiser Rückzahlung des KaNaPE steigt dieser Vorteil weiter an.
- Eigentümer B unterscheidet sich zunächst nicht von Eigentümer A: Er bespart ebenfalls eine Riester-Geldanlage, setzt dann das angesparte Riestervermögen als Altersvorsorge-Eigenkapital ein und nimmt für die Tilgung seines Baudarlebens die Riesterförderung in Anspruch. Im elften Jahr nach dem Immobilienerwerb trennen sich jedoch die Wege von Eigentümer A und B. Eigentümer B beginnt jetzt mit der Rückzahlung des (halben) Altersvorsorge-Eigenkapitals im KaNaPE auf eine andere Riesteranlage. Ohne weitere Förderung muss er dazu monatlich 220,43 EUR aufwenden.¹³ Dadurch sinkt sein KaNaPE bei der zentralen Stelle bis zum Renteneintritt auf 65.000 EUR (im Unterschied zu 130.000 EUR bei Eigentümer A). Spiegelbildlich steigt sein Riester-Geldvermögen bis dahin auf 65.000 EUR an. Insgesamt summiert sich damit sein gefördertes Vermögen (Riestervermögen und KaNaPE) ebenfalls auf 130.000 EUR – wie beim Mieter und bei Eigentümer A. Auch er zahlt im Ruhestand 112 EUR monatlich an Steuern: 56 EUR für die Geldrente und 56 EUR für die kalkulatorischen Auszahlungen aus dem KaNaPE. Riestervermögen und Immobilie summieren sich hier aber auf 265.000 EUR. Damit ist Eigentümer B besser abgesichert als Eigentümer A bzw. mehr als doppelt so gut abgesichert als der Mieter – und das, obwohl er das Altersvorsorge-Eigenkapitals im KaNaPE nur zur Hälfte zurückgezahlt hat. Dies resultiert daraus, dass er im Rahmen der Entschuldung des Wohneigentums größere Sparanstrengungen unternimmt als der Mieter und zudem – infolge der (häufigen) Rückzahlung seines KaNaPE – auch mehr spart als Eigentümer A.

1.5.4 Fazit: Vermögensautobahn statt Trampelpfade

Als Hinderungsgrund einer vollständigen Integration von Wohneigentum wurden bislang steuertechnische Probleme, ökonomische Nachteile und demographische Risiken vorgebracht. Alle Einwände können jedoch entkräftet werden. Probleme der nachgelagerten Besteuerung werden gelöst, indem nicht die Immobilie selbst, sondern ein kalkulatorischer Kapitalstock (KaNaPE) bei der zentralen Stelle verzinst und im Ruhestand besteuert wird. Dadurch entfällt das Bewertungsproblem, das entstünde, wenn direkt die (anteilig) geförderte Immobilie bewertet und besteuert werden müsste. Die ökonomischen Risiken werden meist überschätzt. Erstens steigt trotz des prognostizierten Bevölkerungsrückgangs die Zahl der Haushalte und damit die Wohnungsnachfrage; das verbleibende Restrisiko könnte durch eine maximale Quote von 50% aus gefördertem Altersvorsorgevermögen begrenzt werden. Zweitens sind die Kreditrisiken von Investitionen in Wohnimmobilien weit unterdurchschnittlich. Drittens ist die selbst genutzte Wohnimmobilie effizienter, als meist unterstellt wird, weil nicht allein die Verzinsung in Form des mietfreien Wohnens der Altersvorsorge dient, sondern auch die Substanz selbst durch Einschränkung von Instandhaltungsmaßnahmen. Darüber hinaus stehen weitere Instrumente zur Verfügung, die bei künftig sinkenden gesetzlichen Renten eine effizientere Immobilienverwertung ermöglichen, namentlich die Leibrente oder die Ein-

¹² Sozialabgaben fallen nicht an, weil die Riesterreente aus verbeitragtem Vermögen finanziert wird.

¹³ Das ist elf Jahre nach dem Erwerb gut machbar, weil mittlerweile sein Gehalt gestiegen ist und die anfängliche Zinslast (z.B. zehnjähriges Bauspardarlehen) mittlerweile gesunken ist.

richtung eines Kreditrahmens durch Eintragung einer Grundschild. Viertens können biometrische Risiken in der Tilgungsphase durch Restschuldversicherungen abgedeckt werden.

Die Vorteile einer gleichberechtigten Einbindung von Wohnimmobilien in die geförderte Altersvorsorge liegen auf der Hand. Zum einen garantiert die Einbeziehung eingefahrener Wege eine höhere Beteiligungsquote als die Schaffung neuer Trampelpfade. Zum anderen verbessert eine Integration von Wohneigentum die Einpassung in das Lebensabschnittssparen. Das Kreditrisiko beim Immobilienerwerb ist umso kleiner, je mehr Eigenkapital angespart und je schneller Baukredite getilgt werden können. Dabei kann die Förderung von Ansparn und Tilgungssparen helfen. Da Kreditzinsen typischerweise höher sind als Guthabenzinsen, ist es ökonomisch zudem effizienter, zuerst die Baukredite zu tilgen, bevor eine Geldrente angespart wird. Angesichts der demographischen Entwicklung gilt es außerdem zu bedenken, dass eine Integration der Wohnimmobilie vor allem Familien zugute kommt. Trotz steigender Wohneigentumsquoten bei Singles und kinderlosen Paaren fällt die Entscheidung zum Wohneigentum immer noch weitgehend parallel zur Familiengründung.¹⁴

Grundsätzlich gilt: Je größer die Wahlfreiheit bei den geförderten Vermögensanlagen, desto eher wird das persönliche Risiko-Ertrags-Profil optimiert und desto höher steigt auch die Teilnahmequote bei der geförderten Altersvorsorge. Ohne Einbindung der Wohnimmobilien dürften viele Sparer auch mit Unverständnis reagieren, wenn sie in ihrer (betrieblichen) Altersvorsorge durch Lohnverzicht zwar hohe Beträge angesammelt haben, aber trotzdem hohe Baukredite aufnehmen müssen. Laut Umfrage von TNS Infratest sehen im Frühjahr 2005 immerhin 87% der Bevölkerung die eigenen vier Wände als ausgesprochen sichere Anlageform an, für 82% der Deutschen gehören zur idealen Absicherung fürs Rentenalter neben Ersparnissen auch Wohneigentum.

1.6 Reform der Grundsteuer

1.6.1 Rahmenbedingungen

Ausgangsgröße für die Grundsteuer für rund 30 Millionen Grundstücke in Deutschland sind derzeit die auf der Grundlage der Wertverhältnisse von 1964 im früheren Bundesgebiet bzw. 1935 in den neuen Ländern ermittelten Einheitswerte. Seit 1997 dürfen diese Einheitswerte nicht mehr für die – inzwischen weggefallene – Vermögensteuer und die Erbschaft- und Schenkungsteuer herangezogen werden.

Im Koalitionsvertrag heißt es: „Die Grundsteuer wird auf der Basis der Vorarbeiten von Bayern und Rheinland-Pfalz mit dem Ziel der Vereinfachung neu geregelt“. Dieser Vorschlag verfolgt nicht das Ziel eines höheren oder niedrigeren Grundsteueraufkommens. Die Summe der in einer Gemeinde anfallenden Grundsteuer wird vielmehr weiterhin durch den von den Gemeinden festgelegten Hebesatz bestimmt. Am grundgesetzlich garantierten Hebesatzrecht der Gemeinden kann und soll nicht gerüttelt werden. Im Einzelfall wird jedoch eine neue Bemessungsgrundlage eine höhere oder geringere Belastung bedeuten, die aus der notwendigen Typisierung der Wertfindung, vor allem aber auch aus der Beseitigung von Ungereimtheiten der Einheitsbewertung von 1964 her-

¹⁴ Vgl. Braun, R., Möhlenkamp, R., Pfeiffer, U. und Simons, H., Vermögensbildung in Deutschland, empirica-Studie hrsg. von der Bundesgeschäftsstelle der LBS, Bonn/Berlin 2001.

rührt. Im Ergebnis werden künftig Lage, Haustyp und bewohnte oder genutzte Quadratmeterzahl für die Höhe der Grundsteuer entscheidend sein.

Genau genommen gibt es bislang zwei Arten der Grundsteuer: Die Grundsteuer für land- und forstwirtschaftliche Betriebe (Grundsteuer A) und die Grundsteuer für bebaute und unbebaute Grundstücke (Grundsteuer B). Die Grundsteuer A macht – mit abnehmender Tendenz – 3,7% des gesamten Grundsteueraufkommens in Deutschland aus. Die Grundsteuer A soll künftig entfallen. Ihre Ermittlung ist unverhältnismäßig aufwändig und ihr steuerlicher Anknüpfungspunkt nicht mehr zeitgemäß. Um die Mittel zur Bezahlung der Steuer zu erwirtschaften, musste ein Landwirt in der Vergangenheit die Ertragsfähigkeit seines Bodens optimal nutzen. Mittlerweile werden den Landwirten Stilllegeprämien gezahlt. Da ist es kontraproduktiv, gleichzeitig eine Steuer zu erheben, die auf dem Prinzip einer intensiven Nutzung des landwirtschaftlichen Bodens beruht.

Für die bisherige Grundsteuer B wird eine einfachere Bemessungsgrundlage geschaffen. Dazu wird der aus Flächengröße und Quadratmeter-Bodenrichtwerten¹⁵ ermittelte Wert bei unbebauten Grundstücken zu 100% und bei bebauten Grundstücken zu 70% angesetzt. Gebäude werden nach Gruppen differenziert mit Pauschalsätzen pro m² Wohnfläche bewertet.¹⁶

1.6.2 Vermeidung von Übergangshärten

Jede Pauschalierung wird erhebliche Umschichtungen erzeugen. In allen größeren Städten, in denen der Geschosswohnungsbestand überwiegt und Einfamilienhäuser besonders knapp sind, kommt es zu sehr deutlichen Umschichtungen der Belastungen in die guten Wohngegenden (Villen, Einfamilienhäuser in guten Lagen). Verteilungspolitisch ist dies gerechtfertigt. Außerdem entspricht es dem Äquivalenzprinzip. Politisch dürfte eine solche massenhafte Umschichtung sehr schwer durchsetzbar sein. Schon bei der Einheitsbewertung von 1964 wurde zugunsten der Einfamilienhäuser herummanipuliert. Bei der neuen Bewertung wird es eine kleine Zahl von Härtefällen geben (Witwe in großem Haus mit niedriger Rente, deren Grundsteuer sich vervielfacht, die ihr Haus verkaufen muss). Hier könnte man (unsystematisch für eine Realsteuer) z.B. als Übergangsregelung postulieren, dass alle Steigerungen, die z.B. zu mehr als einer Verfünffachung der Grundsteuerlast führen, gekappt und auf einem längeren Zeitraum verteilt werden. Oder man könnte für eine bestimmte Übergangszeit auf Antrag eine subjektgebundene Härteklausel einführen und die Grundsteuer auf x Prozent des Einkommens begrenzen. Steuersystematisch lässt sich dagegen viel einwenden. Allerdings würde eine harte Linie, wie sie jetzt im Konzept formuliert ist, mit hoher Wahrscheinlichkeit an Protesten scheitern. Dann würden alle möglichen Aufweichungskonzepte erfunden und am Ende die Gesamtreform wegen einer winzigen Zahl von Sonderfällen verwässert. Es wird pragmatisch vernünftig sein, die Übergangshärten zu lindern, um die Durchsetzung der Reform zu ermöglichen.

¹⁵ Bodenrichtwerte werden von Gutachterausschüssen flächendeckend für bebaubare Grundstücke ermittelt.

¹⁶ Geplant sind z.B. 1.000 EUR/m² für Bürogebäude, 800 EUR/m² für Ein-/Zweifamilienhäuser und 600 EUR/m² für Mehrfamilienhäuser.

1.6.3 Mobilisierungseffekt beim Übergang von Ackerland zu Bauland

Einer der riesigen Gewinne der Reform wird darin bestehen, dass unbebaute Flächen deutlich stärker belastet werden und eine Mobilisierung von Baulandreserven und Brachflächen für den Stadtumbau entsteht. Diesen Effekt muss man äußerst hoch einschätzen, weil sonst im Stadtumbau die typische bundesrepublikanische Lösung gewählt wird und der künftige Stadtumbau rundum subventioniert wird. Das würde wiederum dazu führen, dass ein großer Teil der Subventionen lediglich Preissteigerungen zu Gunsten der Alteigentümer zur Folge hätte und die Steuerzahler für einen wichtigen Zweck leider zu viel Subventionen finanzieren müssten.

Der Mobilisierungseffekt einer zusätzlichen Belastung versagt allerdings beim Übergang von Ackerland zum Bauland, weil der § 69 BewG zu Gunsten der Agrarlobby schon weit gehend zahnlos gemacht wurde. Bauerwartungsland wird nicht von der bisherigen Grundsteuer B erfasst. Auch künftig werden die Gemeinden durch großzügiges Ausweisen von Bauland nicht automatisch eine Mehrbelastung für die beplanten Flächen hervorrufen. Die Bereitschaft der Eigentümer zum Verkauf von Bauland steigt folglich nicht. § 69 stellt de facto sicher, dass Flächen, über die einmal im Jahr eine Kuh gejagt wird, nicht der Grundsteuer B unterliegen, auch wenn die Bebauung rechtlich möglich sein sollte.

Modellrechnung

Angenommen, man braucht für 1,5 Mio. Wohnungen beplantes Bauerwartungsland, das der Grundsteuer B unterliegt – davon Bauland für rd. 1 Mio. Wohnungen auf ehemaligem Ackerland. Der jährliche Neubau (300.000–400.000 WE, davon 200.000–300.000 WE auf ehemaligem Ackerland) könnte dann zu niedrigeren Preisen als heute abgewickelt werden. Unterstellt man, dass je Hektar Bauerwartungsland 20 Wohnungen errichtet werden können, dann sollte für die 1 Mio. Wohnungen in jedem Augenblick eine Fläche von 50.000 Hektar unbebautes Bauerwartungsland der Grundsteuer B unterworfen sein. Bei einem durchschnittlichen Flächenbestand der Eigentümer von zwei Hektar wären 25.000 Bauern davon betroffen. Im Einzelfall kann die Belastung je Hektar sehr hoch sein. Unterstellt man eine Grundsteuerbelastung von einem Prozent des Richtwertes, dann bedeutet dies bei einem Baulandpreis von 50 EUR/m² (500.000 EUR/Hektar) eine Steuerbelastung von 5.000 EUR pro Hektar und Jahr.

Eine Reform des § 69 in dem Sinne, dass alle Flächen eines Bebauungsplanes oder alle Flächen nach § 34 BauGB der bisherigen Grundsteuer B unterliegen, wäre dringlich. Zumindest könnte angesichts der künftigen Bedeutung die Abgrenzung kommunalfreundlicher gestaltet werden. Materiell ist der § 69 in seiner jetzigen Form überhaupt nicht zu rechtfertigen. Bisher hat sich jedoch ein Streit kaum gelohnt, weil die Belastung unbebauter Grundstücke zu niedrig war und Wirkungen nicht zu erwarten waren. Künftig käme es durch eine frühere Erfassung in der Grundsteuer zu deutlichen Veränderungen des Boden- u. Wohnungsmarktes. Die Baulandpreise könnten bei einer Reform des § 69 spürbar sinken oder zumindest langsamer steigen. (Dieser Effekt wäre auch abhängig von der Häufigkeit, mit der Neubewertungen vorgenommen werden könnten.) Die Eigentumsbildung würde, mit allen Konsequenzen für die Alterssicherung, erleichtert. Gemessen an der kleinen Zahl der Gegeninteressenten wäre der politische Nutzen riesenhaft. Ohne eine Reform des § 69 BewG käme es zu einer massiven Ungleichbehandlung zwischen Eigentümern von innerstädtischen unbebauten Grundstücken (z.B. Brachflächen in Städten), die voll der Grundsteuer B unterliegen, und Eigentümern von bisherigem Ackerland, das bebaut werden soll. Hierbei kann man unterstellen, dass bei nicht genutzten innerstädtischen Brachflächen zumindest die Steuer auf den Bodenwert anfällt.

1.6.4 Fazit: Dringender Reformbedarf, vermeidbare Übergangshärten

Dem Reformkonzept muss man zustimmen. Eine Vereinfachung ist zwingend. Wie immer ergeben sich natürlich im Detail schwierige Abwägungsfragen und Übergangshärten. Diese können durch geeignete Übergangslösungen abgemildert werden.

1.7 Real Estate Investment Trusts (REITs)

1.7.1 Rahmenbedingungen

Ein neues Anlageprodukt taucht am Horizont auf: Real Estate Investment Trusts (REITs), genauer German Real Estate Investment Trusts (G-REITs). Denn in den USA gibt es die schon lange, und selbst das etatistische Frankreich hat schon einige Erfahrungen mit diesem angelsächsischen Produkt gesammelt. Viele schauen voller Argwohn auf das neue Produkt und fragen sich, wozu das Ganze gut sein soll.

Was ist ein REIT? Es handelt sich um ein börsennotiertes Unternehmen, dessen Geschäftsbereich ausschließlich auf den Immobiliensektor begrenzt ist. Die Gesellschaft ist von der Körperschaftsteuer befreit, dafür müssen die Gewinne nahezu vollständig ausgeschüttet werden, um eine zeitnahe Besteuerung bei den Anlegern zu gewährleisten.

1.7.2 Folgen der Besteuerung von REITs

Eine Besteuerung von Unternehmensgewinnen über die Eigentümer passt nicht in das deutsche Bild der Vermögensbesteuerung. Denn hier gilt seit einiger Zeit das Prinzip des Halbeinkünfteverfahrens. Demnach unterliegt die eine Hälfte der Gewinne beim Unternehmen der 25%igen Körperschaftsteuer, die andere Hälfte der persönlichen und progressiven Einkommensteuer des Anlegers – also einem Steuersatz irgendwo zwischen 0 und 42%. Alle Geringverdiener würden mithin profitieren, denn für Verheiratete liegt der Durchschnittsteuersatz bis zu einem zu versteuernden Einkommen von 92.000 EUR (Unverheiratete: 46.000 EUR) niedriger als der aktuelle Körperschaftsteuersatz.

Aber nicht nur Geringverdiener freuen sich, nach derzeitiger Lage würden sich auch alle ausländischen Investoren freuen: Ihre Ausschüttungen blieben vollständig und endgültig steuerfrei. Das ist nicht gewollt. Deswegen müssen entweder zahlreiche Doppelbesteuerungsabkommen entsprechend angepasst oder aber eine Quellensteuer für im Ausland ansässige Investoren eingeführt werden. In den USA gibt es REITs schon seit mehr als einem Vierteljahrhundert, dort hat man im Laufe der Jahre sämtliche Doppelbesteuerungsabkommen angepasst. In Frankreich war man blauäugiger, mit der Konsequenz, dass sich viele Ausländer über riesige steuerfreie Einnahmen freuen.

Diese Probleme können aber alle geregelt werden, mit viel Glück zieht die neue Vermögensbesteuerung ihre Kreise dann auch bis hin zu den „klassischen“ Anlageprodukten. Denn es wäre an der Zeit, auch Sparbücher, Fonds und „normale“ Aktien in Deutschland nicht mehr mehrfach zu besteuern oder doch zumindest einer pauschalen und endgültigen Abgeltungssteuer zu unterwerfen. Gleichwohl bleibt die Frage, wozu ein neues Anlageprodukt namens REIT denn überhaupt gut ist!

1.7.3 Einsatzmöglichkeiten der REITs

Potenzielle Einsatzmöglichkeiten der REITs sind breit gestreut: Angebotsseitig können Industrie- oder Handelsunternehmen, deren Kerngeschäft nicht das Immobiliengeschäft ist, ihre stillen Reserven heben. Wohnungsgesellschaften und Opportunity-Fonds, die Wohnungsgesellschaften erworben haben, können (Rest-)Bestände in Form von REITs an den Mann bringen. Auch nachfrageseitig werden neue Finanzprodukte begrüßt, soweit sie das Rendite-/Risiko-Spektrum bereichern. Damit drängt sich die Frage auf, ob es sich bei REITs tatsächlich um ein neues Produkt handelt, oder ob hier nur eine alte Story im neuen Gewand verkauft wird – verbunden mit der Hoffnung auf neue Steuersubventionen.

Erstens muss also geprüft werden, inwieweit die Übertragung stiller Reserven in REITs zu Recht steuerbegünstigt sind. Dazu wird auf die Diskussion der letzten Jahre verwiesen. Grundsätzlich dürfte es volkswirtschaftlich vorteilhaft sein, wenn Unternehmen entflochten und einzelne Sparten an Spezialisten verkauft werden. Denn nur durch Arbeitsteilung können komparative Kosten- und Wissensvorteile effizient ausgenutzt werden.

Zweitens muss geprüft werden, ob es sich bei REITs tatsächlich um eine Innovation handelt, die eine Änderung des Steuerrechts rechtfertigt. Kritiker verweisen auf die Existenz offener Immobilienfonds, die ähnliche Aufgaben erfüllen. Gleichwohl zeigt das aktuelle Beispiel der Deutschen Bank Real Estate, dass bei diesem Produkt so manches im Argen liegt. Konkret sind die völlig unzureichende Transparenz und die meist nicht nachvollziehbaren Bewertungsansätze der Fonds zu kritisieren. Und daran wird auch keine noch so strenge Gesetzesvorschrift etwas ändern können.

Nur die permanente und neutrale Bewertung an der Börse erlaubt eine effiziente Kontrolle. Es ist also an der Zeit, die Lücke zwischen Immobiliensektor und Kapitalmarktsektor zu schließen, damit die Märkte einzelne Investoren oder Banken mit hohem Risikopotenzial „abstrafen“ können. REITs offerieren dabei mehrere Vorteile gegenüber Fonds: Die Börse ermöglicht eine kontinuierliche Bewertung der Immobilien (auch indirekt durch short selling); Preissignale werden effizienter verarbeitet und riskantes Investorenverhalten bestraft bzw. eingepreist (Wachhund-Prinzip). Anleger können ihr Portfolio besser diversifizieren, gleichzeitig erhöht die bessere Handelbarkeit ihre Liquidität. Gegenüber Fondsgesellschaften profitieren Betreiber und Anleger vom Wegfall der Rücknahmeverpflichtung – dies mindert deren Liquiditätsbedarf. Gleichzeitig fordern die Anleger auf Grund des geringeren Risikos (diversifizierter und liquider) geringere Renditen als Fondskunden oder individuelle Immobilienkäufer. Voraussetzung – insbesondere für den Wegfall der Rücknahmeverpflichtung – ist natürlich die Gewährleistung der derzeitigen Handelbarkeit durch Marketmaker.

Gleichwohl muss man zur Kenntnis nehmen, dass in der kurzen Frist zuweilen keine signifikante Disziplinierung durch die Kapitalmärkte möglich ist. Dies gilt immer dann, wenn Informationsdefizite bestehen und Finanzmärkte auf adaptive Erwartungen angewiesen sind. Folglich sollte neben der verstärkten Nutzung neuer Finanzmarktinstrumente auch der flächendeckende Aufbau einschlägiger Informationssysteme und effizienter Prognosemodelle für immobilienmarktrelevante Indikatoren weiter forciert werden (z.B. zeitnahe Leerstandserfassung mithilfe des Techem-empirica-Leerstandsindex oder regionalisierte Nachfrageprognosen für verschiedene Immobilienarten¹⁷).

¹⁷ Vgl. Simons, Braun und Schmidt (2005), Wirtschaft und Wohnen in Deutschlands Regionen, empirica-Studie im Auftrag der Deutschen Kreditbank (DKB), Berlin.

1.7.4 Fazit: Verbesserung der Transparenz durch REITs

Im Ergebnis werden durch die Einführung von REITs mehr Transparenz und effizientere Kontrollmechanismen Einzug in das Immobilienportfolio der Anleger halten. Die erste Bewährungsprobe steht an, wenn die „Heuschrecken“ ihre Restanden an den Markt bringen wollen. Dann muss die Kursentwicklung schnell zeigen, ob die Verkaufsprospekte nur bunt oder auch ehrlich waren. Allerdings müssen ehrliche Prospekte in Deutschland erst noch gegen die weit verbreitete Schimäre ankämpfen, dass Betongold ein Witwen- und Waisenpapier ist. Denn sobald Immobilien nicht mehr im Abstand von Jahren oder Jahrzehnten, sondern täglich bewertet werden, offenbaren sie dieselben Kurskapriolen wie alle anderen börsennotierten Papiere auch. REITs dienen demnach nicht nur dem Verbraucherschutz, sondern auch der Volksbildung in Sachen Volatilität.

1.8 Förderprogramm zur Energie sparenden Gebäudesanierung

1.8.1 Rahmenbedingungen

Mit dem Förderprogramm zur Energie sparenden Gebäudesanierung sollen Investitionen wie wärmedämmende Fenster oder die Isolierung von Fassaden subventioniert werden. Vorgesehen ist ein Volumen von jährlich bis zu 1,4 Mrd. EUR. Das Geld soll im Rahmen zinsverbilligter Kredite, Zuschüssen aus Bundesmitteln und Tilgungszuschüssen unter das Volk gebracht werden. Die Bundesregierung verspricht sich davon eine „klassische Initiatorenfunktion“ und erwartet bis 2009 „private Folgeinvestitionen von 28 Mrd. EUR“. Das Bauministerium verweist zudem auf eine Faustformel, wonach angeblich jede von der öffentlichen Hand investierte Milliarde 25.000 Arbeitsplätze sichere oder neu schaffe.

1.8.2 Steigende Staatsverschuldung als Folgen neuer Subventionen

In der klassischen Volkswirtschaftslehre gab es drei Parameter, die das Wirtschaftswachstum beeinflussen: Maschineneinsatz, Arbeitseinsatz und technischer Fortschritt. Seit Erfindung der Subventionen wird diese Trilogie erweitert auf Wohnungsbauförderung.

Begründet wird das zusätzliche Wachstum infolge der Subventionen durch so genannte Multiplikatoreffekte. Demnach ruft jede Investition Folgeinvestitionen hervor, die wiederum zu Steuereinnahmen führen, womit die anfängliche Subvention (mehr als) finanziert werden kann. Am besten sollte man demnach sämtliche Staatsgelder in Wohnungsbausubventionen stecken, der Wirtschaftsaufschwung wäre unermesslich – es lebe das Perpetuum mobile! Leider werden in dieser Argumentationskette regelmäßig die Verdrängungseffekte vergessen. Denn die anfängliche Subvention muss zunächst mit Steuermitteln finanziert werden. Dazu müssen dem Privatsektor entsprechend hohe Steuern auferlegt werden (bzw. werden Steuern nicht gesenkt). Dieser Entzug von Finanzierungsmitteln hat nun aber genau dieselben Folgewirkungen wie eine Förderung – allerdings mit umgekehrtem Vorzeichen. D.h. in der privaten Wirtschaft werden weniger Investitionen durchgeführt, die wiederum weniger Folgeinvestitionen hervorrufen. Hinzu kommen Streuverluste durch Bürokratiekosten. Im „Idealfall“ werden durch den Steuerentzug genauso viele Investitionen und Folgeinvestitionen verdrängt, wie durch die Subvention veranlasst werden. Allerdings werden unterlassene und subventionsbe-

dingte Investitionen in unterschiedlichen Wirtschaftsbereichen stattfinden. Subventionen lenken vor allem private Geldmittel in staatlich begünstigte Bereiche und entziehen sie staatlich nicht oder weniger begünstigten Bereichen.¹⁸ Eine Rechtfertigung dafür ergäbe sich allein aus einem Wissensvorsprung des Staates gegenüber der Privatwirtschaft. Dazu müssten die Regierungsbeamten besser wissen, welche Güter in welchen Mengen im Sinne des Gemeinwohls zu produzieren sind. In der Reinform nennt man solche Staaten auch Planwirtschaften.

1.8.3 Fazit: Subventionsabbau schafft man nur durch den Abbau von Subventionen

Angesichts der gestiegenen Energiepreise und angesichts künftiger weiterer Preisanstiege für Öl, Gas und Strom haben Hauseigentümer und Mieter bereits im Status quo hohe Anreize, Maßnahmen zur Energieeinsparung umzusetzen. Ein Indikator (für zuweilen sogar übertriebene Ängste) ist die gestiegene Nachfrage nach Holzöfen in diesem Winter. Subventionen führen deswegen allenfalls zu Mitnahmeeffekten. Ähnlich wie bei der Feinstaubdiskussion im Sommer 2005 gilt auch für die Energieeinspardiskussion, dass die Mehrheit der Deutschen von der Notwendigkeit entsprechender (Gegen-)Maßnahmen bereits überzeugt ist. Finanzielle Anreize im Sinne von „Überzeugungsargumenten“ sind demnach überflüssig. Soweit es sich um ein Investitionsprogramm in öffentliche Gebäude handelt, muss man sich zudem fragen, in welcher Relation diese Ausgaben zu den offenbar massiven, unterlassenen Instandhaltungen und Modernisierungen stehen und wie diese Instandhaltungen und Modernisierungen angesichts leerer Kassen in Zukunft dauerhaft gewährleistet werden sollen. Ein Abbau der Staatsschulden jedenfalls erreicht man nicht durch die Einführung neuer Subventionen.

1.9 Fazit: Begrüßenswerte Reformen trotz neuer Sündenfälle

Die geplanten Gesetzesänderungen produzieren Gewinner und Verlierer. Es kommt zu erheblichen Umverteilungen:

- Von der degressiven AfA und der Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen haben in der Vergangenheit hauptsächlich Wachstumsregionen profitiert, im Ergebnis werden nach den Reformen vor allem dort auch die Mieten künftig stärker ansteigen.
- Die Renditerechnung kurzfristiger Steueroptimierer wird künftig nicht mehr aufgehen. Wer dagegen langfristig in Immobilien investiert und im Alter von den Mieteinnahmen leben will, wird sich von einer linearen AfA kaum abschrecken lassen.
- Kurzfristig werden vor allem Mieter von Neubauwohnungen stärker zur Kasse gebeten. Denn die schlechteren steuerlichen Rahmenbedingungen werden (auch) Mieterhöhungen zur Folge haben. Je stärker der Zusatzbedarf an Wohnungen ausfällt, desto stärker fallen die Mieterhöhungen aus und desto schneller sind dann auch die Mieter in Bestandswohnungen betroffen.
- Eine vollständige Integration von Wohneigentum in die geförderte Altersvorsorge wird neuen Schwung auf den Markt für Altersvorsorge bringen. Gewinnen werden alle Verbraucher, die nach flexiblen und einfachen Anlageformen suchen. Verlieren werden

¹⁸ Ein solches Vorgehen könnte allenfalls dann positiv wirken, wenn der begünstigte Sektor unter hoher Arbeitslosigkeit leidet, während in allen anderen Sektoren weit gehend Vollbeschäftigung herrscht. Dem ist aber nicht so und wenn, dann wären vornehmlich die Ursachen für die unterschiedliche Auslastung der Sektoren zu bekämpfen.

alle Anbieter, die keine geeigneten Kombiprodukte auf den Markt bringen. Gute Kombiprodukte bauen intelligente Brücken zwischen den Erfordernissen in der Ansparphase und der Tilgungsphase.

- Die Einführung von REITs eröffnet den privaten Haushalten neue Optionen bei der Diversifikation ihrer Vermögensanlage. Das betrifft nicht zuletzt auch die bisherigen Direktinvestoren im Wohnungsbau. Die Entwicklung der Marktanteile von (offenen und geschlossenen) Immobilienfonds gegenüber REITs im Privatkundengeschäft wird vor allem durch die (noch ungeklärten) Regelungen bzgl. Steuern und Transparenz entschieden.
- Von der Förderung Energie sparender Gebäudesanierungen profitiert vor allem, wer ohnehin gerade Instandsetzungsarbeiten u.Ä. plant. Dasselbe gilt für die geplante steuerliche Absetzbarkeit von privaten Handwerkerrechnungen. Verlieren wird die Gemeinschaft der Steuerzahler, darunter insbesondere nachkommende Generationen, denen von Jahr zu Jahr ein größerer Schuldenberg vorgesetzt wird.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass – abgesehen vom Sündenfall neuer Subventionen für Energieeinsparung – sämtliche Reformen den richtigen Weg einschlagen. Im Ergebnis sind mehr Transparenz, mehr Verbraucherfreundlichkeit und mehr Konsumentensouveränität zu erwarten. Dafür muss jedoch ein Preis bezahlt werden: höhere Mieten, stärker schwankende Immobilienwerte und im Einzelfall höhere Steuerbelastungen. Die Minderausgaben im Staatssektor durch Subventionsabbau und Steuerreformen verpuffen leider im löchrigen Staatssäckel, kompensierende Steuersenkungen bleiben daher aus.

2

AKTUELLER STAND DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

BulwienGesa AG

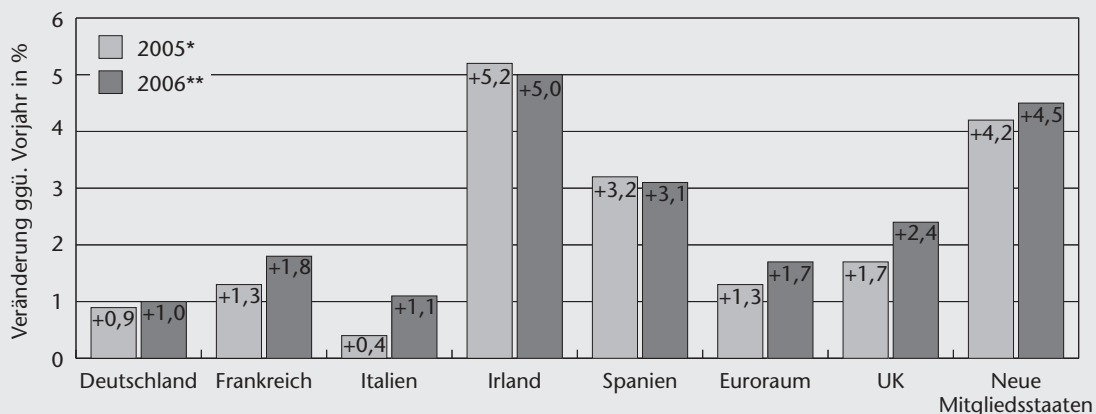
2 Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung

2.1 Gesamtbetrachtung 2005

Mit einem Zuwachs des BIP von +0,9% ist es der deutschen Wirtschaft im Jahr 2005 erneut nicht gelungen, spürbare Wachstumsakzente zu setzen. Der noch 2004 maßgebliche Impuls durch die Exportwirtschaft hat inzwischen an Dynamik verloren. Die Ursachen dafür liegen in einer Verteuerung der heimischen Produkte für Kunden außerhalb der EWU durch die relative Aufwertung des Euro sowie in der Verlangsamung der weltkonjunkturellen Entwicklung. Obwohl die Ausrüstungsinvestitionen gegenüber dem Vorjahr erneut Zuwächse verzeichnen konnten, hat die Binnenwirtschaft noch keine positive Eigendynamik entwickelt. Die Bauinvestitionen sind weiterhin rückläufig. Bei der Inlandsnachfrage herrscht Stagnation. Die Staatsnachfrage hat sich nur unmerklich erholt, und das Konsumverhalten der Bundesbürger leidet unter der Abnahme der realen Kaufkraft infolge erhöhter Energiepreise.

Wie bereits im Vorjahr zählt Deutschland damit im Euroraum zu den Ländern mit einer schwachen wirtschaftlichen Dynamik. Lediglich Italien, die Niederlande und Portugal lieferten noch geringere Wachstumsbeiträge. Mit +0,9% liegt das Wachstum deutlich unter dem europäischen Durchschnitt von +1,3%. Überdurchschnittlich schnitten 2005 dagegen u.a. Irland (+5,2%) und Spanien (+3,2%) ab. Auch die neuen, zum 1. Mai 2004 der EU beigetretenen Mitgliedstaaten konnten erneut beachtliche Zuwächse verbuchen (+4,2% im Durchschnitt), dies allerdings von einem deutlich geringeren Niveau aus. Gleichzeitig konnte sich Frankreich mit +1,3% lediglich durchschnittlich entwickeln, Großbritannien hat mit +1,7% ein leicht überdurchschnittliches Ergebnis erzielt.

Abbildung 2.1: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung im europäischen Vergleich



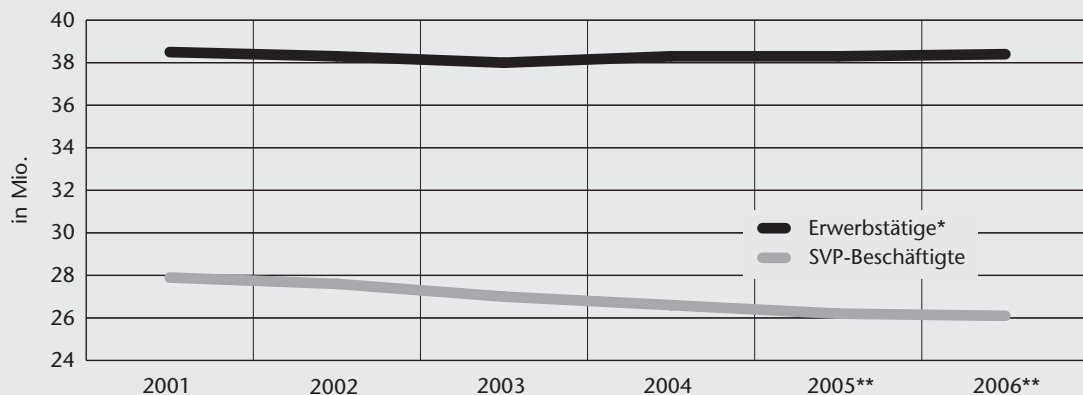
* Schätzung; ** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2005/2006

Neue Mitgliedstaaten: Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern

Die gesamtwirtschaftliche Schwächephase Deutschlands seit 2001 geht mit einem kontinuierlichen Rückgang der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (SVP) einher. Letztere haben – neben den Beamten, Selbstständigen, geringfügig Beschäftigten und mithelfenden Familienangehörigen – den größten Anteil an den Erwerbstätigen. 2001 belief sich dieser noch auf ca. 72%, im Jahre 2005 waren es nur noch etwa 68%.

**Abbildung 2.2: Entwicklung der Erwerbstätigen und sozialversicherungs-
pflichtig Beschäftigten in Deutschland**



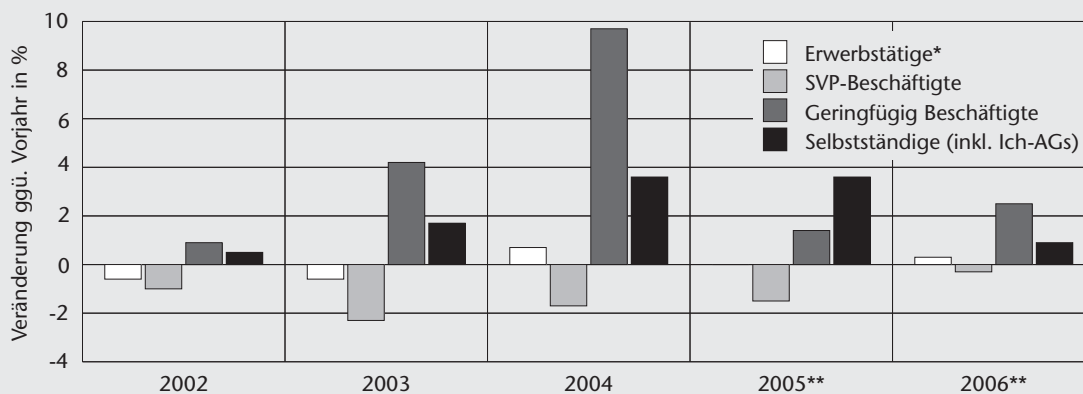
* ohne „1-Euro-Jobs“, Kurzarbeit, ABM und berufliche Weiterbildungsmaßnahmen

** Prognose der Institute. Berechnungen der BulwienGesa AG

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Herbstgutachten der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute 2005, Inländerkonzept

**Abbildung 2.3: Veränderung ausgewählter Erwerbstätigenanteile
in Deutschland**



* ohne arbeitsmarktpolitische Instrumente sowie ohne „Ich-AGs“ und sonstige neue Instrumente der Arbeitsmarktpolitik; ** Prognose der Institute. Berechnungen der BulwienGesa AG

© Immobilien Zeitung; Quelle: Herbstgutachten der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute 2005

Die Zahl der Erwerbstätigen hatte sich 2004 mit 38,3 Mio. Personen um +0,7% gegenüber dem Vorjahr erholt. 2005 stagnierte sie erneut. Die Anzahl sozialversicherungs-pflichtig Beschäftigter ist seit 2001 (27,8 Mio.) kontinuierlich auf 26,1 Mio. im Jahr 2005 zurückgegangen.

Seit 2001 ist demnach ein sukzessiver Abbau sozialversicherungspflichtiger Arbeitnehmer zu Gunsten geringfügig Beschäftigter (2001: 4,1 Mio. Personen; 2005: 4,8 Mio. Personen) und Selbstständiger (2001: 4,0 Mio. Personen; 2005: 4,4 Mio. Personen, inkl. 240.000 „Ich-AGs“) zu beobachten. Hinzu kommen die „1-Euro-Jobs“, die zu einer rechnerischen Steigerung der Erwerbstätigenzahl beitragen. Im Jahre 2005 waren dies etwa 217.000 Stellen für ALG-II-Empfänger. Die Zahl verbeamteter Erwerbstätiger gestaltet sich seit mehreren Jahren leicht rückläufig.

Der Rückgang der SVP-Beschäftigtenverhältnisse ist ambivalent zu bewerten. Einerseits verdeutlicht diese Entwicklung, bei gleichzeitiger Erholung der Erwerbstätigenzahlen, ein sukzessives Auflösen der tradierten, relativ unflexiblen deutschen Beschäftigtenstrukturen, die im internationalen Wettbewerb als Standortnachteil begriffen werden. Auf der anderen Seite finanziert sich die staatliche Sozialversicherung im Wesentlichen über diese Erwerbstätigen, weshalb die Sicherung eines hohen Anteils der SVP-Beschäftigten an sämtlichen Erwerbstätigen essentiell ist.

2.2 Entwicklung 2006

Das gesamtwirtschaftliche Wachstum des Jahres 2005 entspricht in etwa der Zunahme des Außenbeitrags im gleichen Zeitraum. 2006 wird seitens der Exportwirtschaft nur noch ein Anteil von etwa zwei Dritteln am Wirtschaftswachstum erwartet. Damit verbleibt die deutsche Konjunktur in großer Abhängigkeit von der Weltwirtschaft. – Externe Einflüsse, wie persistente Energiepreisanstiege, stellen weiterhin Gefahren für die Erholung dar.

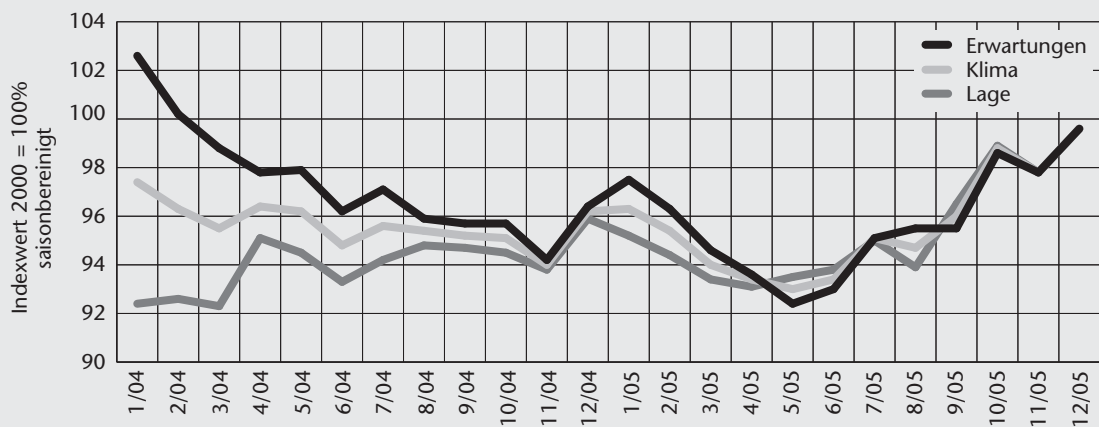
Als Chance für eine Konjunkturbelebung erweist sich eine mögliche Abwertung des Euro im internationalen Vergleich. Nach Ansicht der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute könnte das Exportwachstum 2006 dadurch bis zu +6,5% (gegenüber +5,9% im Jahr 2005) erreichen. Induziert dadurch ist auch eine Erholung bei den Inlandsinvestitionen möglich, um der zunehmenden Auslandsnachfrage gerecht werden zu können.

Fraglich bleibt die Erholung des Konsumverhaltens privater und öffentlicher Haushalte. So hat die EZB im Dezember 2005 den europäischen Leitzins um 0,25% auf 2,25% erhöht, Anfang 2006 könnte das Niveau weiter auf 2,5% steigen. Dies verteuert die Kreditaufnahme für Konsumenten, und die Alternative Sparen wird wieder attraktiver. Ab 2007 müssen die Bundesbürger dann eine Erhöhung der Mehrwertsteuer von 16% auf 19% hinnehmen. Beide Maßnahmen erschweren in den kommenden zwei Jahren eine Belebung des schwachen Konsums sowie eine induzierte Verbesserung der Beschäftigungssituation. Denkbar ist allerdings eine leichte Konsumbelebung zum Ende des Jahres 2006 als Vorzieheffekt der Mehrwertsteuererhöhung. Bei den privaten Konsumausgaben (in jeweiligen Preisen) rechnet der Sachverständigenrat daher nach +1,1% 2005 mit einer lediglich moderaten Entwicklung auf ein Niveau von +1,4% 2006.

Der ifo Geschäftsklima-Index weist seit Mitte 2005 eine Aufwärtstendenz auf. Die Ausichten für das Jahr 2006 sind derzeit demnach positiv. Auf Grund des anhaltenden Wachstums der Exportwirtschaft und dadurch induzierter Investitionen könnte die deutsche Konjunktur 2006 an Dynamik gewinnen.

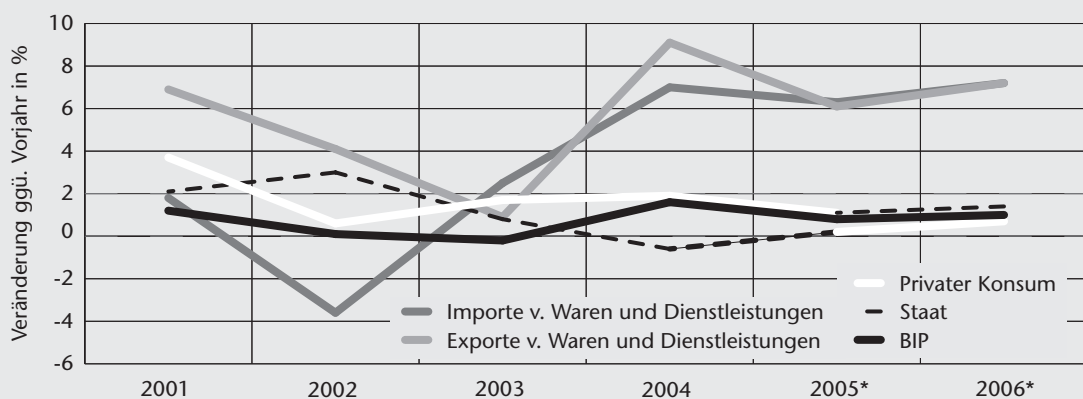
Dagegen ist ein Impuls zur binnenkonjunkturellen Belebung durch eine spürbar erhöhte Staatsnachfrage eher unwahrscheinlich, da sich die angestrebte Konsolidierung des Bundeshaushalts durch erste Ausgabenbegrenzungen bemerkbar machen dürfte. Dennoch wird es Deutschland auch 2006 nicht gelingen, das Maastricht-Defizit-Kriterium einzuhalten – d.h. der Euro-Stabilitätspakt wird mit großer Wahrscheinlichkeit zum vierten Mal in Folge verletzt.

Abbildung 2.4: Entwicklung des Geschäftsklimaindexes des ifo-Instituts 2004 und 2005



© Immobilien Zeitung; Quelle: ifo-Institut

Abbildung 2.5: Entwicklung des deutschen BIP nach ausgewählten Verwendungen



* Prognosen für das 2. Halbjahr 2005 und das Jahr 2006

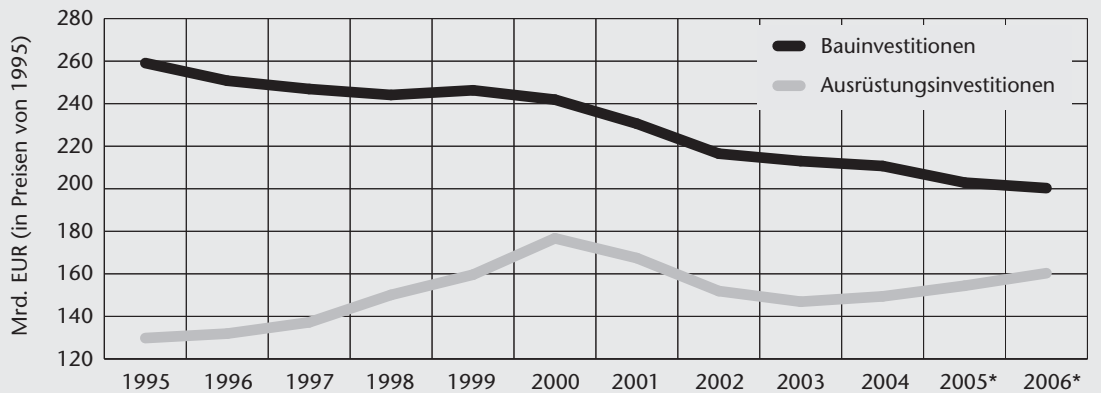
© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2005/06, Statistisches Bundesamt. Angaben in jeweiligen Preisen.

Wie in den Vorjahren konnten die deutschen Bauinvestitionen auch 2005 keinen positiven Wachstumsimpuls setzen. Der Rückgang gestaltete sich mit -3,7% sogar nochmals stärker als in den beiden vorangegangenen Jahren. Auch für 2006 erwartet der Sachverständigenrat eine Abnahme um -1,3%.

Im Wohnungsbau werden 2005 und 2006 erneut geringere Niveaus als in den Vorjahren erwartet. So ist die Zahl der Baugenehmigungen 2005 um etwa 20% gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Auch seitens des Wirtschaftsbaus sowie der öffentlichen Immobiliennachfrage werden keine Impulse erwartet, da der Leerstandsabbau bei Bürogebäuden nur schleppend voran kommt und die staatlichen Kassen unter steigendem Sparzwang stehen.

Als bedeutendes binnenwirtschaftliches Wachstumsindiz gelten lediglich die Ausrüstungsinvestitionen. Diese zeigen seit 2004 eine Aufwärtsentwicklung. Zwar geht dies mit der Schaffung von Arbeitsplätzen für Hochqualifizierte in den Bereichen Forschung,

Abbildung 2.6: Entwicklung der Ausrüstungs- und Bauinvestitionen in Deutschland im Zeitablauf



* Prognosen für das 2. Halbjahr 2005 und das Jahr 2006
© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2005/06, Statistisches Bundesamt.

Entwicklung und Technologie einher. Gleichzeitig wird aber auch die Effizienzsteigerung große Bedeutung haben, letzteres mit der Folge einer weiteren Verlagerung produzierender Tätigkeiten auf künftige Wachstumsmärkte bzw. günstigere ausländische Standorte. Für die Gesamtzahl der Erwerbstätigen bedeutet dies allenfalls ein Nullwachstum. Die Prognosen des voraussichtlichen deutschen Bruttoinlandsprodukts 2006 sind sehr unterschiedlich. Mit +1,2% äußern sich die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrer gemeinsamen Herbststudie relativ verhalten. Die Bundesregierung geht inzwischen von 1,4% aus. Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) sowie das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) sehen dagegen eine Chance auf anhaltend hohe Exporte und dadurch induziert erhöhte Inlandsinvestitionen – dies mit der Folge eines Wachstumspotenzials von bis zu +1,6%. Unter ähnlichen Annahmen rechnet das ifo Institut sogar mit 1,7%.

Bei den Erwerbstätigen könnte 2006 mit 38,4 Mio. Personen annähernd das Niveau von 2001 erreicht werden. Dies geht jedoch fast ausschließlich auf eine Zunahme der Zahl der Selbstständigen (inkl. Ich-AGs) sowie der geringfügig Beschäftigten zurück. Bei den SVP-Beschäftigten wird gegenüber 2005 ein weiterer Rückgang um fast 100.000 Personen (-0,3%) erwartet. Der Abbau von SVP-Arbeitsplätzen wird demnach durch die aktive Arbeitsmarktpolitik der Bundesregierung nicht gestoppt, er scheint sich bei einer gesamtwirtschaftlichen Stabilisierung ab 2006 jedoch zu verlangsamen.

2.3 Auswirkungen auf die Immobilienbranche

Für 2006 scheint ein spürbares Wachstum der deutschen Wirtschaft immer wahrscheinlicher – mit Auswirkungen auch auf die Immobilienbranche. Voraussichtlich steigende verfügbare Einkommen bei sich insgesamt erholenden Erwerbstätigenzahlen werden die Konsumbereitschaft der Bürger erhöhen – mit der Folge steigender Umsätze in 1a-Lagen sowie in Shoppingcentern und dadurch induzierter Wertsteigerungen der Objekte.

Hinzu kommen niedrige Preis- und Hypothekenzinsniveaus im Wohnungsmarkt und ein verstärktes Bewusstsein um die Eignung von Wohneigentum zur Altersvorsorge. Folglich verspricht das Bauträgergeschäft in ausgewählten Wohnungsmärkten wieder Wachstumspotenzial, wie auch der Rückbau nicht mehr nachfragegerechter Wohnungen und daraus resultierende Quartiersaufwertungen an Dynamik gewinnen werden.

Im Büroimmobilienmarkt wird ein leichter Bürobeschäftigtenzuwachs – insbesondere im Beratungs- und Finanzdienstleistungssegment – erste Entlastungen bringen, jedoch ohne das grundlegende strukturelle Problem dauerhaft erhöhter Leerstände nachhaltig zu lösen.

Zunehmende Bedeutung gewinnt ferner die Fungibilität deutscher Immobilien-Einzelobjekte und -Portfolios infolge des verstärkten Engagements ausländischer Investoren. Gegenwärtig sind insbesondere Prognosen über künftige Exit-Möglichkeiten bislang erworbener Liegenschaften schwierig. Zuverlässige Antworten, inwieweit eine positive Konjunktur hier wirkliche Impulse setzen wird, sind nur ex post möglich. Jedenfalls kann von deutlich höheren Volumina gehandelter Objekte bei spürbar reduzierten Haltezeiten ausgegangen werden.

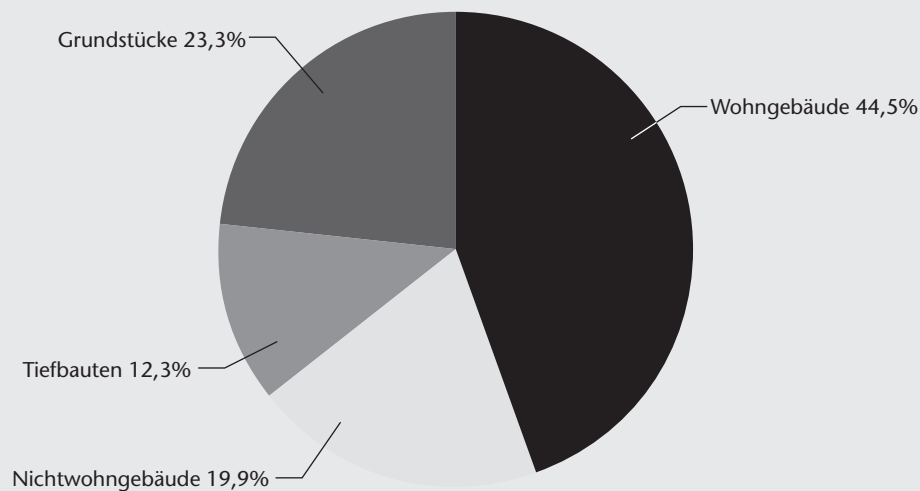
Die Berechenbarkeit der künftigen Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes hängt wesentlich von einer verbesserten Markttransparenz ab. Erhöhte Transaktionsvolumina leisten hierzu einen wichtigen Beitrag, da sie ein Spiegelbild des Marktes sind. Dies aufbauend auf einem Verständnis der zu Grunde liegenden Zusammenhänge, wozu das Wissen um das Volumen des deutschen Immobilienmarktes sowie dessen nationale und internationale Verflechtungen zählt.

2.3.1 Gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Immobilienökonomie

Die aktuelle Analyse des ifo Instituts zur volkswirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft in Deutschland hat die Berechnungen der Bulwien AG aus dem Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2003 in ihrer Größenordnung bestätigt. Demnach beläuft sich das gesamte Immobilienvermögen – ausgedrückt durch Wiederbeschaffungswerte sämtlicher Bauten, einschließlich der geschätzten Grundstückswerte – in Deutschland auf etwa 7,2 Bio. EUR (Basis: 2003). Bezogen auf das gesamte Anlagevermögen (einschließlich Ausrüstungsgüter und sonstiger Anlagen) von 8,21 Bio. EUR bedeutet dies einen Anteil der Immobilien von fast 88% am deutschen Kapitalstock.

Kategorisiert man die Gesamtfläche Deutschlands (rund 35,7 Mio. ha) nach immobilienrelevanten Gesichtspunkten, so ergibt sich 2003 ein Anteil der Siedlungs- und Verkehrsflächen von etwa 12,5% (fast 4,5 Mio. ha).

Abbildung 2.7: Immobilienvermögen in Deutschland 2003 = 7,22 Bio. EUR



© Immobilien Zeitung; Quelle: ifo Institut

Bei der Betrachtung des Anteils der Immobilienwirtschaft am deutschen Inlandsprodukt sind zwei Kenngrößen einschlägig: zum einen das Grundstücks- und Wohnungswesen, zum zweiten das Baugewerbe. Erstgenannter Bereich leistet einen Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt von etwa 10,7% und stellt eine relativ konstante Wertschöpfungskomponente dar (Stand: 2003). Der Anteil des Baugewerbes ist dagegen seit Jahren rückläufig – 2004 waren dies nur noch 3,7%. Insgesamt hatte die Immobilienwirtschaft 2003 demnach einen Anteil an der deutschen Wertschöpfung von fast 15%.

Nach Auswertung der Dienstleistungsstatistik des Statistischen Bundesamtes waren 2003 über 173.000 deutsche Unternehmen mit 410.000 Beschäftigten im Grundstücks- und Wohnungswesen tätig.

Im Baugewerbe waren im gleichen Zeitraum, nach Auswertung der Umsatzsteuerstatistik und Angaben der Bundesagentur für Arbeit, in 315.600 steuerpflichtigen Unternehmen ca. 1,7 Mio. sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (entspricht ca. 2,2 Mio. Erwerbstätigen) tätig.

Darüber hinaus induziert die Immobilienwirtschaft durch Liefer- und Leistungsbeziehungen in anderen Wirtschaftszweigen Beschäftigung. 2003 waren dies nach einer sehr engen Abgrenzung des ifo Instituts ca. 440.000 Personen, u.a. im Kreditgewerbe, bei unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie in der Verwaltung.

Insgesamt ergibt dies einen Beschäftigungseffekt durch die Immobilienbranche von rund 3 Mio. Personen, was einem Anteil von über 8% an der Gesamtheit aller Arbeitsplätze entspricht.

2.3.2 Nationale Verflechtungen

Bei den nationalen volkswirtschaftlichen Verflechtungen der Immobilienwirtschaft ist auf die Verhaltensweisen der jeweiligen Akteure – private Haushalte, Unternehmen sowie den Staat – abzustellen.

Die privaten Haushalte beeinflussen die Immobilienwirtschaft sowohl durch ihr Spar- als auch durch ihr Konsumverhalten. Die aktuell hohe Sparquote bedeutet, dass viel inländisches Kapital geeignete Anlageformen sucht. Dies kann einerseits selbst genutztes oder zur Kapitalanlage erworbenes Wohneigentum sein. Andererseits kommen auch Beteiligungen an Immobilienbeständen wie z.B. offene und geschlossene Fonds oder Immobilienaktiengesellschaften in Frage. Die private Ersparnis erhöht demnach die Immobiliennachfrage nach Wohnungen und rentierlichen Ertragsimmobilien.

Unter der anhaltend rückläufigen Konsumbereitschaft der privaten Haushalte leidet der Einzelhandel. Dies mit der Folge bis dato sinkender Erträge entsprechender Immobilien, der Freisetzung von Personal im Einzelhandel und dem Ausbleiben eines binnenkonjunkturellen Beitrags zur Stabilisierung des Bruttoinlandsprodukts. Eine Stabilisierung ab 2006 scheint aber wahrscheinlich.

Unternehmen beeinflussen die Immobilienwirtschaft durch ihr Investitionsverhalten, d.h. ihre Standort- und Personalpolitik. Die geringe gesamtwirtschaftliche Dynamik geht mit einer stagnierenden bis schwach steigenden Bürobeschäftigtenentwicklung einher. Büroflächenumsätze sind daher v.a. durch Umzüge und weniger durch tatsächliche Absorptionen gekennzeichnet. Insbesondere im Beratungs- und Finanzdienstleistungssektor sind ab 2006 positive Impulse wahrscheinlich.

Der Staat hat keinen unmittelbaren Einfluss auf das Angebots- und Nachfrageverhalten in den Segmenten Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Im Wohnungsbereich ist die Einflussnahme begrenzt. Er setzt jedoch die wesentlichen Rahmenbedingungen, die die jeweiligen Akteure in ihrem Verhalten beeinflussen. Dazu zählen aktuell u.a.: der Wegfall der Eigenheimzulage, die Streichung der degressiven AfA bei Mietwohngebäuden, der Wegfall der Spekulationsfrist bei der Besteuerung von Veräußerungsgewinnen, die bauleitplanerische Beschränkung von Flächennutzungen, Vorgaben zur Transparenz bei offenen Immobilienfonds oder die Möglichkeit zu verlängerten Probezeiten bei Neueinstellungen.

Anders sieht es bei Infrastruktur-Immobilien aus. Der Staat ist hier der größte Auftraggeber, mit entsprechenden Investitionen prägt er die Nachfrageseite. Eine Erleichterung von PPP-Projekten schafft darüber hinaus eine zusätzliche Dynamik in diesem Segment, die auch privaten Unternehmen, und dadurch induziert eventuell auch neuen Arbeitsstellen zugute kommt. PPP-Projekte kommen darüber hinaus als alternative Immobilienanlagen in Betracht.

Schließlich hängt die Wachstumsdynamik der deutschen Immobilienwirtschaft wesentlich von einem nachhaltigen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts ab. Ein solches führt mittelfristig zu einem Abbau von Büroleerständen, der Schaffung neuer Arbeitsplätze und einer Erhöhung der konsumrelevanten Einkommen. 2006 könnte diese Trendwende erreicht werden.

2.3.3 Internationale Verflechtungen

Neben starren Rahmenbedingungen, wie dem Europäischen Stabilitätspakt oder den EZB-Leitzinsvorgaben, haben v.a. flexible weltwirtschaftliche Zusammenhänge Einfluss auf die deutsche Immobilienökonomie. Hierzu zählen u.a. die unterschiedlichen internationalen Immobilienpreisentwicklungen, die Veränderung des Euro-Wechselkurses sowie das Zinsniveau im Nicht-Euro-Ausland. Diese Aspekte prägen gegenwärtig maßgeblich die Attraktivität Deutschlands für ausländische Immobilieninvestoren. Gleichzeitig zeigen inländische Investoren ein geringes Interesse an deutschen Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien.

Darüber hinaus sind weitere weltwirtschaftliche Abhängigkeiten der deutschen Ökonomie, wie die erhöhten Energiekosten mit der Folge steigender Inflation und folglich höherer Leitzinsen zur Abschwächung der erwarteten Geldentwertung, zu benennen. Dies induziert geringere Realeinkommen und dadurch eine Abschwächung binnenkonjunktureller Impulse. Die Verflechtungen der Immobilienökonomie mit der nationalen und internationalen Finanz- und Volkswirtschaft gestalten sich demnach sehr vielschichtig, tatsächliche Wirkungszusammenhänge können seriös allenfalls ex post identifiziert werden.

Eine dezidierte Auseinandersetzung mit den grundlegenden finanzwirtschaftlichen und investitionsrelevanten Zusammenhängen findet sich im Abschnitt zu den Cross-Border-Investitionen.

3

CROSS BORDER INVESTMENTS

BulwienGesa AG

3 Cross Border Investments

Institutionelle ausländische Investoren zeigen derzeit großes Interesse an deutschen Immobilien, angloamerikanische Private Equity Funds kaufen mit scheinbar ungestilltem Appetit. Deutsche Anleger verspüren dagegen nur wenig Anreize, in einheimische Immobilien zu investieren, wie die Mittelabflüsse bei offenen Immobilienfonds und Rekordinvestitionen im Ausland (2004 allein auf dem U.S.-Immobilienmarkt rund 4,8 Mrd. U.S.-Dollar) zeigen.

Die „Cross-Border“-Thematik ist durch eine gewisse Komplexität der zu Grunde liegenden Strategien geprägt, wobei man die aktiven, höchst liquiden, rein marktwirtschaftlich getriebenen Akteure mit Argwohn betrachtet. Die Ursachen liegen einerseits in der fehlenden Vertrautheit mit finanzwirtschaftlichen Zusammenhängen bei verzweigten Portfolio-Deals im grenzüberschreitenden Bereich. Andererseits zeigt sich der deutsche Immobilienmarkt, im Vergleich zu den USA oder Großbritannien, als sehr intransparent.

Auf der Basis langjähriger Marktbeobachtung und der Tätigkeit für zahlreiche in- und ausländische Investoren unternimmt die BulwienGesa AG vorliegend eine klärende Darstellung der zu Grunde liegenden Strukturen und Motivationen.

3.1 Rahmenbedingungen

Unter Cross Border Investments werden einerseits ausländische Investitionen in den deutschen Markt und andererseits Investitionen deutscher Anleger im Ausland verstanden. Die Logik derartiger grenzüberschreitender Transaktionen lässt sich mit den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der jeweiligen Position im Angebots- und Nachfragezyklus der Märkte sowie den Motivationen der verschiedenen Marktakteure erklären.

3.1.1 Gesamtwirtschaftliche Situation

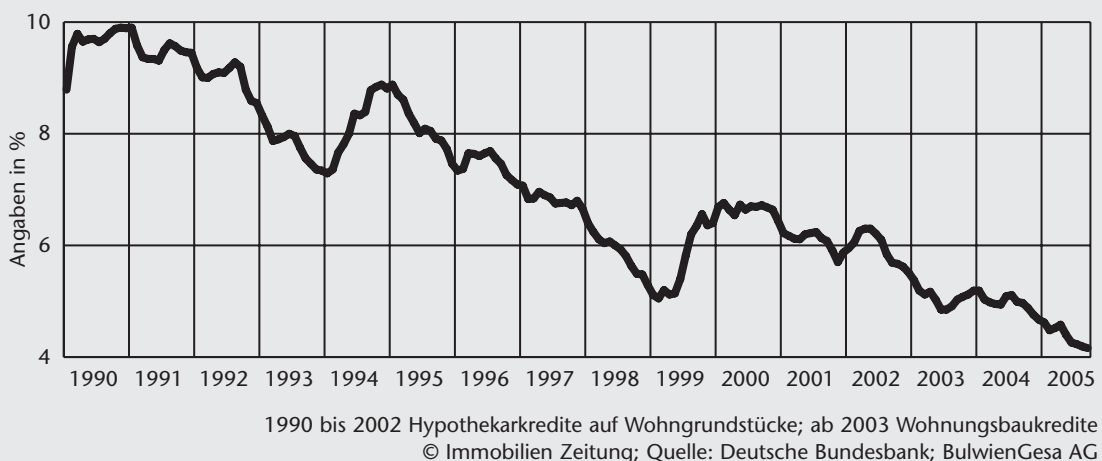
Maßgeblicher Erfolgsfaktor einer Investition ist der richtige Zeitpunkt für den Markteinstieg. Unter diesem Aspekt stellt sich Deutschland gegenwärtig im internationalen Vergleich – mit Tiefpunkten bei den Immobilienmieten und -preisen und einer erwarteten Erholung der Gesamtkonjunktur – als attraktiver Markt dar. Immobilien, beispielsweise in den USA, bewegen sich preislich inzwischen auf historischen Spitzenniveaus. Die dortigen Mietniveaus werden sich nur noch moderat weiterentwickeln – mit der Folge, dass durch diese keine weiteren Impulse für Wertsteigerungen zu erwarten sind.

Internationale Akteure gehen davon aus, dass der deutsche Immobilienmarkt inzwischen seinen Tiefpunkt erreicht hat. Auf absehbare Zeit wird eine, wenn auch nur moderate gesamtwirtschaftliche Erholung erwartet. Diese Tendenz wird beim Vergleich mit alternativen, als überhitzt geltenden Märkten, wie z.B. den USA, Großbritannien oder Frankreich, als Chance begriffen.

3.1.2 Fremdkapitalzinssätze

Die Kosten für die Fremdfinanzierung von Immobilien gestalten sich in Deutschland, trotz einer seit Jahren prognostizierten Trendwende, weiterhin rückläufig. Die Zinssätze für Hypotheken mit 10-jähriger oder längerer Laufzeit lagen Ende 2005 nur noch knapp über 4% p.a.

**Abbildung 3.1: Hypothekenzinssatz Deutschland 1990 bis 2005
(mit 10-jähriger Laufzeit)**



Noch stärker als bei klassischen Eigentumserwerbern (Eigennutzung) liegt das Interesse vieler institutioneller Akteure an einer möglichst hohen Fremdkapitalquote, um den Gewinn auf das eingesetzte Eigenkapital zu maximieren.

Gelingt einem Investor beispielsweise die Fremdfinanzierung seines Engagements zu 80% mit endfälliger Tilgung, so realisiert er, nach Begleichung von Fremdkapitalkosten i.H.v. 2,8% p.a. und einer nachhaltigen Mietertragsrendite von 6,1% p.a., eine Eigenkapitalrendite von 19,5% p.a. (vgl. Abbildung 2.2).

**Abbildung 3.2:
Erzielbare laufende Erträge bei Fremdfinanzierung einer Investition**

Ausgangssituation		Bemerkung
eingesetztes Gesamtkapital	1 Mio. EUR	
Eigenkapital (20%)	200.000 EUR	
Fremdkapital (80%)	800.000 EUR	
Fremdkapitalzins	2,8% p.a.	
Mieterträge (nachhaltige Netto-Anfangsrendite)	6,1% p.a.	
Erzielbare Renditen		
Gesamtkapital-Rendite	3,9% p.a.	$= (6,1\% \times 1 \text{ Mio. EUR} - 2,8\% \times 800.000 \text{ EUR}) / 1 \text{ Mio. EUR}$
Eigenkapital-Rendite	19,5% p.a.	$= (3,9\% \times 1 \text{ Mio. EUR}) / 200.000 \text{ EUR}$

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen der BulwienGesa AG

Attraktiv sind für institutionelle Investoren dabei Objekte mit nachhaltigem Cashflow (Mieterttrag). Einerseits stufen Banken Engagements in Objekte mit solchen Mietverträgen als sicherer ein und gewähren folglich geringere Kapitalzinssätze, andererseits lässt sich die Nettoanfangsrendite dieser Objekte genauer bestimmen.

Optimale Voraussetzungen liegen für einen Großinvestor demnach dann vor, wenn die Zinsen niedrig (wegen geringer Kapitalmarktzinsen und eines Preisabschlags auf Grund des Erwerbs eines großen Portfolios sowie eines möglichst guten Bonitätsrating) und die Objekte gut und langfristig vermietet sind.

3.1.3 Wechselkurseffekte

Wechselkurseffekte haben eine sehr große Bedeutung für die Anlageentscheidungen weltweit agierender Investoren. Für Ein- und Verkäufe in Deutschland gestaltet sich die Abwertung des U.S.-Dollars gegenüber dem Euro seit 2001 als sehr vorteilhaft. Das Beispiel veranschaulicht, dass ein U.S.-Investor, der Anfang 2002 in Deutschland 1 Mio. EUR investiert hat, beim Verkauf nach dreieinhalb Jahren zu einem um 10% geringeren Marktwert und nach dem Rücktausch des erlösten Betrags in U.S.-Dollar, vor Steuern immer noch einen Gewinn hätte realisieren können (+191.000 U.S.-Dollar). Ein europäischer Investor hätte den Wertverlust im gleichen Zeitraum dagegen voll tragen müssen (-100.000 EUR). Hinzu kommt die Hebelwirkung durch eingesetztes Fremdkapital, das einen Gewinn, aber auch einen Verlust, bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital, verstärkt.

Abbildung 3.3:
Gewinnrealisierung im Verkaufsfalle unter Wechselkurseinflüssen

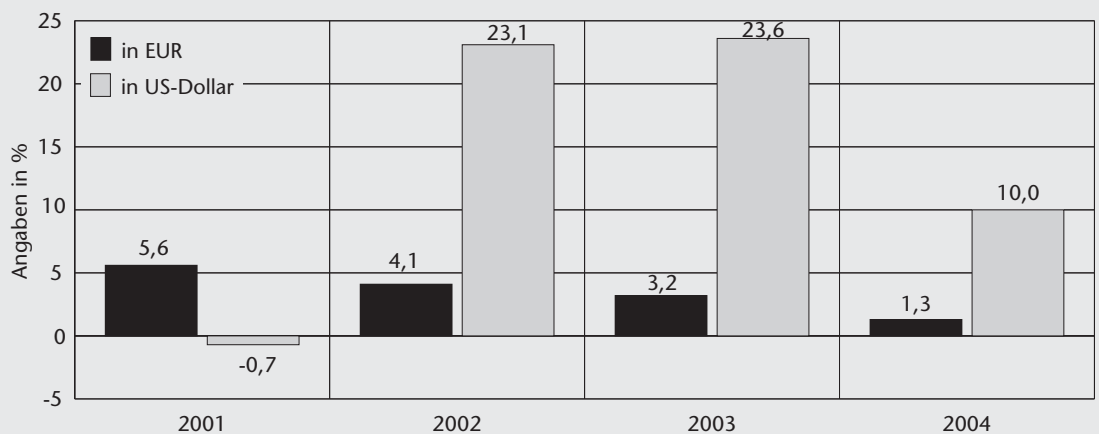
US-Dollar- versus Euro-Investition im Euro-Raum ohne Steuern und Transaktionskosten

Ausgangssituation			Bemerkung
Immobilienwerb	01.01.2002		Kurs: 1 US-\$ = 1,12 EUR
Immobilienverkauf	30.06.2005		Kurs: 1 US-\$ = 0,83 EUR
Kaufpreis	1 Mio. EUR (893.000 US-\$)		(= 1 Mio. EUR/1,12 EUR)
Eigenkapital (20%)	200.000 EUR (178.600 US-\$)		(= 20% x Kaufpreis)
Fremdkapital (80%)	800.000 EUR (714.400 US-\$)		(= 80% x Kaufpreis)
Fremdkapitalzins	1,2% – 3,0%		Unerheblich für Gewinnberechnung, da die Kapitalkosten aus den laufenden Einnahmen (siehe Abbildung 2.2) beglichen werden.
Verkaufspreis	900.000 EUR (1.084 Mio. US-\$)		(= 900.000 EUR/0,83 EUR)
Gewinn/Verlust	-100.000 EUR (+191.000 US-\$)		(=1,084 Mio. US-\$ - 893.000 \$)
Realisierte Renditen			
Gesamtkapital-Rendite Euro-Investor (US-Dollar-Investor)	-2,9% p.a. (+6,1% p.a.)		= (-100.000 EUR/1 Mio. EUR) / 3,5 Jahre (= [191.000 US-\$ / 893.000 US-\$] / 3,5 Jahre)
Eigenkapital-Rendite Euro-Investor (US-Dollar-Investor)	-14,3% p.a. (+30,6% p.a.)		= (-100.000 EUR / 200.000 EUR) / 3,5 Jahre (= [191.000 US-\$ / 178.600 US-\$] / 3,5 Jahre)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen der BulwienGesa AG

Deutlich wird dieser Effekt auch bei einem Vergleich der Total Returns der IPD All Property Returns. Dies beispielsweise für einen Investor, der zum 1. Januar 2003 in Deutschland in Euro investiert und zum Ende des Jahres wieder verkauft hat, und andererseits für ein Engagement, das im selben Zeitraum in Deutschland in U.S.-Dollar getätigt wurde. Im erstgenannten Falle hätte ein Total Return von 3,2% p.a. erzielt werden können. Ein U.S.-Dollar-Investment hätte sich dagegen im gleichen Zeitraum mit 23,6% rentiert. Dieser Effekt geht freilich nicht ausschließlich auf den Wechselkurs, sondern auch den verhältnismäßig niedrigen amerikanischen Leitzins in diesem Zeitraum zurück. Wertet der Euro künftig weiter gegenüber dem U.S.-Dollar ab, so macht dies für deutsche Investoren aus Wechselkursbetrachtungen heraus aktuell Zukäufe auf dem amerikanischen Markt sinnvoll. Jedoch ist einerseits unklar, wie stark eine solche Abwertung sein kann und wie lange sie fortwährt. Andererseits befinden sich die Immobilienpreise in den USA derzeit auf historischen Höhepunkten, die eine baldige spürbare Wertminderung wahrscheinlich machen.

Abbildung 3.4: All Property Returns Deutschland



Total Returns deutscher Immobilien bei einer Investition in Euro und alternativ in US-Dollar
 © Immobilien Zeitung; Quelle: IPD Pan-European property index 2005

Kommt es dagegen zu einer erneuten Aufwertung des Euro gegenüber dem U.S.-Dollar, so sind ertrags- und wertstabile Immobilieninvestments in der Euro-Zone weiterhin für amerikanische Investoren sehr attraktiv.

3.1.4 Professionalisierung des Facility Managements

Ausländische Investoren sehen bei Engagements in Deutschland Potenziale zur effizienteren Gebäudebewirtschaftung. Kritische lokale Akteure vermuten hinter dieser Strategie die eigentliche Motivation zur Substanzwertabschöpfung – und zwar durch Verzicht auf werterhaltende Maßnahmen und mit der Folge einer schleichenden Objektentwertung. Auf Makroebene wird dadurch eine Verschlechterung des volkswirtschaftlichen Kapitalstocks befürchtet. Ferner argumentieren die Kritiker, dass die Kaufbereitschaft deutscher Mieter nicht mit der diesbezüglichen Aktivität im angelsächsischen Raum vergleichbar ist. Für einen erfolgreichen Verkauf sei das Vertrauen der Mieter notwendig, das sich erst über einen gewissen Zeitraum hinweg etablieren könne.

Die Stichhaltigkeit beider Argumente wird abschließend erst anhand künftiger Erfahrungen zu beurteilen sein. Bis dato gilt die Vermutung, dass sie lediglich die fehlende Erfahrung einiger deutscher Wohnungsbestandsverwalter mit zeitgemäßen, kundenorientierten Anforderungen des Marktes widerspiegeln.

Paketkäufer sind in der Regel an einer Aufwertung der erworbenen Bestände interessiert. Die Nachhaltigkeit eines Bewirtschaftungs- und Instandhaltungskonzepts, bei gleichzeitiger Kostenreduktion, ist der wesentliche Treiber für die Erzielung eines guten späteren Verkaufspreises. In dieser Hinsicht besitzen angelsächsische Akteure, inzwischen aber auch einige deutsche Unternehmen (z.B. GSW) ein lang erprobtes Know-how. Je größer und lokaler konzentriert eingekaufte Portfolio-Bestände sind, desto geringer nehmen sich darüber hinaus die anfänglichen Kosten für den Aufbau und die Vorhaltung eines professionellen Managements aus.

Das Argument der im internationalen Vergleich mangelnden Kaufbereitschaft deutscher Mieter kann aus mehreren Gründen nicht überzeugen. Einerseits belegt das aktuelle Sparverhalten deutscher Haushalte die Verunsicherung über das zukünftige persönliche Auskommen. Insoweit stellt sich die Investition in eine selbst genutzte Immobilie zusehends als interessant dar. Hinzu kommt die vergleichsweise niedrige Eigentumsquote in Deutschland, die weniger aus dem fehlenden Vertrauen in den Verkäufer als vielmehr aus den Erwerbskosten im Verhältnis zum Einkommen resultiert. So musste ein deutscher Haushalt Ende der 1990er Jahre im Durchschnitt das 4,4fache seines Jahresgehalts zum Erwerb aufbringen, ein U.S.-Amerikaner dagegen nur etwa das 2,6fache.

Schließlich verwundert es nicht, dass das Kaufinteresse von Mietern gering ist, wenn die Service-Orientierung des Verkäufers durch behördlichen Charakter mit langen Wartezeiten und gegebenenfalls unzureichenden Ergebnissen gekennzeichnet ist.

3.1.5 Angebot und Nachfrage

Das Angebot an Immobilienportfolios ist einerseits nachfragegetrieben. Das heißt, man will von dem gesteigerten Interesse ausländischer Investoren profitieren. Andererseits verbirgt sich dahinter das betriebswirtschaftliche Kalkül der Liquiditätsfreisetzung oder der Haushaltssanierung. Die öffentlichen Haushalte in Deutschland sind mehrheitlich durch Defizite gekennzeichnet. Ein Abstoßen der häufig unwirtschaftlich arbeitenden Wohnungsgesellschaften oder öffentlichen Verwaltungsgebäude stellt daher ein Mittel der Wahl dar. Unternehmerische Bestandshalter sehen in der Trennung von ihren Immobilien die Chance zur Liquiditätsfreisetzung und Konzentration auf das Kerngeschäft.

Bei einer Betrachtung der Nachfrage ist zwischen dem Interesse an Direktinvestition einerseits und dem anteilmäßigen Erwerb fungibler Anlageformen mit individuellem Rendite-Risiko-Mix andererseits (indirekte Investition) zu unterscheiden. Letzteres sind beispielsweise Anteile an offenen oder geschlossenen Fonds sowie Immobilienaktiengesellschaften. Die hohe deutsche Sparquote bedeutet, dass auch viel inländisches Kapital nach geeigneten Anlageprodukten sucht. Auf Grund der vergleichsweise geringen Eigentumsquote in Deutschland, bei gleichzeitig stabilem Nachfrageanstieg nach Wohnraum bis zum Jahre 2020 (Zunahme der nachfragerrelevanten Haushaltszahl), lässt dies eine weitere Zunahme des Bedarfs an privat genutzten Wohnimmobilien erwarten. Hinzu kommt das positive Umfeld aktuell niedriger Hypothekenzinsen.

Für institutionelle Investoren aus der Euro-Zone stellen sich die Investment-Chancen in Deutschland gegenwärtig eher verhalten dar. Hier kann nur auf künftige Wertsteigerungen infolge einer Erholung der Gesamtkonjunktur bei gleichzeitig stabilen Mieterträgen sowie auf eine Professionalisierung des Facility Managements gesetzt werden. Ein Zusatznutzen ergibt sich aus den niedrigen Kapitalzinssätzen. Im Gegensatz zu ausländischen Investoren müssen lokale Akteure beim Investment in Deutschland völlig auf die Hebelwirkung durch etwaige Wechselkursgewinne verzichten.

Für eine Investition aus dem Nicht-Euro-Ausland in Deutschland stehen die Voraussetzungen dagegen ungleich besser, wenn man von einer relativen Aufwertung des Euro ausgeht. Hinzu kommen gegebenenfalls günstigere Fremdkapitalkonditionen im Ausland, die im Vergleich zum Ursprungsmarkt eventuell beständigeren deutschen Mietrenditen sowie die Chance zu Effizienzsteigerungen durch eine Professionalisierung des Facility Managements.

3.1.6 Investoren-Typen

Private Investoren

Unter Privatinvestoren versteht man alle direkten – privaten oder unternehmerischen – Immobilienanleger, sei es für selbst genutzte Liegenschaften oder zur Weitervermietung (Asset Deals). Für einen Wohnungs-Eigennutzer sind im Regelfalle der Mikro- und der Makrostandort bedeutsamer als der Renditegedanke. Anders sieht es bei einer zu vermietenden Immobilie aus. Hier dominiert der Rendite-Gedanke, und das bevorzugte Segment ist flexibel. Unternehmer müssen zwischen beiden Prioritäten abwägen.

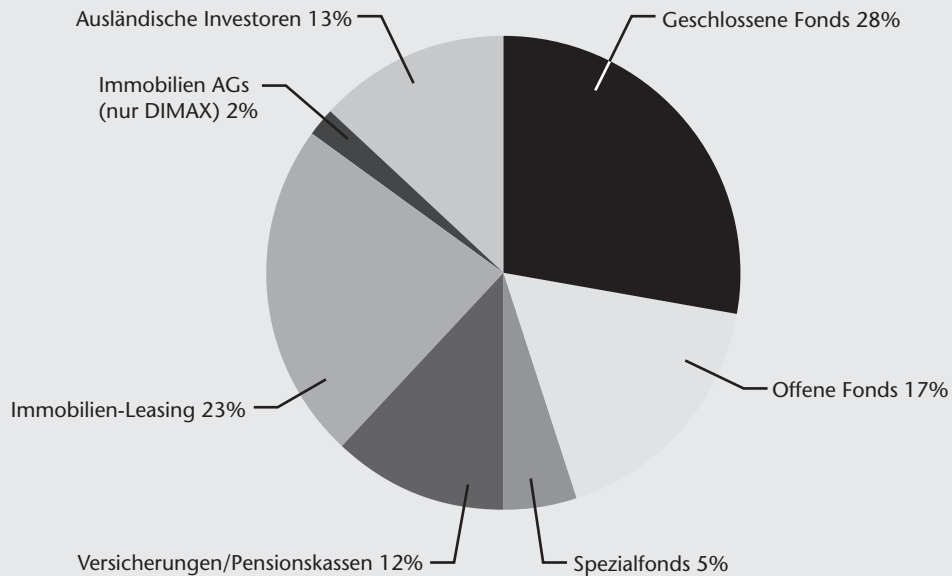
Alternativ kann sich ein Privatinvestor auch indirekt in Immobilien engagieren (Share Deals). Hier bietet sich beispielsweise der Erwerb von Fondsanteilen oder der Kauf von Aktien an. Der Renditegedanke dominiert in diesem Fall gegenüber den Standortpräferenzen. Hinzu kommt der Vorteil, sich nicht aktiv um das Management der Investitionsobjekte kümmern zu müssen. Dieses liegt vielmehr in der Hand professionellerer Akteure.

Institutionelle Investoren

Zu den institutionellen Investoren zählen u.a. Pensionskassen, Banken, offene und geschlossene Immobilienfonds, Versicherungen sowie Beteiligungsgesellschaften bzw. Opportunity Funds (Private Equity). Die nachfolgend skizzierten Handlungsoptionen für Investment-Entscheidungen lassen sich fast auf jegliche Art des institutionellen Investors übertragen.

Lediglich Private Equity nimmt eine Sonderposition ein. Der Unterschied zum oben skizzierten Privatinvestor besteht erstens in der Eigenkapitalausstattung – es handelt sich in der Regel um ökonomisch sehr potente Privatleute oder Unternehmen. Zum zweiten erwarten diese eine deutlich höhere Rendite auf das eingesetzte Kapital. Drittens verfügen sie über eine enorme Fremdkapitalausstattung (bis zu 90% des einsetzbaren Gesamtkapitals). Schließlich ist Private Equity in der Regel durch eine eigens für das risikoaffine Investment ins Leben gerufene Zweckgesellschaft, den sog. Opportunity Fund, gekennzeichnet. Dieser tritt auf dem Markt als eigentlicher Akteur in Erscheinung.

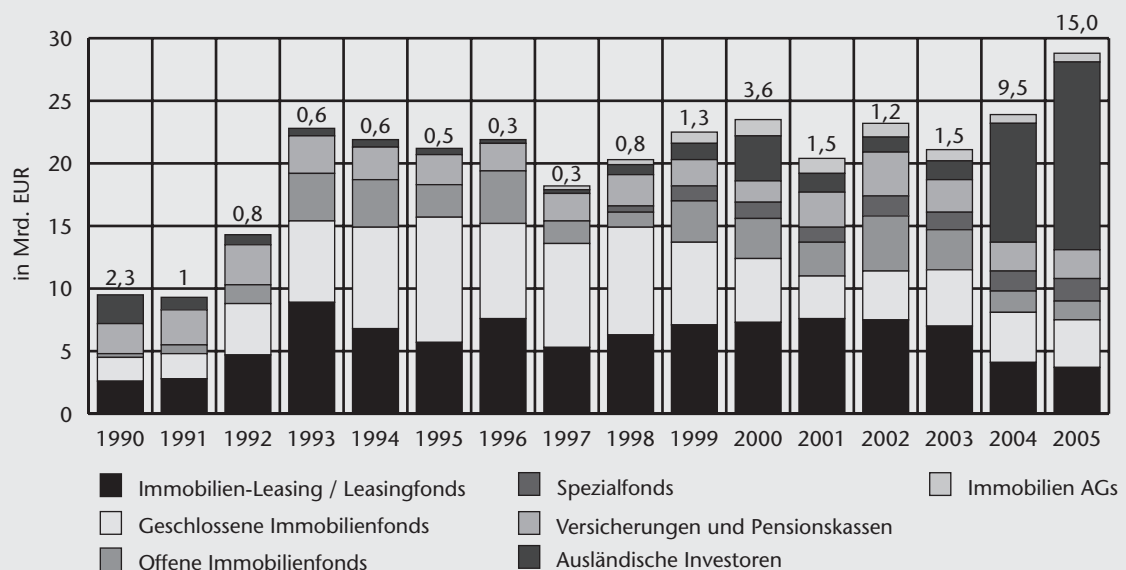
Abbildung 3.5: Immobilienbestand institutioneller Investoren in Deutschland 2005: ca. 335 Mrd. EUR



© Immobilien Zeitung; Quelle: Schätzungen der BulwienGesa AG

Opportunity Funds kommen meist aus reifen Märkten, in denen keine weiteren Preissteigerungen zu erwarten sind. Desinvestments sind daher an der Tagesordnung, um jenen Mehrwert der Objekte zu realisieren, auf den man in der Vergangenheit hingearbeitet hat. Dieses Kapital sucht neue Investitionsmöglichkeiten.

Abbildung 3.6: Immobilien-Neuanlagen institutioneller Investoren in Deutschland 1990–2005



© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen und Schätzungen der BulwienGesa AG

In Deutschland investieren angloamerikanische Private-Equity-Unternehmen derzeit bevorzugt in Wohnimmobilienportfolios sowie Einzelhandelsflächen (v.a. Shoppingcenter und Fachmärkte). Share Deals mit vollständiger Übernahme von Gesellschaftsanteilen prägen aktuell das Marktgeschehen (z.B. Cerberus, Fortress). Indirekte Investitionen mit teilweiser Übernahme von Gesellschaftsanteilen, u.a. durch die Bildung von Konsortien (z.B. Morgan Stanley und Corpus), sind in geringem Umfang gleichermaßen vertreten. Auch reine Asset Deals (Direktinvestitionen) werden darüber hinaus praktiziert.

3.1.7 Strategien institutioneller Investoren

Die konkreten, aktuell auf dem Markt beobachtbaren Strategien bei der Ertragsmaximierung sind unterschiedlicher Natur. Meist handelt es sich um strukturierte Verwertungen mit mittel- bis langfristiger Mietrenditesteigerung:

1. Portfolio-Transaktionen von Wohnimmobilien
 - a. Schneller Verkauf von Bestandteilen der Liegenschaften

Bei guten bis sehr guten Wohnungen steht der schnelle Profit (hoher Kapitalwert) auf Grund geringer durchschnittlicher Einstandspreise beim Portfolioerwerb (Preisabschlag durch Skaleneffekt) im Vordergrund. Erfahrungsgemäß ist allerdings der Anteil hochwertiger Wohnungen bei den bisher gehandelten Portfolios gering, weshalb diese Art der Verwertung die Ausnahme darstellt.

Für nicht mehr marktgängige Wohnungen, deren Sanierung unrentabel erscheint, kommt die Abtrennung in eine Verwertungsgesellschaft in Frage, damit keine oder nur möglichst geringe weitere laufende Kosten entstehen (z.B. für Heizung und Instandhaltung). In diesen Fällen entsteht also zunächst ein Verwertungsaufwand (z.B. für den Umzug noch verbliebener Mieter und den Rückbau), dem eventuell ein Verwertungsertrag (z.B. Grundstücksverkauf zwecks Neubebauung) gegenübersteht.

- b. Bestandsaufwertung mit mittelfristiger Haltestrategie der Bestände

Bei angloamerikanischen Investoren ist mittelfristig davon auszugehen, dass diese das Facility Management erworbener Portfolio-Bestände nachhaltig verbessern werden. Gleichzeitig können die erworbenen Immobilien durch eine Aufwertung des Standorts oder der Objektqualität attraktiver gemacht werden. Hierbei spielt die Erfahrung der Investoren auf den jeweiligen Heimatmärkten, in denen derartige Vorgehensweisen bereits seit Jahren Tradition haben, sowie die erzielbaren Kostenvorteile beim Zukauf notwendiger Leistungen in großem Stil (Skaleneffekt) eine wesentliche Rolle. Damit entsteht ein Potenzial für nachhaltige Wettbewerbsvorteile gegenüber traditionell verwalteten Immobilienbeständen, mit der Aussicht auf vergleichsweise bessere Preis- und Mietentwicklungen.

Als Verkaufsstrategien (Exit-Optionen) bieten sich mehrere Möglichkeiten an: der Verkauf an Privatinvestoren zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage einerseits, das Abstoßen ganzer Portfolio-Teile oder die Etablierung einer Publikums-gesellschaft (beispielsweise als Immobilien-AG oder REIT) andererseits.

Bei der mittelfristigen Strategie handelt es sich unter Return-Gesichtspunkten um eine Mischkalkulation, mit einer nachhaltigen Mietrendite über den Haltezeitraum hinweg und einer möglichst hohen Kapitalrendite zum Verkaufszeitpunkt.

c. Bestandsaufwertung mit langfristiger Haltestrategie der Bestände

Diese Strategie kommt für Portfoliobestände in Betracht, deren Kapitalrendite nicht so stark gesteigert werden kann wie beim vorgenannten, mittelfristigen Ansatz. Investoren konzentrieren sich dann auf eine möglichst nachhaltige Mietrendite. In der Praxis dürfte diese Strategie als Motivation für einen Markteintritt sehr selten sein, da allein ein nachhaltiger Cashflow regelmäßig nicht den Renditezielen von Investoren entspricht.

2. Erwerb von Ertragsobjekten des Gewerbesegments mit hoher Anfangsrendite

Shoppingcenter und Fachmärkte, kleinere und größer Gewerbeobjekte sowie Bürogebäude stellen aktuell für ausländische Investoren attraktive Investments dar.

Bei den Handelsflächen liegen die Ursachen im Wesentlichen in den im internationalen Vergleich inzwischen günstigen Preisen, bei weit gehend stabilen Handelsumsätzen. Gut gelegene Büroflächen haben sich bis dato im Einkauf, auf Grund historisch hoher Leerstände bei gesunkenen Mietniveaus und mäßigen Markterwartungen, deutlich verbilligt. Solche Objekte sind gegenwärtig durch eine hohe Netto-Anfangsrendite gekennzeichnet, die in erster Linie die Chance eines niedrigen Kaufpreises abbildet.

Für deutsche Handelsimmobilien gelten derzeit folgende Kaufargumente:

- Der deutsche Konsum hat bereits ein sehr niedriges Niveau erreicht, die deutsche Ökonomie wird auf Grund der begonnenen Reformen wieder anziehen. Dies mit der Folge einer Steigerung der Einzelhandelsumsätze und dadurch induziert der künftigen Mieteinnahmen.
- Für den deutschen Einzelhandel gilt im internationalen Vergleich die Besonderheit langer Mietverträge. Das Minimum liegt bei zehn Jahren mit Verlängerungsoptionen auf bis zu 25 Jahre.
- Viele Shoppingcenter bieten Optimierungspotenzial beim Management, dem Refurbishment und der Neupositionierung auf dem Markt.

Rentierliche Investments können im Einzelhandel erzielt werden, indem die Leerstände der Objekte nachhaltig gesenkt und die Umsätze durch bessere Marktpositionierung und eine steigende Nachfrage nachhaltig erhöht werden. Schließlich bedeuten derart verbesserte Rahmenbedingungen eine anhaltende Wertsteigerung der Objekte.

3.1.8 Risiken der Strategie-Umsetzung

Bei der praktischen Umsetzung treffen die oben skizzierten, theoretischen Investitions-Strategien auf verschiedene Herausforderungen.

1. Wohnungs-Portfolios

a. Schneller Verkauf von Bestandteilen der Liegenschaften

Die für Deutschland typischen Wohnungs-Portfolios sind räumlich und qualitativ sehr heterogen. Der Verkauf guter Qualitäten kann bei Mehrfamilienhäusern zu Teileigentums-Konstellationen führen. Ferner besteht das Risiko, dass nicht jede Wohnung innerhalb eines aufgeteilten Objekts auch einen Käufer findet. Beide Konstellationen drücken den Wiederverkaufswert der Objekte.

Bisherige Mieter älterer Wohnungsbestände kommen nur eingeschränkt als Käufer in Frage, da sie häufig bereits ein Alter erreicht haben, in dem in der Regel nicht mehr von der Miete ins Eigentum gewechselt wird.

Der Rückbau nicht mehr marktgängiger Qualitäten trifft teilweise auf das Problem nicht umzugswilliger aktueller Bewohner. In Gebieten, die durch Bevölkerungs- und Haushaltsrückgang gekennzeichnet sind, gibt es keinen Markt für den Verkauf der verbleibenden Grundstücke zur Neuentwicklung.

Die Prüfung eines derartigen Abwicklungsrisikos sollte von Kaufinteressenten vor dem Erwerb auf Basis entsprechender Experten-Einschätzungen quantifiziert werden. Hinreichende Erfahrungswerte für den deutschen Markt existieren nur bedingt.

b. Bestandsaufwertung mit mittelfristiger Haltestrategie der Bestände

Für erfolgreiche Bestandsaufwertungen deutscher Wohnungsbestände gibt es inzwischen verschiedene Beispiele (zusätzliche Balkons, reduzierte Stockwerks-Anzahl oder vergrößerte Wohnflächen). Hinreichende Kenntniss zu den entstehenden Kosten im Verhältnis zum monetarisierbaren Nutzen wie auch zum Wertsteigerungspotenzial derartiger Adressen an bislang minderwertigen Mikro-Standorten sind bislang allerdings rar. So schwanken die Kosten für Bestandssanierungen derzeit zwischen 80 und 1.680 EUR/m².

Die Hoffnung auf ein Heben des Potenzials der bislang im internationalen Vergleich niedrigen deutschen Eigentümerquote bedarf der Schaffung kundengerechter Adressen bei gleichzeitig im Marktvergleich niedrigen Preisen. Derartige Erfolge sind bislang nicht bekannt.

c. Bestandsaufwertung mit langfristiger Haltestrategie der Bestände

Vor dem Hintergrund der fortschreitenden regionalen Spreizung der Wohnungsnachfrage und der oben dargelegten risikobehafteten Umsetzung alternativer Investment-Strategien, besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass dieser Ansatz für viele Portfolio-Käufer in Deutschland das verbleibende Mittel der Wahl wird.

Einige deutsche Wohnungsmärkte bergen das Risiko ausbleibender Wertsteigerungen bei gleichzeitig allenfalls stabilen realen oder sogar rückläufigen Mieterträgen. So bieten Fluktuationsmärkte mit rückläufigen Einwohnerzahlen, geringen Wertschöpfungsbeiträgen und niedriger Kaufkraft (z.B. Berlin und Dortmund) nur noch geringe Preisvorteile der Bestandswohnungen gegenüber günstigen Neubauten. Bei den Beständen sind hier weitere Abwertungen zu erwarten.

2. Erwerb von Ertragsobjekten des Gewerbe-Segments mit hoher Anfangsrendite

Die wesentliche Motivation für den Erwerb einer ertragsorientierten Liegenschaft in Deutschland ist die Annahme, dass die hiesige Konjunktur sowie der Konsum- und Beschäftigungsrückgang ihre Tiefststände erreicht haben.

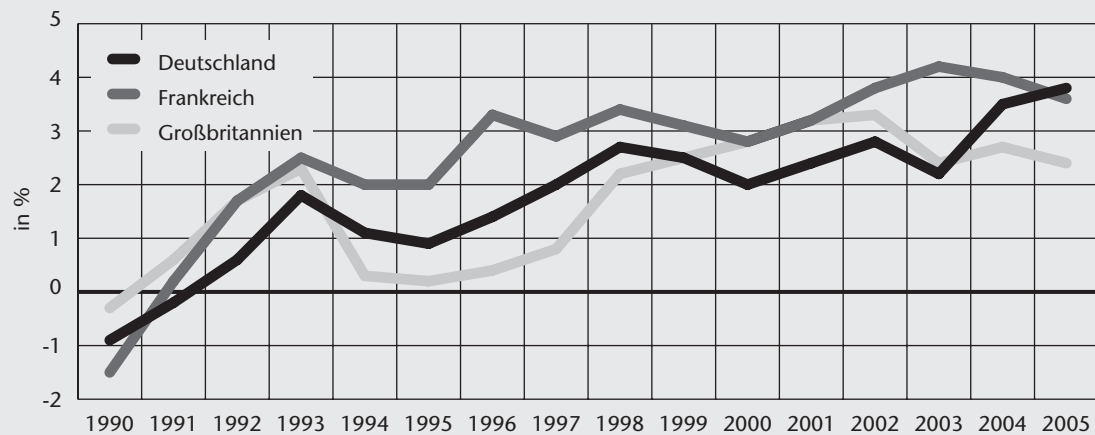
Beim Erwerb von Ertragsimmobilien ist daher darauf zu achten, dass diese bereits bei einer schwachen Binnenkonjunktur Wertsteigerungspotenzial bieten, oder dass sich die noch bevorstehenden Leerstands- und Abwertungsrisiken in einem tolerablen Rahmen bewegen. Letzteres kann beispielsweise für solche ausländischen Investoren attraktiv sein, die auf ein längerfristiges Investment in den deutschen Markt, bei gleichzeitiger weiterer Aufwertung des Euro, setzen und deren gegenwärtige ausländische Engagements Desinvestments erfordern.

3.2 Yield Spread – Yield Compression: Investment-Chancen in Deutschland

Eine Identifizierung chancenreicher Immobiliensegmente ist durch Vergleich der nachhaltig erzielbaren Mieten und Kaufpreise mit ihren künftigen Niveaus möglich. Empfehlenswert sind Anlagen, die stabile bis steigende Mieteinnahmen versprechen (auf Basis rückläufiger Leerstände und/oder steigender Mietniveaus) und deren aktuelle Marktpreise unter den künftig zu erwartenden liegen. Dabei ist zu beachten, dass steigende nachhaltige Mieterwartungen Preissteigerungen der jeweiligen Objekte zeitverzögert induzieren.

Die Attraktivität einer Immobilieninvestition kann an der Rendite-Differenz (sog. „Yield Spread“) und deren Verringerungspotenzial (sog. „Yield Compression“) beurteilt werden. Der Yield Spread stellt die Differenz zwischen der Netto-Anfangsrendite einer zu beurteilenden Anlage und der realen Verzinsung einer risikofreien Alternativ-Anlage (in der Regel der Zinssatz 10-jähriger Staatsanleihen, vermindert um die Inflationserwartung) dar. Ist diese Differenz groß, so impliziert dies eine relativ hohe Netto-Anfangsrendite – d.h. relativ günstige Preise im Verhältnis zu den erzielbaren Mieteinnahmen.

Aus einem hohen Yield Spread kann dann auf die Ratsamkeit eines Markteintritts geschlossen werden, wenn sich diese Differenz über den Gesamtzeitraum des beabsichtigten Engagements verringert. Eine derartige Rendite-Kompression ist gleichbedeutend mit einem Anstieg der Immobilienwerte bei stagnierenden oder steigenden Mieterträgen – d.h. einer Erhöhung des erzielbaren Total Return bzw. einer Senkung der Netto-Anfangsrendite.

Abbildung 3.7: Büro-Yield-Spreads in Europa 1990–2005

Gewichteter Abstand von Netto-Anfangsrenditen zu 10-jährigen Staatsanleihen, bereinigt um Inflationserwartungen
 © Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

Durch die Standardisierung auf die risikofreie Basis des jeweiligen nationalen Anlagemarktes entsteht ein grenzüberschreitender Vergleichsmaßstab für die Rentierlichkeit von Immobilien-Engagements. Dabei zeigt sich, dass der Spread im deutschen Büro-Segment 2005 erstmals seit 1990 positiver ist als in Frankreich. Auch das britische Niveau liegt seit 2004 wieder deutlich niedriger als das deutsche. In Deutschland und Frankreich bewegen sich die Spreads seit 2003/2004 auf historischen Höchstwerten, was die seit 1990 kontinuierlich gestiegene Rentierlichkeit von Büroimmobilien im Vergleich zu nationalen Alternativenanlagen verdeutlicht.

Ein fortwährender Anstieg des Spreads deutscher Büroimmobilien ist auf Grund des voraussichtlichen Absinkens der Netto-Anfangsrenditen bei gleichzeitig stabilen bis leicht steigenden risikofreien Renditen unwahrscheinlich. Das temporäre Maximum der Aufschwungphase seit 2004 dürfte spätestens 2006 erreicht werden. Im Vergleich dazu scheint die Abwärtsbewegung der Yield Spreads auf den britischen und französischen Büromärkten noch nicht gestoppt. Engagements in deutschen Büroimmobilien sind demnach aktuell attraktiver als in französischen oder britischen.

3.3 Ausgewählte Transaktionen der Vergangenheit

Nachfolgend werden ausgewählte Transaktionen in den Segmenten Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien aus jüngster Zeit aufgelistet. Basis sind Auszüge der ständig aktualisierten Riwi-Datenbank der BulwienGesa AG sowie die Ergebnisse von Eigenstudien.

3.3.1 Büromarkt

Insgesamt wurden 2005 in Deutschland Büroimmobilien im Gesamtwert von rund 3 Mrd. EUR verkauft. Preise über 100 Mio. EUR konnten dabei lediglich in Frankfurt am Main erzielt werden. Das umgesetzte Flächenvolumen beläuft sich im gleichen Zeitraum auf mindestens 2 Mio. m².

Als Verkäufer agierten in der Vergangenheit v.a. institutionelle Investoren, wie beispielsweise offene Fonds (z.B. grundbesitz-invest der DB Real Estate, CGI), und verschiedene Asset Manager. Aber auch Projektentwickler und Opportunity Funds verkauften Teile ihrer Büro-Engagements. Auf der Käuferseite traten v.a. ausländische institutionelle Investoren wie beispielsweise die Rubicon Group oder Metrovesca in Erscheinung.

3.3.2 Einzelhandelsmarkt

Auf dem Markt für deutsche Einzelhandelsimmobilien wurden 2005 Liegenschaften mit einem Gesamtwert von rund 3 Mrd. EUR mit ca. 1,2 Mio. m² gehandelt. Dies entspricht dem Transaktionsvolumen auf dem deutschen Büromarkt, jedoch bei deutlich schlechterer Transparenz der erzielten objektspezifischen Werte.

Ausländische institutionelle Investoren spielten im Einzelhandels-Segment in der Vergangenheit auch als Verkäufer eine bedeutende Rolle. Beispielsweise wurden die Blackstone Group und Lehman Brothers aktiv. Eingekauft wurden Einzelhandels-Objekte bislang bevorzugt durch ausländische institutionelle Investoren (z.B. Babcock & Brown und Edinburgh House Estates Ltd.) – aber auch durch deutsches Kapital (Difa Grund, SEB Immoinvest).

3.3.3 Wohnungsmarkt

Der deutsche Wohnungsmarkt ist seit einigen Jahren durch Paketverkäufe, wie sie im angelsächsischen Bereich bereits seit Jahren an der Tagesordnung sind, gekennzeichnet. Für 2005 schätzt die BulwienGesa AG das gehandelte Gesamtvolumen auf etwa 380.000 Wohneinheiten, wovon etwa 45% auf Erstverkäufe entfallen. Die übrigen 55% werden bereits mindestens zum zweiten Mal verkauft.

Die größten Pakete waren 2005 der Verkauf der Vittera (138.000 Wohneinheiten für 7 Mrd. EUR) an Terra Firma/Deutsche Annington, der Thyssen-Krupp Immobilien an ein Konsortium aus Morgan Stanley und Corpus (48.000 Wohneinheiten für 2,1 Mrd. EUR) sowie der Verkauf der Nileg an Fortress (30.000 Wohneinheiten für 1,5 Mrd. EUR). Der bemerkenswerteste Deal 2004 war die Übernahme der Gagfah durch Fortress (82.000 Wohneinheiten für 3,5 Mrd. EUR).

Auf der Verkäufer-Seite fielen 2005 v.a. unternehmenseigene (bspw. E.ON Energie AG und Thyssen-Krupp) Immobilienbestände ins Gewicht. Aber auch ausländische Akteure haben zwischenzeitlich Teile ihrer Bestände wieder weiterveräußert (z.B. Peabody Funds). Als Käufer agierten u.a. Kapitalanlagegesellschaften (GE Commercial Finance und die Corpus Immobiliengruppe) sowie ausländische Opportunity Funds (z.B. Blackstone, Cerberus und Fortress).

Abbildung 3.8:
Ausgewählte Cross Border Investments deutscher Büroimmobilien

Ort	Objekt- fläche (m²)	Kaufpreis (Mio. EUR)	Jahr	Verkäufer	Käufer
Bundesgebiet	850.000	2.300	2005	Dresdner Grundfonds	Fortress
Frankfurt/Main	61.711	438	2002	Tishman Speyer/ Nomura/Meji	GLL Real Estate Partners/ Westwind Capital Partners
Frankfurt/Main	32.567	332	2002	Howard Ronson – HRO International	CGI haus-invest
Frankfurt/Main	83.566	280	2003	Deutsche Bank AG	The Blackstone Group
Berlin	50.000	k.A.	2005	Grundwertfonds Büropark Am Schlesischen Busch GbR	Englisches Finanzkonsortium
Düsseldorf	29.595	180	2002	Hines Immobilien GmbH	Deka-ImmobilienEuropa
Berlin	74.000	153	2001	Philipp Holzmann AG	Whitehall Real Estate Fund (Goldman Sachs)
Berlin	61.575	147	2005	grundbesitz-invest/ DB Real Estate	Rubicon Europe Trust Group
Frankfurt/Main	31.962	102	2005	grundbesitz-invest/ DB Real Estate	Rubicon Europe Trust Group
Frankfurt/Main	29.218	95	2005	grundbesitz-invest/ DB Real Estate	Rubicon Europe Trust Group
Berlin	18.000	81	2004	GSW Gemeinnützige Siedlungs- und Woh- nungsbaugesellschaft Berlin mbH	Cerberus
München	22.100	78	2003	AIG/Lincoln Properties GmbH	SachsenFonds
München	23.360	70	2000	EBS Syndicus Vermögensverwaltung AG	Lend Lease Global Properties
Berlin	18.000	60	2005	Cerberus	Metrovacesa
Frankfurt/Main	31.169	54	2003	Morgan Stanley Real Estate Funds IV/Corpus Immobiliengruppe	HGA Frankfurt Fonds
Düsseldorf	40.000	35	2005	Land NRW	Britische Investoren- gruppe
Frankfurt/Main	12.972	34	2003	SEPA Projekt- und Entwicklungs GmbH	AXA Immobilienfonds Merkens XXIV
Hamburg	17.000	32	2003	B.A.T. British-American- Tobacco	Tchibo
Düsseldorf	10.684	30	2002	Tercon/IVG Holding AG	SEB ImmoInvest
Hamburg	15.442	30	2003	Calliston/Behrendt Wohnungsbau KG	WestInvest 1
Berlin	11.355	25	2005	CGI hausInvest europa	Nextra Immobiliare
Düsseldorf	20.000	19	2003	Deutsche Apotheker- und Ärztebank/Kassen- ärztliche Vereinigung Nordrhein/Zahnärzte- kammer Nordrhein	The Carlyle Group
Hamburg	15.200	10	2005	Deutsche Immobilien Chancen AG & Co. KG	Morgan Stanley MSREF (50%)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwiw-Datenbank der BulwienGesa AG; Stand: Dezember 2005

Abbildung 3.9:
Ausgewählte Cross Border Investments deutscher Handelsimmobilien

Ort	Nutz- fläche (m²)	Kaufpreis (Mio. EUR)	Jahr	Verkäufer	Käufer	Bemer- kung
Hamburg	61.175	134	2004	grundbesitz-invest/ DB Real Estate	Prime Commercial Properties Plc.	SC
Frankfurt/Main	34.775	122	2002	Messegesellschaft Frankfurt/ Corbiche B.V. (NL)	WestInvest 1	Hotel
Essen	29.996	116	2003	ABP/ Hammerson GmbH	CS Euroreal	SC
Stuttgart	18.000	112	2005	Phoenix Real Estate Development / Zech- bau Immobilien GmbH	WestInvest InterSelect	B/H
Darmstadt	19.313	102	2003	Hammerson GmbH	DIFA-Grund	SC
Hagen	26.000	100	2003	AM Development (MDC)	SEB ImmoInvest	SC
Frankfurt/Main	21.646	96	2005	grundbesitz-invest/ DB Real Estate	London & Regional Properties	Hotel
München	50.000	73	2005	MKV Grundstücks- verwaltung	Babcock & Brown	FMZ
Köln	22.417	71	2004	grundbesitz-invest/ DB Real Estate	Prime Commercial Properties Plc.	SC
Bremen	35.800	70	2005	Albrecht Vermögens- verwaltung AG	Prime Commercial Properties Plc.	SC
Pforzheim	18.400	62	2003	AM Development (MDC)	WestInvest Interselect	SC
Osnabrück	15.498	60	2003	AM Development (MDC)	WestInvest 1	SC
Wuppertal	24.701	52	2005	W1 Planungsprojekt Wuppertal GmbH & Co KG	Edinburgh House Estates Ltd.	SC
Zweibrücken	15.000	50	2005	Lehman Brothers (Trading Places SA)	Kenmore Property Group	SC
Frankfurt/Main	11.500	48	2001	Deutsche Bank AG	Rodamco Continental Europe N.V.	SC
Bremen	14.495	36	2004	The Blackstone Group	KG Allgemeine Leasing	B/H
Frankfurt/Main	15.500	35	2004	Goldman-Holding (Benjamin Goldman Nachlass)	Deutsche Immobilien Chancen AG & Co. KG	B/H
Hamburg	12.000	23	2005	k.A.	The Carlyle Group	MG
Marburg	17.000	20	2005	Faktor/Fuhrmann	TMW EuRetail Fund	SC
Frankfurt/Main	15.500	18	2004	Deutsche Immobilien Chancen AG & Co. KG	Morgan Stanley MSREF	B/H
Siegen	17.124	17	2004	grundbesitz-invest/ DB Real Estate	Shaftesbury Plc.	Handel

SC = Shoppingcenter; B/H = Büro/Handel; FMZ = Fachmarktzentrum; MG = Mischnutzung Gewerbe
© Immobilien Zeitung; Quelle: Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG; Stand: Dezember 2005

Abbildung 3.10:
Ausgewählte Cross Border Investments deutscher Wohnungspakete

Gebiet/Deal	Wohneinheiten (WE)	Kaufpreis (Mio. EUR)	Jahr	Verkäufer	Käufer
überregional/ Verkauf der Viterra AG	138.000	7.000	2005	Eon Energie AG	Deutsche Annington Immobilien GmbH
überregional/ Übernahme der Gagfah	82.000	3.523	2004	Bundesversicherungs- anstalt für Angestellte (BfA)	Fortress Investment Group
Berlin/Übernahme der GSW Gemein- nützige Sied- lungs- und Woh- nungsbaugesell- schaft mbH	65.080	2.105	2004	Land Berlin	Cerberus Capital Management L.P., Whitehall-Fonds (Gold- man Sachs), Contest Beteiligungs GmbH
Nordrhein-Westfa- len/Übernahme der ThyssenKrupp Immobilien GmbH	48.000	2.100	2005	Thyssen-Krupp	Konsortium aus Morgan Stanley und Corpus Immobiliengruppe
überregional/ Portfolio der BEV	64.037	2.096	2000	BEV Bundeseisenbahn- vermögen i.A. der BRD	Deutsche Annington Immobilien GmbH
überregional/Ver- kauf der Nleg Immobilien Holding	30.000	1.500	2005	NordLB	Fortress Investment Group
überregional/ Wohnungsbe- stand der WCM	31.200	1.390	2004	WCM Beteiligungs- und Grundbesitz AG	Blackstone
Berlin/Wiederver- kauf von 85% der Gehag GmbH mit 25.000 WE	21.250	1.000	2005	HSN Real Estate AG	Oaktree Capital Management, LLC
Ruhrgebiet/ Portfolio der DAL	13.500	605	2005	DAL Deutsche Anlagen Leasing GmbH	Babcock & Brown L.P.
Kiel/Wiederver- kauf Preussag- Wohnungen	6.000	269	2003	DAL Deutsche Anlagen Leasing GmbH	Babcock & Brown L.P., Sydney
überregional/ Übernahme der HPE	6.000	190	2005	Peabody Funds (J.P. Morgan)	GE Commercial Finance Real Estate Germany

© Immobilien Zeitung; Quelle: „Der deutsche Markt für Wohnungspaketverkäufe seit 2000“, BulwienGesa AG;
 Stand: Dezember 2005

4

BÜROIMMOBILIEN

BulwienGesa AG

4 Büroimmobilien

Die Beurteilung der Stimmung am deutschen Büromarkt ist eng verwoben mit dem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts. Darüber hinaus besteht eine direkte Verbindung zur Situation der Bauwirtschaft sowie weiteren angebots- und nachfrageseitigen Strukturvariablen wie der Beschäftigtenentwicklung sowie den Leerständen und Fertigstellungen.

Werte für das Jahr 2005, die hier Verwendung finden, sind Schätzwerte, da zum Zeitpunkt der Drucklegung keine abschließenden Zahlen vorlagen.

4.1 Der Büromarkt

Wie im letzten Frühjahrsgutachten und eingangs im volkswirtschaftlichen Teil thematisiert, haben die Produktionsleistungen am Bau seit dem Abflauen des Wiedervereinigungs-Booms Mitte der 90er Jahre mit einer negativen Entwicklung zu kämpfen. Diese Tendenz setzte sich auch im Jahre 2005 fort.

Die Auftragseingänge im Hochbau haben sich im 1. Quartal 2005 erneut dramatisch um -13,8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum verringert, im 2. und 3. Quartal hielt der negative Trend (-0,7% und -1,6%) an. Der gewerbliche Hochbau prägte die Entwicklung im 1. Quartal mit -13,9%, im 2. und 3. Quartal konnte dieser jedoch spürbare Zuwächse verzeichnen (+5,2% und +4,9%). Bei den Auftragsbeständen im gewerblichen Hochbau kam es in den ersten drei Quartalen 2005 zu Rückgängen (-10,2%, -1,1% und -1,0%).¹ Für das Jahr 2005 gehen die sechs führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute von einem Rückgang der realen Bauinvestitionen im Nichtwohnungsbau, nach -3,4% im Vorjahr, um -4,6% aus. Ab 2006 könnte sich dieser Trend auf Grund höherer Gewerbesteuererinnahmen und Erträge aus der Lkw-Maut spürbar abschwächen – es wird mit einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum von nur -0,1% gerechnet.²

Zwar ist der Büroimmobilienmarkt nicht völlig von der Entwicklung der Baubranche, insbesondere der Neubautätigkeit abgekoppelt, doch zeigt er eine eigene Entwicklung. So haben sich die historisch hohen Leerstandsniveaus deutscher Büros seit 2004 bereits leicht verringert. Die zurückhaltendere Genehmigungs- und Fertigstellungspraxis, bei gleichzeitiger Verringerung angebotener Flächen zeigt demnach inzwischen Wirkung.

Die Tendenz zu Umzügen, bei gleichzeitigem Ausbleiben von Netto-Absorptionen, erwies sich auch 2005 als auffällig – sie wird 2006 fortwähren. Ältere Bestandsflächen, die dauerhaft leer fallen, werden im Anteil weiter steigen – tatsächlich absorbiert oder vom Markt genommen werden sie in größerem Maßstab erst bei einer spürbaren Konjunkturerholung, die zu Neuentwicklungen genügend wirtschaftliche Anreize bietet. Auf Grund der niedrigen Mietniveaus und des breiten Angebots wecken die Zentren von Ballungsräumen (z.B. München, Frankfurt am Main) darüber hinaus das Interesse der bislang im Randbereich ansässigen Unternehmen. Dies mit der Folge eines sukzessiven Leerstandsabbaus in den Zentren u.a. zu Lasten des Umlands.

¹ DESTATIS, Indizes Auftragseingang und -bestand im Bauhauptgewerbe, 3. Vj. 2005.

² Gemeinsames Herbstgutachten der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute, 19.10.2005.

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 spekulativ 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 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 prozyklische 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 (bei Zugrundelegung üblicher Eigenkapitalquoten) kaum noch Fremdmittel für spekulative Projekte bereitgestellt werden. Ausländische Private-Equity-Unternehmen haben daher inzwischen auch dieses Betätigungsfeld für sich entdeckt.

Bei der Erwerbstätigenentwicklung zeigte sich 2005 ein Rückgang der SVP-Beschäftigten, der voraussichtlich auch 2006 anhalten wird. Trotz der zurückgehenden Zahl der Bürobeschäftigten steigt deren Anteil an sämtlichen Erwerbstätigen auf Grund der stetigen Tertiärisierung unserer Gesellschaft kontinuierlich an. Nach weiteren Rückgängen im Jahr 2005 rechnet die BulwienGesa AG 2006 mit einer leichten Erholung auf etwa 11,83 Mio. Bürobeschäftigte in Deutschland, die durch Zuwächse bei den Selbstständigen und geringfügig Beschäftigten getragen wird.

4.2 Marktbericht für Büroimmobilien

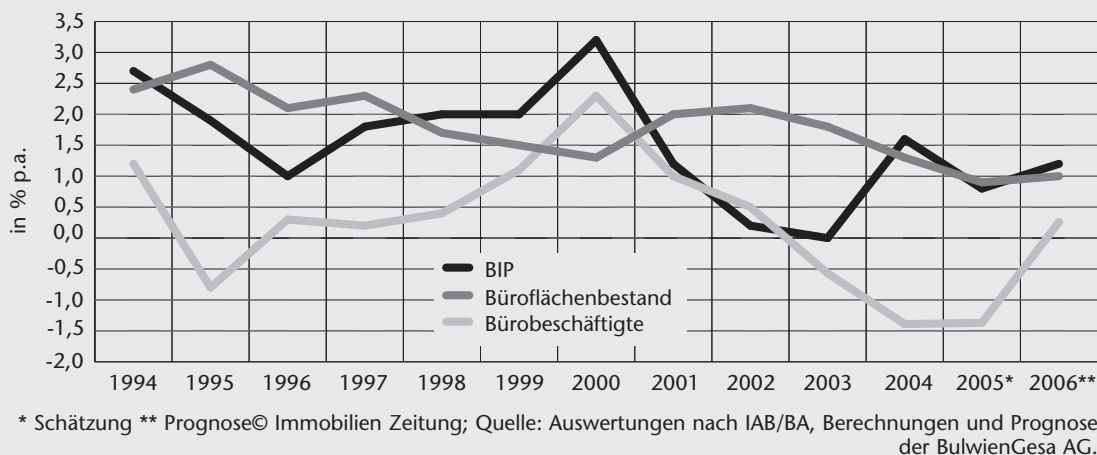
– Situation zum Jahreswechsel 2005/2006

Der deutsche Büroimmobilienmarkt ist auch 2005 durch sinkende Spitzenmieten und rückläufige Genehmigungszahlen geprägt. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich die Vermietungsumsätze allerdings merklich erholt. Der Leerstand scheint 2005 seinen Höhepunkt erreicht zu haben, die Fertigstellungszahlen befinden sich inzwischen auf einem „gesunden“ Niveau.

Während sich die Strukturkenngößen (Bürobeschäftigte, Flächenumsätze, Genehmigungen, Fertigstellungen und Mietniveaus) der sieben Top-Standorte (Frankfurt am Main, München, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Köln und Stuttgart) weiterhin sehr volatil verhalten, folgt die gesamtdeutsche Entwicklung einem stabileren Verlauf. Diese Einschätzung gilt jedoch nicht uneingeschränkt für sämtliche Teilmärkte. Beispielsweise haben die Umlandmärkte Frankfurts und Münchens ihre kritischste Phase noch nicht erreicht – durch Verlagerungen auf inzwischen vergleichsweise günstige Innenstadtlagen bestehen hier noch anhaltende Leerstands- und Mietrisiken. Den Bauboom der Top-Standorte haben die kleineren Märkte (B-Standorte) nur begrenzt nachvollzogen – auf Grund erhöhter Entwicklungsaktivitäten sind künftig auch an diesen Standorten erhöhte Leerstandsniveaus und nur geringe Spielräume bei den Mieten zu erwarten.

Ausgehend von der inzwischen verhaltenen Bauaktivität und den zurückhaltenden Fertigstellungen, bei einer gleichzeitigen leichten Erholung der Gesamtwirtschaft, wird daher in den Metropolen künftig Spielraum für moderate Miet- und Preissteigerungen gesehen.

Abbildung 4.1: BIP-, Bürobeschäftigten- und Büroflächenveränderungen 1994 bis 2006



4.2.1 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 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 – 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 2004 mit ca. 11,96 Mio. Personen niedriger ausfällt, als nach dem früheren Ansatz (für 2002: 13,7 Mio., danach nicht fortgeführt). Dieser Definition haben sich mittlerweile auch die meisten Forschungsinstitute, die sich mit der Thematik befassen, angeschlossen.

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

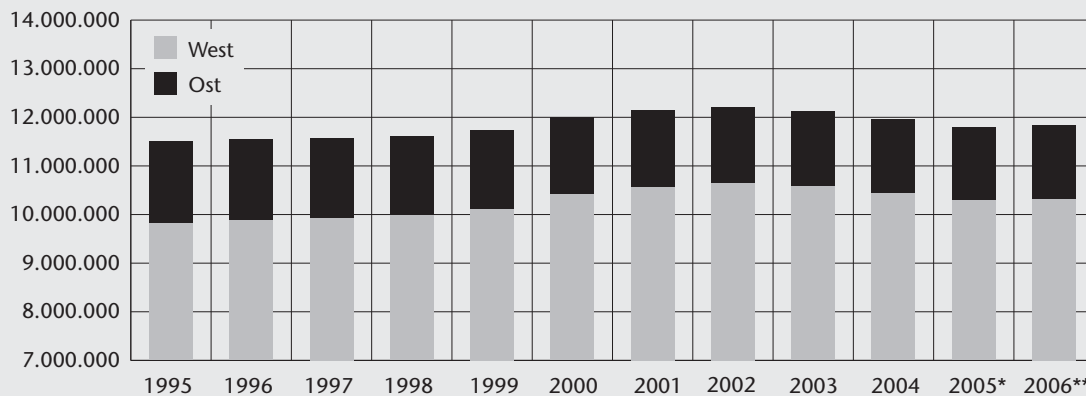
⁴ V. Einem, E. / Tonndorf, T.: Büroflächenentwicklung im regionalen Vergleich, Berlin 1990.

Abbildung 4.2: Struktur der Bürobeschäftigung in Deutschland 2005

	Früheres Bundesgebiet	Neue Bundesländer	Deutschland
Erwerbstätige insgesamt	31.150.000	5.330.000	36.480.000
Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte	22.100.000	4.005.000	26.150.000
SVP-Bürobeschäftigte	7.991.000	1.204.000	9.195.000
+ Selbstständige	1.100.000	140.000	1.240.000
+ Sozialversicherungsfreie	570.000	65.000	635.000
+ Beamte	630.000	95.000	725.000
Bürobeschäftigte insgesamt	10.291.000	1.504.000	11.795.000
(Anteil an den Erwerbstätigen)	(= 33,0%)	(= 28,2%)	(= 32,3%)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Schätzungen der BulwienGesa AG, Basis: Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit, IAB-Auswertung nach Dobberstein

Strukturelle Analysen der Bürobeschäftigung zeigen, dass die Sektoren Verwaltung, Finanzierung, Beratung und Technische Berufe die höchsten Anteile einnehmen. Je nach Standort sind die Proportionen jedoch sehr unterschiedlich. 2004 und 2005 haben sich infolge der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsschwäche, nach aktuellen Berechnungen und Schätzungen, erneut leichte Rückgänge der Bürobeschäftigtenzahlen ergeben. Mit 11,8 Mio. Personen stellt sich das Niveau 2005 etwa -3,3% niedriger dar als im Spitzenjahr 2002.

Abbildung 4.3: Bürobeschäftigte 1995 bis 2006

* Schätzung; ** Prognose

© Immobilien Zeitung;

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

Die im Vorjahresgutachten für 2005 erwartete Erholung der Bürobeschäftigtenzahl hat sich also nicht realisiert. Die Ursache liegt in einem seinerzeit höher angenommenen gesamtwirtschaftlichen Wachstum von 1,4%, das tatsächlich lediglich 0,9% erreicht hat.

Für das Jahr 2006 rechnet die BulwienGesa AG mit einer ersten leichten Erholung der Gesamtanzahl der Bürobeschäftigten seit 2002. Das erwartete Plus von 0,3% (oder rund 30.000 Personen) gegenüber dem Vorjahr wird im Wesentlichen durch Zunahmen bei den Selbstständigen und Geringverdienern bzw. Teilzeitbeschäftigten getragen, die Zahl voll sozialversicherungspflichtiger Büroarbeitsplätze wird weiter zurückgehen. Ende 2006 wird ein Niveau von etwa 11,83 Mio. Personen erwartet.

Insbesondere in dem gewichtigen Bereich des produzierenden Gewerbes bestehen Chancen zu erhöhten Investitionen, dies jedoch in erster Linie im Hinblick auf Effizienzsteigerungen – d.h. Abbau einfacher Tätigkeiten zu Gunsten höher qualifizierter Beschäftigter mit Büroarbeitsplätzen. Daneben erwarten wir einen Bürobeschäftigten-Impuls von der Informations- und Dienstleistungsbranche.

In den sieben besonders zu untersuchenden Metropolen werden höhere Wachstumsraten als im bundesweiten Durchschnitt erwartet. Dies vor dem Hintergrund, dass eine Erholung der Bürobeschäftigung infolge gesamtwirtschaftlicher Konsolidierung typischerweise zuerst an den wirtschaftlich stärksten Standorten einsetzt.

4.2.2 Flächenbestand

Für das gesamte Bundesgebiet gibt es nach wie vor keine exakten Zahlen zum Büroflächenbestand und dementsprechend auch nicht zum Leerstand. Näherungsweise können, wie im Vorjahresgutachten dezidiert dargelegt, über die RIWIS-Datenbank der BulwienGesa AG, die für 125 Städte geschätzte, aber verlässliche Zahlen ausweist, der Büroflächenbestand und der Leerstand ermittelt werden.

Im Vergleich zu Ende 2004 (ca. 285 Mio. m²) ist der Büroflächenbestand bis dato weiter gewachsen. Ende 2005 konnten rund 290 Mio. m² festgestellt werden, die sich bis Ende 2006 auf rund 293 Mio. m² erhöhen werden. Im Vergleich zu den Schätzungen im Vorjahresgutachten sind dabei die nachweislich höheren Flächenbestände Düsseldorfs und Münchens vollständig berücksichtigt.⁵ Auf die alten Bundesländer entfallen derzeit ca. 81,0% (entspricht 235 Mio. m²), die neuen Länder verfügen über etwa 55 Mio. m² Bürofläche. Die sieben Top-Standorte vereinen mit 64,5 Mio. m² über ein Fünftel (22%) des Gesamtbestandes der Bürofläche.

**Abbildung 4.4: Büroflächenbestand 1992 bis 2005
(Mietflächendefinition nach gif-Norm in Mio. m²)**

	1992	1995	2000	2002	2004	Schätzung 2005*
Hamburg	8,0	9,0	9,4	9,9	10,2	10,3
Düsseldorf	5,2	5,6	6,2	6,5	6,8	6,9
Köln	4,1	4,4	4,6	4,9	5,3	5,3
Frankfurt	7,1	7,6	8,2	8,8	9,5	9,6
Stuttgart	3,7	4,5	4,7	5,2	5,4	5,4
München	10,1	10,6	11,4	12,1	12,8	12,9
Berlin	10,5	11,3	13,2	13,7	14,0	14,1
7 Städte	48,7	53,0	57,7	61,1	64,0	64,5
Früheres Bundesgebiet	188,5	202,0	215,0	225,0	232,5	235,0
Neue Länder	37,0	41,5	50,5	51,5	52,5	55,0
Deutschland insgesamt	225,5	243,5	265,5	276,5	285,0	290,0

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

⁵ Basis: Empirische Marktanalysen der Universität Dortmund für Düsseldorf sowie der BulwienGesa AG für München.

Daraus lässt sich für das Jahr 2005 eine durchschnittliche Büroflächeninanspruchnahme pro Beschäftigtem in Deutschland von 24,6 m² (einschließlich des Leerstands) ermitteln. Zieht man den Leerstand ab und betrachtet lediglich die tatsächlich durch jeden Bürobeschäftigten rechnerisch belegte Fläche, so ergibt dies im bundesweiten Durchschnitt 22,7 m² pro Beschäftigtem. Gegenüber dem Vorjahr stellt dies eine Zunahme des Flächenverbrauchs pro Beschäftigtem um etwa +3,2% dar.

Alle Zahlen beziehen sich auf Büro-Mietflächen nach der Definition der gif.⁶ Bezogen auf die Bruttogrundrissfläche (BGF) sind dies 82%, so dass sich nach BGF aktuell ein Flächenbestand in Deutschland von ca. 354 Mio. m² ergibt.

4.2.3 Büroflächenumsatz

Einer der meistzitierten Werte für den Büromarkt ist der Büroflächenumsatz. Nach dem Höchststand im Jahr 2000 von fast 3,2 Mio. m² vermieteter Flächen in den sieben ausgewählten Bürohochburgen ist dieses Volumen kontinuierlich auf 2,0 Mio. m² im Jahr 2003 gefallen. 2004 hat eine Stabilisierung des Niveaus stattgefunden, 2005 konnte eine Steigerung um ca. 15% gegenüber dem Vorjahr auf nunmehr 2,4 Mio. m² realisiert werden. Bezogen auf den Gesamtbestand ist dies eine Quote von 3,7%.

Wichtiger ist, dass sich die in den Jahren 2002 und 2003 leicht negative Nettoabsorption – d.h. der Gesamtumfang der in Anspruch genommenen Büroflächen hatte sich in diesen beiden Jahren leicht verringert – 2004 wieder leicht positiv darstellt. Für 2005 lässt sich noch keine endgültige Aussage treffen – man kann allerdings von einer positiven Entwicklung ausgehen. Obwohl überwiegend Umzüge getätigt wurden, kam es erstmals auch wieder zu Neunachfragen und großflächigen Vermietungen. An den einzelnen Standorten gestaltet sich die Nettoabsorption sehr unterschiedlich.

Abbildung 4.5: Büroflächenumsatz in Tsd. m²

	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	Veränderung 2005
Hamburg	520	410	320	300	449	420	-5%
Düsseldorf	315	321	293	225	236	224	-5%
Köln	173	139	162	203	190	235	24%
Frankfurt	697	583	345	445	307	450	47%
Stuttgart	240	180	138	149	153	145	-5%
München	725	635	384	325	364	452	24%
Berlin	515	430	430	370	395	485	23%
7 Städte	3.185	2.698	2.072	2.017	2.094	2.411	15%

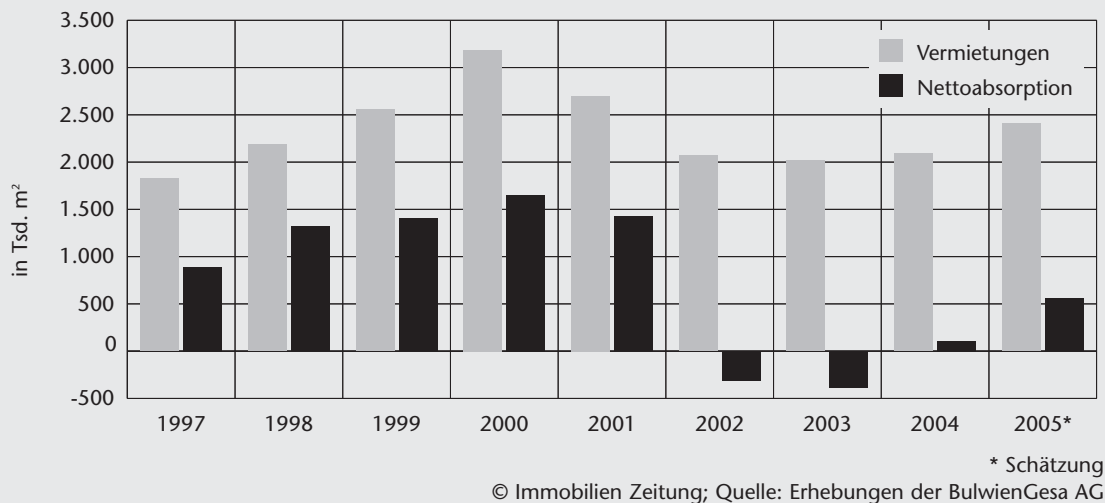
* Schätzung

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Jahresenderhebung der gif e.V. und Auswertungen der Riwiw-Datenbank der BulwienGesa AG

⁶ Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung. Richtlinien zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum (MF-G), November 2004.

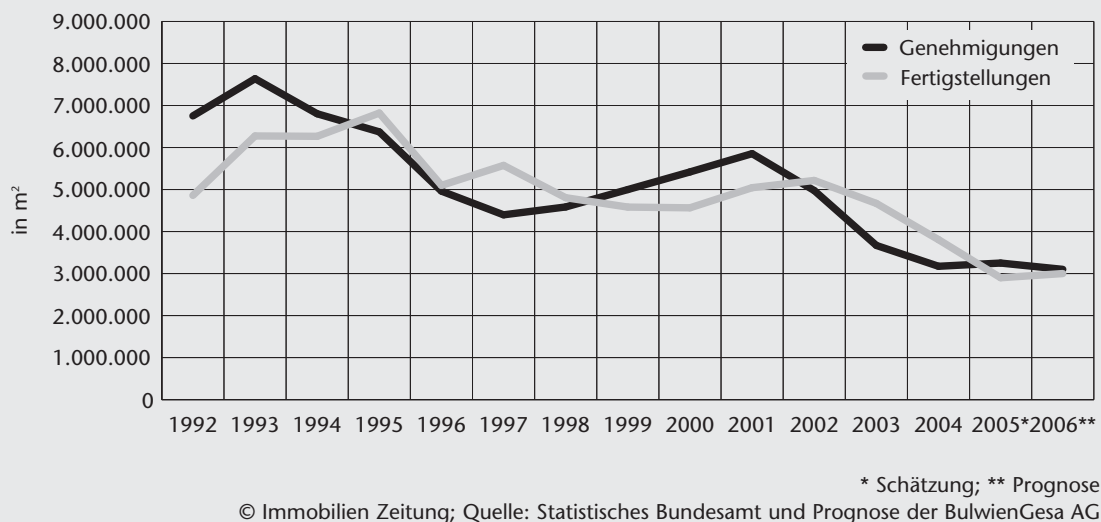
Abbildung 4.6: Vermietungen und Nettoabsorption 1997 bis 2005 (7 A-Standorte)



4.2.4 Bürobautätigkeit

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

Abbildung 4.7: Bürofertigstellungen und -genehmigungen in Deutschland



Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wurden 2004 deutschlandweit 3,8 Mio. m² Bürofläche (Nutzfläche in Büro- und Verwaltungsgebäuden) fertig gestellt (darunter 3,4 Mio. m² in neuen Gebäuden), wovon rund 3,35 Mio. m² auf das frühere Bundesgebiet und knapp 450.000 m² auf die Neuen Länder entfallen.⁷ Bei der Dateninterpreta-

tion ist zu beachten, dass Büroflächen, die anderen Kategorien zugeordnet sind (z.B. unter „Sonstiges“ oder in gemischt genutzten Gebäuden) darin unberücksichtigt sind.

Die Baugenehmigungen für Büro- und Verwaltungsgebäude waren 2004 auf weniger als 3,2 Mio. m² abgesunken (2,8 Mio. m² in West- und rund 340.000 m² in Ostdeutschland). Im Laufe des Jahres 2005 war ein leichter Anstieg zu beobachten (im 1. Halbjahr +2,2%), so dass die Genehmigungen für das gesamte Jahr 2005 voraussichtlich auf rund 3,25 Mio. m² steigen werden. Das bedeutet, dass sich im kommenden Jahr auch die Fertigstellungen kaum verändern werden. Im 1. Halbjahr 2005 wurden in Deutschland nur 490.000 m² Büro- und Verwaltungsgebäude fertig gestellt. Für das Gesamtjahr ist mit höchstens 2,9 Mio. m² zu rechnen. Gegenüber der Prognose aus dem Vorjahr für 2005 (max. 3,0 bis 3,2 Mio. m²) stellt dies einen stärkeren Rückgang dar, der v.a. auf die alten Bundesländer entfällt. Für 2006 ist, auf Grund der wenigen Genehmigungen, eine Stabilisierung auf niedrigem Niveau (ca. 3,0 Mio. m²) wahrscheinlich.

An den sieben großen Bürostandorten zeigt sich gegenüber dem Vorjahr erneut eine spürbare Verminderung der Baufertigstellungen. Im Vergleich zu 2004 (mit 1,5 Mio. m²) wurden 2005 mit nur noch ca. 850.000 m² über 40% weniger Flächen fertig gestellt. Einzig in Hamburg stieg das Volumen zwischen 2004 und 2005 von 98.000 m² auf ca. 127.000 m².

Durch den detaillierten Nachweis aller Einzelprojekte im Rahmen der RIWIS-Datenbank der BulwienGesa AG wurde die für 2005 an den Top-Standorten prognostizierte Zahl an Fertigstellungen nur marginal unterschätzt. Die Abweichung zur Prognose des Vorjahresgutachtens resultiert v.a. aus der verzögerten Umsetzung vorhandener Genehmigungen.

Die Flächen im Bau waren in den sieben Metropolen 2005 erwartungsgemäß weiterhin rückläufig. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum stellt sich die Summe von rund 1,1 Mio. m² zum Jahresende um -25% niedriger als 2004 und zwei Drittel unter dem Maximalwert von 2002 dar.

Allerdings sind bei den Baustarts inzwischen, ausgehend von dem sehr niedrigen Niveau 2004, vereinzelt auch wieder Anstiege zu verzeichnen. Wurden beispielsweise in Frankfurt im Jahre 2004 nur 85.000 m² Bürofläche neu gestartet (Neubau und Sanierung), so waren es allein in den ersten drei Quartalen 2005 134.000 m².

Abbildung 4.8: Flächen im Bau 2003 bis 2005

	Ende 2003	Ende 2004	Ende 2005
Hamburg	390.000	210.000	290.000
Düsseldorf	275.000	130.000	90.000
Köln	270.000	125.000	105.000
Frankfurt	320.000	270.000	210.000
Stuttgart	130.000	100.000	75.000
München	310.000	350.000	155.000
Berlin	275.000	275.000	185.000
7 Städte	1.970.000	1.460.000	1.110.000

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

7 Statistisches Bundesamt.

Für das Jahr 2006 wird an den sieben bedeutendsten Standorten mit ca. 700.000 m² Fertigstellungen gerechnet, was etwa zur Hälfte unter dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre liegt.

4.2.5 Leerstand

Auch die folgenden Zahlen beziehen sich auf Flächen nach der gif-Definition. Der Leerstand in den ausgewählten 125 RIWIS-Städten beträgt Ende 2005 rund 10,0 Mio. m² in West- und 4,5 Mio. m² in Ostdeutschland (zusammen 14,5 Mio. m²) bzw. 8,0% und 13,2% des jeweiligen Flächenbestands. Analog der im Vorjahresgutachten dargelegten Methodik kann aus diesen repräsentativen Marktdaten ein gesamtdeutsches Leerstandsniveau extrapoliert werden.

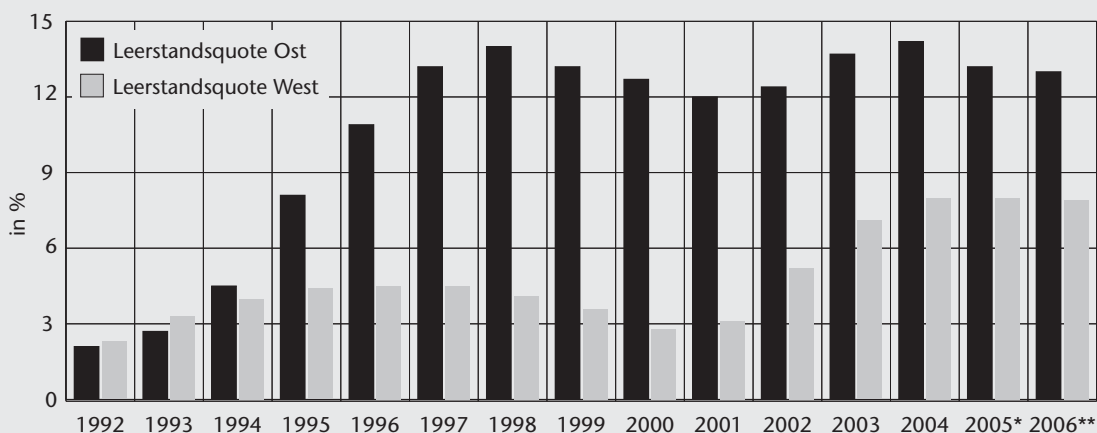
Abbildung 4.9: Leerstandsniveau 2004 (125 Städte)

	Stadt-Typ	Anzahl	Leerstand
Altes Bundesgebiet	Metropolen	7	12,0%
	Städte > 300.000 Einwohner	11	5,7%
	Städte 200.000–300.000 Einwohner	13	4,7%
	Städte 100.000–200.000 Einwohner	40	5,0%
	Städte unter 100.000 Einwohner	29	5,9%
Neue Länder	Städte > 200.000 Einwohner	6	17,5%
	Städte 100.000–200.000 Einwohner	5	12,4%
	Städte unter 100.000 Einwohner	14	13,8%

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

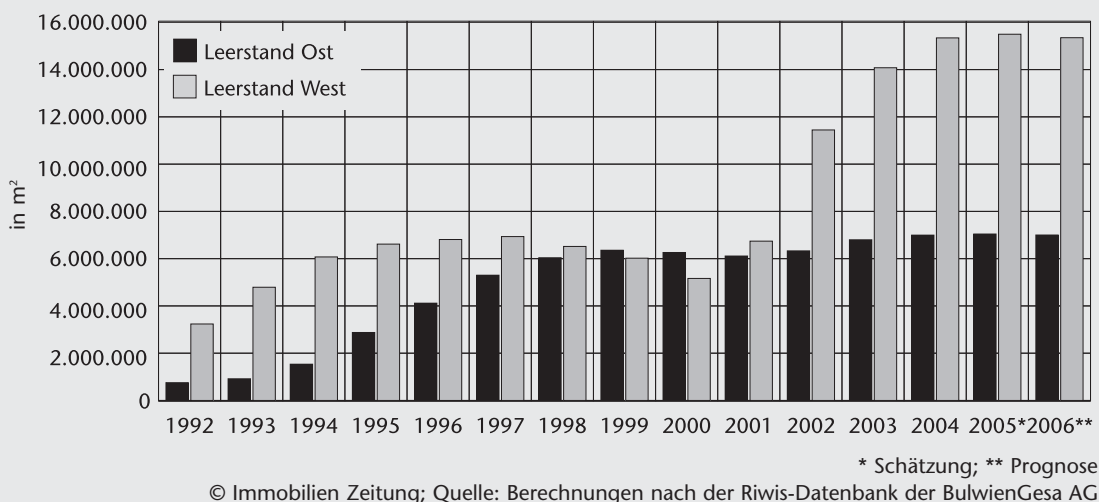
Zum Ende des Jahres 2005 ergibt sich demnach im gesamten Bundesgebiet ein geschätzter Büroflächenleerstand von 22,55 Mio. m² oder 7,8% des Flächenbestands (Westdeutschland: 15,5 Mio. m² oder 6,6%, Ostdeutschland: 7,1 Mio. m² bzw. 12,8 %; alle Zahlen nach gif-Definition). Bis Ende 2006 erwartet die BulwienGesa AG einen Rückgang um -0,9% auf 22,35 Mio. m² auf Grund nicht mehr vermarktbarer Flächen, die aus dem Angebot ausscheiden.

Abbildung 4.10: Leerstandsquoten Ost und West im Vergleich



* Schätzung; ** Prognose

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

Abbildung 4.11: Leerstandsquoten Ost und West im Vergleich

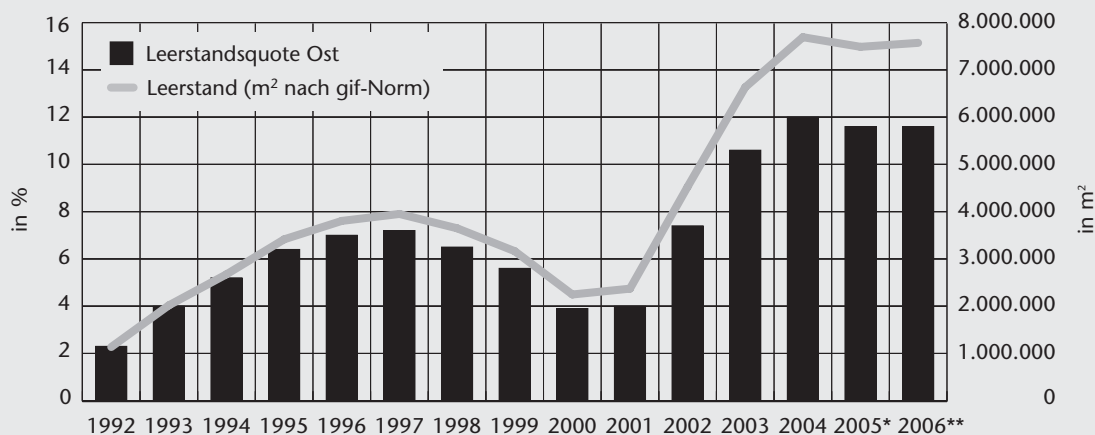
In den sieben Top-Standorten hat der Leerstand 2005 mit 7,6 Mio. m² (etwa ein Drittel des bundesweiten Leerstands) einen Wert erreicht, der -1,5% unter dem Vorjahresniveau liegt. Der Rückgang ist demnach schwächer ausgefallen, als im vergangenen Jahr angenommen (-6%), worin sich erneut der deutlich schwächere Impuls der tatsächlich eingetretenen Konjunkturerholung widerspiegelt. Bei einem Flächenbestand von 64,5 Mio. m² entspricht dies einer Quote von 11,7% gegenüber 12,0% im Vorjahr. Im internationalen Vergleich relativiert sich dieses Niveau. So stellen derartige Raten in ausländischen Bürohochburgen eher die Regel denn die Ausnahme dar.

Bei der Qualität der Leerstände sind auch weiterhin überwiegend gute bis sehr gute Flächen erkennbar, da hierfür vor allem Neubauf Flächen verantwortlich zeichnen. Künftig wird sich die Zusammensetzung voraussichtlich temporär verändern. Bereits gegenwärtig nutzen viele Unternehmen die günstige Marktsituation dazu, sich hinsichtlich der Flächen und Standorte zu verbessern. Ältere Flächen mit problematischen Qualitäten werden daher zunächst verstärkt zu den Leerständen hinzu treten, um sodann mittel- bis langfristig vom Markt genommen zu werden. Letztgenannte Entwicklung gewinnt an Dynamik, sobald der deutschen Konjunktur ein nachhaltiges Wachstum gelingt.

Das Thema Untermietflächen ist weiterhin in einigen Märkten präsent, allerdings mit abnehmender Tendenz. Es handelt sich um eine Größenordnung von rund 900.000 m² oder etwa 12% des Leerstandes über alle sieben erfassten Standorte. Regional sind nach wie vor deutliche Unterschiede vorhanden. In Berlin sind nur 2,4% des Leerstands Untermietflächen, in München sind es ca. 9% und in Frankfurt sogar mehr als ein Viertel. 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. Die tabellarisch dargestellten Leerstandszahlen verstehen sich einschließlich der Untermietflächen.

Nach Einschätzung der BulwienGesa AG wurden die Leerstands-Höchstwerte in den großen deutschen Bürostandorten bereits 2004 erreicht. 2006 wird in den sieben Städten ein Niveau von knapp 7,7 Mio. m² erwartet (entspricht 11,7%, und damit der Quote des Jahres 2005).

Abbildung 4.12: Leerstand und Leerstandsquote in den sieben Metropolen



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

4.2.6 Mieten

Das bundesdeutsche Spitzenmietniveau hat sich 2005 erneut, wenngleich nur noch geringfügig verringert. Nach der Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG, die Zahlen über 125 Städte liefert, sind die Bürospitzenmieten 2005 gegenüber dem Vorjahr von 13,5 EUR/m² um -0,7% auf nunmehr 13,4 EUR/m² gesunken.

Ähnlich stellt sich die Situation bei den Durchschnittsmieten dar, die sich von 2004 auf 2005 um -1,0% nach unten entwickelt haben und nunmehr 9,9 EUR/m² erreichen.

Betrachtet man die sieben Top-Standorte, so liegen die Mieten erwartungsgemäß deutlich über dem Bundesdurchschnitt und zeigen eine weit gehende Stabilisierung gegenüber dem Vorjahr. Die positive Ausnahme bildet Stuttgart mit einer Mietsteigerung um +3,1%. Im umsatzgewichteten Durchschnitt werden Ende 2005 in Spitzenlagen 23,20 EUR/m² bezahlt, bei einer Spannweite von 31,00 EUR/m² in Frankfurt bis 16,50 EUR/m² in Stuttgart.

Bis Ende 2006 rechnet die BulwienGesa AG mit einer leichten Erholung auf durchschnittlich 23,60 EUR/m². Die Mieten erreichen demnach nominal wieder Niveaus wie Mitte der 90er Jahre. Real betrachtet, d.h. unter Herausrechnung der Inflation, liegen diese Werte jedoch deutlich niedriger. Zumindest bei hochwertigen Flächen in attraktiven Lagen sind wieder Mietpreissteigerungen möglich.

Die Problematik z.T. erheblicher Differenzen zwischen vertraglich vereinbarten Mieten einerseits und deren tatsächlich deutlich niedrigeren Niveaus andererseits (unter Berücksichtigung der weiterhin marktüblichen, aber tendenziell rückläufigen Incentives in Gestalt von mietfreien Zeiten oder in Form von Umzugs- und Einrichtungszuschüssen) bleibt auch künftig bestehen. Eine entsprechende Verzerrung der marktregulierenden Strukturkenngröße des tatsächlich feststellbaren Preises ist unvermeidbar.

Abbildung 4.13: 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	13,5	10,4	8,2	10,0	7,8	6,3
2005*	13,4	10,3	8,2	9,9	7,6	6,1

* Schätzung (vorläufig)

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

4.3 Die Standorte im Einzelnen

Grundlage nachstehender Ausführungen sind Auswertungen der RIWIS-Datenbank, empirische Erhebungen der BulwienGesa AG bei den einschlägigen Marktakteuren sowie die Büroflächenerhebung der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif). Zum Zeitpunkt der Erstellung des Gutachtens lagen die endgültigen Zahlen für das Jahr 2005 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 2004 aus dem Vorjahresgutachten. Bei den Angaben zu Leerständen wurden auch in diesem Jahr die Untermietflächen mit berücksichtigt.

Abbildung 4.14: Bürobeschäftigte in Tausend

	1992	1995	2000	2002	2004	Prognose 2005*	Schätzung 2005	Prognose 2006	Veränderung 2006
Hamburg	421	412	437	451	437	464	438	442	0,8%
Düsseldorf	205	193	213	219	211	228	211	213	1,0%
Köln	235	231	257	264	251	269	252	254	0,8%
Frankfurt	292	280	302	309	293	323	293	295	0,6%
Stuttgart	212	200	211	218	213	224	214	215	0,7%
München	413	399	434	453	428	471	430	433	0,8%
Berlin	390	566	572	570	553	592	555	562	1,2%
7 Städte	2.167	2.281	2.425	2.483	2.385	2.570	2.393	2.414	0,9%
Früheres Bundesgebiet	9.127	9.817	10.411	10.648	10.433	10.534	10.291	10.318	0,3%
Neue Bundesländer	0	1.697	1.602	1.548	1.525	1.514	1.504	1.507	0,2%
Deutschland	9.127	11.514	12.013	12.196	11.958	12.048	11.795	11.825	0,3%

* Prognose aus Frühjahrsgutachten 2005, hochgerechneter Durchschnitt
© Immobilien Zeitung; Quelle: Auswertung IAB/BA nach Dobberstein und Prognosenmodell der BulwienGesa AG

Abbildung 4.15: Fertigstellungsvolumina (nach gif-Norm) in Tsd. m²

	1992	1995	2000	2002	2004	Prognose 2005*	Schätzung 2005	Prognose 2006	Veränderung 2006
Hamburg ¹	324	276	126	395	98	180	127	215	69%
Düsseldorf ²	166	208	79	209	124	85	123	47	-62%
Köln ³	130	44	44	177	204	70	101	91	-10%
Frankfurt ⁴	128	119	126	354	278	130	130	129	-1%
Stuttgart ⁵	195	134	62	305	155	60	52	52	0%
München ⁶	158	295	260	469	374	145	150	60	-60%
Berlin ⁷	89	590	270	363	245	100	169	106	-37%
7 Städte	1.190	1.667	966	2.272	1.476	770	852	699	-18%
Früheres Bundesgebiet	4.576	4.177	3.650	4.394	4.262	3.000	2.300	2.600	13%
Neue Bundesländer	285	2.644	915	823	407	100	600	400	-33%
Deutschland	4.985	6.896	4.656	5.216	4.669	3.100	2.900	3.000	3%

¹ Höhepunkt 1993: 550.000 m²,

² Höhepunkte 1991: 295.000 m², 2001: 235.000 m²

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

⁴ Höhepunkt 1993: 390.000 m², 2001: 410.000 m²

⁵ Höhepunkt 1993: 350.000 m²,

⁶ Höhepunkt 1997: 740.000 m²

* Prognose Frühjahrsgutachten 2005

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

Abbildung 4.16: Leerstand (nach gif-Norm) in Tsd. m²

	1992	1995	2000	2002	2004	Prognose 2005*	Schätzung 2005	Prognose 2006	Veränderung 2006
Hamburg ¹	200	530	290	760	1.080	1.200	1.050	1.142	8,8%
Düsseldorf ²	75	220	235	468	771	715	787	756	-3,9%
Köln ³	33	217	135	283	560	555	660	670	1,5%
Frankfurt ⁴	329	882	165	848	1.880	1.475	1.810	1.818	0,4%
Stuttgart ⁵	75	300	72	290	430	315	400	415	3,8%
München ⁶	240	450	50	543	1.270	1.015	1.200	1.198	-0,2%
Berlin ⁷	184	815	1.300	1.335	1.700	1.720	1.670	1.664	-0,4%
7 Städte	1.136	3.414	2.247	4.527	7.691	6.995	7.577	7.663	1,1%
Früheres Bundesgebiet	3.200	6.600	5.200	11.500	15.350	14.500	15.500	15.350	-1,0%
Neue Bundesländer	800	2.900	6.300	6.400	7.000	7.000	7.050	7.000	-0,7%
Deutschland	4.000	9.500	11.500	17.900	22.350	21.500	22.550	22.350	-0,9%

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 2005

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

Abbildung 4.17: Leerstand (nach gif-Norm) in %

	1992	1995	2000	2002	2004	Prognose 2005*	Schätzung 2005	Prognose 2006
Hamburg ¹	2,5%	5,9%	3,1%	7,7%	10,6%	11,5%	10,2%	10,9%
Düsseldorf ²	2,6%	6,6%	6,1%	11,0%	11,3%	10,8% ⁸	11,4%	10,9%
Köln ³	0,8%	4,9%	2,9%	5,8%	10,7%	10,5%	12,5%	12,5%
Frankfurt ⁴	4,7%	11,7%	2,0%	9,7%	19,7%	15,3%	18,9%	18,6%
Stuttgart ⁵	2,0%	6,7%	1,5%	5,6%	8,0%	7,3%	7,4%	7,6%
München ⁶	2,9%	5,1%	0,5%	5,3%	9,9%	7,9% ⁹	9,3%	9,2%
Berlin ⁷	1,7%	7,2%	9,8%	9,8%	12,1%	12,2%	11,8%	11,7%
7 Städte	2,5%	7,0%	4,2%	7,9%	12,0%	11,7%	11,7%	11,7%
Früheres Bundesgebiet	1,7%	3,3%	2,5%	5,2%	6,6%	6,1% ¹⁰	6,6%	6,5%
Neue Bundesländer	2,2%	6,9%	12,4%	12,3%	13,3%	12,6% ¹¹	12,8%	12,5%
Deutschland	1,8%	4,0%	4,4%	6,6%	7,8%	7,3% ¹²	7,8%	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%, ⁸ Entspricht 15,7% nach Vorjahreserhebung (seinerzeit geringerer Flächenbestand), ⁹ Entspricht 9,1% nach Vorjahreserhebung (seinerzeit geringerer Flächenbestand), ¹⁰ Entspricht 6,4% nach Vorjahreserhebung (seinerzeit geringerer Flächenbestand), ¹¹ Entspricht 13,2% nach Vorjahreserhebung (seinerzeit geringerer Flächenbestand), ¹² Entspricht 7,6% nach Vorjahreserhebung (seinerzeit geringerer Flächenbestand), ¹³ Basis: 125 Riwi-Städte (davon 100 im früheren Bundesgebiet und 25 in den Neuen Ländern)

* Prognose Frühjahrsgutachten 2005

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen der BulwienGesa AG

Abbildung 4.18: Spitzenmieten in EUR/m² nach gif

	1992	1995	2000	2002	2004	Prognose 2005*	Schätzung 2005	Prognose 2006
Hamburg ¹	26,6	22,0	25,6	21,5	20,0	20,0	20,5	20,5
Düsseldorf ²	28,1	20,5	22,5	22,0	20,5	20,0	21,0	21,0
Köln ³	19,4	16,9	19,9	20,5	18,5	17,0	19,0	19,0
Frankfurt ⁴	39,4	32,2	43,5	40,0	31,0	28,0	31,0	31,5
Stuttgart ⁵	19,4	16,4	17,9	17,0	16,0	15,0	16,5	16,5
München ⁶	30,7	25,6	33,2	30,0	26,5	25,5	26,5	27,0
Berlin ⁷	43,5	30,7	30,7	24,5	20,5	22,0	20,5	21,5
7 Städte	32,0	26,3	30,9	26,5	22,5	21,5	23,2	23,6
Früheres Bundesgebiet ^{1**}	15,1	13,9	14,7	14,2	13,1	12,5	13,0	13,1
Neue Bundesländer ¹	31,1	22,1	20,0	16,9	14,6	14,5	14,3	14,1
Deutschland ¹	19,2	16,0	16,0	14,8	13,5	13,0	13,4	13,4

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 2005;

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

Abbildung 4.19: Durchschnittsmieten in EUR/m² nach gif

	1992	1995	2000	2002	2004	Schätzung 2005	Prognose 2006
Hamburg ¹	17,4	15,1	16,1	15,8	14,4	14,4	14,7
Düsseldorf ²	18,7	15,9	16,0	16,7	16,2	16,0	16,2
Köln ³	14,8	13,3	12,8	12,7	11,7	11,7	11,9
Frankfurt ⁴	25,1	19,3	24,1	24,4	18,3	17,5	17,8
Stuttgart ⁵	14,3	12,8	14,3	14,5	14,0	14,0	14,2
München ⁶	22,2	18,0	22,5	20,5	17,5	16,8	17,3
Berlin ⁷	21,6	17,4	21,0	18,7	15,2	14,9	15,4
7 Städte	21,6	16,8	19,8	18,5	15,6	15,5	15,9
Früheres Bundesgebiet ⁸	11,4	10,6	10,6	10,5	9,7	9,6	
Neue Bundesländer ⁸	20,9	14,0	14,2	12,9	10,9	10,8	
Deutschland ⁸	13,8	11,5	11,5	11,1	10,0	9,9	

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 2005;

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

4.3.1 Büromarkt Hamburg

Die Entwicklung der bürobeschäftigten Erwerbstätigen war in Hamburg in der vergangenen Dekade von einem erfreulichen Trend geprägt. Nach Düsseldorf zeigte sich bei den unternehmensorientierten Beratungsberufen das stärkste Wachstum. Zwischen 2000 und 2002 wurden 14.000 Büroarbeitsplätze neu geschaffen.

Seit 2001 konnte sich auch Hamburg dem allgemeinen konjunkturellen Trend nicht entziehen und musste bis dato einen Rückgang der Bürobeschäftigtenzahlen auf rund 438.000 hinnehmen. Bis 2006 rechnet die BulwienGesa AG mit einer leichten Erholung um +0,8% auf 442.000 Personen.

2004 haben sich die Neuvermietungen und die durch Eigennutzer absorbierten Flächen im Stadtgebiet mit knapp 450.000 m² um 50% gegenüber dem Tiefststand von nur 300.000 m² im Jahr 2003 erhöht – eine Großvermietung an die Haspa schlug dabei mit 42.000 m² deutlich zu Buche. Dies ist die mit Abstand größte Zunahme bei den Bürometropolen in diesem Zeitraum. 2005 erwartet die BulwienGesa AG einen leichten Rückgang auf 428.000 m² (-4,7%).

Wichtige Großvermietungen waren u.a.:

- 23.000 m² an die BKK Mobil Oil im Hühnerposten an der Altmannsbrücke (Vorvermietung),
- 9.000 m² an das Finanzamt in der Hamburger Straße,
- 8.500 m² an die Deutsche Telekom am Gorch-Fock-Wall 3-7,
- 5.700 m² an AOL im Berliner Tor Center (BTC),
- 5.200 m² an die Polizei Hamburg am Überseering 35.

Ende 2005 befanden sich in Hamburg rund 290.000 m² Büronutzfläche oder 2,8% des Flächenbestandes von 10,3 Mio. m² (gif) im Bau. Angesichts des beträchtlichen Leerstands überrascht diese Zunahme gegenüber dem Vorjahr (210.000 m²).

Nach verhaltenen Fertigstellungen 2004 (98.000 m² Neubau- und 27.000 m² Sanierungsflächen) haben 2005 die Neubaufertigstellungen spürbar um 32,6% auf ca. 130.000 m² zugenommen. Die BulwienGesa AG rechnet 2006 mit einem weiteren spürbaren Anstieg auf insgesamt 240.000 m² Fertigstellungen (davon 215.000 m² in Neubauten und 25.000 m² Sanierungsflächen).

In den nächsten Jahren ist mit keinem deutlichen Rückgang der Leerstandszahlen zu rechnen. Die Leerstandsfläche ist Ende 2005 auf 1,05 Mio. m² zu beziffern, was einer Quote von 10,2% entspricht. Hinzu kommen aktuell ca. 65.000 m² Flächen zur Untervermietung, allerdings mit abnehmender Tendenz (Ende 2004: 110.000 m²). Auf Grund der hohen Neubautätigkeit und des geringen Anstieges der Bürobeschäftigtenzahlen prognostizieren wir für 2006 einen erneuten leichten Anstieg der Leerstandsquote auf 10,9% bzw. 1,14 Mio. m².

Die Spitzenmiete lag in Hamburg Ende des Jahres 2005 bei 20,50 EUR/m² (nominal nach gif) und damit 20% unter dem Höchstwert am Ende des Jahres 2000. In ihrer ak-

8 Nach der Neuerhebung des Büroflächenbestandes Düsseldorf durch die Universität Dortmund wurde der Flächenbestand durch die gif-Sitzung des Arbeitskreises II am 9. Juni 2005 zum 31.12.2004 auf 6,8 Mio. m² festgelegt.

tuellen Prognose rechnet die BulwienGesa AG mit einem stabilen Niveau für 2006. Inklusive etwaiger Incentives liegen die effektiven Mieten derzeit bis zu 10% unter dieser Nominalmiete für einen fünfjährigen Mietvertrag. Bei der Durchschnittsmiete, die Ende 2005 mit 14,40 EUR/m² das Vorjahresniveau gehalten hat und nur etwa 10% unter dem Höchstwert von 16,10 EUR/m² aus dem Jahr 2000 liegt, ist 2006 von einem leichten Anstieg auf 14,70 EUR/m² auszugehen.

Die höchsten Mietabschlüsse wurden in der City (Alt- und Neustadt) und am Hafenrand, d. h. am nördlichen Elbufer und in der HafenCity erzielt. Damit halten sich diese Bereiche weiterhin als hochpreisige Bürostandorte mit Spitzenmieten über 20 EUR/m² etabliert.

4.3.2 Büromarkt Düsseldorf

Seit 2005 berücksichtigt die BulwienGesa AG erstmalig den neu ermittelten Flächenbestand des Düsseldorfer Stadtgebiets von 6,8 Mio. m² nach gif (Stichtag 31.12.2004⁸). Dieser liegt rund 50% höher als die noch in den Vorjahren verwendete Kenngröße von 4,5 Mio. m². Entsprechend ergeben sich auch veränderte Leerstandsquoten, die deshalb keine direkte Vergleichbarkeit mit den Angaben älterer Gutachten gestatten.

Die Anzahl der Bürobeschäftigten ist auch in Düsseldorf 2004 gegenüber dem Vorjahr gesunken – auf 211.000 Personen. 2005 blieb sie stabil. Bis Ende 2006 rechnet die BulwienGesa AG mit einer leichten Zunahme um ca. 1% auf rund 213.000 Personen.

Mit 224.000 m² wurden 2005 im Stadtgebiet rund 12.000 m² weniger als im Vorjahr vermietet. Die Spitzenwerte der Jahre 2000 und 2001 mit jeweils über 300.000 m² konnten bei weitem nicht erreicht werden – diese stellen zweifellos Ausnahmen der Marktentwicklung dar.

Auch 2005 hat sich der Trend zu einem geringen Anteil an Großvermietungen und einem hohen Anteil von Vermietungen unter 2.000 m² fortgesetzt. Dies führte letztlich zu der insgesamt unterdurchschnittlichen Vermietungsleistung.

Die wichtigsten Großvermietungen 2005 waren:

- 14.000 m² an den VDI (Verband deutscher Ingenieure e.V.) am Flughafen,
- 6.900 m² an CapGemini, ebenfalls am Flughafen (Vorvermietung),
- 5.200 m² an den Shoppingsender QVC in der City-Süd,
- 3.100 m² an die AOK in der City.

Der breite Branchenmix der Vorjahre hat demnach auch 2005 den Vermietungsmarkt bestimmt.

Ende 2005 befinden sich in Düsseldorf rund 90.000 m² Büronutzfläche oder 1,3% des Flächenbestandes im Bau. Damit ist erneut ein signifikanter Rückgang der Bautätigkeit gegenüber 2004 (130.000 m²) und 2003 (275.000 m²) erkennbar. Nur rund 30% der im Bau befindlichen Flächen sind spekulativ. Dabei sind insbesondere drei großvolumige Büroneubauprojekte zu nennen, die ohne jegliche Vorvermietung spekulativ begonnen wurden:

- Capricorn Haus der Capricorn Development GmbH (20.600 m²) im Medienhafen,
- Mediatower der Provinzial-Leben-Baubetreuungs GmbH (7.800 m²) im Medienhafen,

- dritter Bauabschnitt des Global Gate der IVG Holding AG (10.800 m²) im Teilraum Grafenberger Allee.

Auch 2005 ist mit einem weiteren leichten Rückgang (ca. 123.000 m² Neubau-, zuzüglich 9.000 m² Sanierungsflächen) bei den Fertigstellungen zu rechnen. 2006 werden sie sich gegenüber dem Vorjahr voraussichtlich fast halbieren (insgesamt rund 60.000 m²), was auf die geringe Zahl an Neubauplänen (nur noch ca. 47.000 m², d.h. fast -60% gegenüber 2005) zurückzuführen ist.

Die hohen Fertigstellungszahlen der vergangenen Jahre haben die Leerstandsrate deutlich ansteigen lassen, so dass Ende 2005 ein Niveau von 11,4% oder rund 787.000 m² leer stehender Fläche erreicht wurde. Die zur Untervermietung angebotenen Flächen betrugen 2005 rund 90.000 m² und weisen somit wieder steigende Tendenz auf (Ende 2004: 70.000 m² nach 125.000 m² Ende 2003).

Die Spitzenmiete lag Ende 2005 in Düsseldorf bei 21,00 EUR/m² (nominal) und damit knapp 7% unter dem Höchstwert in diesem Zyklus von 22,50 EUR/m² im Jahr 2000 (1992: 28,00 EUR/m²). Die höchstpreisigen Mietabschlüsse wurden erneut im Bankenviertel erzielt. Für das Jahr 2006 geht die BulwienGesa AG von einem gleich bleibenden Mietniveau aus. Die gewichtete Durchschnittsmiete hat sich 2005 in der City (16,00 EUR/m²) gegenüber dem Vorjahr (16,20 EUR/m²) leicht verringert. Auf Grund von Incentives liegen die effektiven Düsseldorfer Mieten inzwischen um bis zu 20% unter der Nominalmiete.

4.3.3 Büromarkt Köln

Die Zahl der Bürobeschäftigten in Köln hat bis 2002 deutlich zugenommen. Mittlerweile hat sich die Stadt als einer der großen Bürostandorte in Deutschland etabliert. Die aktuelle Bürobeschäftigtenentwicklung ist allerdings durch die allgemein ungünstige Wirtschaftssituation geprägt. Bis 2004 betrug der Bürobeschäftigtenrückgang gegenüber 2002 insgesamt -4,9% und erreichte 251.000 Personen. 2005 bzw. 2006 wird eine Erholung der Bürobeschäftigten um +0,4 % bzw. +0,8 % auf dann etwa 254.000 erwartet.

Nachdem sich in Köln der Büroflächenumsatz 2004 um -6,5% gegenüber dem Vorjahr verminderte und damit wieder unterhalb der 200.000-m²-Schwelle lag, konnte 2005 eine Erholung auf 235.000 m² verzeichnet werden.

Wichtige Großvermietungen des Jahres 2005 waren

- 60.000 m² an RTL in den Rheinhallen,
- 29.000 m² an die KölnMesse in Mülheim,
- 17.000 m² an Lufthansa in Deutz,
- 10.300 m² an die Atradius Kreditversicherung in den Constantin-Höfen.

Ende 2005 befanden sich in Köln ca. 105.000 m² Büronutzfläche im Bau (inkl. Sanierungen). Die Bautätigkeit ist im Vergleich zu Ende 2004 (125.000 m²) und 2003 (270.000 m²) weiterhin rückläufig, aber noch immer vergleichsweise hoch. Ca. 70% der Flächen im Bau sind vorvermietet.

2005 wurden nur etwa 30.000 m² an Projekten gestartet. Das Fertigstellungsvolumen 2005 (Neubau) lag bei gut 100.000 m² (50% weniger als noch im Vorjahr), 2006 wird

voraussichtlich lediglich ein Volumen von rund 90.000 m² neu auf den Markt kommen. Sanierungen spielen dabei keine größere Rolle (weniger als 2.000 m²).

Der Leerstand in Köln beträgt zum Jahresende 2005 ca. 660.000 m². Er ist damit gegenüber Ende 2004 (560.000 m²) nochmals deutlich angestiegen und stellt einen neuen Spitzenwert dar. Köln ist demnach inzwischen nach Frankfurt die A-Stadt mit der zweithöchsten Leerstandsquote von derzeit 12,5%. Der Neubauleerstand hat sich dabei leicht verringert, hingegen treten freie Flächen vermehrt in Altbeständen auf. 2006 wird sich die Leerstandsrate bei leicht steigendem Bestand kaum verändern (rund 670.000 m²).

Die Spitzenmiete hat in Köln 2005 19,00 EUR/m² erreicht. Incentives werden auch hier verlangt, sind aber mit drei bis sechs Monaten mietfreier Zeit bei fünfjährigen Verträgen geringer als in Frankfurt am Main oder München. 2006 erwartet die BulwienGesa AG ein gleich bleibendes Spitzenmietniveau. Bei der Durchschnittsmiete wird sich 2006 gegenüber dem Vorjahr ebenfalls eine leichte Erholung einstellen, sodass ein Niveau von 11,90 EUR/m² wahrscheinlich ist.

Potenziale für schnelle Projektstarts sind in Köln weiterhin umfangreich vorhanden. Die Entwicklung der rechtsrheinischen Flächenareale in Deutz können vergleichsweise zügig umgesetzt werden, ebenso wie die kurzfristig verfügbaren Flächenpotenziale im Rheinauhafen. Als weitere wichtige Büroplanungen können das Dominium und das Cäcilium in der City genannt werden.

4.3.4 Büromarkt Frankfurt am Main

Für 2005 wird die Zahl der Bürobeschäftigten in Frankfurt am Main auf 293.000 geschätzt. Diese liegt ca. 5% unter dem Wert von 2002 und entspricht dem Vorjahresniveau. 2006 wird eine Steigerung um allenfalls 2.000 Beschäftigte bzw. 0,7% gegenüber dem Vorjahr prognostiziert.

Der Flächenumsatz in Frankfurt unterliegt sehr hohen Schwankungen. Wurden im Spitzenjahr 2000 im Stadtgebiet noch fast 700.000 m² abgesetzt, so waren es zwei Jahre später nur noch halb so viel. 2004 war erneut ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um rund -30% auf 307.000 m² feststellbar. Im Jahr 2005 fand wieder eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 47% auf etwa 450.000 m² statt.

Größere Vermietungen 2005 waren:

- 22.500 m² an das Ordnungsamt der Stadt Frankfurt am Main, Krifteler Straße,
- 17.000 m² an T-Systems in der Alkmene, Mainzer Straße,
- 12.000 m² an die Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer im SGZ-Hochhaus an der Bockenheimer Anlage,
- 10.500 m² durch die Deka-Bank im Skyper an der Taunusstraße,
- 10.300 m² an die Agentur für Arbeit in Sachsenhausen, Hainer Weg.

Ende 2005 befanden sich in Frankfurt am Main über 200.000 m² im Bau (einschließlich Sanierungen). Etwa 15% davon sind Sanierungsflächen, der spekulative Anteil beträgt rund 50%. Im Vergleich zu Ende 2004 (270.000 m²) und 2003 (320.000 m²) ist die Bautätigkeit erneut zurückgegangen, so dass eine langsame Entspannung des bedrängten Marktes beginnt.

Dennoch sind auch in 2005 Projekte neu begonnen worden:

- Verwaltungsgebäude MaiNova in der Solmstraße mit 20.000 m²,
- Westend Duo an der Bockenheimer Landstraße 24–26 mit 18.300 m² Bürofläche,
- Nike-Zentrale in der Otto-Fleck-Schneise mit 6.800 m²,
- Büro- und Geschäftshaus in der Karl-Straße 4–6 mit 12.300 m² (vermietet an die Deutsche Bahn).

Für das Jahr 2005 beläuft sich das Neubau-Fertigstellungsvolumen auf ca. 130.000 m². 2006 wird mit einer stabilen Entwicklung gerechnet, sodass sich ein vergleichbares Niveau ergibt.

Die Leerstandsquote erreichte Ende 2005 mit 18,8% ein Niveau marginal unterhalb des historischen Höchstwertes aus dem Vorjahr (19,7%). In absoluten Zahlen sind dies 1,81 Mio. m² (bei einem Gesamtbestand von 9,6 Mio. m² im Stadtgebiet). Sie ist damit deutlich weniger stark gesunken als noch im letzten Frühjahrsgutachten erwartet, was das anhaltende Strukturproblem der Metropole (Prägung durch den Finanzsektor) verdeutlicht. Zum gleichen Zeitpunkt beträgt der Anteil der Untervermietungsflächen ca. 430.000 m², womit er deutlich niedriger ausfällt als Ende 2004 (ca. 540.000 m²). Ab 2006 wird keine wesentliche Veränderung erwartet, sodass ein leicht erhöhtes Leerstandsniveau von 1,82 Mio. m² bei einem ebenfalls erhöhten Flächenbestand eine Leerstandsquote von 18,6% wahrscheinlich macht. Dies vor allem deshalb, weil vermutlich einige Untermietflächen nicht mehr angeboten werden.

Die Spitzenmiete beläuft sich Ende 2005 auf 31,00 EUR/m² (abweichend von der gif-Endjahreserhebung). Die höchsten Mieten werden, wie schon in den Vorjahren, im Bankenviertel erzielt. Überdurchschnittliche Mietniveaus finden sich auch im Westend und in der erweiterten Innenstadt. Durch die hohen Leerstandsquoten sind in Frankfurt am Main Incentives bei Mietneuabschlüssen sehr bedeutsam und machen bis zu 15% eines Fünfjahresvertrags aus. 2006 wird eine leichte Aufwärtsbewegung der Spitzenmiete auf etwa 31,50 EUR/m² erwartet.

Die gewichtete Durchschnittsmiete betrug 2005 im Stadtgebiet 17,50 EUR/m² und damit rund 4% weniger als im Vorjahr. 2006 wird erstmals seit 2001 wieder das Potenzial einer leichten Aufwärtsentwicklung auf 17,80 EUR/m² gesehen.

4.3.5 Büromarkt Stuttgart

Die Bürobeschäftigtenentwicklung in Stuttgart zeigte, nach einer schwachen Phase Mitte der 90er Jahre, zwischen 2000 und 2003 ein deutliches Wachstum. Im Verhältnis zu den übrigen Metropolen konnte die Stadt seit 2000, nach München, mit insgesamt 8% die zweitgrößte relative Beschäftigtenzunahme erzielen. Zwar war die Beschäftigtenzahl 2004, wie auch in anderen deutschen Metropolen, auf 213.000 spürbar rückläufig (-1,8 % gegenüber dem Vorjahr), die Wirtschaftsstruktur erweist sich aber als stabil. 2005 wird eine geringfügige Zunahme der Beschäftigten um +0,3% auf etwa 214.000 geschätzt.

Der Büroflächenumsatz erreichte 2005 ca. 140.000 m². Gegenüber 2004 sind das etwa 8,5% weniger.

Die größten Vermietungen in Stuttgart im Jahre 2005 waren:

- 4.000 m² an die Unilog Integrata Training AG im Businesspark Fasanenhof Ost,
- 3.500 m² an das Sozialgericht in der Theodor-Heuss-Straße,
- 3.000 m² an die Daimler Chrysler Bank im Oasis III in der Heilbronner Straße,
- 2.800 m² an die BBDO Germany auf dem Bosch Areal in der Breitscheidtstraße.

Ende 2005 befanden sich in Stuttgart 75.000 m² im Bau, davon lediglich 1.500 m² Sanierungen. Etwa zwei Drittel dieser Flächen sind spekulativ. Die Bautätigkeit ist im Vergleich zu Ende 2004 (100.000 m²) und 2003 (130.000 m²) weiterhin rückläufig. Fertig gestellt wurde im abgelaufenen Jahr mit 52.000 m² etwa nur noch ein Drittel des Vorjahreswertes.

Die spekulativen Flächen im Bau konzentrieren sich im Wesentlichen auf die gemischt genutzten Projektentwicklungen Cannstatter Carré (10.000 m²) und Königsbau-Passagen (18.000 m²). Im 1. Halbjahr 2005 wurden lediglich zwei Objekte mit rund 7.000 m² Büronutzfläche gestartet, beide spekulativ. Im dritten Quartal erfolgte der Baubeginn des an die Agentur für Arbeit voll vermieteten Gebäudes in der Rosensteinstraße (ehemaliges MediaForum, zweiter Bauabschnitt mit 13.000 m²).

Der Leerstand in Stuttgart erreichte 2005 etwa 400.000 m², was ca. 7% unter dem historischen Höchstwert des Vorjahres von 430.000 m² liegt. Untervermietungen sind zwar auch in Stuttgart vorhanden, aber nicht von großer Bedeutung (ca. 70.000 m²). Auf Teilraumbene konzentrieren sich die Leerstände hauptsächlich auf die City und Cityrand-Gebiete sowie Vaihingen. Die aktuelle Leerstandsquote von 7,4% signalisiert eine verbesserte Marktverfassung, die sich 2006 allerdings – auf Grund des erhöhten Flächenangebots – auf 7,6% erhöhen wird. Dies entspricht einem absoluten Volumen von 415.000 m².

In Stuttgart sank die Spitzenmiete nach 2001 leicht. 2005 konnte erstmals seit 2002 wieder eine Steigerung des Niveaus um 3,1% auf 16,50 EUR/m² verzeichnet werden. Auf Grund der geringen Transparenz bezüglich Einzelvermietungen sind in Stuttgart die Mietangaben vorsichtig zu bewerten, da Informationen einzelner Makler erheblich differieren. Incentives sind auch hier üblich. 2006 erwarten wir eine Fortsetzung des bisherigen Trends stabiler Spitzenmieten. Die Durchschnittsmiete stabilisierte sich 2005 ebenfalls bei 14,00 EUR/m², 2006 erwartet die BulwienGesa AG eine schwache Erholung auf 14,20 EUR/m².

4.3.6 Büromarkt München

Im Vergleich zum letztjährigen Gutachten wird erstmals auch für München ein deutlich höherer Flächenbestand berücksichtigt. Diese neuen Werte basieren auf einer Büromarktstudie der BulwienGesa AG und der Baasner, Möller & Langwald GmbH. Der Bestand stellt sich für 2004 mit 12,8 Mio. m² rund 16% höher dar, als bislang angenommen. Die bei der Durchführung der Studie angewandte Methodik berücksichtigt sämtliche Büroflächen inklusive derzeit nicht am Markt aktiver Flächen (z.B. Bürogebäude der öffentlichen Verwaltung). In diesem empirisch ermittelten Flächenbestand wird folglich die bisherige „marktorientierte“ Definition des Flächenbestandes erweitert. Der neue Flächenbestand schließt mit einer „planungsorientierten“ Ausrichtung die nicht am Markt gehandelten Flächen mit ein und weist folglich ein höheres Gesamtvolumen auf.

Die Zahl der Bürobeschäftigten ist zwar von 2000 bis 2002 kräftig gestiegen. 2004 aber sank sie auch an diesem Standort (2004: 428.000). Seit 2005 begann jedoch eine leichte Erholung (auf 430.000 m²), so dass 2006 etwa 433.000 Personen erwartet werden.

Zwischen 1999 und 2001 erfolgten in München weit mehr als 50% der Anmietungen durch Unternehmen aus dem TMT-Bereich (Technologie, Medien, Telekommunikation). Bereits 2002 ging deren Anteil auf nur noch 40% zurück. Dies hat sich in den letzten Jahren zu einer wieder gemischteren Nachfrage – mit Schwerpunkt 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 2005 belaufen sich die Neuvermietungen im Stadtgebiet auf rund 452.000 m². Dies liegt deutlich über den Niveaus der drei vorangehenden Jahre, jedoch annähernd 38% unter dem Höchstwert von 2000 (725.000 m², zuzüglich 300.000 m² im Umland). Bezogen auf das Vorjahresniveau beträgt der Zuwachs fast 25%. Im Umland der Landeshauptstadt kamen nochmals etwa 130.000 m² hinzu.

Wesentliche großflächige Vermietungen waren:

- 12.500 m² an McKinsey & Co. in den Lenbach Gärten, Block B (Vorvermietung),
- 8.500 m² an O2 Germany im Uptown München, Campusgebäude B,
- 7.200 m² an die Dresdner Bank AG in der Marsstraße,
- 6.000 m² an den Condé Nast Verlag in den Lenbach Gärten, Block F, Meiserstraße,
- 5.900 m² an die Loyalty Partner GmbH an der Theresienhöhe.

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 2005 befanden sich in München ca. 155.000 m² Büroflächen (einschließlich 50.000 m² Sanierungsfläche) im Bau. Rund ein Viertel davon sind spekulativ. Die Baustarts haben sich im Vergleich zum Vorjahr fast halbiert. Wie im vergangenen Frühjahrsgutachten prognostiziert, sind die Fertigstellungen 2005 deutlich auf 150.000 m² zurückgegangen. 2006 erwartet die BulwienGesa AG eine Fortsetzung dieses Trends und ein Niveau von nur noch etwa 60.000 m², was lediglich 12,5% des Spitzenwertes aus dem Jahre 2003 (480.000 m²) entspricht.

Der Leerstand erreichte 2005 im Stadtgebiet mit 1,2 Mio. m² (oder 9,3% des Netto-Bestandes von 12,9 Mio. m²) ein niedrigeres Niveau als noch im Jahr davor (1,27 Mio. m² bzw. 9,9%). Der Anteil der Flächen, die zur Untervermietung angeboten werden, hat sich nicht wesentlich geändert und wird aktuell mit ca. 120.000 m² angenommen. 2006 wird mit einem weiteren Rückgang des Leerstands auf 9,2% oder knapp unter 1,2 Mio. m² gerechnet.

Im Umland von München beträgt der Leerstand 2005, auf Basis der neuen Flächendefinition von 3,9 Mio. m² 2004 (gegenüber noch 3,1 Mio. m², wie sie im Vorjahresgutachten verwendet wurden), nur noch rund 14,7%. Dies liegt deutlich unter dem historischen Höchststand von 16,3% in 2003. Besonders hohe Leerstände finden sich nordöstlich von München in den Gemeinden Unterschleißheim, Ismaning und Hallbergmoos. Trotz erhöhter Attraktivität der Innenstadtlagen sieht die BulwienGesa AG Potenzial für eine beginnende Entspannung bei den Leerständen im Umland. 2006 wird die Quote auf Grund keiner weiteren Neubauten auf ca. 13,5% sinken.

Die Spitzenmiete beträgt Ende 2005 in München 26,50 EUR/m² (abweichend von der gif-Endjahreserhebung), womit sie sich gegenüber dem Vorjahr stabilisiert hat und die Talsohle der Abwärtsentwicklung erreicht zu haben scheint. Incentives werden an allen Standorten gewährt. Im Jahr 2006 wird eine erste leichte Erholung der Spitzenmieten auf knapp 27,00 EUR/m² erwartet.

Die gewichteten Durchschnittsmieten konnten sich 2005 dagegen noch nicht nachhaltig stabilisieren. Im Stadtgebiet lag das Niveau zum Jahresende bei 16,80 EUR/m², was einen nochmaligen Rückgang gegenüber dem Vorjahr um -4% darstellt. Die Bulwien-Gesa AG sieht damit jedoch den vorläufigen Tiefpunkt als erreicht an und rechnet 2006 mit einer ersten leichten Erholung auf bis zu 17,30 EUR/m².

Spitzenmieten werden derzeit nur in zentralen Innenstadtlagen und bei Objekten mit sehr hochwertigen Ausstattungsniveaus erzielt. Die Volatilität der Mieten ist an peripheren Standorten ausgeprägter. Da sich die Nachfrage derzeit weitgehend auf zentrale Lagen bzw. Stadtteillagen mit kleinteiligeren Vermietungen konzentriert, ist die Nachfrage in peripheren Lagen weiter sehr verhalten und wird dort zu weiteren Mietrückgängen führen.

4.3.7 Büromarkt Berlin

Für 2005 geht die BulwienGesa AG von einem Zuwachs an Bürobeschäftigten in Berlin von knapp 0,4% und für 2006 von nochmals 1,3% gegenüber dem jeweiligen Vorjahr aus. Die Gesamtzahl erhöht sich somit auf insgesamt 562.000 Personen. Damit ist Berlin nach wie vor der größte Büromarkt in Deutschland.

Der Flächenumsatz erholte sich auch in Berlin 2005 gegenüber dem Vorjahr spürbar um 23% auf 485.000 m². In der Bundeshauptstadt waren in den letzten Jahren die geringsten Schwankungsbreiten zu verzeichnen, wenngleich die Umsatzhöhe 2005 maßgeblich durch mehrere Großvermietungen an die Bundesagentur für Arbeit (insgesamt ca. 50.000 m²) beeinflusst wurde. Inzwischen sind aber auch wieder Vermietungen auf Grund von Unternehmenserweiterungen oder Zuzügen von außen erkennbar.

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

Die wichtigsten Großvermietungen im Jahre 2005 waren:

- 24.000 m² an die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben im DGZ Business Life Park,
- 17.800 m² an die Bundesagentur für Arbeit in der Sickingerstraße,
- 15.000 m² an Bombardier Transportation in der Königlichen Eisenbahndirektion in Kreuzberg,
- 13.000 m² an die Bundesagentur für Arbeit in Kreuzberger Markgrafentpark,
- 12.500 m² an den AOK Bundesverband in der Rosenthaler Straße,
- 11.500 m² an die Bundesagentur für Arbeit im Prenzlauer Berg, Storkower Straße.

2005 belaufen sich die Fertigstellungen auf insgesamt 176.000 m². Ende 2005 befinden sich 185.000 m² Büroflächen im Bau (2004 und 2003 jeweils 275.000 m²). Der Anteil

der spekulativ im Bau befindlichen Flächen liegt bei einem Viertel der Neubauten und aktuellen Sanierungen. Dieser Wert ist geringer als im Vorjahr. 2006 rechnet die BulwienGesa AG nur noch mit knapp über 100.000 m² Fertigstellungen.

Auf Grund nachlassender Bautätigkeit haben sich die Leerstände in Berlin bis Ende 2005 leicht auf 1,67 Mio. m² (gegenüber noch 1,7 Mio. m² in 2004) verringert. Die Leerstandsrate sank damit im gleichen Zeitraum von 12,1% auf 11,8 % (inkl. ca. 50.000 m² Untermietflächen). 2006 wird eine weitere leichte Erholung auf 11,7% bzw. 1,66 Mio. m² erwartet. Eigentümer von Büroobjekten in 1a-Lagen werden auch weiterhin mit dauerhaften Leerständen bzw. weitreichenden Lockangeboten leben müssen.

Bei den Spitzenmieten blieb 2005 das Niveau gegenüber dem Vorjahr stabil. Die Durchschnittsmieten haben dagegen noch leicht nachgegeben. Ende 2005 betrugen die Spitzenwerte fast 20,50 EUR/m². Die gewichteten Durchschnittsmieten sind in fast allen Teillagen ebenfalls nochmals leicht gesunken und liegen bei knapp 15,00 EUR/m². Im Jahre 2006 geht die BulwienGesa AG von einer leichten Trendwende und einer Steigerung auf 15,40 EUR/m² aus, unter den Voraussetzungen, dass die Fertigstellungsvolumina weiterhin gering bleiben und sich die allgemeine konjunkturelle Lage bessert.

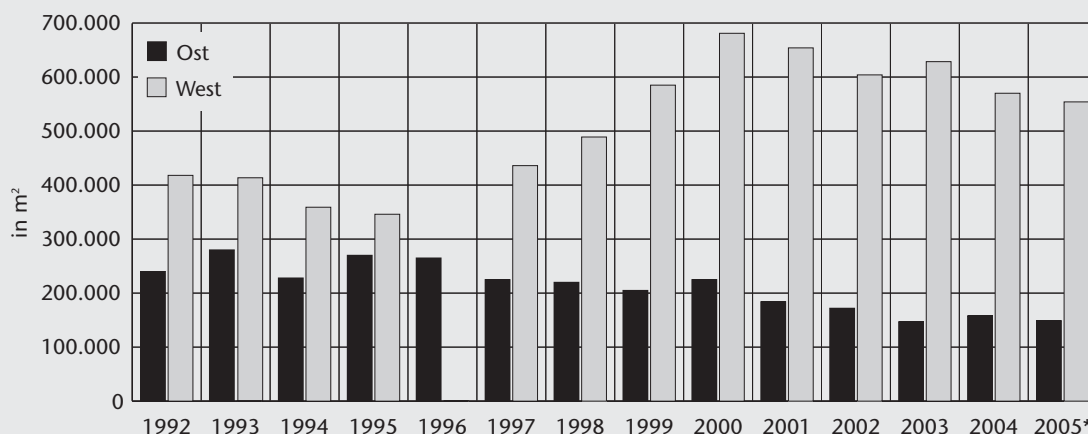
Wie auch schon im Vorjahr werden sich die Mieten bei modern ausgestatteten, funktionalen Büroobjekten mit Stellplätzen und einer guten ÖPNV-Anbindung in den 1b-/2a-Lagen der Bezirke Mitte, Kreuzberg und Charlottenburg vergleichsweise schneller erholen bzw. teilweise bessere Vermarktungschancen erzielen, da dort ein erheblicher Teil der Vermietungen stattfindet.

4.3.8 Büromärkte an B-Standorten

Zu den B-Standorten zählen Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung, die Büroflächenbestände zwischen 1,5 und 3 Mio. m² und Bürobeschäftigte von 50.000 bis 150.000 Personen aufweisen. Hinzu kommen Flächenumsätze, die in der Regel über 35.000 m² pro Jahr liegen.

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 1990er Jahren von vorwiegend eigennutzerorientierten Beständen zu Standorten mit Investitionsobjekten entwickelt. Gemeinsamkeiten der Entwicklung sind eine ausgeprägte Wachstumsphase Anfang der 1990er Jahre sowie ein Rückgang der Mieten und der Bautätigkeit mit dem Ende des Wiedervereinigungsbooms ab Mitte des vorangegangenen Jahrzehnts. Hinzu kommen vergleichsweise stabile Beschäftigtenzahlen.

Abbildung 4.20: Flächenumsatz B-Standorte 1992 bis 2005



* Schätzung

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

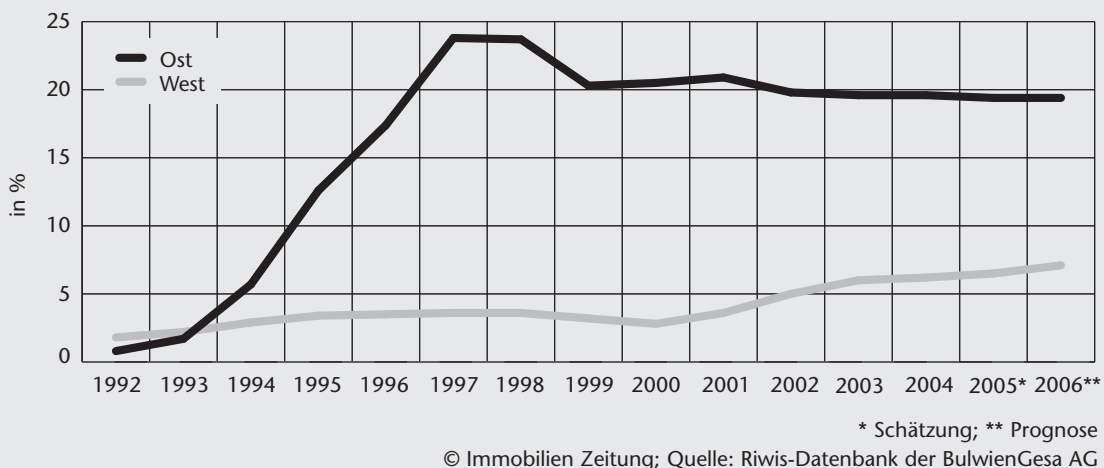
In den neuen Bundesländern dominieren seit Ende der 1990er Jahre hohe Leerstandsvolumina mit geringer Chance auf Vermarktung. Bemerkenswert ist, dass die Bautätigkeit während der letzten Jahre v.a. an einigen westdeutschen Standorten fortwährte und die Leerstände folglich weiter anwuchsen. Entsprechend nimmt die Vergleichbarkeit der Marktentwicklung mit den A-Standorten zu.

Bei den Beschäftigten kam es 2004 und 2005 in Ost- und Westdeutschland zu weiteren Rückgängen, erst 2006 besteht Aussicht auf ein Wachstum von ca. 0,5 %. Insgesamt entspricht dies ca. 6.000 zusätzlichen Bürobeschäftigten in den genannten Städten.

Das Fertigstellungsvolumen an den B-Standorten liegt 2005 bei etwa 280.000 m², davon 250.000 m² in den alten und annähernd 30.000 m² in den neuen Bundesländern. Volumina über 10.000 m² wurden in Dortmund (94.000 m²), Duisburg (43.500 m²), Essen (31.000 m²), Bremen (26.000 m²), Nürnberg (15.500 m²), Hannover (13.000 m²) und Dresden (11.000 m²) realisiert. 2006 ist mit einer vergleichbaren Größenordnung zu rechnen. Das Bauvolumen folgt auch hier den wirtschaftlichen Zyklen, gegenüber

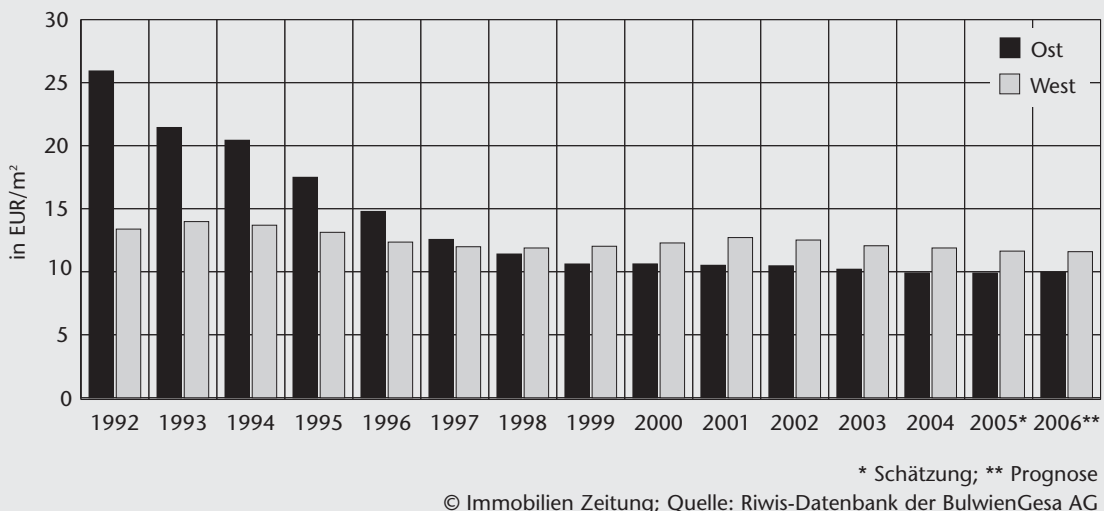
den A-Städten jedoch mit einem Zeitverzug von einem bis zu mehreren Jahren. Auf Grund wiedervereinigungsbedingt dauerhaft erhöhter Leerstände werden in den ost-deutschen Standorten auch in den nächsten Jahren keine wesentlichen Fertigstellungen erwartet.

Abbildung 4.21: Leerstand an B-Standorten (nach gif-Norm) 1992 bis 2006



2005 bewegen sich die Leerstände an den zehn mittelgroßen westdeutschen Standorten bei ca. 6,5%, was zwar unter dem Niveau der Metropolen liegt, aber dennoch einen neuen historischen Höchstwert markiert. Wegen der zurückhaltenden Beschäftigtenentwicklung ist ein kurzfristiges Absinken unwahrscheinlich – 2006 wird sich die Quote sogar auf über 7% erhöhen. An den drei ostdeutschen Standorten liegt das Leerstandsniveau 2005 im Schnitt bei 19,4%. Neben einer großen Anzahl nicht marktfähiger Objekte, die vor allem steuerorientiert erstellt wurden, enthält der Leerstand auch hochwertige Flächen in guten Lagen. 2006 wird keine Erholung dieses Niveaus erwartet. 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 4.22: Spitzenmieten an B-Standorte 1992 bis 2006



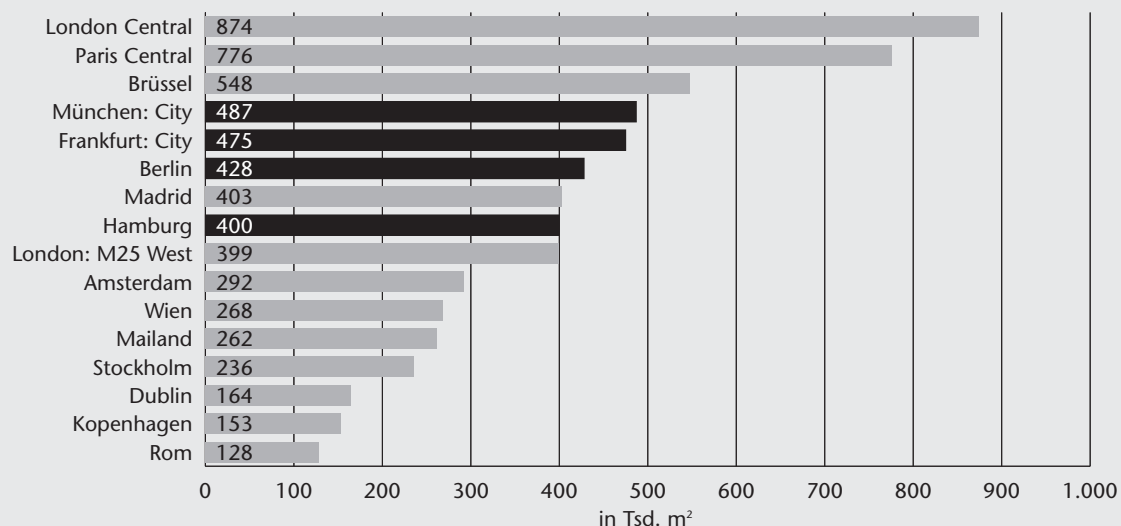
Die Volatilität der Spitzenmieten in den Citylagen an den westdeutschen B-Standorten ist geringer als an den A-Standorten. Zeitlich folgt die Mietentwicklung derjenigen der A-Städte. 2005 gingen die Spitzenmieten im Durchschnitt um 30 Cent auf 11,60 EUR/m² weiter zurück, die Spannweite lag zwischen 10,00 und 12,50 EUR/m². 2006 wird eine Stabilisierung erwartet. In den neuen Ländern lassen hohe Leerstände und eine unzureichende Beschäftigtenentwicklung weiterhin kaum Raum für Mietsteigerungen. Bis zum Ende des Jahres 2006 wird hier bei den Mieten von einer Stabilisierung auf dem derzeitigen Niveau ausgegangen (rund 10,00 EUR/m²).

4.4 Entwicklungen in europäischen Bürostandorten

Im Vergleich zu den Einschätzungen des Vorjahres erweist sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa derzeit etwas verhaltener. Noch schwächer als Deutschland entwickelten sich 2005 die Niederlande, Portugal und Italien. Ebenfalls geringer werden derzeit die Wachstumsbeiträge der neuen europäischen Mitgliedstaaten eingeschätzt.

London ist, wie bereits in den Vorjahren, erneut der bedeutendste europäische Bürostandort. Die Flächenumsätze im zentralen Bereich liegen hier mit 874.000 m² im Fünfjahres-Durchschnitt fast doppelt so hoch wie am stärksten deutschen Standort (München: 487.000 m²). Bei den Umsätzen nimmt das Pariser Zentrum mit 776.000 m² den zweiten Rang ein. In London und Paris wird, nach den deutlichen Umsatzzuwächsen der Vergangenheit, zunächst eine Stagnation erwartet. Anders stellt sich die Situation in Spanien dar – hier wird sich die Flächennachfrage voraussichtlich noch erhöhen.

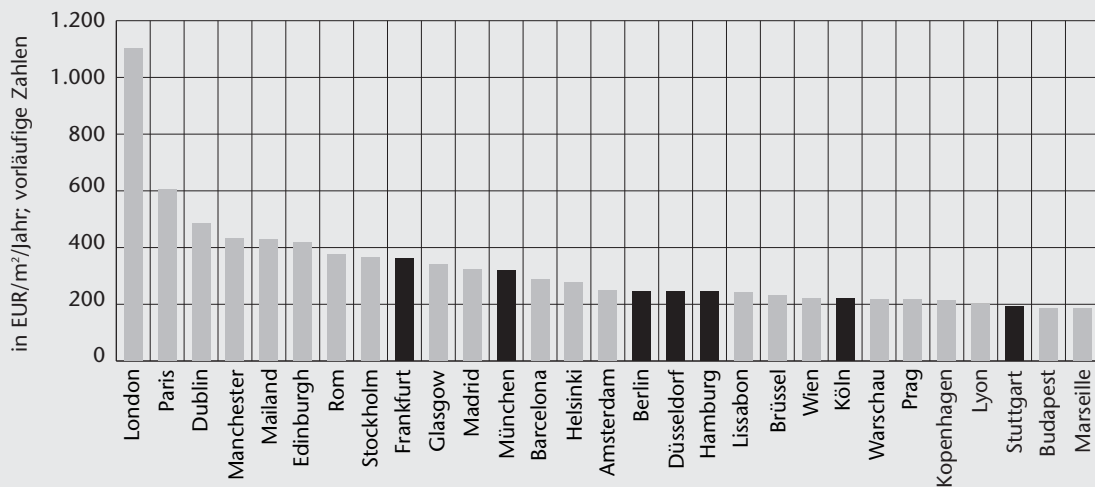
Abbildung 4.23: Flächenumsatz (Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2004)



© Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

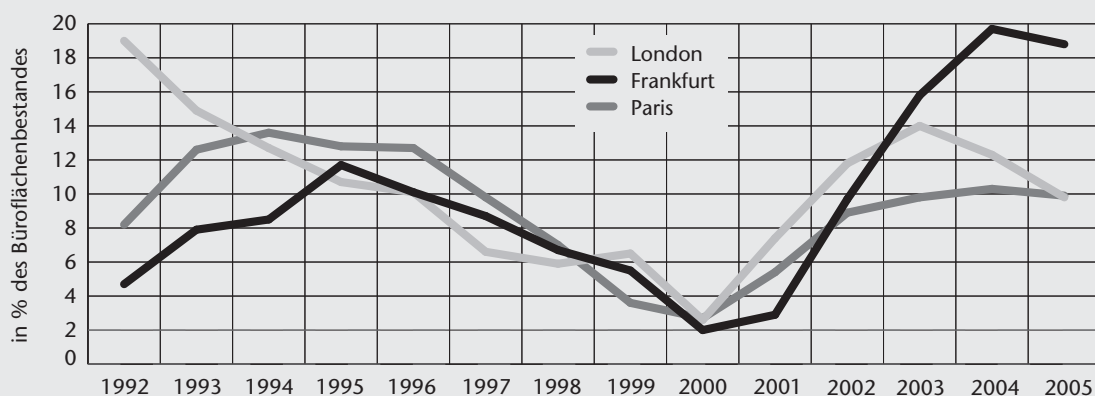
Mit Ausnahme der wachstumsschwächsten Staaten stagnieren die Leerstandsraten in Europa inzwischen. Mit 18,8% Leerstand erreichte Frankfurt 2005 erneut ein Alleinstellungsmerkmal in Deutschland. Der Blick über die Grenze relativiert diese Einschätzung jedoch – beispielsweise Amsterdam besitzt mit aktuell fast 22% noch höhere Leerstände.

Abbildung 4.24: Spitzenmieten in europäischen Städten 2005



© Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

Abbildung 4.25: Leerstandsdaten in europäischen Städten



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

Die Mietniveaus stagnieren derzeit an den meisten europäischen Standorten.

In Folge starker Investitionsnachfrage, bei gleichzeitig geringer Verzinsung risikoloser Alternativen (Staatsanleihen) sowie sehr günstiger Fremdkapital-Zinssätze, sinken inzwischen wieder die Anfangsrenditen. Deutschland folgt diesem Trend auf Grund seiner komplexen Marktbedingungen zeitverzögert ab 2006. Die wesentlichen Ursachen sind die schlechte Performance des nationalen Büromarktes während der vergangenen Jahre bei gleichzeitigem Rückgang der „Binnennachfrage“ nach Büroimmobilien durch institutionelle Investoren (insbesondere offene Immobilienfonds). Letztere agieren derzeit als Verkäufer und nicht mehr als Käufer entsprechender Liegenschaften.

5

EINZELHANDELSIMMOBILIEN

GfK Prisma

5 Einzelhandelsimmobilien

Der Einzelhandel hat ein spannendes Jahr hinter sich. Auch wenn die Statistik für 2005 noch keine letzte Klarheit über die genaue Umsatzentwicklung ermöglicht, kann zwar für den drittgrößten deutschen Wirtschaftszweig in seiner Gesamtheit nur bedingt von einem zufrieden stellenden Jahr gesprochen werden. Andererseits täuscht die durchschnittliche Entwicklung über die große Dynamik der Branche in dem außerordentlichen Wahljahr hinweg, mit ausgeprägten Sonderkonjunkturen für diverse Betreiber, Betriebstypen und Standorte.

Nach dem Zustandekommen der großen Koalition und ihren ersten Entscheidungen deutet sich für 2006 bedingt durch Sondereffekte eine gewisse Belebung der Nachfrage in dem mit Abstand größten europäischen Einzelhandelsmarkt an. Mit Blick auf die nächsten Jahre ist allerdings noch nicht absehbar, inwieweit dies eine nachhaltige Verbesserung der allgemeinen Einzelhandelsperspektiven verheißt.

Bei den Professionals im Bereich Einzelhandelsimmobilien hat sich die Stimmung gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Hierzu hat maßgeblich das erheblich gestiegene Interesse von Investoren aus dem angelsächsischen Sprachraum am deutschen Markt beigetragen, das teilweise auch gewisse Überhitzungserscheinungen nach sich gezogen hat. Von daher dürfte die Nachhaltigkeit diverser Investments im Zuge des schwierigen deutschen Wettbewerbsumfelds einer echten Nagelprobe unterzogen werden.

5.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien

Vor dem Hintergrund einer wenig günstigen Entwicklung der relevanten gesamtwirtschaftlichen Rahmendaten zum Konsum (verfügbares Einkommen wie auch privater Verbrauch real stagnierend bis geringfügig im Minus) wie auch zum Arbeitsmarkt (merklicher Anstieg der Arbeitslosigkeit) verzeichnete der deutsche Einzelhandel¹ in 2005 insgesamt nur wenig Impulse. Nach den vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes² ergibt sich für das Jahr bei einem Verkaufstag weniger als im Vorjahr ein geringfügiger Umsatzzuwachs von nominal etwa 0,5% bzw. real rd. 0,3%. Der absolute Umsatzwert belief sich damit auf rd. 380 Mrd. EUR³, was noch einem Anteil an den Konsumausgaben der privaten Haushalte von gut 29% entspricht.

Die amtlichen Einzelhandelskonjunkturdaten sind dabei durchaus umstritten, denn nach einem etwa alle zehn Jahre anstehenden und nunmehr 2005 durchgeführten Wechsel des amtlichen Berichterstattekreises der Einzelhandelsunternehmen werden die Zahlen von verschiedenen Branchenstimmen als noch zu positiv angezweifelt. So geht beispielsweise der Hauptverband des deutschen Einzelhandels (HDE) für das Jahr 2005 von einem nominalen Umsatzminus von 1% aus. Da allerdings die amtliche Erhebung mit

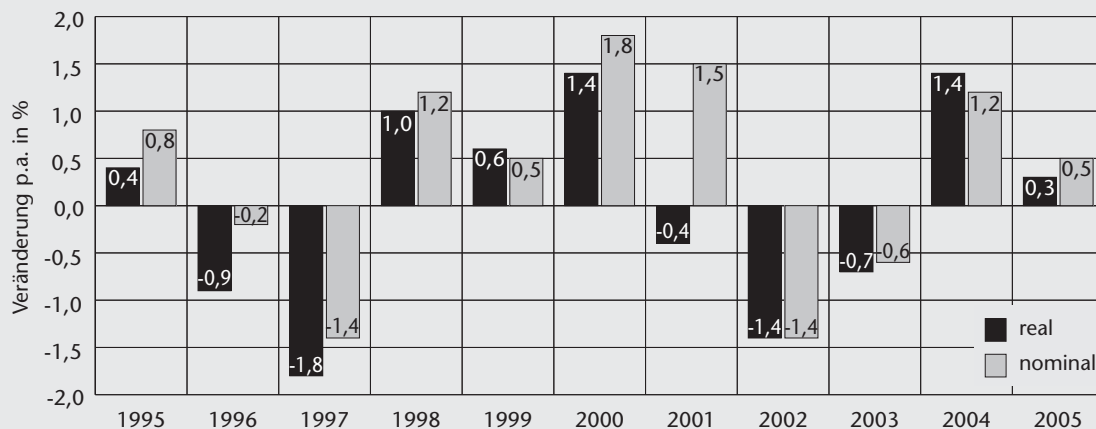
¹ Hier und nachfolgend durchgehend nach der Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz- und Mineralölhandel, Apotheken sowie Tankstellen.

² In die ausgewiesenen Werte sind die amtlichen Angaben bis einschl. November 2005 eingeflossen, wobei der Dezember nach der aktuellen Presse-Berichterstattung und Unternehmensangaben eingeschätzt wurde.

³ Dieser Wert liegt damit mehr als drei Prozent über den im letzten Gutachten für 2004 ausgewiesenen 370 Mrd. EUR. Diese Differenz ist darauf zurückzuführen, dass der nachfolgend angesprochene Wechsel im amtlichen Berichterstattekreis auch zu einer merklichen Höherkorrektur des Umsatzes 2004 geführt hat. Entsprechende Veränderungen bei Stichprobenumstellungen sind grundsätzlich bekannt und typisch, das Ausmaß fällt diesmal allerdings überraschend hoch aus.

insgesamt rd. 30.000 meldenden Unternehmen aktuell als konkurrenzlos anzusehen ist, werden diese Zahlen auch nachfolgend weiter verwendet.

Abbildung 5.1: Umsatzentwicklung des Einzelhandels seit 1995*

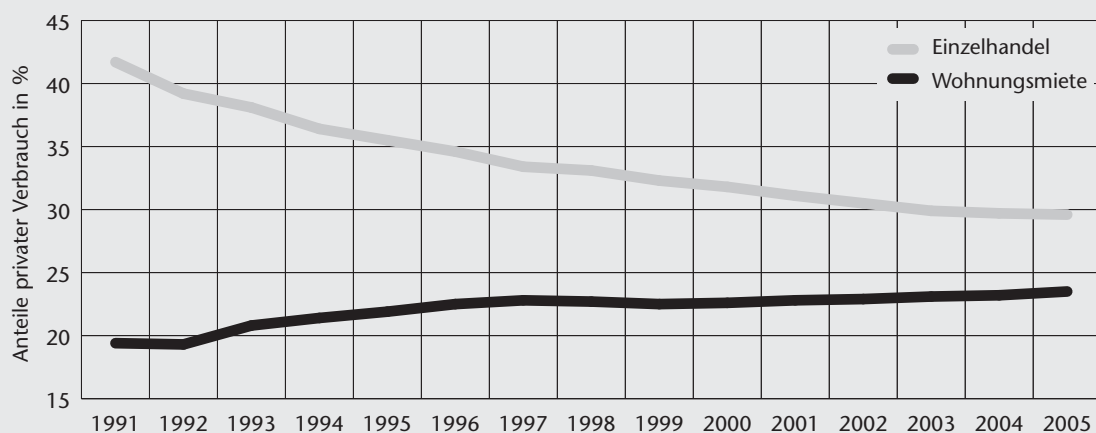


* Abgrenzung im engeren Sinne

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma Institut

Unumstritten sind demgegenüber die Daten der amtlichen Preisstatistik, die für 2005 im Einzelhandel eine geringfügige Zunahme der Preise (Preisveränderung zum Vorjahr von rd. +0,5% nach -0,2% 2004) ermittelten. Die gesamten Lebenshaltungskosten (also unter Einbezug von Gastronomie/ Dienstleistungen, Wohnungsmieten sowie Kfz, Pharmazeutika sowie Mineralöl/Benzin) haben sogar um 2% gegenüber 2004 zugelegt, das ist der höchste allgemeine Preisanstieg seit 2001. Ein beträchtlicher Anteil dieser Preissteigerung ist auf die drastisch gestiegenen Öl- und Energiepreise (direkt bei Mineralölprodukten und mittelbar als Vorprodukte) zurückzuführen, die wiederum ihrerseits für den Einkauf im Einzelhandel den Verbrauchern Kaufkraft entzogen haben bzw. die Stimmung eingetrübt haben.

Abbildung 5.2: Anteile des Einzelhandels¹ und der Wohnungsmiete² an den wertmäßigen Konsumausgaben der privaten Haushalte³



¹ Ausgehend vom Umsatz des Einzelhandels ohne Kfz-Handel, Kraft- und Brennstoffe sowie Apotheken.

² Mietzahlungen (tatsächlich und unterstellt bei Eigennutzung) einschließlich Strom, Gas und anderen Brennstoffen.

³ Ohne Konsumausgaben der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck.

© Immobilien Zeitung;

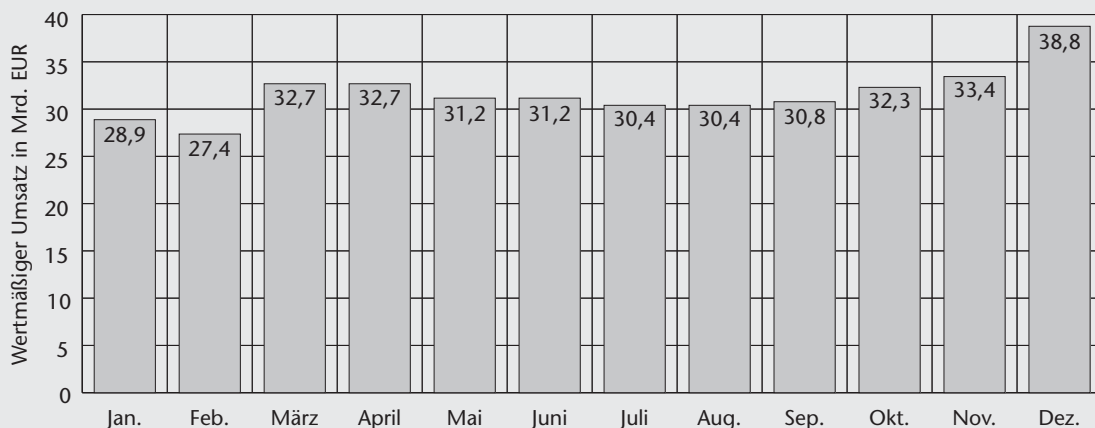
Quelle: Sachverständigenrat/Statistisches Bundesamt, GfK Prisma Institut, eigene Berechnungen

Zu den letztgenannten ungünstigen Einflussfaktoren sind darüber hinaus auch der Wahlkampf sowie die schwierige Regierungsbildung im außerplanmäßigen Wahljahr 2005 anzuführen, die tendenziell eine gewisse Kaufzurückhaltung gefördert haben. Dieser hat sich u.a. in einem leichten Anstieg der Sparquote auf 10,6% ausgedrückt, die mithin immerhin den höchsten Wert seit zehn Jahren erreicht hat.

Der Bedeutungsverlust der Einzelhandelsausgaben innerhalb der gesamten privaten Konsumausgaben hielt dagegen an. Wie bereits angesprochen erreichte der Einzelhandelsumsatz lediglich noch einen Anteilswert von knapp 30%. Auf der anderen Seite ist der Anteil der Ausgaben für die Wohnnutzung⁴ über den Zeitverlauf stetig auf aktuell nunmehr fast 24% gestiegen. Da es sich hierbei um in ihrer monatlichen Höhe nahezu fixe Ausgaben handelt, ist das zunehmende Gewicht im Ausgabenportfolio der Konsumenten auch als ein nicht zu vernachlässigender Grund für die nach dem Wiedervereinigungsboom zu verzeichnende relativ schwache Einzelhandelsperformance anzusehen.

Die Verteilung des o.g. Einzelhandelsumsatzes wies bei allen monatlichen Schwankungen letztlich ein übliches Saisonmuster auf, mit den anteilig gewichtigsten Monaten am Schluss. So fielen auf den November und Dezember immerhin nahezu ein Fünftel (rd. 19% bzw. rd. 72 Mrd. EUR) des Jahresumsatzes. Spiegelbildlich dazu war der Jahresbeginn im Januar/Februar mit einem Umsatzanteil von nicht einmal 15% (rd. 56 Mio. EUR) relativ schwach.

Abbildung 5.3: Einzelhandelsumsatz¹ im Jahresverlauf 2005



¹ Abgrenzung im engeren Sinne, d. h. ohne Kfz-Handel, Tankstellen, Apotheken und Handel mit Brennstoffen; vorläufige Werte
© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma Institut

Zu den Umsätzen des Einzelhandels im Wochenverlauf brachte eine Ende des Jahres durchgeführte Mitgliederbefragung des Hauptverbands des Deutschen Einzelhandels (HDE) interessante Erkenntnisse. In den Innenstädten größerer Einkaufsstädte ist der Samstag danach eindeutig der wichtigste Einkaufstag, an dem durchschnittlich rd. ein Fünftel des Wochenumsatzes erzielt wird. In ländlichen oder primär durch den täglichen und wöchentlichen Versorgungseinkauf geprägten Einzelhandelsstandorten hat dagegen der Freitag mit einem vergleichbaren Umsatzanteil die Nase vorn. Der schwächste Einkaufstag in der Woche ist generell der Mittwoch mit einem Umsatzanteil von weniger als 14%.

⁴ Miete (tatsächlich und unterstellt) einschließlich Ausgaben für Strom, Gas und andere Brennstoffe.

5.1.1 Sortimente und Betriebsformen

Die obigen Angaben spiegeln den Gesamtbranchentrend bzw. maßgebliche Rahmenbedingungen wider. Dessen ungeachtet stellte sich im Einzelnen die Entwicklung sortiments-, branchen- und betriebstypenspezifisch natürlich differenzierter dar.

Bezogen auf die einzelnen Sortimente lassen die vorläufigen, noch in der Diskussion befindlichen amtlichen Daten⁵ allerdings nur wenige positive Ausreißer erkennen. Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang vor allem der Zootier-/Tierbedarfshandel (real +4%), der Einzelhandel mit Lebensmitteln⁶, technischen Erzeugnissen oder der Buch-einzelhandel (jeweils +2%). Die traditionell nicht zum klassischen Einzelhandel zu zählenden Apotheken legten sogar um durchschnittlich rd. 8% zu.

Eine unterdurchschnittliche Performance verzeichneten demgegenüber u.a. die Möbel- und die Bau- und Gartenmarktbranche. Auch der Bekleidungs- und Schuheinzelhandel als Schlüsselbranchen des deutschen City-Einzelhandels waren generell nicht zufrieden. Die vielfältigen positiven Presseberichte zu den Adventssonntagen über einen vorgeblich positiven Verlauf des Weihnachtsgeschäfts waren dem entsprechend mehr als Werbung zur Motivation für die Verbraucher und nicht als Meldungen zum tatsächlichen Geschäftsverlauf anzusehen. Das Branchenorgan TextilWirtschaft meldete für sein Panel im Dezember auf jeden Fall ein Minus von vorläufig -2%.

Über aktuelle konjunkturelle Entwicklungen hinaus fand auch 2005 der Trend zur weiteren Spreizung des Marktgeschehens seine Fortsetzung. Wesentlich für den unternehmerischen Erfolg ist die klare Profilierung gegenüber den Konsumenten. In diesem Zusammenhang gilt die Preisorientierung als ein möglicher, aber keineswegs der einzige strategische Ansatz. Andere Ansätze setzen ihre Schwerpunkte auf Sortimentskompetenz und -tiefe, Beratung, Schnelligkeit, Erlebnis- und Wohlfühlqualität, Service oder Marken bis hin zum Luxus bzw. auf einen Mix aus mehreren dieser Komponenten. Entscheidend ist, dass dem Kunden eine klare und überzeugende Vorstellung von dem spezifischen Leistungspaket vermittelt werden kann. Die unprofilierte Mitte, das „sowohl als auch“, vom Schnäppchentisch bis hin zum High-End-Artikel findet – nachdem die Zeiten der reinen Bedarfsdeckung in Deutschland längst vorbei sind – bei den Kunden dagegen immer weniger Zuspruch.

Die Betriebsform, bei der die geschwundene Akzeptanz derartiger Konzepte exemplarisch festzumachen ist, ist zweifellos das Warenhaus, dessen Marktanteil im vergangenen Jahr weiter auf jetzt nur noch rd. 3,4% abgesunken ist. Aus zuvor zwei Playern (Kaufhof und Karstadt) sind durch Erwerb der 74 Karstadt-Kompakt-Filialen durch die britischen Finanzinvestoren Dawnay Day und Hilco nunmehr wieder drei Player geworden. Für einen Stopp des Bedeutungsverlusts bleibt abzuwarten, inwieweit die jeweils aktuell forcierten Neupositionierungsansätze (Karstadt: das neue Weltstadthaus Alsterhaus in Hamburg sowie das höherwertig ausgerichtete Warenhaus in Potsdam und der Neubau in Leipzig; Kaufhof: die Neuinterpretation des Galeria-Konzepts in Aachen; Karstadt Kompakt: die Pilot-Filialen in Dortmund-Aplerbeck, Duisburg-Walsum, Hattingen und die laufende Multiplikation dieses Konzepts in den übrigen Bestandsfilialen und geplanten neuen Standorten) Früchte tragen werden.

⁵ Bei Redaktionsschluss des Gutachtens lagen diese nach detaillierten Sortimenten bis einschließlich Oktober 2005 vor.

⁶ Filialsysteme nicht Facheinzelhandel; dieser verzeichnete ein Umsatzminus von real gut 4%.

Der 2005 ebenfalls erfolgte Verkauf von weiteren ehemals zugekauften Vertriebslinien wie SinnLeffers, Wehmeyer oder Runners Point durch KarstadtQuelle ist im Sinne der obigen Ausführungen auch als Ausdruck der Profilschärfung und Konzentration zu bewerten; ein solchen Schritt hatte der große Konkurrent Metro bereits vor Jahren (Stichwort Divaco-Paket u.a. mit Adler, Kaufhalle, Roller) vollzogen.

Die weiteren Verlierer im Wettstreit der stationären Betriebsformen sind wiederum die traditionellen Fachgeschäfte. Auch wenn 2005 die Zahl der Insolvenzen im deutschen Einzelhandel mit rd. 5.000 Fällen voraussichtlich nicht mehr ganz das Vorjahresniveau erreicht haben dürften, steht der Mittelstand, um den es hier ganz überwiegend geht, nach wie vor massiv unter Druck; seine Probleme sind allerdings auch ganz wesentlich im Zusammenhang mit Nachfolge-, aber auch Standortproblemen zu sehen. In grundsätzlich funktionierenden traditionellen Einkaufslagen verlieren lokale Einzelhändler gegenüber leistungsfähigeren (vertikalen) Einzelhändlern, die höhere Margen erzielen und folglich auch höhere Mieten zahlen können, tendenziell an Bedeutung. In vielen anderen Einkaufslagen führen allgemeine Trading-down-Prozesse (siehe Frühjahrsgutachten 2005) dazu, dass selbst bei den dort deutlich niedrigeren Mieten keine auskömmlichen Umsätze mehr erzielt werden können.

Im Lebensmitteleinzelhandel verzeichneten die Supermärkte (<1.500 m² Verkaufsfläche) insgesamt stabile Verhältnisse, wobei tendenziell die flächengrößeren Märkte besser abschnitten als die kleineren mit Verkaufsflächen unter 700 m² und die Flächenleistungen von Selbstständigen unter dem Dach leistungsfähiger Verbundgruppen vielfach höher als bei Regiebetrieben lagen.

Bei den Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern mit mehr als 6.000 m² war in 2005 eine ausgeprägte Zweiteilung der Entwicklung festzustellen. Spürbar überdurchschnittlich performten die Verbrauchermärkte in Größenordnungen zwischen rd. 1.500 bis maximal 5.000 bis 6.000 m², die in der heutigen Einzelhandelsszene – in Abhängigkeit von den jeweiligen wettbewerbs- und potenzielseitigen Gegebenheiten – eine überaus marktadäquate Größenordnung darstellen: Ausgeprägte Frische und Vielfalt bei den Food-Sortimenten sind hier immer mehr zu Schlüsselkompetenzen geworden.

Die größeren SB-Warenhäuser taten sich insgesamt schwerer und mussten im Jahresverlauf Umsatzeinbußen hinnehmen. Hierbei spielte ein Fleischskandal bei der Real-Gruppe im Frühjahr 2005 eine maßgebliche Rolle. Aber auch generell ist festzustellen, dass speziell bei den Hartwarensortimenten die SB-Warenhäuser im Wettbewerb vor allem mit den Fachmärkten mit Kompetenz-Problemen zu kämpfen haben. Diese haben auch 2005 weiter an Bedeutung gewonnen und mit einem Marktanteil von 23% bereits fast die gleiche Marktbedeutung erlangt wie der mittelständische Fachhandel (24%). Verschiedene Fachmarktgruppen konnten sich teilweise Unternehmenskonjunkturen (Media Markt, Saturn, Conrad) erschließen und außerordentliche Marktanteile generieren.

Weiterhin noch eine positive Umsatz- wie auch Marktanteilsentwicklung verzeichneten die Lebensmittel-Discounter, die im Übrigen auch von der Anzahl her bei Netto-Zuwächsen von zwischen 300 und 500 Läden p.a. mit zum Jahresende 2005 insgesamt rd. 15.000 Läden die Supermärkte (relativ stabil bei knapp 9.000 Läden) bei weitem hinter sich gelassen haben. Die Discounter haben von daher immer stärker die klassisch von den Supermärkten und kleineren SB-Läden getragene Nahversorgungsfunktion übernommen. Mit ihrem Nonfood-Geschäft sind sie mittlerweile allerdings offenbar an ihre

Grenzen gestoßen. Für den Abverkauf der zunehmenden Zahl von Restanten wurden 2005 neue Filialtypen ausprobiert: Lidl testet mit vier Märkten unter dem Label „Mega Cent“ in Köln, Forchheim, Berlin und Rostock. Branchenprimus Aldi hat unter dem Namen „1001“ einen speziellen Restanten-Markt in Mannheim eröffnet.

Ebenfalls generell zu den Gewinnern des Jahres zählten die Nonfood-Filialisten, seien es nun die High-Street-Filialisten von P&C und Görtz bis hin zu New Yorker, Butlers, McPaper oder Thalia, die Vertikalen, wie z.B. Zara, H&M oder Mango, oder die Label- und Flagship-Stores von Esprit, s. Oliver, Gerry Weber oder Mexx. Ebenfalls in dieses grundsätzlich erfolgreiche Segment gehören Franchise-Systeme wie z.B. Fressnapf, BabyOne, Tee Gschwendner oder Blume 2000.

Nach Jahrzehnten der relativen Stabilität der Marktbedeutung ist beim Versandhandel die Geschäftsentwicklung erheblich in Bewegung geraten. Nach einem Umsatzminus von real –3% im Jahr 2004 deutete sich auch 2005 ein Rückgang von real 2% an. Hinter dieser ungünstigen allgemeinen Entwicklung steht vor allem eine Schwäche beim Universalversandhandel (real –4%) und hier auch beim Marktführer KarstadtQuelle. Der Hauptkatalog hat als wichtigstes Marketinginstrument offensichtlich empfindlich an Zugkraft eingebüßt (Stichwort: Profil s.o.). Demgegenüber schnitten die Fachversender deutlich besser ab und dürften 2005 ein leichtes Umsatzplus verzeichnet haben.

Abbildung 5.4: Entwicklung der Marktanteile der Betriebsformen im Einzelhandel

5,7	5,6	5,9	5,8	5,5	5,3	Versandhandel
13,4	13,5	13,2	13,0	13,4	13,7	Filialisierter Nonfood-Einzelhandel
27,4	27,1	25,9	24,8	24,4	24,0	Traditionelle Fachgeschäfte
21,0	21,2	21,4	22,0	22,5	23,0	Fachmärkte
4,2	4,0	3,9	3,8	3,6	3,4	Warenhäuser
8,8	9,1	10,3	11,0	11,3	11,7	Lebensmitteldiscounter
8,1	8,0	7,9	7,9	7,7	7,6	Supermärkte
11,4	11,5	11,5	11,7	11,6	11,3	SB-Warenhäuser
2000	2001	2002	2003	2004	2005	

(erste Schätzung)

¹ Abgrenzung im engeren Sinne, d. h. ohne Kfz-Handel, Tankstellen, Apotheken und Handel mit Brennstoffen
 © Immobilien Zeitung; Quelle: EHI, Köln; Ifo-Institut, München; Lebensmittelzeitung, Frankfurt; Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; BAG, Berlin; GfK Prisma Institut, Hamburg

Der sich am besten entwickelnde Absatzzweig war eindeutig das Internet. Die B2C-Umsätze beliefen sich nach Schätzungen des HDE 2005 auf rd. 14,5 Mrd. EUR, was einem Wachstum von rd. 12% gegenüber dem Vorjahr entsprach. Diese Umsatzsumme ist nicht in die allgemeine Betriebsform-Betrachtung zu integrieren, da E-Commerce-Umsätze von verschiedenen Betriebsformen getätigt werden. Hier sind zum einen die Versender und zum anderen die diversen stationären Formate wie Warenhäuser, Fachmärkte, Filialisten, aber auch der traditionelle Fachhandel, mit ihren Multi-Channel-Aktivitäten, sowie Produzenten, Groß- und Außenhändler zu nennen. Eine hervorgehobene Bedeutung für den Mittelstand spielt dabei die Plattform ebay, über die gemäß einer jüngsten Erhebung von AC Nielsen 64.000 Händler gewerblich Umsätze abwickeln.

Wenn man zur ungefähren⁷ Bestimmung der Bedeutung des Internet für den deutschen Einzelhandel den o.g. E-Commerce-Umsatz ins Verhältnis zum gesamten Einzelhandelsumsatz setzt, ergibt sich ein rechnerischer Anteil von ca. 3,8%. Dieser Wert dokumentiert, dass die auf dem Höhepunkt der Internet-Euphorie Ende des letzten und Anfang dieses Jahrzehnts gehegten Erwartungen, wonach der Internet-Einzelhandel bis 2005 eine Marktbedeutung von 5% bis zu 10% haben könnte, sich bei weitem nicht bewahrheitet haben. Gleichwohl ist der bereits erzielte Marktanteil durchaus beachtlich (bereits höher als der Marktanteil der Warenhäuser), und es ist zudem davon auszugehen, dass das Internet weiter an Bedeutung für Einzelhandelsaktivitäten gewinnen wird. Dass dies nicht ausschließlich zu Lasten des Einzelhandelsimmobilienmarktes gehen muss, belegen Erfahrungen aus dem weiterentwickelten Internet-Markt USA. Als neuer stationärer und sehr expansiver Ladentyp an Hochfrequenz-Standorten (Shoppingcenter, Verbrauchermärkte u.a.) haben sich hier so genannte „Drop-off“-Läden (Ketten: u.a. iSold It, QuikDrop) entwickelt, in denen die Kunden ihre Waren im Rahmen von ebay-Versteigerungen abgeben können.

5.1.2 Verkaufsfläche und Standorte

Ganz gleich, ob die Umsätze in den letzten Jahren mehr oder weniger stark gesunken oder gestiegen sind – die Verkaufsfläche ist im deutschen Einzelhandel in jedem Fall angestiegen. Für 2005 ergab sich wiederum ein Wachstum, diesmal von etwa 1,3 Mio. m² auf nunmehr 111,8 Mio. m²⁸, so dass die Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner in Deutschland erstmals einen Wert von 1,36 m² bzw. gerundet 1,4 m² erreicht hat. In Europa wird dieser Eckwert lediglich noch von Österreich und Luxemburg erreicht bzw. von den Niederlanden (1,5 m²/Ew.) überschritten.

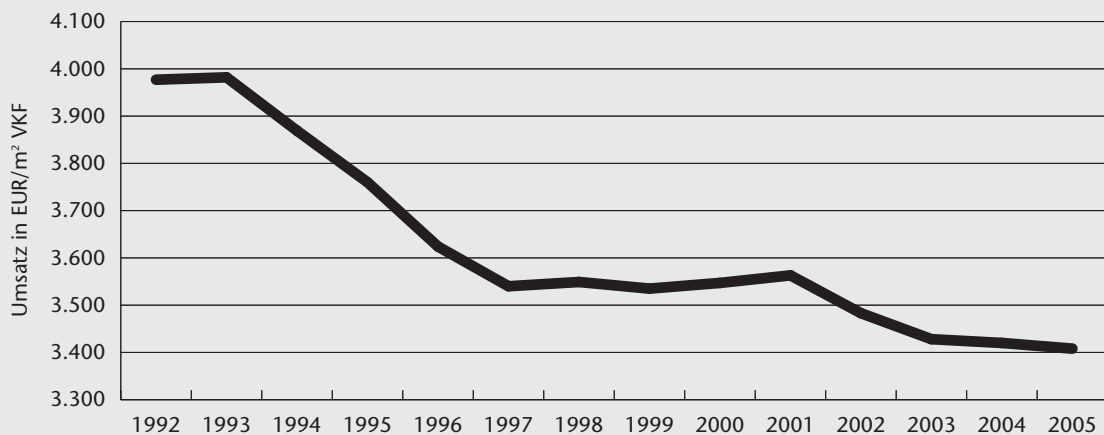
Seit der Wiedervereinigung ist die durchschnittliche Flächenproduktivität vor diesem Hintergrund gesunken von nahezu 4.000 EUR je m² VKF auf – gemäß den neusten amtlichen Umsatzzahlen – rd. 3.400 EUR je m² VKF⁹. Insofern wird weiterhin ein zunehmender Druck auf die Kalkulation der Händler und damit mittelbar auch auf die Raumkosten bzw. die Mieten als dem nach den Kosten für Wareneinsatz und den Personalkosten generell für die Einzelhändler drittwichtigsten Kostenfaktor ausgeübt.

Das Flächenwachstum ist auf den weiter gestiegenen Flächenanspruch der Mehrheit der erfolgreichen Einzelhändler zurückzuführen, der Leerstände bzw. die Umwidmung von nicht mehr marktgerechten Ladenflächen klar überlagert. Tendenziell präferieren die Verbraucher jene Betriebe bei ihren Einkäufen, in denen das Warenangebot tiefer und/oder vielfältiger und/oder großzügiger bzw. arrondiert mit weiteren Dienstleistungen oder Serviceelementen präsentiert wird.

⁷ Ungefähr insofern, als es sich bei den o.g. 14,5 Mrd. EUR Internet-Umsatz im Jahr 2005 um eine Schätzung des HDE handelt, die auch Transaktionen über Dienstleistungen, Nutzungsrechte (z.B. Reisen, Eintrittskarten) und Informationen (z.B. kostenpflichtige Downloads) enthält, die typischerweise nicht zum Geschäft des Einzelhandels zu zählen sind. Die rechnerisch ermittelte E-Commerce-Quote überzeichnet daher tendenziell etwas die tatsächliche Bedeutung des Mediums.

⁸ Die im letzten Frühjahrsgutachten mit 110 Mio. m² angegebene Verkaufsfläche musste auf Grund von Nachmeldungen um 500.000 m² nachträglich nach oben korrigiert werden.

⁹ Die leichten Veränderungen gegenüber den etwas niedrigeren Werten im letztjährigen Frühjahrsgutachten sind auf die korrigierten mit der neuen Stichprobe ermittelten Umsatzwerte der amtlichen Statistik für 2003 und 2004 zurückzuführen.

Abbildung 5.5: Entwicklung der Flächenproduktivität in Deutschland

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma Institut

Hinsichtlich der Entwicklungen der Einzelhandelsstandorte ist zunächst festzustellen, dass die Branche heute mehr denn je von Zentrierungen bzw. Agglomerationen lebt, seien diese historisch gewachsen oder neu geschaffen. Hiermit wird dem natürlichen Bedürfnis des Menschen nach Vielfalt der Waren und Dienstleistungen, nach der Begegnung und Kommunikation mit anderen Menschen bzw. nach Aufenthaltsqualität entsprochen.

Vor diesem Hintergrund entwickeln sich unter den traditionellen Einkaufslagen generell die Top-City-Lagen regionaler Einkaufsdestinationen mit einem Einzugsgebiet von mindestens rd. 250.000 Einwohnern am Besten. Dies geht einher mit stabilen bzw. noch steigenden Ladenmieten. Sehr unterschiedlich (mit Blick auf Standort, Wettbewerb, Potenzial und spezifische Lagen) stellen sich demgegenüber die Entwicklungen der City-B-Lagen und erst recht der City-Nebenlagen der größeren Einkaufsstädte bzw. die generellen Entwicklungen kleinerer Einkaufsstädte mit weniger als 250.000 Einwohnern im Einzugsgebiet dar.

Vielfach unter Druck stehen die Bezirks- und Stadtteilzentren größerer Städte, die für die mehr oder weniger qualifizierte Quartiersversorgung traditionell eine große Rolle spielen. Hier sind sehr unterschiedliche Entwicklungen festzustellen – häufig korrespondierend mit dem Erfolg oder Misserfolg einzelner Magneteinrichtungen bzw. -mieten (Positivbeispiel: Hamburg-Ottensen, Etablierung des „Mercado“-Einkaufszentrums; Negativbeispiel: Frankfurt-Höchst, Schließung des Hertie-Warenhauses). Zudem spielt – wie auch bei den Stadtzentren – die verkehrliche Erreichbarkeit eine große Rolle. Ganz generell weisen Solitärstandorte eine ausgesprochen hohe Betreiber- und Wettbewerbsanfälligkeit auf.

Unter den neuen Einzelhandelsstandorten sind jene Lagen relativ erfolgreich, die im EKZ, dem Fachmarkt- oder Nahversorgungszentrum oder auch in der losen Agglomeration Synergien zwischen den verschiedenen Betreibern ermöglichen, vorausgesetzt sie erreichen eine adäquate kritische Masse¹⁰. Die Mieten sind in diesen Segmenten weiterhin relativ stabil. Als Triebfeder für diese Entwicklung ist die fortschreitende Expansion

¹⁰ Shoppingcenter: mind. 15.000 m² VKF; Fachmarktzentrum: mind. 10.000 m² VKF; Nahversorgungszentrum 2.000 bis 3.000 m² VKF; Agglomerationen: individuell nach dem Mix.

leistungsfähiger Filial- und Systemanbieter (z.B. H&M, Esprit, C&A, Kik, Lidl, Edeka, Media-Markt-Gruppe, Conrad), die im Zuge einer dritten Expansionswelle nach den Metropolen und Großstädten nunmehr verstärkt in Mittelstädte mit teilweise deutlich unter 100.000 Einwohnern einziehen bzw. generell ihre Filialnetze immer weiter nachverdichten.

Weiterhin im Aufwind sind hier zu Lande die Shoppingcenter. 2005 wurden u.a. mit dem „Eastgate“ in Berlin, dem „Forum Wetzlar“ und dem „Ettlinger Tor“ in Karlsruhe (alle ECE), den „Köln Arcaden“ (mfi), der „Schlössle-Galerie“ in Pforzheim (AM Development), dem „Stadt Center“ in Düren (Concepta), dem „Bahnhof Altona Shopping“ (DGAG) und der „Galerie Neustädter Tor“ (Rosco) acht größere EKZ-Anlagen neu eröffnet. Mit rd. 370 Centern und mehr als 11,5 Mio. m² Shoppingcenter-Fläche¹¹ erscheint allerdings noch keineswegs das Ende der Fahnenstange erreicht. Nach Angaben des EuroHandelsinstituts (EHI) sind aktuell bereits für die Jahre zwischen 2006 bis 2008 weitere 49 Shoppingcenter-Planungen mit einer Gesamtfläche von rd. 1,4 Mio. m² in der Pipeline.

Als mögliche Hindernisse für weitere Projekte, aber auch für diverse der oben genannten Planungen erweisen sich die Bestimmungen des deutschen Bau- und Planungsrechts (Baunutzungsverordnung, Baugesetzbuch, Einzelhandelserlasse der Länder), die für die bestehenden Einzelhandelsstrukturen die städtebauliche und raumordnerische Verträglichkeit derartiger Großflächenmaßnahmen sicherstellen. Unabhängig davon, ob es sich um Planstandorte in voll integrierten Kerngebietslagen oder im Niemandsland auf der grünen Wiese handelt, sind über die legitimen rechtlichen Überprüfungen im Rahmen von Einzelfallprüfungen hinaus in aller Regel noch zusätzliche politische und Interessenwiderstände zu überwinden.

Die aktuelle Verkaufsflächenausstattung in Shoppingcentern ist mit knapp 140 m² Verkaufsfläche pro 1.000 Einwohner, aber auch bei überschlägiger Hochrechnung mit den EHI-Planungen in der Perspektive für 2008 (knapp 160 m²) im europäischen Vergleich als noch überaus moderat zu kennzeichnen. Nach den von Cushman & Wakefield Healey & Baker (CWHB) 2005 veröffentlichten Zahlen würde Deutschland bei der einwohnerbezogenen Shoppingcenter-Ausstattung selbst in der Perspektive 2008 noch deutlich unterhalb der aktuellen Werte in den Nachbarstaaten Niederlande (rd. 320 m² je 1.000 Einwohner), Österreich (rd. 270 m²), Dänemark (rd. 240 m²) oder Frankreich (rd. 210 m²) rangieren. Auch in Schweden (rd. 330 m²), Großbritannien (rd. 230 m²) oder Spanien (rd. 200 m²) werden bereits heute signifikant höhere Werte ermittelt.

Dabei ist auch außerhalb Deutschlands die Shoppingcenter-Entwicklung keineswegs abgeschlossen. Gemäß CWHB-Erhebungen sind in Europa allein 2006 über 6 Mio. m² weitere Shoppingcenter-Fläche in Planung. Die Schwerpunkte der Entwicklung liegen neben Osteuropa wiederum in Spanien, Großbritannien, den Niederlanden und Frankreich.

¹¹ Hochrechnung von EHI-Zahlen, ausschließlich Shoppingcenter mit mindestens 10.000 m² Fläche.

Abbildung 5.6: Shoppingcenter-Flächen im europäischen Vergleich



© Immobilien Zeitung; Quelle: Cushman & Wakefield Healey & Baker 2005

5.1.3 Investment in Einzelhandelsimmobilien

Der deutsche Immobilienmarkt war 2005 durch ein ausgesprochen großes Interesse von Investoren am Segment der Einzelhandelsimmobilien gekennzeichnet. Neben dem bereits zuvor erwähnten Karstadt-Kompakt-Deal sorgten weitere größere Paket-Käufe wie der Erwerb von 53 Praktiker-Immobilien¹² durch die französische Ixis AEW Europe, der Erwerb eines Shopping Center-Pakets der Essener mfi durch die kanadische Ivanhoe Cambridge oder der Verkauf eines zehn Objekte umfassenden Einzelhandelspaketes der Bergisch Gladbacher Hahn-Gruppe an den britischen Investor Capital & Regional für Schlagzeilen. Auch hat die DB Real Estate mit dem „Billstedt-Center“ und den „City-Center Chorweiler“ zwei EKZ-Anlagen an den britischen Private-Equity-Fonds PCP veräußert. Darüber hinaus wechselten auch eine Vielzahl von einzelnen Objekten sowohl an gefragten High-Street-Lagen als auch in den o.g. hier zu Lande aktuell interessanten Großflächenbereichen (Shopping-/Fachmarkt-/Nahversorgungszentrum) den Besitzer. In diesem Zusammenhang konnten auch beispielsweise mit dem „Sevens“ in Düsseldorf (Commerz Grundbesitz Spezial), der „Rathaus Galerie Wuppertal“ (Edinburgh House Estates aus Großbritannien) und selbst dem Leerstands-Objekt „Space Park Bremen“ (Triplefive aus Kanada) Objekte veräußert werden, die bereits seit längerem auf dem Markt waren und trotz intensiver Bemühungen bislang als ausgesprochen schwer verkäuflich galten.

Das außerordentlich gewachsene Interesse an Einzelhandelsimmobilien hat verschiedene Ursachen. Hier ist zunächst auf eine vergleichsweise ungünstige Rendite- und Leerstandsentwicklung in vielen europäischen und speziell in den deutschen Büroimmobilienmärkten in den letzten Jahren hinzuweisen, dem gegenüber die Einzelhandelsim-

¹² Davon 35 in Deutschland, die übrigen in Ungarn und Griechenland.

mobilen durchschnittlich besser abgeschnitten haben¹³. Das hat das Interesse von deutschen Investoren an Einzelhandelsimmobilien im In- aber auch im Ausland deutlich gesteigert.

Mit einem tendenziell gestiegenen Vertrauen in den Wirtschaftsstandort Deutschland, Renditedifferenzen gegenüber ausländischen Märkten, aber auch sehr günstigen Fremdfinanzierungsbedingungen (unter 4%) sind zusätzlich zu den üblicherweise hier zu Lande agierenden Playern 2005 in beträchtlichem Umfang neue Interessenten, insbesondere aus dem angelsächsischen Raum auf den Markt getreten (siehe hierzu auch das Kapitel 2 „Cross Border Investments“).

Im Mittelpunkt des Anlageinteresses standen dabei die sich relativ gut entwickelnden großflächigen Einzelhandelsformate mit (gemäß Bank-Angaben aus dem Herbst 2005¹⁴) Anfangsrenditen im Bereich der Shoppingcenter zwischen knapp 6% und max. 7%, für Fachmarktstandorte/-zentren 7,5% bis 8% sowie High-Street-Standorte mit Renditen zwischen unter 5% bis max. gut 6%. Die Spannbreiten ergeben sich aus der Einwertung der unterschiedlichen standort-, wettbewerbs- und potenzielseitigen Rahmenbedingungen einzelner Objekte bzw. Projekte.

Für 2006 ist davon auszugehen, dass das große Interesse an Einzelhandelsimmobilien anhält bzw. sogar weiter zunimmt. So haben beispielsweise nach einer aktuellen Umfrage der Berliner Scope-Gruppe unter den Management-Gesellschaften offener Immobilienfonds zahlreiche Anbieter geäußert, dass 2006 zur stärkeren Diversifizierung der Fonds Zukäufe insbesondere im Bereich Einzelhandel anliegen, wo 85% der Gesellschaften investieren wollen.

Auch wenn bereits aktuell weitere Einzelhandelsimmobilien-Deals für dieses Jahr angekündigt wurden – insbesondere das Sale-and-Leaseback-Paket für die verbliebenen Warenhäuser des KarstadtQuelle-Konzerns oder das Redevko-Paket von 34 innerstädtischen 1a-Standorten (primär C&A) –, ist das auf großes Interesse treffende Angebot nicht zuletzt auch dank deutscher Genehmigungserfordernisse relativ knapp, so dass von daher die Renditen tendenziell unter Druck geraten sind.

Generell ist anzunehmen, dass viele im Zuge dieser Sondernachfrage getätigten Investitionen weniger die absatzwirtschaftliche Nachhaltigkeit des Investments zum Ziel haben als vielmehr aus finanzmathematischen Erwägungen durchgeführt wurden (Stichworte: Leverage-Effekt, Zweitmarkt, Exit-Strategie). Wenn die in diesem Zusammenhang von Private-Equity-Fonds (u.a. angesichts von kurzen Restlaufzeiten von Mietverträgen, hohen Leerständen, unbefriedigenden Erträgen der aktuellen Betreiber) unterstellten Wertsteigerungspotenziale zukünftig nicht umgesetzt werden können, sind Probleme sowohl auf der Endinvestoren- als auch auf der Immobilienseite vorprogrammiert. Spätestens dann dürfte die heutige, teilweise etwas überschäumende Begeisterung für Einzelhandelsimmobilien wieder einer nüchterneren Sichtweise, die sich vermehrt an den harten Fakten zu Standort, Wettbewerb, Potenzial und objektseitigen Gegebenheiten eines Einzelhandelsimmobilien-Investments orientiert, weichen.

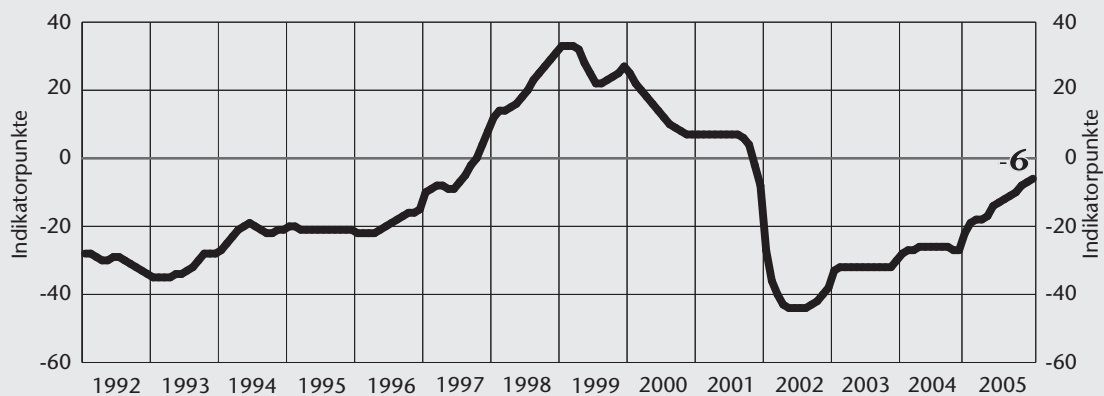
¹³ Gemäß Rendite-Angaben der Deutschen Immobilien Datenbank (DID) für Deutschland: Büroimmobilien: 2004 0,6% und 2003: 2,8%; Handelsimmobilien: 2004: 3,6% und 2003: 4,3%.

¹⁴ Lt. Angaben der Eurohypo sowie der Hypo-Vereinsbank.

5.2 Prognose 2006

Nachdem im Herbst 2005 die Prognosen für die Entwicklung der Gesamtwirtschaft sowie des privaten Konsums im neuen Jahr noch sehr verhalten gewesen waren, kehrte u.a. nach dem Ende der Koalitionsverhandlungen zum Jahreswechsel vermehrt Zuversicht bei den Wirtschaftsforschern und auch bei den Verbrauchern ein. Der von der GfK monatlich ermittelte Konsumklima-Index, ein Frühindikator für die zukünftigen Einzelhandelsumsätze, erreichte im Dezember 2005 den höchsten Wert seit Ende 2001. Nachdem die privaten Konsumausgaben (Einzelhandel, Dienstleistungen und Wohnungsnutzung) in den Vorjahren mehr oder weniger zuvor stagniert hatten, erwarten die Forschungsinstitute 2006 erstmals wieder leicht positive Werte (um die + 0,5 %) – im Zusammenspiel von stabiler Beschäftigung (= Stopp der Arbeitsplatzverluste), leicht zunehmenden Arbeitnehmerentgelten sowie einer geringfügig wieder sinkenden Sparquote.

Abbildung 5.7: GfK-Indikator Anschaffungsneigung*



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

Speziell für den Einzelhandel werden von GfK Prisma für 2006 tendenziell leicht überdurchschnittliche Perspektiven gesehen. Diese rühren primär von zwei Einflüssen her. Zum einen ist auf die von der großen Koalition für 2007 fest verabredete Erhöhung des Mehrwertsteuernormalsatzes auf 19% hinzuweisen. Diese mit drei Prozentpunkten seit Jahrzehnten stärkste Erhöhung der Mehrwertsteuer dürfte generell bei höherwertigen Konsumgütern – außerhalb des klassischen Einzelhandels selbstverständlich auch bei Autos – spätestens im vierten Quartal 2006 zu vorgezogenen Einkäufen führen.

Zum anderen ist ausdrücklich die Fußball-Weltmeisterschaft 2006 nennen, die analog zur WM '74¹⁵ einen Boom bei der Ausbreitung von TV-Flachbildschirmen im Querformat sowie im Verkauf von Merchandising-, Fan- und Sportartikeln erwarten lässt. In diesem Zusammenhang ist auch das große Fußball-Touristen-Potenzial insbesondere in den zwölf Austragungsstädten zu sehen. Stimulierend wird hier nicht zuletzt auch die für den Verlauf des Turniers im Juni und Juli zu erwartende Freigabe der Ladenöffnungszeiten wirken, die in den Bundesländern Berlin, Bayern und Hessen bereits verabschiedet ist, dem sicher weitere Bundesländer folgen werden.

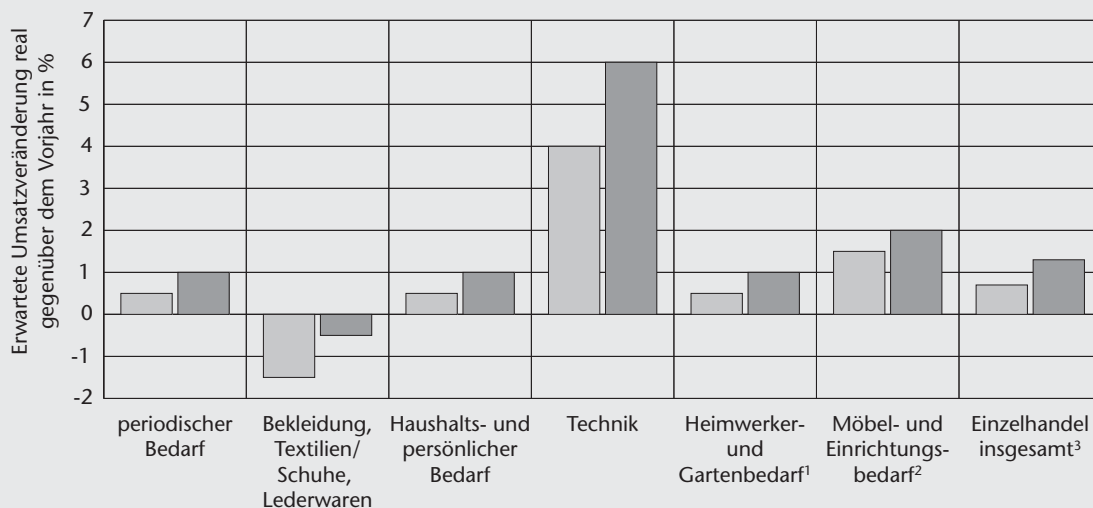
¹⁵ Damals kam es zu einem Schub bei der Einführung des Farbfernsehers in die deutschen Wohnzimmer.

Insgesamt steht ein Wachstum der Einzelhandelsumsätze in einer Größenordnung von zwischen knapp einem und reichlich einem Prozent zu erwarten, wobei die nominalen und realen Veränderungen angesichts nur minimal¹⁶ zu erwartender Preiszuwächse nahezu identisch sein dürften. Absolut handelt es sich mithin um einen Umsatzzuwachs in einer Größenordnung von rd. 4 Mrd. EUR.

Differenziert nach Warenbereichen werden die größten Wachstumsbeiträge aus den Segmenten Technik (rd. 4% bis 6%) sowie Möbel, Einrichtungsgegenstände, Haus- und Heimtextilien (rd. 1,5% bis 2%) erwartet. Relativ stabil bis geringfügig positiv dürften sich die Bereiche des periodischen Bedarfs, des Heimwerker- und Gartenbedarfs¹⁷ sowie des Haushalts- und persönlichen Bedarfs¹⁸ entwickeln. Eher weiterhin ungünstig dürfte der Textilsektor abschneiden, dessen langfristiger Abwärtstrend sich auch 2006 fortsetzen dürfte.

Abbildung 5.8: Umsatzerwartungen im deutschen Einzelhandel 2006

Angaben in Bandbreiten



¹ einschließlich Autozubehör, zoologischer Bedarf; ² einschließlich Haus- und Heimtextilien; ³ Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz-Handel, Tankstellen, Apotheken und Handel mit Brennstoffen
© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma Institut

Über 2006 hinaus sind die Einzelhandelsperspektiven ungewiss. Dies liegt nicht zuletzt an der für 2007 geplanten Mehrwertsteuererhöhung. Zum einen dürften die angesprochenen im Vorjahr zu erwartenden vorgezogenen Einkäufe insbesondere von höherwertigen Konsumgütern dem Einzelhandel schlichtweg fehlen. Zum anderen dürften sie perspektivisch das Konsumklima belasten und die generelle Ausgabenneigung der Verbraucher, gerade auch bei kleinen Einkommen, die gemäß verschiedenen wissenschaftlichen Untersuchungen¹⁹ am stärksten von einer Mehrwertsteuererhöhung getroffen werden, signifikant negativ beeinträchtigen.

¹⁶ Hierbei wird analog zu den gesamtwirtschaftlichen Prognosen unterstellt, dass keine drastisch steigenden Rohölpreise zu erwarten sind und sich der Euro-Wechselkurs bezogen auf den US-Dollar nicht deutlich verändert.

¹⁷ Einschl. Autozubehör und zoologischem Bedarf.

¹⁸ Bei sehr differenzierter Entwicklung innerhalb dieser Obergruppe: Überdurchschnittlich dürften Bücher/Schreibwaren und Sportartikel/Fahrräder performen; eher ungünstig wird die Entwicklung bei den Spielwaren erwartet.

¹⁹ U.a. DIW Berlin, November 2005.

Nach den Erfahrungen aus der Vergangenheit zu urteilen, werden die Einzelhandelsbetriebe wegen der hohen Wettbewerbsintensität in der Branche die Mehrwertsteuererhöhung nicht voll auf die Verbraucher überwälzen können. Mit anderen Worten: Die Mehrwertsteuererhöhung geht tendenziell zu Lasten der Erträge, die gemäß der letztjährig veröffentlichten Bundesbankstatistik mit durchschnittlichen Umsatzrenditen von knapp 2% vor Gewinnsteuern bzw. rd. 1,5% nach Gewinnsteuern im Einzelhandel ohnehin nicht allzu üppig ausfallen. Zwangsläufig wird sie ein Gegensteuern der Unternehmen auf allen betriebswirtschaftlichen Feldern nach sich ziehen.

Für den mittelfristigen Umsatztrend im Einzelhandel wird es letztlich entscheidend sein, inwieweit es im Kontext der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2006 gelingt, ausreichend Dynamik zu erzeugen, um über das absehbare Ende des Beschäftigungsabbaus hinaus auch wieder zu einem echten Aufbau von neuer Beschäftigung und damit zu einem Abbau der Arbeitslosigkeit zu kommen. So hier der Einstieg gelingt und bei den Verbrauchern entsprechend positive Erwartungen für die weitere Zukunft initiiert werden können, ist für 2007 ein Auffangen des Mehrwertsteuerlochs und sogar eine weitere leichte Umsatzsteigerung möglich. Geld dafür ist grundsätzlich mehr als genug vorhanden. Die Verbraucher müssten hierzu die laufende jährliche Ersparnis von nahezu 160 Mrd. EUR nur um ein paar Milliarden reduzieren, was aber insbesondere positive Erwartungen zur Wirtschafts- und insbesondere Arbeitsmarktentwicklung erforderlich macht.

Die vorliegenden Prognosen zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung sagen allerdings für 2007 allesamt einen Rückgang des Wirtschaftswachstums gegenüber 2006 voraus. Trifft dies ein, ist auch ein spürbarer Rückfall der Einzelhandelsentwicklung für den gleichen Zeitraum nicht auszuschließen.

5.3 Stadtprofile²⁰

5.3.1 Einzelhandelsmarkt Berlin

Die Bundeshauptstadt Berlin verfügt als größte deutsche Stadt bei einer Einwohnerzahl von rd. 3,4 Mio. Einwohner mit über 4,2 Mio. m² VKF auch über die mit Abstand größte Verkaufsfläche aller deutschen Städte. Dabei verzeichnet sie trotz eines seit dem Mauerfall zu verzeichnenden Aufholprozesses an modernen Einzelhandelsflächen und -formaten mit gut 1,2 m²⁰ Verkaufsfläche pro Einwohner aktuell immer noch die geringste Verkaufsflächendichte aller deutschen Metropolen. Die Zentralitätskennziffer – der Gradmesser für die Kaufkraftbindung aus dem Stadtgebiet sowie von außerhalb – stieg 2005 allerdings merklich auf nunmehr immerhin schon gut 106 Punkte, den bisher höchsten Wert seit der Wiedervereinigung. Hierbei ist allerdings relativierend zu berücksichtigen, dass das Kaufkraftniveau bei nur noch rd. 96 bzw. vier Punkte unter dem Bundesdurchschnitt und damit merklich niedriger als im Vorjahr liegt. Die durchschnittliche Flächenproduktivität ist zusammen mit der von Frankfurt am Main mit rd. 3.800 EUR/m² die niedrigste unter allen betrachteten Einkaufsmetropolen. Dagegen wird Berlin im Bereich der Shoppingcenter seiner Hauptstadtfunktion eindeutig gerecht: Aktuell sind hier bereits 32 EKZ-Anlagen mit einer Fläche von mehr als 10.000 m² am Markt.

Gegenwärtig sind in Berlin eine Vielzahl von größerflächigen Einzelhandels-/Centerprojekten sowohl als Neubau als auch als Erweiterungen oder Modernisierungen in der Umsetzung bzw. Planung. Trotz des großen Kundenpotenzials eines Einzugsgebiets von rd. 5,2 Mio. Einwohnern dürfte sich der Wettbewerb in dieser durch eine ausgeprägte polyzentrische Einzelhandelsstruktur gekennzeichneten Stadt ausgesprochen dynamisch entwickeln.

Am Alexanderplatz wird die portugiesische Sonae-Sierra-Gruppe mit dem Shoppingcenter „Alexa“ (rd. 36.000 m² VKF) ihr erstes deutsches Referenzprojekt errichten, das im Frühjahr 2007 eröffnen soll. Weiterhin wird hier auch das Galeria-Kaufhof-Warenhaus großflächig erweitert (um rd. 12.000 m² auf rd. 34.000 m²; Fertigstellung im Frühjahr 2006), während die „Rathauspassagen“ (WBM) nach längerem großflächigem Leerstand nunmehr u.a. mit den Magnetmietern Tip (Kfz-Teile) und Plus offensichtlich erstmals komplett vermietet sind. Im Herbst 2006 eröffnet schließlich im sanierten Berolina-Haus ein großes neues C&A-Textil-Kaufhaus (rd. 5.000 m² VKF).

Weiter im Osten steht nach der im Herbst 2005 erfolgten Eröffnung des ECE-Centers Eastgate als nächstes die Erweiterung des Friedrichshainer „Ring-Centers“ um einen dritten Bauabschnitt (eine Galeria Kaufhof mit rd. 8.000 m² Verkaufsfläche, wiederum ECE) auf der Agenda. Der Lehrter Bahnhof soll in diesem Jahr mit einem Flächenangebot von rd. 15.000 m² für Einzelhandel, einzelhandelsnahe Dienstleistungen und Gastronomie nunmehr endlich eröffnet werden.

In der City West ist insbesondere auf die anstehende Modernisierung und Erweiterung (um rd. 12.000 m²; Pepper) des zentralen Magneten „Europa-Center“ hinzuweisen, in den im Zuge dieser Maßnahmen der erste Saturn-Technik-Fachmarkt in dieser West-Ber-

²⁰ Neuerdings ermittelt die GfK Regionalforschung die Kaufkraftkennziffern auf einer veränderten und bezüglich u.a. der amtlichen Einkommens- und Verbrauchsstichproben sowie Transferstatistiken deutlich verbesserten Datenbasis. Von daher sind die für 2005 ausgewiesenen Werte nur sehr bedingt mit den Vorjahreswerten vergleichbar.

liner Haupteinkaufslage einziehen soll. Nach der Fertigstellung des „Kant-Centers“ (Re-devco) steht in der traditionsreichen Wilmersdorfer Straße weiterhin die Entwicklung der „Wilmersdorf Arcaden“ (rd. 25.000 m² Mietfläche) von der Essener mfi-Gruppe an.

Einen absoluten Schwerpunkt im Rahmen der West-Berliner Einzelhandelsentwicklung stellt aktuell der Bereich Schlossstraße/Steglitz dar, wo in Kürze „Das Schloß“ (rd. 36.000 m² Mietfläche) der H.F.S.-Gruppe neu eröffnen soll und die Modernisierung bzw. der Umbau des „Forum Steglitz“ im Verlaufe des Jahres abgeschlossen werden soll. Zusätzlich ist am Standort des ehemaligen Hertie-Warenhauses perspektivisch eine weitere Centeranlage, das „Schlossstraßencenter“ (rd. 16.000 m² Mietfläche) der Tenkhoff Properties, geplant.

Vor dem Hintergrund der vielfältigen Einzelhandelsplanungen wird für Berlin ein etwas zunehmender Umsatz erwartet, wobei die Umsätze auf neuen Verkaufsflächen nicht zuletzt zu Lasten der traditionellen Einkaufslagen gehen werden, mit entsprechenden Konsequenzen für die dort erzielbaren Mieten bzw. die Vermietbarkeit der Einzelhandelsflächen.

Abbildung 5.9: Einzelhandelsstandort Berlin

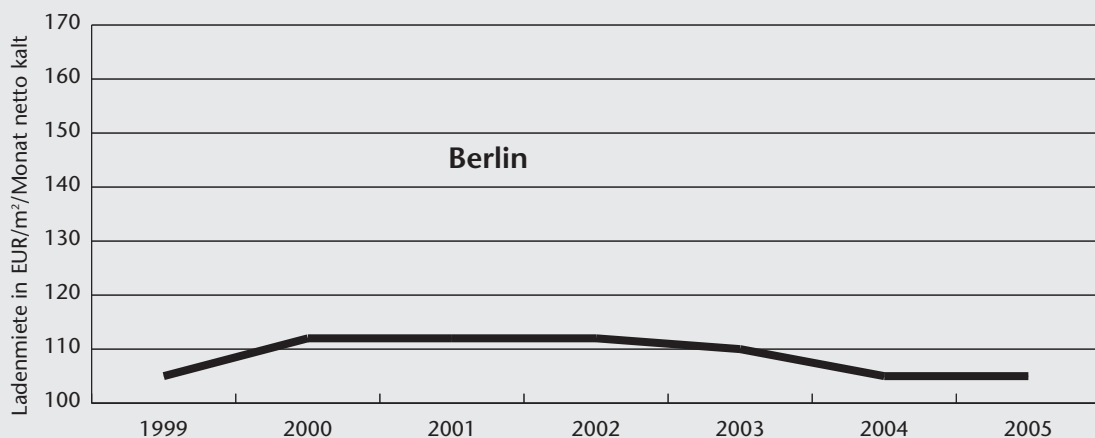
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	105,2	99,0	99,0	95,7	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	15.550	16.350	16.200	16.250	+
Einzelhandelszentralität	92,3	104,2	104,7	106,2	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.070	4.000	4.100	4.225	+
davon in der City (in 1.000 m ²) ³	275	410	419	419	++
(in %)	rd. 13	rd. 10	rd. 10	rd. 10	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	0,6	1,2	1,2	1,2	+
Ladenmieten ⁴		2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		100 – 110	95 – 105	95 – 105	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		175 – 185	170 – 180	170 – 180	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²		30 – 55	30 – 50	25 – 50	–

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

¹ Zahlen zu Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zu Kaufkraftkennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ³ Auf Grund der seit 2004 erfolgten gemeinsamen Betrachtung der City West und City Ost in Berlin als eines gemeinsamen innerstädtischen Haupteinkaufsbereichs differieren die Angaben zur Verkaufsfläche in der City zu denen der vorangegangenen Betrachtungen; 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 5.10: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5.3.2 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf

In der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt (rd. 573.000 Einwohner) waren mit Ausnahme eines – nicht zuletzt auch statistisch bedingten²¹ – Rückgangs der Kaufkraftkennziffer im Jahr 2005 nahezu stabile Einzelhandels-Eckdaten festzustellen. Insgesamt reflektiert der Düsseldorfer Einzelhandel auf ein Bevölkerungspotenzial im Einzugsgebiet von rd. 2,3 Mio. Einwohnern.

Bezüglich der öffentlichen Wahrnehmung der städtischen Einzelhandelsszene war ein Name für den Verlauf des letzten Jahres absolut prägend: Bilk. Am Standort des ehemaligen Container- und heutigen S-Bahnhofs Bilk plant die mfi, unter dem Namen „Düsseldorf Arcaden“ ein neues, insgesamt 24.500 m² VKF aufweisendes Shoppingcenter zu errichten. Im Jahresverlauf entspann sich hierüber eine vielschichtige Diskussion über mögliche Auswirkungen und über Flächendefinitionen, als deren Ergebnis sich zum Jahresende 2005 andeutete, dass zum Jahresanfang 2006 eine Genehmigung unter der Auflage hoher Vertragsstrafen bei Flächenüberschreitungen erfolgen wird.

Einen weiteren größeren Diskussionspunkt bildet der geplante Bau der so genannten Wehrhahn-Linie mitten durch die Düsseldorfer Innenstadt, die von diversen maßgeblichen Einzelhandelsbetrieben auf der Shadowstraße, an der „Kö“ sowie an der Heinrich-Heine-Allee wegen durchaus begründeter Befürchtungen größerer Umsatzeinbußen entschieden abgelehnt wird.

Faktisch war bei den städtischen Einzelhandelsstrukturen in Düsseldorf vergleichsweise wenig Bewegung zu konstatieren, wenn man einmal davon absieht, dass der Bereich Altstadt, in den 2005 u.a. auch Zara auf eine Woolworth-Fläche eingezogen ist, tendenziell immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Von den regionalen Großprojekten im Umfeld haben sich im Jahresverlauf die Centerplanungen des Forum (rd. 50.000 m², AM Development) in Duisburg sowie des Shop-

²¹ Vgl. Fußnote 20 auf Seite 109.

pingcenters in Essen am Limbecker Platz (rd. 70.000 m², ECE/Karstadt) weiter konkretisiert, wogegen das Duisburger Multi-Casa-Projekt nach einem entsprechenden Ratsbeschluss im vergangenen Sommer auf Eis liegt.

Die Perspektiven des Düsseldorfer Einzelhandels werden für 2006, ob nun mit einer Konkretisierung der Bilk-Planung oder ohne, als relativ stabil mit selektiven Mietsteigerungspotenzialen vor allem in der Altstadt bewertet.

Abbildung 5.11: Einzelhandelsstandort Düsseldorf

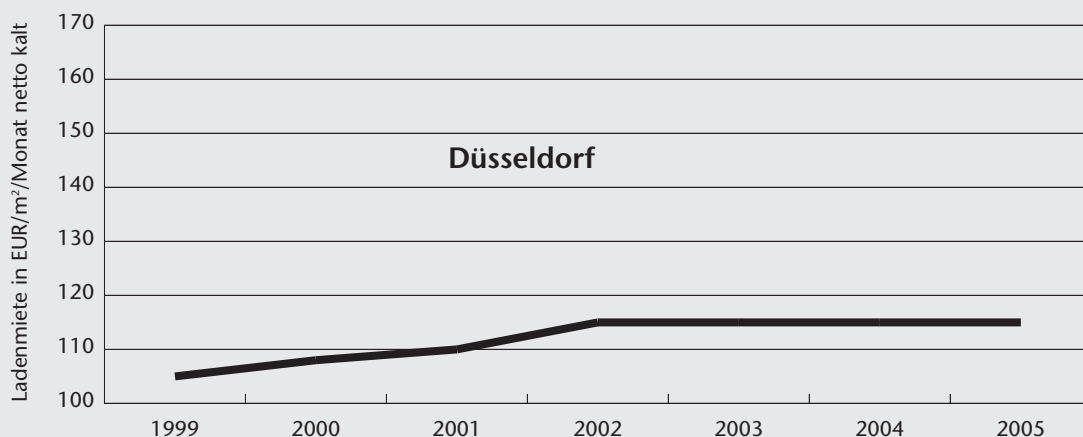
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	118,5	118,0	118,0	114,7	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	3.700	3.810	3.880	3.870	+
Einzelhandelszentralität	116,9	120,9	124,5	124,8	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche ³ (in 1.000 m ²)	730	800	810	810	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	250	327	330	328	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		2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		105 – 115	105 – 115	105 – 115	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	190 – 200	195 – 205	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²		60 – 80	60 – 80	65 – 85	++

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

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraftkennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ³ Die Verkaufsflächenzahlen wurden ggü. älteren Angaben auf Grund von zwischenzeitlich erfolgten Totalerhebungen revidiert; 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 5.12: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5.3.3 Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main

Die Rhein-Main-Metropole Frankfurt (rd. 647.000 Einwohner) verzeichnete 2005 bei spürbar niedrigerer Kaufkraftkennziffer leichte Zuwächse beim städtischen Einzelhandelsumsatz sowie merkbare bei der Zentralitätskennziffer. Dennoch wies sie von allen betrachteten Metropolen zusammen mit Berlin die geringste Flächenproduktivität (rd. 3.800 EUR/m² VKF) auf.

Hinsichtlich der Entwicklung des städtischen Einzelhandelsgefüges (Einzugsgebiet des gesamten Frankfurter Einzelhandels rd. 2,5 Mio. Einwohner) war nach den beträchtlichen Veränderungen der Vorjahre in der Stadt bzw. dem Umland (u.a. Erweiterung des „Nordwestzentrums“ (Eigentümergeinschaft), Erweiterungen/Modernisierungen der Centeranlagen „Main-Taunus-Zentrum“ (Deutsche Euroshop) und „Neu-Isenburg-Center“ (ECE)) im vergangenen Jahr kein vergleichbarer Markteintritt großflächiger neuer oder modernisierter Verkaufsflächen zu konstatieren.

Allerdings ist nach wie vor eine Reihe von größeren Projekten mehr oder weniger konkret in der Pipeline. Bereits im Bau ist das von der MAB²² projektierte Vorhaben „FrankfurtHochVier“: Das mit 48.000 m² Handelsfläche als Kernstück der multifunktionalen Projektentwicklung fungierende Shoppingcenter schafft eine neue Verbindung zwischen der Haupteinkaufsmeile Zeil und der Eschenheimer Straße, wobei nunmehr, anders noch als im Vorjahr abzusehen war, durch Zukauf auch die Fläche des ehemaligen Verlagshauses der Frankfurter Rundschau in das Vorhaben, das 2008 eröffnet werden soll, einbezogen werden kann.

Deutlich weniger konkret sind demgegenüber die bereits langjährigen Einzelhandelsplanungen im Europa-Viertel sowie im so genannten Honsell-Dreieck. Knackpunkt für die gemeinschaftlichen Joint-Venture-Planung von Vivico und ECE für ein rd. 50.000 m² aufweisendes Urban Entertainment Center (UEC) ist die Erlangung von Baurecht. Hierbei konnten die Vorstellungen der Joint-Venture-Partner und der Stadt noch nicht überein gebracht werden. Ein weiterer Dauerbrenner ist die mögliche Entwicklung eines reichlich 20.000 m² großen Fachmarktzentrums im Bereich des Honsell-Dreiecks nahe dem Standort des noch zu errichtenden Neubaus der Europäischen Zentralbank. Pressemeldungen zufolge ist aktuell das Hamburger Unternehmen Primarc mit der Projektentwicklung befasst.

Schließlich sind auf Frankfurter Stadtgebiet auch immer wieder die hoch frequentierten Verkehrsstationen Hauptbahnhof und Flughafen für größere zusätzliche Einzelhandelsflächen im Gespräch. Zudem plant Ikea nach wie vor im Stadtteil Nieder-Eschbach den Frankfurter Markteintritt. Jenseits der Stadtgrenze hat im Übrigen in Eschborn bereits im Herbst vergangenen Jahres ein rd. 40.000 m² großer neuer Mann-Mobilia-Möbelmarkt (Möbel-Lutz-Gruppe) eröffnet.

In den umliegenden hessischen Oberzentren und dem übrigen Umland wird längerfristig neben den beiden im Bau befindlichen Wiesbadener Shoppingcentern „Liliencarrée“ (rd. 26.000 m² Mietfläche, AM Development) und „Luisenforum“ (rd. 20.000 m² Mietfläche, Eschfonds) eine weitere Großhandelsfläche entstehen. Nachdem die letzten gerichtlichen Instanzen im vergangenen Jahr ausgefochten worden sind, besteht an

22 Joint Venture aus Bouwfonds Property Development und Meyer Bergmann.

einem absolut verkehrsgünstigen Standort in Weiterstadt (im Süden von Frankfurt, nahe Darmstadt an der A 5) nunmehr Baurecht für ein neues Shoppingcenter mit einer Verkaufsfläche von mehr als 40.000 m².

In der Gesamtschau der relevanten Parameter für 2006 steht für die auch als WM-Stadt fungierende Mainmetropole ein Jahr mit leicht wachsenden Umsätzen und relativ stabilen Mietbedingungen zu erwarten.

Abbildung 5.13: Einzelhandelsstandort Frankfurt am Main

Eckdaten:	1992/1993 ¹	2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	113,9	106,2	106,2	102,8	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	3.710	3.620	3.640	3.680	+
Einzelhandelszentralität	106,2	113,3	115,5	117,2	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche ³ (in 1.000 m ²)	875	935	965	965	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	220	224	224	224	0
(in %)	rd. 25	rd. 24	rd. 23	rd. 23	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	1,5	0
Ladenmieten ⁴		2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		135 – 145	140 – 150	140 – 150	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		200 – 210	200 – 210	205 – 215	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²		50 – 70	50 – 70	55 – 75	0

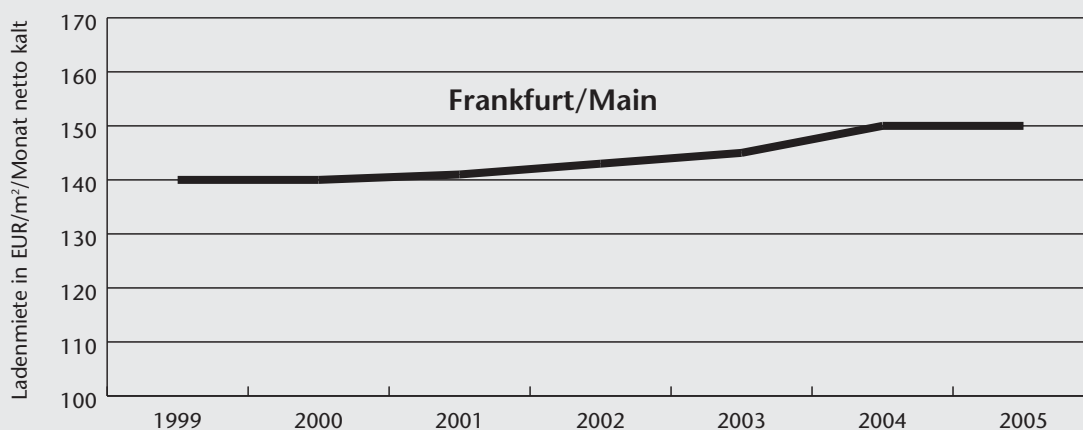
-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%

¹ Zahlen zum Einzelhandelsumsatz und Zentralität Datenstand 1992, Zahlen zur Kaufkraftkennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; zusätzliche Umsätze durch die Erweiterung des Nordwestzentrums können auf Grund der erst kürzlich erfolgten Eröffnung nicht für ein volles Betriebsjahr angerechnet werden;

³ Für 2003 revidierte Verkaufsflächenangaben; 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 5.14: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5.3.4 Einzelhandelsmarkt Hamburg

Der Einzelhandel in der Hansestadt Hamburg (rd. 1,7 Mio. Einwohner) gab 2005 – mit Ausnahme der Kaufkraftkennziffer – ein insgesamt sehr stabiles bis positives Bild ab und konnte seine Position als dominierende Einkaufsstadt für die Metropolregion von insgesamt rd. 3,3 Mio. Einwohnern weiter festigen. Der Umsatz wie auch die Zentralität legten im Jahresverlauf leicht zu.

Die wichtigste Weichenstellung für die Zukunft erfolgte mit der im Herbst getroffenen Entscheidung für die Entwicklung des Überseequartiers im Herzen der Hafencity, das bedeutendste Stadtentwicklungsprojekt Hamburgs für die nächsten Jahre. Als Ergebnis des internationalen Investoren-Auswahlverfahrens wurde das niederländisch-deutsche Bieterkonsortium aus ING, Bouwfonds und Groß & Partner damit beauftragt, die insgesamt rd. 275.000 m² BGF große multifunktionale Projektentwicklung zu erstellen. Baubeginn des neben Büro- und Wohnflächen, dem Kreuzfahrt-Terminal, einem Großaquarium und einem Science Center auch rd. 53.000 m² BGF an Einzelhandelsflächen umfassenden Projekts ist 2007.

In der Hamburger City werden nach der grundlegenden „Alsterhaus“-Modernisierung 2006 insbesondere im Frühjahr die Fertigstellung des aufwändig neu gestalteten Jungfernstiegs sowie im Herbst die Eröffnung der „Europa-Passage“ (Allianz-Gruppe) erwartet, die mit rd. 30.000 m² Handelsfläche ein neues Bindeglied zwischen der eher konsumigen City Ost und der eher wertigen City West fungieren wird. All dies sind wichtige Bausteine zur nachhaltigen Absicherung der Position der Hamburger City als mit Abstand wichtigster Standortbereich im Einzelhandelsgefüge der Hansestadt.

Im weiteren Stadtgebiet ist aktuell die Modernisierung des „Alstertal- Einkaufszentrums“ (AEZ) am Stammsitz der ECE-Gruppe im Stadtteil Poppenbüttel im Bau, welche mit einer um rd. 17.000 m² erweiterten Handelsfläche im Herbst dieses Jahres eröffnen soll.

Ein weiteres größeres Shoppingcenter-Projekt stellt die im Stadtteil Bergedorf von der Fundus-Gruppe geplante Entwicklung am Bergedorfer Zentralen Omnibusbahnhof (ZOB) dar. Hier sollen mit diesjährigem Baubeginn in drei Stufen gut 16.000 m² neue Verkaufsfläche entstehen und zusätzlich das bestehende City Center Bergedorf (CCB) modernisiert und in die Entwicklung mit einbezogen werden.

Nachdem Möbel Höffner (Krieger-Gruppe) im vergangenen Herbst direkt vor den Toren Hamburgs ein neues, etwa 40.000 m² großes Möbelhaus eröffnet hat, wird nunmehr vom gleichen Betreiber auch ein weiteres, in etwa gleich großes Möbelhaus im Hamburger Stadtteil Eidelstedt geplant. Dieser merklichen Verschärfung des Wettbewerbs in der Möbelhausszene im Großraum Hamburg tragen u.a. auch die Erweiterung des Dedenhof-Standortes in Kaltenkirchen (um ein Mode- und Sporthaus) in diesem Jahr sowie verschiedene Planungen für Erweiterungen der Möbelmeile Halstenbek und von Kraft in Buchholz um zusätzliche Fachmarkt-/Möbelflächen Rechnung.

Mit Blick auf die bereits Ende 2004 per Landesgesetz von der Hansestadt Hamburg angestoßene Entwicklung zur Etablierung von Business Improvement Districts (BIDs) als einem neuen Instrument zur gezielten Entwicklungssteuerung von räumlich abgegrenzten Stadtquartieren sind die entsprechenden Initiativen am Neuen Wall und am Sach-

sentor in Bergedorf bereits in der Konkretisierungsphase; zudem werden momentan Überlegungen für weitere Initiativen in Harburg und Wandsbek angestellt.

Insgesamt werden für 2006 die Einzelhandels-Perspektiven am WM-Standort Hamburg recht positiv beurteilt: Trotz der sehr lebendigen Wettbewerbsentwicklung in der gesamten Metropolregion dürfte die Stadt ihre Position als Hoch im Norden nachhaltig halten können.

Abbildung 5.15: Einzelhandelsstandort Hamburg

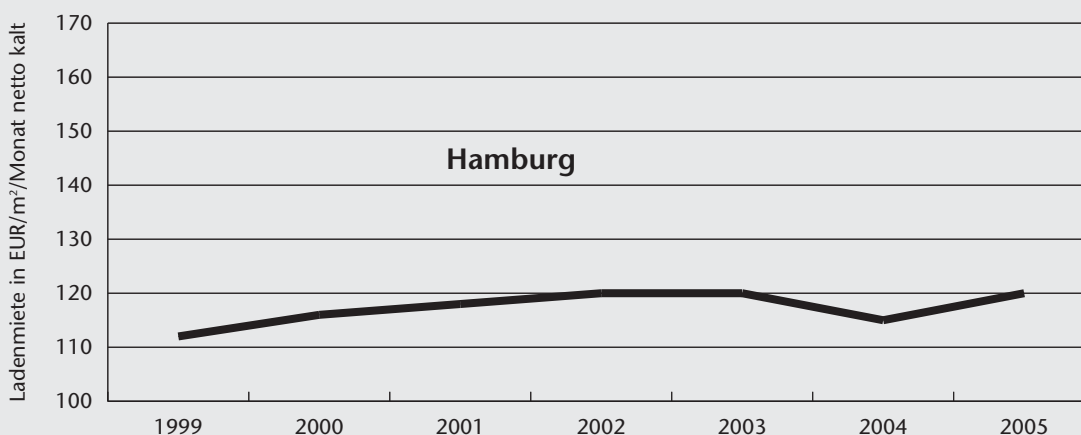
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	112,8	106,5	106,5	105,0	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	9.765	9.850	9.800	9.930	+
Einzelhandelszentralität	111,0	114,6	115,1	116,6	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.025	2.325	2.370	2.382	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	315	300	305	300	++
(in %)	rd. 16	rd. 13	rd. 13	rd. 12	+
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,2	1,3	1,4	1,4	0
Ladenmieten ³		2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		110 – 120	105 – 115	110 – 120	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		205 – 215	205 – 215	210 – 220	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁴ in EUR/m ²		40 – 80	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 Kaufkraftkennziffer und Verkaufsfläche Datenstand 1993; ² Exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ³ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; ⁴ Colonnaden/Gerhofstraße

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

Abbildung 5.16: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5.3.5 Einzelhandelsmarkt Köln

Die Eckdaten für den Einzelhandel in der nordrhein-westfälischen Domstadt Köln (rd. 976.000 Einwohner) sind für 2005 durch einen leichten Rückgang der Kaufkraftkennziffer bei einem leicht zunehmenden städtischen Umsatz und minimal gesunkener Zentralität gekennzeichnet.

Für die Einzelhandelsszene, die insgesamt ein Einzugsgebiet von immerhin rd. 2,4 Mio. Einwohnern erreicht, waren im vergangenen Jahr zwei spektakuläre und in ganz Deutschland große Beachtung findende Neueröffnungen prägend. Zum einen ist hier auf die Eröffnung der „Köln Arcaden“ der Essener mfi-Gruppe hinzuweisen, die mit rd. 27.000 m² Verkaufsfläche, das erste rechtsrheinische Kölner Shoppingcenter sind und dem Vernehmen nach gut angelaufen sein sollen.

Zum anderen ist die im September erfolgte Eröffnung des in architektonischer Hinsicht neue Maßstäbe setzenden Weltstadthauses von Peek & Cloppenburg anzusprechen. Das eine Verkaufsfläche von rd. 14.500 m² aufweisende Textil-Kaufhaus ist augenscheinlich gut gestartet und hat im Übrigen auch maßgeblich zu einer weiteren Belebung in der Kölner City auf und rund um die beiden Hauptlagen Schildergasse und Hohe Straße beigetragen. In diesem Kontext wurden z.B. die beiden Douglas-Standorte von Pohland und Hansen modernisiert, ging der österreichische Schuhfilialist Humanic auf die Fläche des ehemaligen Emotions-Standorts, übernahm die Görgens-Gruppe mit dem Quartier 99 das ehemalige Modehaus Görtz und kam die dänische Bestseller-Gruppe mit ihren Labels an die Hohe Straße. Eine wachsende Bedeutung im Standortgefüge des Kölner City-Einzelhandels ist zudem für die Ehrenstraße zu konstatieren, in der sich u.a. nach Esprit und Zara auch H&M ansiedelt.

Im Hinblick auf anstehende Planungen ist für 2006 insbesondere auf die Etablierung von Europas größtem Outdoor-Fachgeschäft in den Räumlichkeiten des ehemaligen „Olivandenhofs“ hinzuweisen. Ab März 2006 soll der Marktführer Globetrotter hier rd. 6.500 m² Verkaufsfläche betreiben. Als längerfristige Planung ist auf die von der Hamburger ECE-Gruppe projektierte Erweiterung des „Rhein-Centers“ (rd. 11.000 m² Handelsfläche) in Köln-Weiden hinzuweisen.

Auch die Einzelhandelslandschaft im Kölner Umland präsentiert sich keineswegs statisch. Im vergangenen Jahr ist in diesem Zusammenhang stellvertretend die Eröffnung des Dürener „Stadtcenter“ (Concepta) anzusprechen. Für die Zukunft bestehen Center-Planungen u.a. für Bergisch Gladbach (zwei Projekte der Apollo Real Estate und von nkmManagement), Brühl (Fachmarktzentrum „Giesler-Galerie“ von ILG Fonds), das „Forum Gummersbach“ (HBB), die Neue Mitte Leverkusen (ECE) oder die „Post-Galerie Bergheim“ (Kaufland).

Alles in allem werden die Perspektiven des Einzelhandels am WM-Standort Köln für 2006 als stabil bis positiv bewertet.

Abbildung 5.17: Einzelhandelsstandort Köln

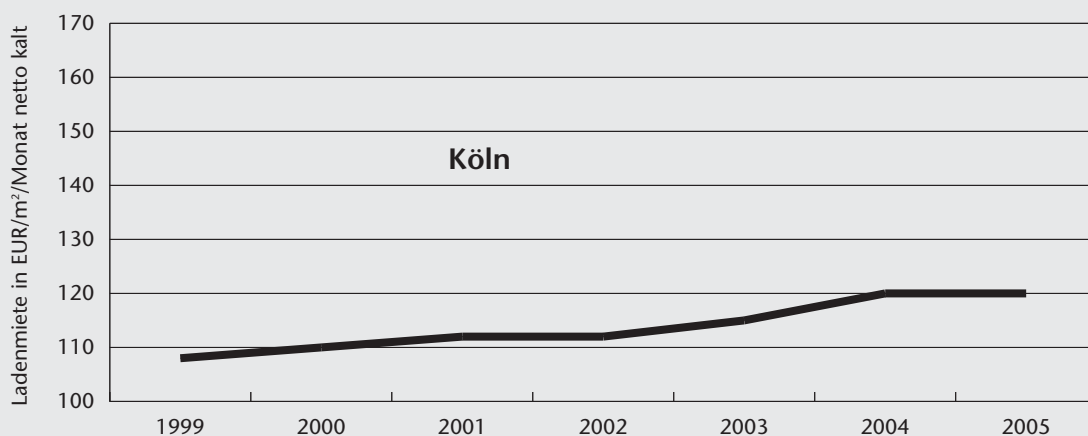
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	112,8	109,7	109,7	108,1	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	5.800	6.035	6.070	6.130	+
Einzelhandelszentralität	115,9	121,6	124,2	123,9	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.210	1.420	1.445	1.483	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	245	275	277	292	+
(in %)	rd. 20	rd. 19	rd. 19	rd. 20	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	1,5	0
Ladenmieten ³		2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		105 – 115	110 – 120	110 – 120	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		180 – 190	180 – 190	185 – 195	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁴ in EUR/m ²		65 – 75	60 – 70	65 – 75	+

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

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

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

Abbildung 5.18: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5.3.6 Einzelhandelsmarkt München

Die bayerische Landeshauptstadt München, die über ihre rd. 1,2 Mio. Einwohner hinaus auf ein übriges Einzugsgebiet von rd. 1,7 Mio. Einwohnern reflektieren kann, ist unter den deutschen Metropolen nach wie vor die leistungsstärkste Einkaufsstadt. Dieser Sachverhalt dokumentiert sich auch 2005, u.a. in den mit Abstand höchsten, wenngleich auch geringfügig gesunkenen Flächenproduktivitäts- (rd. 5.700 EUR/m²) sowie

Zentralitätswerten. Die beeindruckenden Zahlen werden durch eine gesunde Mischung aus einer starken City, (sehr) leistungsstarken Einkaufszentren und weit gehend funktionierenden Nahversorgungsstrukturen ermöglicht. Dieser Umstand wirkt sich nicht zuletzt auch zu Gunsten der Einzelhandelsimmobilien-Eigentümer aus. So werden weiterhin in München auf der Kaufinger- und der Neuhauserstraße die höchsten Ladenmieten in ganz Deutschland erzielt.

In diesem Kontext werden in der Münchner City aktuell eine ganze Reihe von (Um-) Baumaßnahmen durchgeführt, die perspektivisch das Profil dieses Standortbereichs als Benchmark für den deutschen Innenstadt-Einzelhandel tendenziell noch weiter schärfen dürften. Die größte Maßnahme bildet in diesem Zusammenhang die Modernisierung und Erweiterung des traditionsreichen Karstadt-Warenhauses Oberpollinger, die im Herbst 2006 abgeschlossen sein soll. Weitere Highlights sind u.a. auf der Kaufingerstraße die Neubauten von Benetton, Salamander und S.Oliver an den Standorten der alten Gebäude von K&L Ruppert sowie von Salamander. Nachdem Sport Scheck das Stammhaus an der Sendlinger Straße bereits komplett renoviert hat, wurde in der Rosenstraße das Sporthaus Schuster abgerissen, das Anfang 2007 an gleicher Stelle mit einem Neubau eröffnen soll. Auf der Theresienhöhe wurde im Januar am Standort des ehemaligen Karstadt-Einrichtungshauses ein rd. 28.000 m² großes XXXLutz-Möbelhaus eröffnet.

Längerfristig am Horizont stehen die Entwicklung des ehemaligen Areals des Süddeutschen Verlags an der Sendlinger Straße sowie die Modernisierung und Neupositionierung des Hauptbahnhofs, wobei diesbezüglich die Potenziale für neue Einzelhandelsflächen jeweils recht restriktiv diskutiert werden.

Außerhalb der City ist als größere Planmaßnahme auf die „Pasing Arcaden“ (rd. 21.000 m² VKF) der mfi-Gruppe zu verweisen, die nach dem „PEP“ im Norden, den „Riem Arcaden“ im Osten und dem „Olympia Einkaufszentrum“ im Süden als vierte größere EKZ-Anlage im Westen des Stadtgebiets errichtet werden soll. Ebenfalls im Westen, am äußersten Stadtrand in Freiam, ist die Errichtung des dritten Ikea-Standorts im Großraum München geplant. Im Münchner Norden wird zudem auf der Panzerwiese (rd. 15.000 m² VKF) ein neues Stadtteilzentrum durch die Fondara geplant.

Im direkten Umfeld der Stadt außerhalb der Stadtgrenzen bestehen eine Reihe von Großflächenplanungen im Möbel- und Baumarktsegment, die nicht zuletzt auch auf das Münchner Einwohnerpotenzial abzielen. In diesem Zusammenhang sind aktuell vor allem Aschheim (Möbel Lutz mit rd. 58.000 m²) sowie Taufkirchen (Krieger-Gruppe mit rd. 45.000 m² sowie ein Hornbach Bau- und Gartenmarkt mit rd. 15.000 m²) zu nennen.

Alles in allem werden im Fußball-WM-Jahr 2006, aber auch noch darüber hinaus, in München für den Einzelhandel und Einzelhandelsimmobilien ausgehend von einem hohen Niveau stabile bis positive Rahmenbedingungen gesehen. Größere Gefährdungen für die positive Entwicklung sind aktuell nicht auszumachen.

Abbildung 5.19: Einzelhandelsstandort München

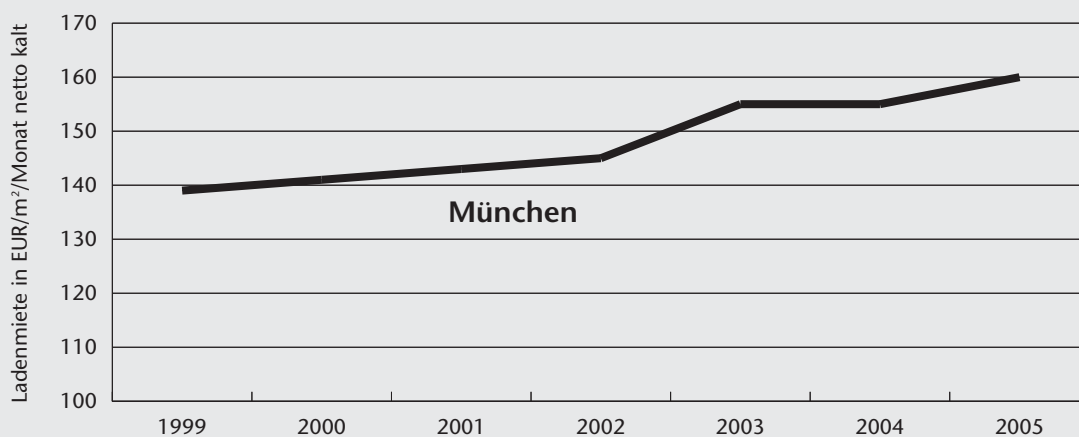
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	125,5	119,7	119,7	117,3	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	8.650	8.870	8.870	8.900	+
Einzelhandelszentralität	118,7	128,5	128,8	128,7	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.400	1.510	1.540	1.555	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	365	425	425	430	0
(in %)	rd. 26	rd. 28	rd. 28	rd. 28	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,1	1,2	1,2	1,3	0
Ladenmieten ³		2003	2004	2005	2006 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		145 – 155	145 – 155	150 – 160	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		235 – 245	240 – 250	240 – 250	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁴ in EUR/m ²		80 – 100	80 – 100	85 – 105	+

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

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

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

Abbildung 5.20: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



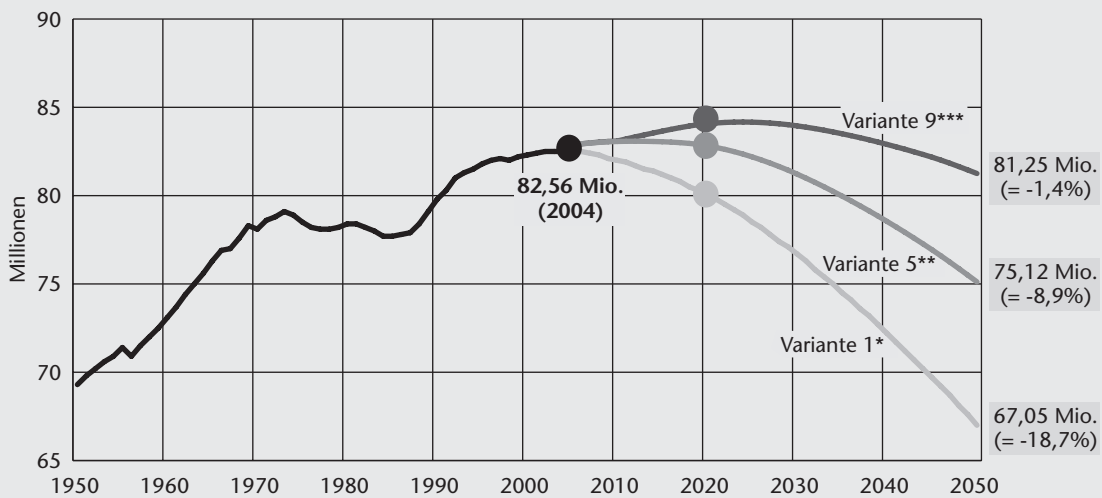
© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

5.4 Auswirkungen des demographischen Wandels auf die deutsche Einzelhandelslandschaft

5.4.1 Demographische Eckdaten

Aktuell leben in der Bundesrepublik Deutschland rd. 82,5 Mio. Menschen. Damit bewegt sich die Bevölkerungszahl auf einem historischen Höchststand, der in näherer Zukunft allenfalls noch geringfügig überschritten werden dürfte. Nach den verschiedenen Szenarien der 10. koordinierten amtlichen Bevölkerungsvorausberechnung steht bis 2020 bestenfalls (Variante hohe Lebenserwartung, hohe Zuwanderung) noch ein geringfügiger Anstieg der Einwohnerzahl auf rd. 84 Mio. Einwohner zu erwarten. Wahrscheinlicher ist jedoch, dass die Einwohnerzahl zunächst in etwa auf dem heutigen Stand bleibt. Bei fortschreitender Alterung der Bevölkerung dürfte in den nächsten 15 Jahren das grundsätzlich dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehende Erwerbspersonenpotenzial bei mindestens 50 Mio. Personen nahezu konstant bleiben. In diesem Zusammenhang ist aber darauf hinzuweisen, dass bereits in den nächsten zehn Jahren die Anzahl der Menschen im Alter von über 60 Jahre („Generation Silber“) um immerhin 2 Mio. auf dann etwa 22,5 Mio. Menschen wachsen dürfte; das entspricht einem Bevölkerungsanteil von rd. 27%.

Abbildung 5.21: Entwicklung der Bevölkerungszahl in Deutschland



* niedrige Lebenserwartung, niedrige Zuwanderung; ** mittlere Lebenserwartung, mittlere Zuwanderung; *** hohe Lebenserwartung, hohe Zuwanderung
© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, 10. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung

Einhergehend mit der mittelfristigen Entwicklung der Einwohnerzahl und der Altersstruktur sind zwei maßgebliche Effekte zu berücksichtigen: Zum einen nimmt auch bei in etwa gleich bleibender Bevölkerungszahl bis 2020 die Anzahl der privaten Haushalte weiter zu. Innerhalb von gut 20 Jahren dürfte dank beachtlich steigender Zahlen bei den Ein- und Zwei-Personen-Haushalten die Gesamtzahl der Haushalte nach der Raumordnungsprognose um insgesamt fast 1,1 Mio. Haushalte (= rd. 2,8%) auf 39,2 Mio. anwachsen.

Abbildung 5.22: Entwicklung der privaten Haushalte in Deutschland 1999–2020

Private Haushalte in Tausend	1999	2020	Veränderung 2020 ggü. 1999 in %
1-Personenhaushalte	13.740,9	14.582,7	6,1
2-Personenhaushalte	12.714,0	13.983,7	10,0
3-Personenhaushalte	5.595,2	5.280,8	-5,6
4-Personenhaushalte	4.390,8	3.842,9	-12,5
5+-Personenhaushalte	1.668,8	1.497,6	-10,3
Insgesamt	38.109,7	39.187,7	2,8

© Immobilien Zeitung;
 Quelle: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Raumordnungsprognose 2020, Bonn 2004

Zum anderen ist darauf hinzuweisen, dass die oben angesprochenen Bevölkerungstrends keineswegs gleich verteilt im Bundesgebiet stattfinden. Wiederum die Raumordnungsprognose des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung belegt hier eine Fortsetzung des bereits in den letzten Jahren festzustellenden generellen Nord-Süd- sowie Ost-West-Drifts zu Gunsten der Regionen in West- und Süddeutschland. Wie ein Blick auf die Spitzenreiter und Schlusslichter bei der regionalen Bevölkerungsprognose verdeutlicht, spielen sich die Verschiebungen im Einzelnen noch räumlich sehr viel differenzierter ab, wobei u.a. Stadt-Umland-Wanderungen in den Metropolräumen, aber auch der wirtschaftliche Strukturwandel, z.B. im Ruhrgebiet, eine wesentliche Rolle spielen. Im Ergebnis wird eine wachsende Zahl von Regionen mit Schrumpfungstendenzen einer abnehmenden Zahl von Regionen mit mehr oder minder kräftigem Wachstum gegenüberstehen. Auch bisherige Wachstumsregionen des Westens werden zunehmend verinseln, während sich die Bevölkerung auf große, strukturell modernisierte Kernstädte konzentrieren wird. Von daher wird für viele westdeutsche Städte die bereits aus Ostdeutschland bekannte Thematik des Stadtumbaus auf die Tagesordnung kommen.

Abbildung 5.23: Bevölkerungsentwicklung der Top 10 und Bottom 10 der deutschen Regionen

Raumordnungsregionen: Top 10	Entwicklung 1999–2020	Raumordnungsregionen: Bottom 10	Entwicklung 1999–2020
Havelland Fläming	+ 24,3%	Oberfranken-Ost	-9,9%
Prignitz-Oberhavel	+ 14,1%	Mecklenburgische-Seenplatte	-10,2%
Ingolstadt	+ 13,1%	Bremen	-11,3%
Oldenburg	+ 11,9%	Dortmund	-11,8%
Hamburg-Umland-Süd	+ 10,8%	Südthüringen	-12,5%
Landshut	+ 10,1%	Südwestsachsen	-13,4%
Oberland	+ 10,0%	Dessau	-14,5%
Uckermark-Barnim	+ 8,4%	Altmark	-16,6%
München	+ 8,4%	Nordthüringen	-17,4%
Bonn	+ 8,1%	Ostthüringen	-18,3%

© Immobilien Zeitung;
 Quelle: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Raumordnungsprognose 2020, Bonn 2004

Die oben dargestellten Daten und Prognosen beziehen sich sämtlich auf eine mittelfristige Perspektive bis etwa 2020. Über diesen Horizont hinaus, da sind sich praktisch alle Prognostiker einig, wird die Bevölkerung in Deutschland mehr oder weniger spürbar abnehmen: in einer Best-Case-Variante bis 2050 nur moderat auf gut 80 Mio., jedoch

bereits in einer mittleren Variante auf nur noch rd. 75 Mio, im Worst Case sogar auf nur noch rd. 67 Mio. Hier deutet sich somit längerfristig enormer Anpassungsbedarf für die gesamte Konsumwirtschaft und natürlich auch den Einzelhandel an, wobei durchaus noch genügend Zeit bleibt, sich auf die sich verändernden Strukturen vorzubereiten.

5.4.2 Einzelhandelspotenzial und Kaufverhalten der „Generation Silber“

Ganz generell wird das Potenzial älterer Menschen in puncto Kaufkraft deutlich unterschätzt. Zwar ist es richtig, dass die höchsten Erwerbseinkünfte durchschnittlich bis zu einem Alter von Mitte 50 erreicht werden. Auf der anderen Seite steht aber zu berücksichtigen, dass die Sparquote am verfügbaren Einkommen mit zunehmendem Alter erheblich sinkt und im Alter über 60 sich nur noch in einem klar einstelligen Bereich bewegt. Auch die betragsseitig sehr beachtlich zu Buche schlagenden Aufwendungen für Wohnen bzw. die Wohneigentumsbildung haben in diesen Altersklassen ihren Zenit deutlich überschritten. Schließlich handelt es sich angesichts der im Zeitablauf gestiegenen Lebenserwartung bei der Erbgeneration keineswegs in der Regel um junge Familien; es profitieren meistens Kinder oder andere Anverwandte jenseits eines Lebensalters von 50 Jahren.

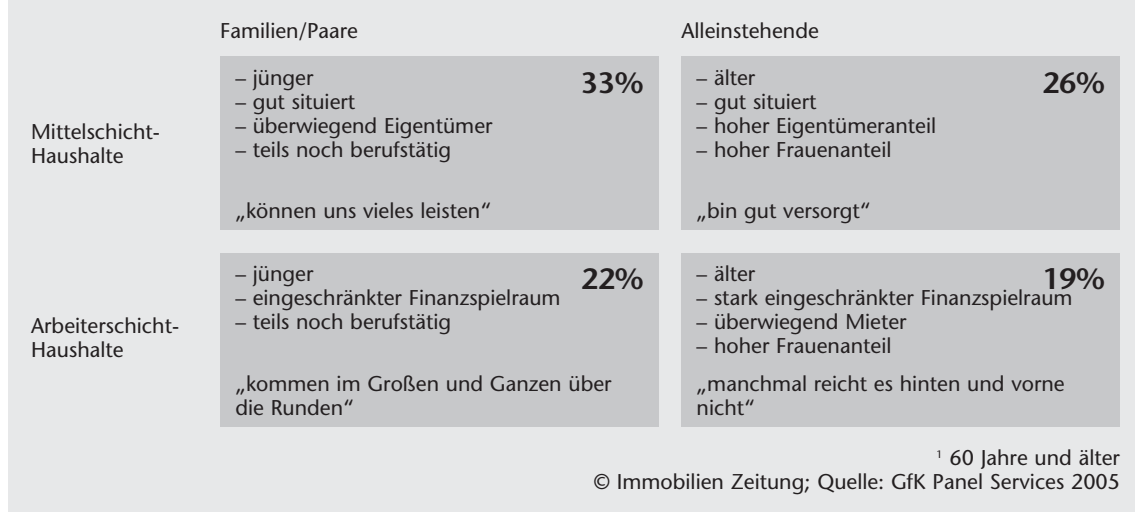
Abbildung 5.24: Kaufkraft 2005 in Deutschland nach Alter

Altersklassen	Einwohner in Tsd.	GfK Kaufkraft 2005	
		in Mio. EUR	in EUR je Einwohner
15 bis 19 Jahre	4.742,2	15,5	3.269
20 bis 29 Jahre	9.583,4	136,0	14.191
30 bis 39 Jahre	12.780,2	292,4	22.879
40 bis 49 Jahre	12.989,5	323,2	24.882
50 bis 59 Jahre	9.937,8	238,6	24.009
60 bis 64 Jahre	5.476,5	112,0	20.451
65 und älter	14.860,0	292,6	19.690
Gesamtbevölkerung	82.531,7	1.410,2	17.087

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Marktforschung 2005

Vor diesem Hintergrund können die von der GfK Marktforschung im vergangenen Jahr zur altersbezogenen Kaufkraft ermittelten Daten nicht überraschen. Danach stellten die Personen aus der „Generation Silber“ heute mit gut 20 Mio. Personen knapp ein Viertel der deutschen Bevölkerung und verfügten gleichzeitig mit rd. 405 Mio. EUR (= knapp 29%) bereits über einen klar überdurchschnittlichen Kaufkraftanteil. Bezieht man zudem auch die über 50-Jährigen in die Betrachtung mit ein, verschiebt sich das Verhältnis weiterhin zu Gunsten der älteren Einwohner: Auf rd. 37% der Gesamtbevölkerung entfielen stattliche rd. 46% der Kaufkraftsumme.

Wie immer man es betrachtet, die älteren Menschen stellen schon heute eine absolut nicht zu vernachlässigende Kundengruppe dar. Analog zur Gesamtbevölkerung ist diese selbstverständlich ausgesprochen heterogen strukturiert. Für die „Generation Silber“ haben die GfK Panel Services in einer Untersuchung vier verschiedene große Lebenswelten abgegrenzt, denen die älteren Verbraucher grundsätzlich zuzuordnen sind und die sich hinsichtlich der Konsummuster teilweise signifikant unterscheiden.

Abbildung 5.25: Lebenswelten der Generation Silber¹

Die interessanteste ältere Konsumentengruppe sind unzweifelhaft die besser situierten Mittelschicht-Familien. Sie stehen beispielsweise für mehr als 60% der Verbrauchsausgaben der gesamten „Generation Silber“ im Bereich Elektro/Hausrat/Möbel/Sanitär oder rd. 44% der Ausgaben dieser Generation im Bereich Textilien. Bis 2015 wird ein Wachstum dieser Gruppe um rd. 10% erwartet. Sie wie auch die Arbeiterschicht-Familien (+7%) wachsen damit aber deutlich geringfügiger als die Alleinstehenden, bei denen man für die beiden Gruppen ein Wachstum von jeweils um die 20% erwartet.

Ganz generell ist bei der „Generation Silber“ ein ausgesprochen großes Interesse an den Bereichen Gesundheitspflege/Wellness, Wohnen/Garten, Heimtextilien, Haushaltsgeräte und Reisen festzustellen. Die Modeaffinität ist demgegenüber vergleichsweise geringer. Dafür ist die Bedeutung von Premium-Artikeln/Marken ausgesprochen hoch ausgeprägt. Auf Grund des in der Regel vorhandenen relativ größeren Zeitbudgets ist die Einkaufshäufigkeit der älteren Menschen grundsätzlich höher, bei gleichzeitig niedrigerem Ausgabenbetrag pro Einkauf. Bei der „Generation Silber“ wird somit zeitnäher eingekauft als bei jüngeren Haushalten. Großeinkäufe zur Vorratsbildung stehen bei ihr nicht so im Vordergrund.

Zudem besteht eine deutlich überdurchschnittlich ausgeprägte Präferenz für den Einkauf in Fachgeschäften, also für eine gute Beratung und für Bedienungsfreundlichkeit. Dieses ist auch in Zusammenhang mit einem spürbar höher als bei den Jüngeren ausgeprägten Kontaktbedürfnis zu sehen. Vor diesem Hintergrund nutzen ältere Verbraucher für den Einkauf ihrer Verbrauchsgüter überdurchschnittlich häufig Obst- und Gemüseläden, Metzgereien, Feinkostgeschäfte, aber auch den Wochenmarkt sowie Super- und Verbrauchermärkte. SB-Warenhäuser, Discounter und Drogeriemärkte zählen hingegen ältere Menschen nur unterdurchschnittlich zu ihrer Kundschaft.

Beim Kauf von Nonfood-Artikeln schneiden nach den Ergebnissen der GfK Panel Services von den stationären Vertriebsformen²³ wiederum insbesondere Fachgeschäfte und Super- und Verbrauchermärkte überdurchschnittlich ab. Hier weisen aber auch die innerstädtischen Kauf- und Warenhäuser eine ausgesprochen gute Stellung auf.

²³ Eine außerordentlich Bedeutung spielen zudem Spezialversender und die Angebote des Home Shopping TV.

Abbildung 5.26: Einkaufshäufigkeit und Ausgabebetrag der „Generation Silber“

Beispiel: Eckzahlen zum Einkauf von Gütern des täglichen Bedarfs

	Jüngere Generation ¹	Generation Silber ²
Einkaufshäufigkeit pro Jahr	194	234
Anzahl besuchter Geschäfte	11	12
Ausgaben pro Einkauf in EUR	14,30	11,46

¹ unter 50 Jahre; ² 60 Jahre und älter
© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Panel Services 2005

Schließlich ist auch darauf hinzuweisen, dass körperliche Einschränkungen und Behinderungen mit zunehmendem Alter beim Einkauf der „Generation Silber“ naturgemäß eine wachsende Rolle spielen. Diese betreffen insbesondere das Seh- und Hörvermögen sowie die körperliche Beweglichkeit und ziehen bewusst oder unbewusst ein selektives Verhalten bei der Auswahl der Einkaufsstätte nach sich.

Bei allen dargestellten Spezifika sollte allerdings nicht der Eindruck entstehen, dass allgemeine Verbraucherentwicklungen keinerlei Einfluss auf das Einkaufsverhalten der älteren Generation haben. Megatrends wie beispielsweise die auf lange Sicht rückläufige Bedeutung der preislichen und qualitativen Mitte im Einzelhandelsangebot zu Gunsten von Discount- und Premium-Artikeln machen auch vor den Senioren nicht halt.

5.4.3 Konsequenzen für den Einzelhandel bzw. die Einzelhandelsimmobilien der Zukunft

Der skizzierte demographische Wandel vollzieht sich in den nächsten Jahren insgesamt noch schleichend, in manchen Gegenden aber bereits deutlicher erkennbar. Ab 2020 gewinnt er dann auch regionenübergreifend erheblich an Fahrt. Wer nachhaltig am Markt gute Geschäfte machen will, muss seine „Hausaufgaben“ rechtzeitig machen.

Dies bezieht sich ganz wesentlich auf die Standortwahl bzw. -entwicklung der Einzelhandelsläden, wo bereits heute die mittel- bis längerfristigen Entwicklungen in Hinblick auf räumliche Entleerungs- und Zuzugstendenzen sehr sorgfältig beobachtet werden müssen. Neben den unter 3.4.1 angesprochenen großräumigen Entwicklungen sind dabei selbstverständlich auch regions- und stadtinterne Verschiebungen zu berücksichtigen.

Bezüglich der Standorttypen wird erwartet, dass die Innenstädte als zentrale und identitätsstiftende Einzelhandelsstandorte für die Zukunft eine stabile Größe darstellen, die von einer möglicherweise einsetzenden Renaissance der Innenstädte als Wohnstandort noch zusätzlich profitieren könnten. Dabei wird es auch zukünftig in Abhängigkeit von den jeweils erreichten Einzugsgebieten sowie auch der städtebaulichen Attraktivität und dem übrigen Freizeitangebot beträchtliche Bedeutungsunterschiede geben.

Ausgehend von der Annahme, dass die „Generation Silber“ generell und erst recht mit zunehmenden Alter wohnortnäher einkauft, steht weiterhin zu erwarten, dass die Be-

deutung von Bezirkszentren oder Stadtteillagen, die aktuell ja teilweise erheblich unter Druck geraten sind, längerfristig eher wieder zunehmen wird.

Ebenfalls positiv werden die Entwicklungsperspektiven von Shoppingcentern beurteilt, die wegen des zentralen Managements des Betreiber- und Nutzungsmixes sowie durch die Optimierung der baulichen Strukturen bezüglich Erscheinungsbild und Funktionalität, über günstige Voraussetzungen zu einer umfeldgerechten Weiterentwicklung verfügen. Dies gilt insbesondere, insoweit sie an städtebaulich integrierte Standorte, also an Innenstädte, Bezirkszentren oder Stadtteillagen anknüpfen.

Die Perspektiven von solitär oder dezentral gelegenen Einkaufseinrichtungen, seien es nun lose Agglomerationen oder Einzelstandorte, werden demgegenüber in der Langfristprognose ungünstiger eingestuft.

Mit Blick auf alle Standorttypen des stationären Einzelhandels ist zu berücksichtigen, dass sich die Konkurrenz des E-Commerce zukünftig merklich verschärfen dürfte. Hierfür sprechen die aktuellen nach wie vor zweistelligen Wachstumsraten des Online-Geschäfts, dessen Umsatzanteil in der Langfristperspektive sicherlich die 10%-Marke überschreiten dürfte. Darüber hinaus kann von der eher eingeschränkten Nutzung des E-Commerce durch die heutigen Senioren nicht auf die entsprechenden Einkäufe der zukünftigen älteren Generation geschlossen werden. Diese nutzt heute das Internet alltäglich für B2B- und B2C-Geschäfte, so dass hier für die Zukunft von einer deutlich höheren Nutzung des Internets als Einkaufsmedium auszugehen ist.

Ganz generell bildet die „Generation Silber“ sowohl quantitativ als auch – entgegen voringenommene Vorstellungen – qualitativ eine überaus interessante und vielschichtige Konsumentengruppe. Die Großväter und Großmütter auf der Ofenbank sind mehrheitlich bereits gestorben, die alten Menschen sind hier zu Lande aktiver und vermöglicher als jemals zuvor. Um es weiter zu pointieren: Die „Generation Silber“ stellt als absolute Trendgruppe einen nachhaltig wachsenden Markt dar.

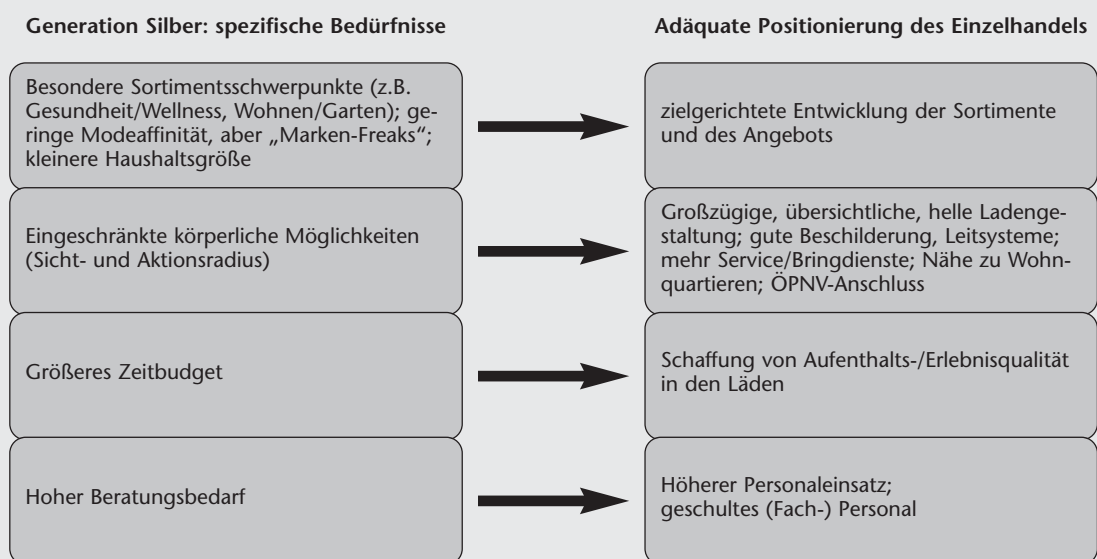
Vor diesem Hintergrund sind Einzelhandelsunternehmen bzw. mittelbar auch die Eigner und Manager entsprechender Immobilien gut beraten, frühzeitig die spezifischen Bedürfnisse der älteren Menschen in die Planung und Gestaltung ihrer Läden einzubeziehen. Im Übrigen betrifft dies, einmal abgesehen von besonders im Fokus stehenden Sortimenten (Stichwort z.B. Gesundheit), im Großen und Ganzen Parameter, bei deren Berücksichtigung die Firmen nicht nur bei der älteren Kundenklientel, sondern auch bei den jüngeren Semestern punkten dürften.

So profitieren von einer großzügigeren und übersichtlichen Ladengestaltung letztendlich alle Kunden. Auch die Verbesserung der Aufenthalts- und Erlebnisqualität in den Läden oder ein größeres Serviceangebot schafft einen Mehrwert und ermöglicht die positive Differenzierung gegenüber anderen Wettbewerbern. Die Mehrgeschossigkeit von Ladenlokalen, Stufen und Niveauvorsprünge oder glatte Böden in den Läden stellen Eintrittsbarrieren für Menschen mit Gehbehinderungen dar und sollten vermieden bzw. durch kundenfreundliche und bequeme Lösungen überwunden werden. Ein Fahrstuhl in der hintersten Ladenecke ist nicht mehr adäquat. Auch eine gute ÖPNV-Anbindung sowie bequeme Pkw-Stellplätze spielten eine zunehmende Rolle. Wichtig dafür, dass sich ein „Wohlfühlgefühl“ bei älteren Menschen in den Geschäften einstellt, ist zudem auch der Aspekt der Sicherheit.

Für die Akzeptanz und den unternehmerischen Erfolg der skizzierten Angebots- und Objektverbesserungen sollte allerdings bei der entsprechenden Kommunikation nicht unbedingt auf die älteren Menschen abgestellt werden: Tendenziell ist der Seniorenteller out, denn er hat etwas Stigmatisierendes. Derartige Begrifflichkeiten schrecken Angehörige der Zielgruppe und erst recht die jüngeren Konsumenten ab.

Die relativ große Bedeutung von Fachgeschäften und der Aspekte Beratung bzw. Personal beim Einkaufsverhalten der „Generation Silber“ gibt interessante Hinweise darauf, dass die seit Beginn der 90er verstärkte zu beobachtende Substitution von Personal zu Gunsten von Verkaufsfläche sowie der Siegeszug der Discounter im deutschen Einzelhandel auch Grenzen haben dürfte. Hieraus kann sicherlich nicht abgeleitet werden, dass kurzfristig diese Trends schon zum Erliegen kommen werden. Jedoch bereits mittel- und erst recht langfristig erscheinen die Gewichte von Personal- und Beratungskompetenz als Erfolgsfaktoren für den deutschen Einzelhandel wieder merklich an Bedeutung gewinnen. Aus betriebswirtschaftlichen Gründen dürften dabei filialisierende Fachgeschäft- und Fachmarktkonzepte generell gegenüber inhabergeführten Geschäften im Vorteil sein, wobei aber im Einzelnen vor Ort sich auch vielfältige Chancen für Individualkonzepte eröffnen dürften.

Abbildung 5.27:
„Generation Silber“ – Schlüsselfaktoren für den Einzelhandel der Zukunft



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK Prisma

Da die ältere Kundschaft erheblich an Bedeutung gewinnen wird, aber auch, um sich anderen Herausforderungen des Einzelhandels der Zukunft zu stellen, testen größere Einzelhandelsketten einige Pilotprojekte für die Läden der Zukunft. Während der „Future Store“ der Metro in Rheinberg sowie der „Vision Store“ der Dohle-Gruppe in München-Laim insbesondere auf die Optimierung des Warenflusses mit modernsten Verkaufstechnologien mit z.B. Selbst-Scan-Einrichtungen, aber auch auf eine sehr großzügige Warenpräsentation und übersichtliche Ladengestaltung setzen, sind die Ende 2004 von der Edeka-Gruppe in Chemnitz und Dresden eröffneten „Märkte der Generationen“ sehr viel stärker spezifisch auf die Bedürfnisse der „Generation Silber“ ausgerichtet, ohne aber

Bedürfnisse der jüngeren und mittleren Altersgruppen zu vernachlässigen. Neben breiteren Gängen, größeren Preisschildern, Ruhebänken sind z.B. ladenweit Klingeln angebracht, mit denen nach dem Personal gerufen werden kann. Weiterhin sind an diversen Filialen Lupen zum Entziffern von Zutatenangaben bei den verschiedensten Lebensmitteln angebracht. Bei Kaufhof sind besondere Kundenbedürfnisse der reiferen Jahrgänge (Orientierung, Marken, Beratungs- und Servicequalität) ganz bewusst als Eckpfeiler in die Philosophie des Galeria-Warenhaus-Konzepts eingeflossen. Motto: Integration statt Ausgrenzung.

Einen anderen, ausdrücklich auf Senioren fokussierenden Ansatz verfolgt dagegen der im vergangenen Jahr eröffnete erste deutsche „Seniorenfachmarkt“ im brandenburgischen Großräschen bei Senftenberg. Auf rd. 800 m² werden hier gemäß der Geschäftsidee der mittelständischen Unternehmensgründer Textilien und Hartwaren für den spezifischen Bedarf der älteren Kunden angeboten. Die Warenstände sind besonders breit, die Umkleidekabinen doppelt so groß wie in anderen Geschäften. Technischer Clou ist eine 3-D-Maßkabine, die den Körper komplett vermisst, um eine Maßanfertigung in einer nahe gelegenen Textilfabrik zu ermöglichen, die zeitnah ausgeliefert wird.

Fazit

Der demographische Wandel wird auch langfristig den stetigen Wandel im Handel begleiten, ihn teilweise befördern, mancherorts auch ausbremsen. Bislang ist allerdings festzustellen, dass die Einzelhandelsunternehmen Konsequenzen aus den Chancen und Risiken, die sich ihnen durch die wachsende Bedeutung der „Generation Silber“ bieten, allenfalls in Ansätzen in ihr operatives Geschäft eingebunden haben. Oftmals wird das eigene Konzept als alterungsresistent angesehen, in der Annahme, dass die kommenden Best Ager ihrer Handelsadresse auch mit zunehmendem Alter treu bleiben werden. Diese Annahme ignoriert aber die zuvor dargelegten besonderen Bedürfnisse dieser Trendgruppe und wird ihrer ständig wachsenden Marktbedeutung keineswegs gerecht. Von daher ergeben sich einerseits (für Vorreiter) bei schnellem Angehen der Thematik beachtliche Profilierungs- und andererseits (für die Vertreter des „Weiter so“) bei längerfristiger Ignoranz empfindliche Rückschlagpotenziale.

6

WOHNIMMOBILIEN

empirica

6 Wohnimmobilien

6.1 Wohnungsmarkt: Angebot und Nachfrage

6.1.1 Bautätigkeit in Deutschland

In Folge der viel diskutierten Alterung und Schrumpfung der Bevölkerung haben sich die Investoren im letzten Jahrzehnt stark zurückgehalten. Die Bautätigkeit hat sich in etwa halbiert (vgl. Abb. 6.1). Der Attentismus der Investoren beruht auf dem weit verbreiteten Fehler, konjunkturelle Zyklen als Ausdruck einer strukturellen und langfristig wirksamen Trendwende zu interpretieren. Hierbei wird der Grundtrend, dass zukünftig der Wohnungsmarkt weiter von einem spürbaren Wachstum der Haushaltszahlen und einer dementsprechend ausgeweiteten Wohnungsnachfrage vorangetrieben wird (vgl. Kap. 6.2), ignoriert.

Dass die geringe Bautätigkeit der vergangenen Jahre zu Angebotsknappheiten führt, zeigen die steigenden Marktpreise (vgl. Abb. 6.4). Allerdings ist zu Beginn des Jahres 2006 noch offen, wie schnell sich die aktuelle Zurückhaltung nach einer konjunkturellen Erholung auflöst und der Nachfragestau als Zusatznachfrage marktwirksam wird.

**Abbildung 6.1: Starke Abnahme der Bautätigkeit in Deutschland
– Halbierung der Bautätigkeit in 10 Jahren**

Jahr	im Neubau
1994	514.601
1995	539.936
1996	498.844
1997	515.566
1998	443.748
1999	416.547
2000	377.325
2001	292.328
2002	259.875
2003	240.938
2004	252.166

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, empirica

Abbildung 6.2: Bauvolumen in Deutschland in Mrd. EUR zu Preisen von 2000

	2002	2003	2004	2005	2006*
Deutschland					
Bauvolumen insgesamt	246,4	238,5	232,1	221,3	–
Bauvolumen im Wohnungsbau	135,5	132,6	129,0	121,8	–
Westdeutschland					
Bauvolumen insgesamt	196,5	189,9	184,2	176,8	–
Bauvolumen im Wohnungsbau	114,1	111,7	108,9	103,1	–
Ostdeutschland					
Bauvolumen insgesamt	49,9	48,6	46,8	44,5	–
Bauvolumen im Wohnungsbau	21,4	20,9	20,1	18,7	–

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

* Prognose

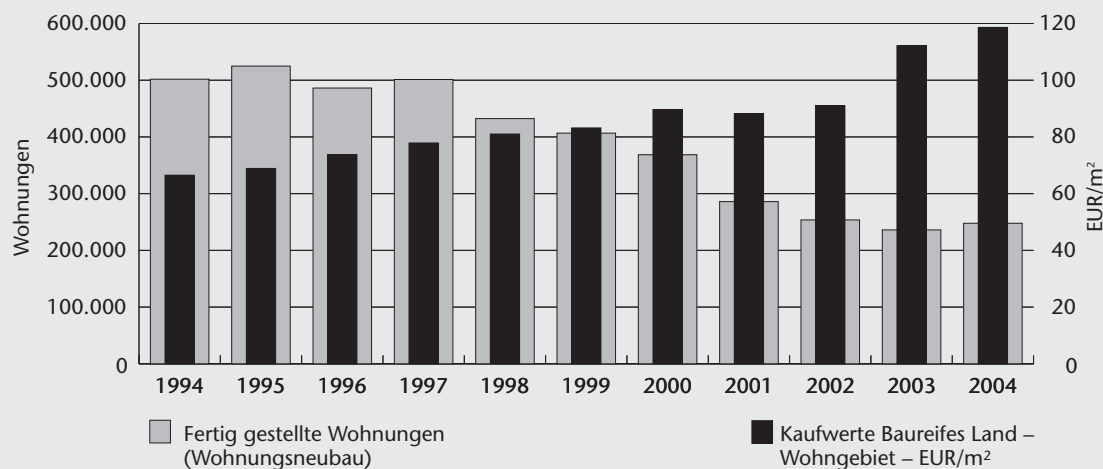
© Immobilien Zeitung; Quelle: DIW 2005, empirica

Abbildung 6.3:
Relative Abnahme der Bautätigkeit – differenziert nach Angebotsform

	Deutschland			alte Länder	neue Länder
	Veränderung in % zwischen ...			Veränderung in % zwischen ...	
	2001 und 2002	2002 und 2003	2003 und 2004	2003 und 2004	2003 und 2004
<i>Genehmigungen</i>					
Einfamilienhaus	0%	13%	-13%	-13%	-13%
Zweifamilienhaus	-3%	7%	-14%	-14%	-14%
Mehrfamilienhaus	-15%	-1%	-3%	-1%	-20%
Wohnungen im Wohnungsneubau	-5%	8%	-10%	-9%	-14%
Bestandsveränderung	-11%	12%	-2%	-3%	1%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	-4%	-9%	-11%	-5%	-50%
Wohnungen insgesamt	-6%	8%	-9%	-9%	-13%
<i>Fertigstellungen</i>					
Einfamilienhaus	-6%	-3%	9%	10%	5%
Zweifamilienhaus	-9%	-11%	-1%	0%	-7%
Mehrfamilienhaus	-20%	-12%	37%	1%	-27%
Wohnungen im Wohnungsneubau	-11%	-7%	5%	6%	-3%
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	-12%	-9%	-4%	0%	-21%
Wohnungen im Nichtwohnungsbau	-3%	-20%	-12%	-14%	-4%
Wohnungen insgesamt	-11%	-7%	4%	5%	-5%

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, empirica

Abbildung 6.4:
Zunahme der Preise parallel mit Rückgang der Bautätigkeit in Deutschland

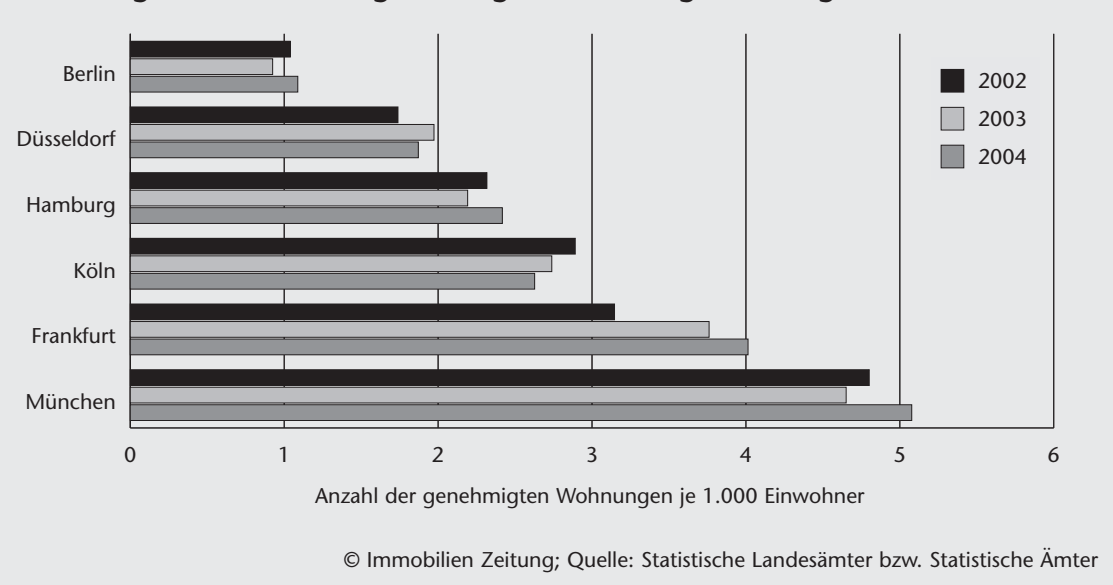


© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, empirica

6.1.2 Bautätigkeit in ausgewählten Städten

Die Anzahl der genehmigten Wohnungen (je 1.000 Einwohner) und damit die Bautätigkeit für das Folgejahr stagnieren mehr oder weniger für alle sechs Top-Standorte (vgl. Abbildung 6.5). Extrem niedrig ist mit einer Wohnung je 1.000 Einwohner die Zahl der Baugenehmigungen in Berlin. Frankfurt ist die einzige Stadt, bei der die Zahl der Baugenehmigungen in den letzten drei Jahren kontinuierlich gestiegen ist. Frankfurt liegt aktuell mit vier Wohnungen je 1.000 Einwohner nach München (rd. fünf Wohnungen je 1.000 Einwohner) auf dem zweiten Platz.

Abbildung 6.5: Anzahl der genehmigten Wohnungen in ausgewählten Städten



6.2 Regionale Wohnungsmarktprognose bis 2015

Deutschland ist in die schon lange prognostizierte Phase der Bevölkerungsschrumpfung eingetreten. Im Jahr 2015 wird die Zahl der Einwohner bereits um 2% unter dem heutigen Niveau liegen. Trotzdem ist diese Entwicklung für den Wohnungsmarkt noch irrelevant, denn die Zahl der Haushalte wird zunächst weiter steigen. Da ältere Menschen in kleineren Haushalten zusammenwohnen, bilden weniger Einwohner mehr Haushalte. Die Alterung überkompensiert die Schrumpfung noch für 15 Jahre. Die Zahl der Haushalte wird demnach von 36 Mio. auf gut 38 Mio. um über 5% bis 2020 steigen, und entsprechend müssen rein quantitativ gut 2 Mio. mehr Wohnungen für die zusätzlich wohnungsnachfragenden Haushalte bereitgestellt werden. Dieser Zusatzbedarf ist nicht mit dem erforderlichen Neubauvolumen gleichzusetzen. Das Neubauvolumen ergibt sich aus dem Zusatzbedarf plus dem konventionellen Ersatzbedarf (z.B. Umwidmung, Zusammenlegung u.Ä. oder auch Abriss wegen physischen Verschleißes).¹ Darüber hinaus gibt es eine strukturelle Wohnungsnachfrage, die dann entsteht, wenn vorhandene Wohnungen den Ansprüchen an Lage, Zuschnitt und Bauform nicht entsprechen. In vielen Regionen wird, wie es auch heute schon der Fall ist, trotz Leerstands Neubau entstehen, weil im Bestand die richtigen Angebote fehlen.

¹ Abzüglich der Wiederbelegung leer stehender Wohnungen, die es in vereinzelt Regionen heute bzw. absehbar geben wird.

Gesamtdeutsche Prognosen zur Wohnungsmarktentwicklung haben keine direkte Handlungsrelevanz, da der deutsche Durchschnitt zunehmend weniger über die Entwicklung in einzelnen Regionen aussagt. Neben historisch bedingten Unterschieden in der Struktur des Wohnungsbestandes liegen die Ursachen der immer größer werdenden Unterschiede in der wirtschaftlichen Potenz und der damit verbundenen arbeitsplatzbedingten Zu- bzw. Abwanderung. Bereits in den vergangenen Jahren ist der Wohnungsbedarf in einigen Regionen zurückgegangen, während in anderen Regionen auch im Jahr 2020 weiterhin Wohnungssuchende Schlange stehen.

Um eine bessere Transparenz für den Wohnungsmarkt zu gewähren, ist der zunehmenden Bedeutung der Regionalisierung Rechnung zu tragen. Aus diesem Grund hat empirica im Auftrag der Deutschen Kreditbank (DKB) jüngst eine integrierte Prognose der Wirtschafts- und Wohnungsmarktentwicklung auf regionaler Ebene vorgelegt.² Diese Prognose basiert auf der Beschäftigtenentwicklung in den einzelnen Wirtschaftszweigen, wobei die besondere Bedeutung der Exportbasis³ für die Wirtschaftsentwicklung einer Region berücksichtigt wird. Auch in Zukunft werden einige Regionen aufsteigen, andere absteigen. Positiv ausgedrückt heißt dies: Die vertikale Mobilität funktioniert. Die Spitzengruppe der Wachstumsregionen bilden Südbayern mit Zentrum München, der Süden Ostdeutschlands und der Nord-Westen von Oldenburg bis Münster. Beschäftigung (außerhalb der staats- und staatsnahen Wirtschaftszweige) verlieren wird das Ruhrgebiet, der Osten Niedersachsens (Wolfsburg, Braunschweig, Bielefeld), Nordbayern sowie – mit geringeren Raten – u.a. das Rhein-Main-Gebiet und Düsseldorf.

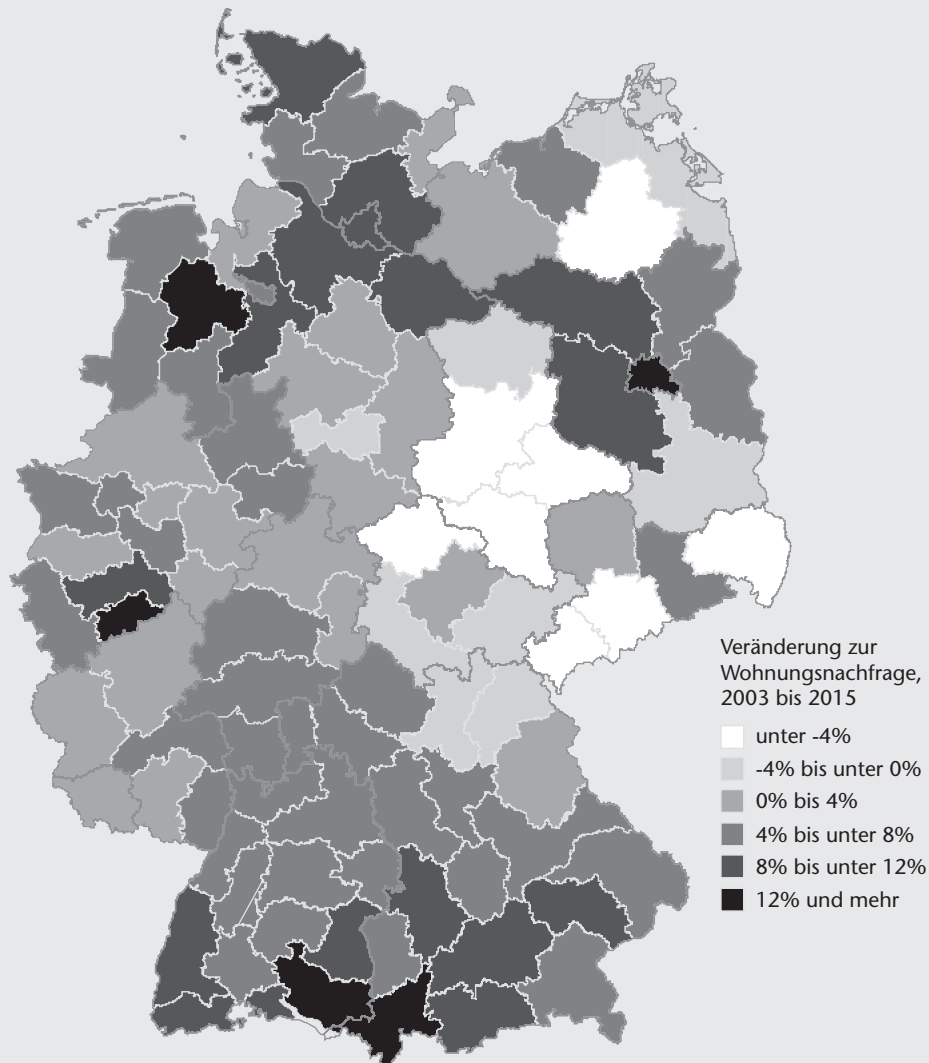
Die Wirtschaftsentwicklung einer Region determiniert zwar stark ihre Bevölkerungsentwicklung, aber die natürliche Bevölkerungsentwicklung (d.h. Geburten und Sterbefälle) überlagert in manchen Regionen die Bedeutung der Wirtschaftsentwicklung. Dies ist insbesondere in vielen Regionen in Ostdeutschland der Fall, in denen die Geburtenausfälle im Anschluss an die Wiedervereinigung nicht mehr auszugleichen sind. Mit Bevölkerungsgewinnen können insbesondere der Süden Deutschlands, der Nord-Westen sowie das Dreieck Köln-Bonn-Aachen und Berlin rechnen. Starke Verluste sind hingegen in nahezu ganz Ostdeutschland – hier insbesondere Sachsen-Anhalt und Vorpommern – zu erwarten, die Mitte Westdeutschlands (Hessen, Nordbayern, Rheinland-Pfalz, Saarland, Ruhrgebiet und der Osten Niedersachsens) wird leichte Bevölkerungsverluste hinnehmen müssen.

Die Entwicklung der Zahl der Haushalte wird dank der mit der Alterung verbundenen Abnahme der Haushaltsgröße hingegen in weit mehr Regionen positiv sein (vgl. Abb. 6.6). In Westdeutschland wird bis 2015 die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte in nur drei von 74 Regionen sinken, in Ostdeutschland wird die Wohnungsnachfrage in rund der Hälfte der Regionen rückläufig sein (13 von 24) – insbesondere in Sachsen-Anhalt sowie in den Regionen entlang der tschechischen Grenze. Die höchsten Zuwächse sind im äußersten Süden, in Köln-Bonn, Oldenburg und Berlin zu erwarten.

² Bezug: <http://www.dkb.de/oeffentliche/index.html> bzw. http://www.dkb.de/download/empirica_2005.pdf

³ Wohlstand und Dynamik werden durch Wirtschaftszweige bestimmt, die Waren und Dienstleistungen für überregionaler Märkte produzieren. empirica hat dazu ein Prognosemodell („Exportbasis“) entwickelt, das es erlaubt, die relative Wirtschaftsentwicklung einer Region mit anderen Regionen zu vergleichen.

Abbildung 6.6:
Entwicklung der Zahl der Haushalte mit starker regionaler Differenzierung

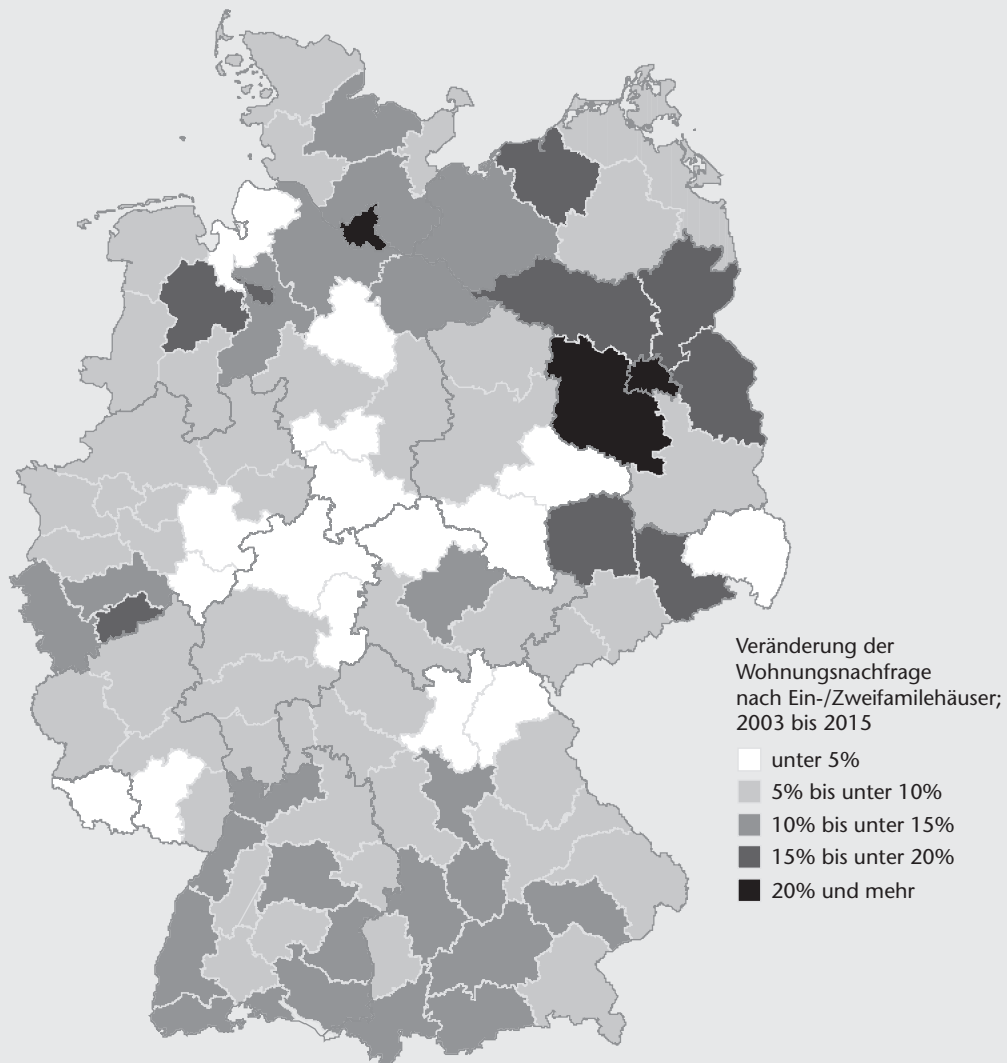


© Immobilien Zeitung; Quelle: Wirtschaft und Wohnen in Deutschland, empirica-Studie im Auftrag der DKB

Von diesem deutlichen Anstieg der Wohnungsnachfrage profitieren aber nicht alle Teilmärkte gleichermaßen, vielmehr wird vor allem der Markt für Ein- und Zweifamilienhäusern wachsen (vgl. Abb. 6.7). Die Ursache dieses ungleichgewichtigen Wachstums ist nicht durch eine stärkere Einfamilienhausneigung bei den jetzt nachwachsenden jungen Haushalten begründet, vielmehr lässt sich sogar ein leichter Rückgang im Vergleich zu ihrer Elterngeneration feststellen. Die Ursache ist vielmehr bei der Großelterngeneration zu finden, der es in den 1930er bis etwa 1960er Jahren nicht möglich gewesen ist, im gleichen Umfang wie ihre Kinder Wohneigentum in Einfamilienhäusern zu bilden. Die geringen Einfamilienhausquoten der Großelterngeneration führen im nächsten Jahrzehnt zu einem vergleichsweise geringen Angebot an Gebrauchtimmobiliën, sodass die jetzt jungen Haushalte auf Neubauten ausweichen müssen. In allen westdeutschen Regionen ist die Einfamilienhausquote der Großeltern geringer als die ihrer Kinder und geringer als die zu erwartende Einfamilienhausquote der Enkelgeneration. Während allerdings in zunehmend mehr westdeutschen Regionen gegen Ende des Prognosehorizontes die Zahl der verfügbaren sich der Zahl der nachgefragten Gebrauchtimmobiliën

nähert, ist dies in Ostdeutschland noch lange nicht der Fall. Auf Grund der starken Geschosswohnungsorientierung der DDR-Wohnungspolitik ist die Einfamilienhausquote nicht nur der Großeltern-, sondern auch der Elterngeneration sehr gering. Noch mindestens eine Generation wird in Ostdeutschland die Nachfrage das Angebot an Gebrauchtimmobilien übersteigen. Angesichts der höheren Einfamilienhauskaufkraft in Ostdeutschland (etwas niedrigere Einkommen stehen deutlich niedrigeren Objektpreisen gegenüber) dürfte die Einfamilienhausquote in Ostdeutschland die westdeutsche langfristig übersteigen.

Abbildung 6.7:
Entwicklung der Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienhäusern in allen Regionen



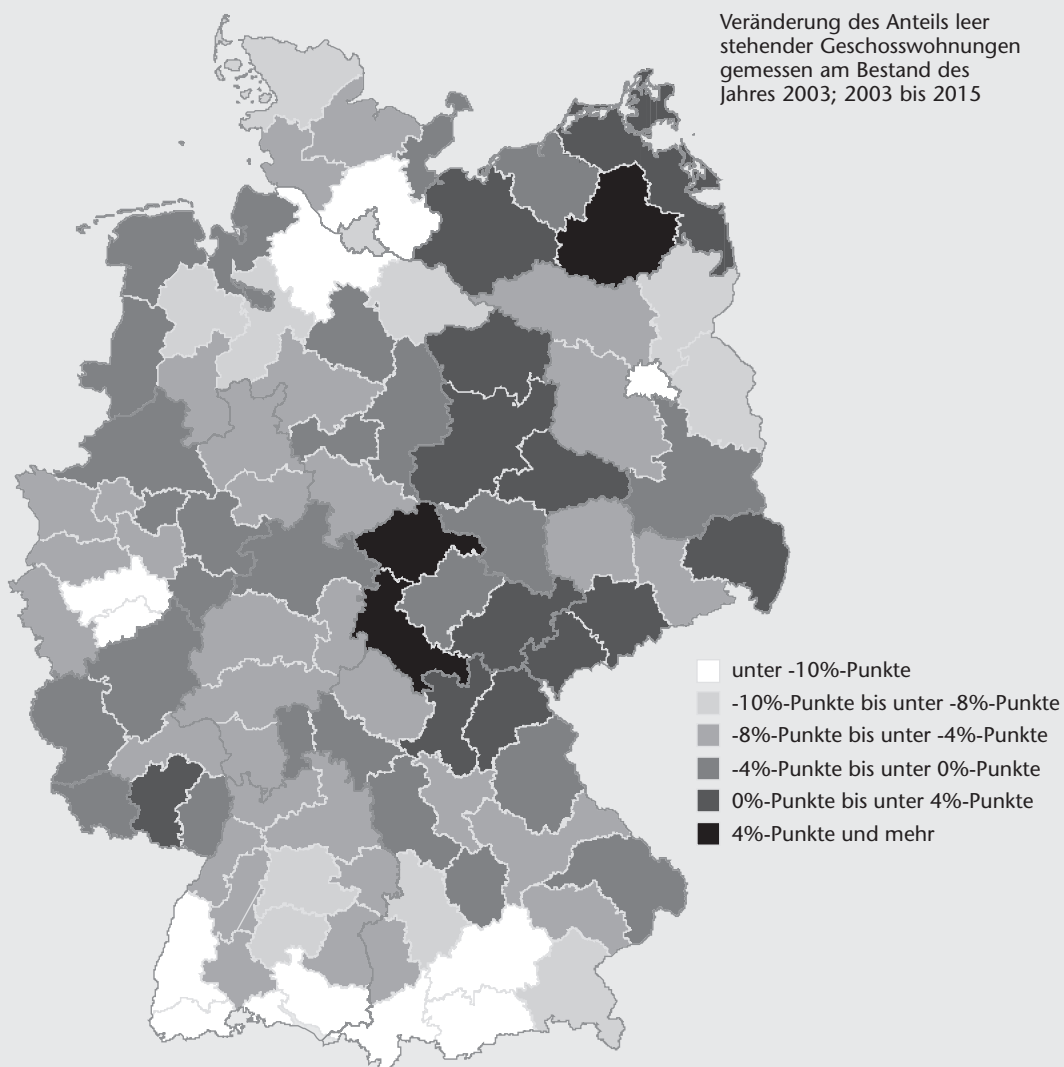
© Immobilien Zeitung; Quelle: Wirtschaft und Wohnen in Deutschland, empirica-Studie im Auftrag der DKB

In vielen und zunehmend mehr Regionen wird die Zahl der Einfamilienhäuser stärker steigen als die Zahl der Haushalte mit der Folge, dass die Nachfrage nach Geschosswohnungen zurückgeht (vgl. Abb. 6.8). So steigt in Westdeutschland bis 2015 zwar die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte in 71 von 74 Regionen an, trotzdem sinkt in 22 Regionen die Nachfrage nach Geschosswohnungen. In Ostdeutschland ist die in allen Regionen mit Ausnahme von Berlin und Teilen seines Umlandes der Fall. Ein Rückgang der Zahl der bewohnten Geschosswohnungen ist allerdings nicht gleichzusetzen

mit einem Anstieg des Wohnungsüberschusses. Hierfür ist noch der Wohnungsabgang durch Umnutzung, Zusammenlegung und Abriss zu berücksichtigen. In Westdeutschland führt dies dazu, dass in fast allen Regionen die Überschussquote sinkt. Nur in drei eher peripheren Regionen steigt der Wohnungsüberschuss.

In Ostdeutschland wird der Wohnungsabgang dank der Abrisse im Rahmen des Stadtumbauprogramms besonders hoch ausfallen. Der Wohnungsüberschuss wird daher in Ostdeutschland nur in elf von 23 Regionen ansteigen – überwiegend in ländlichen Regionen und auch dort mit viel geringeren Raten als in den 1990er Jahren zu Zeiten der berühmt-berüchtigten 50%-Sonder-AfA. Rund zwei Drittel aller ostdeutschen Geschosswohnungen stehen heute in Regionen mit sinkendem Überschussquoten.

Abbildung 6.8: Veränderung der Überschussquote in Mehrfamilienhäusern



© Immobilien Zeitung; Quelle: Wirtschaft und Wohnen in Deutschland, empirica-Studie im Auftrag der DKB

Die Veränderung des Wohnungsüberschusses ist unterschiedlich zu interpretieren, je nachdem ob heute ein nennenswerter Wohnungsleerstand existiert oder nicht. Während dem deutlichen Anstieg der Nachfrage nach Geschosswohnungen in Berlin (+9% bis 2015) heute rund 150.000 leer stehende – wenn auch nicht zwingend bewohnbare – Wohnungen gegenüberstehen und so einen Puffer gegen deutliche Mietpreiserhöhungen bilden, ist dies in den Regionen wie München oder Bonn nicht der Fall. Ein steigender Wohnungsmangel ist die Folge. In 28 von 71 westdeutschen Regionen mit sinkender Wohnungsüberschussquote wird der Rückgang so deutlich ausfallen, dass selbst unter der optimistischen Annahme der Bewohnbarkeit aller heute leer stehenden Wohnungen ein Mangel entsteht, der über Neubau geschlossen werden muss, um eine Wohnungsknappheit zu verhindern.

6.3. Regionalisierung der wirtschaftlichen Entwicklung und Auswirkungen auf die Immobilienpreise

6.3.1 Mangel an verlässlichen Preisinformationen

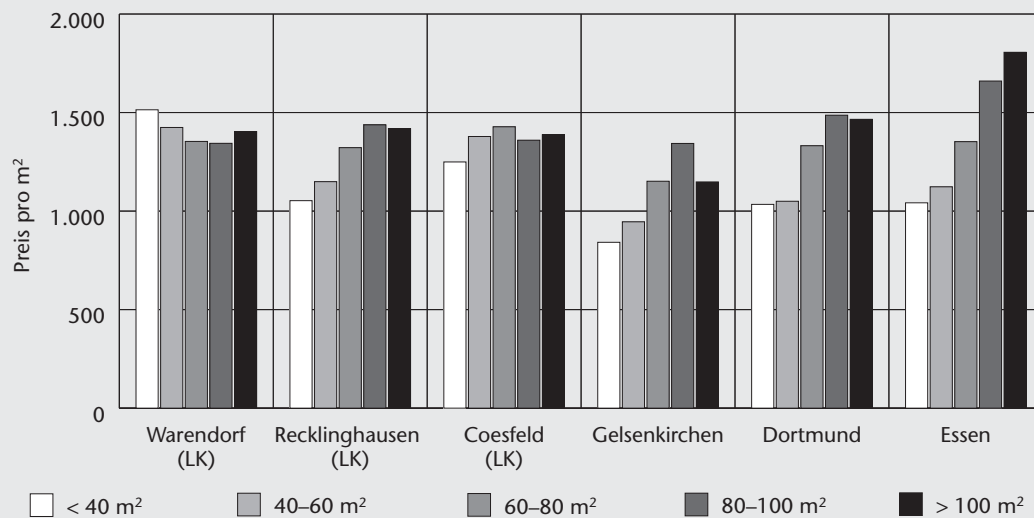
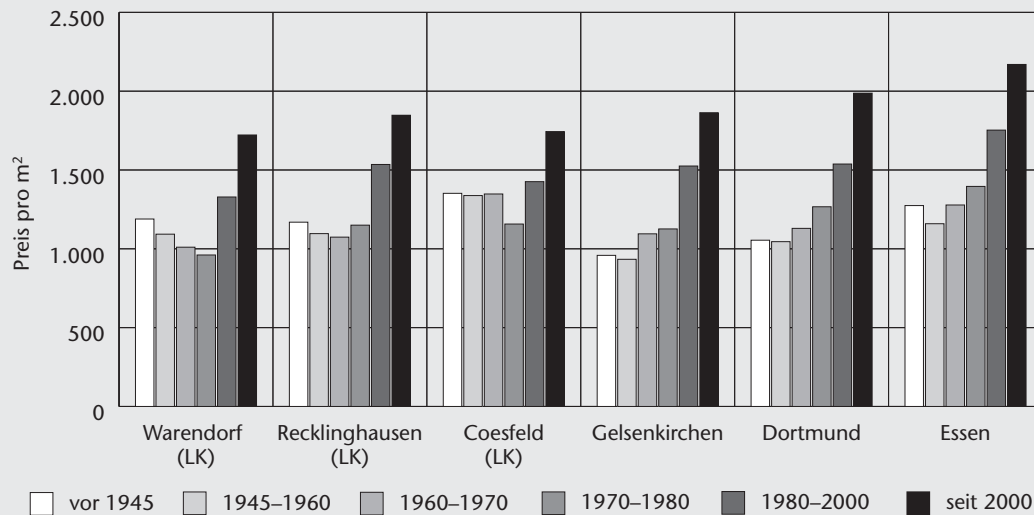
Bisher waren die Wohnungsmärkte in hohem Maße politisch beeinflusst, d.h. durch vielfache Regulierungen in ihrer Entfaltung behindert und gleichzeitig hoch subventioniert (um dennoch ihre Versorgungsfunktion zu erfüllen). Nach dem Abbau der Subventionen müssen nun die Märkte aus eigener Kraft zu befriedigenden Ergebnissen kommen. Hierzu ist es erforderlich, die Funktionsfähigkeit der Märkte zu erhöhen. Dies aber setzt eine weiter gehende Deregulierung und eine erhöhte Marktransparenz voraus.

Entsprechend der unterschiedlichen Wirtschaftskraft der einzelnen Regionen und der damit verbundenen Wachstums- bzw. Schrumpfungsprozesse (vgl. Kap. 6.2) werden die Immobilienpreise regional sehr unterschiedlich ausfallen. Um diese Entwicklung adäquat zu erfassen, müssen Instrumente der Wohnungsmarktbeobachtung aufgebaut werden. Dabei müssen die Preise im Zentrum jeder Marktberichterstattung stehen: Preisveränderungen bilden Trendwenden in den einzelnen Marktsegmenten und Objektklassen ab, wenn sie zeitnah und entsprechend differenziert (nach Lagen und Objektklassen) erfasst werden. Allerdings lassen die üblichen Preisinformationen, die sich auf Durchschnittswerte sehr ausgewählter Objektklassen beschränken, oft zu wünschen übrig. So wird z.B. nicht sichtbar, ob sich eine Preisveränderung in der gesamten Bandbreite des Angebotes vollzieht, oder sich auf einzelne Teilsegmente beschränkt.

Für differenziertere Auswertungen reichen die Preisangaben der Maklerverbände, die lediglich auf Umfragen unter den Maklern beruhen, nicht aus. Stattdessen ist eine größere Datenmenge erforderlich, um z.B. Streuungsmaße oder auch einzelne Teilsegmente zu erfassen. In früheren Zeiten wurden zu diesem Zweck umfangreiche und aufwändige Zeitungsauswertungen (Immobilieninserate) von Hand vorgenommen. Heute erlaubt es die Informations- und Internettechnologie, weit gehend automatisierte Datenbanken aufzubauen. So verfügt empirica über eine Datenbank mit derzeit über 50 Millionen Immobilieninseraten aus den letzten drei Jahren, die kontinuierlich erweitert wird. Monatlich kommen ca. 1,7 Mio. Einträge aus derzeit 80 Quellen hinzu. Hieraus lassen sich mit begrenztem Aufwand aussagekräftige Berichtssysteme und Analysen aufbauen. Die Daten werden quasi in Echtzeit eingelesen, so dass Auswertungen immer für den vorhergehenden Monat möglich sind. Die Zeiten, in denen statistische Informationen frühestens im Folgejahr verfügbar waren, sind damit endgültig vorbei.

Beispielhaft zeigen die folgenden Grafiken, dass Auswertungen für unterschiedliche Wohnungsgrößen und Altersklassen möglich werden:

Abbildung 6.9: Angebotspreise Eigentumswohnungen in ausgewählten Landkreisen und Städten nach Baualter und Wohnungsgröße (2005)



© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica Preisdatenbank (Quelle: IDN Immodaten GmbH)

6.3.2 Stadtumbau und kleinräumige Wohnungsmarktbeobachtung – Ost-West-Unterschiede

Die aus der Vergangenheit bereits bekannten Unterschiede zwischen Wachstums- und Schrumpfungsregionen werden in Zukunft zunehmen. Insbesondere in Schrumpfungs- und Stagnationsregionen wird die Zusatznachfrage nicht mehr ausreichen, um die unattraktiven Bestände bzw. Lagen dauerhaft am Markt zu halten. Während es in den vergangenen Jahrzehnten noch möglich schien, solche Bestände mit aufwändigen Sanierungsprogrammen wieder in den Markt hinein zu subventionieren, ist dies keine Option für die Zukunft mehr. Leider haben Teile der Wohnungswirtschaft diese Veränderungen noch nicht verinnerlicht, so dass Vermarktungsprobleme nach wie vor reflexartig mit wachsenden Subventionserwartungen beantwortet werden.

In manchen Regionen behält der zunächst vorwiegend in Ostdeutschland begonnene Stadtumbau auf Dauer seine Bedeutung. Dabei würde die Interpretation des Stadtumbaus als Abrissprogramm zu kurz greifen. Vielmehr geht es auch darum, die für eine Stabilisierung geeigneten Quartiere zu finden. Bei einer sehr rationalen Vorgehensweise wäre frühzeitig zu entscheiden, welche Quartiere/Bestände mit Blick auf die zukünftigen Wohnbedürfnisse Potenziale bieten (hier wären Umbau- und Aufwertungsstrategien zu konzentrieren) und welche nur mit einem wirtschaftlich nicht tragbaren Aufwand an die Bedürfnisse der Haushalte anzupassen wären (hier wäre primär der Rückbau zu organisieren). So hat sich die Stadt Leipzig sehr deutlich zu der Strategie bekannt, nur dort mit öffentlichen Mitteln tätig zu werden, wo aus der Substanz und mehr noch aus der Lagequalität heraus mit hoher Wahrscheinlichkeit eine nachhaltige Marktakzeptanz gegeben ist. Das extreme Gegenteil sind Bemühungen in Ostdeutschland, Plattenbausiedlungen mit hohem Aufwand (z.B. durch Wohnumfeldinvestitionen) wieder vermietbar zu machen. Im Ergebnis kam es dabei vielfach zu Fehleinschätzungen und entsprechenden Fehlinvestitionen (öffentlich und privat), so dass auch die modernisierten Bestände mit hohen Leerständen und in der Folge mit Abriss konfrontiert werden.

In Westdeutschland unterscheidet sich die Situation in mehrfacher Hinsicht. Zunächst sind die Unterschiede zwischen den einzelnen Quartieren nicht so gravierend wie in Ostdeutschland, wo nicht nur Plattenbausiedlungen, sondern auch baulich sehr stark vernachlässigte Altbauquartiere als Problemgebiete erkennbar werden. Ein weiterer Unterschied zwischen West und Ost besteht im Tempo der Entwicklung. In Ostdeutschland kam es quasi „über Nacht“ zu den hohen Leerständen, die dann auch sehr deutlich sichtbare Muster erkennen ließen. Der Markt hat die Präferenzen über Wohnungstypen, Bauformen und Lagen damit sehr prägnant zum Ausdruck gebracht. Nun musste dieses Muster „nur“ noch stadtentwicklungspolitisch interpretiert werden.

Die meisten wachstumsschwachen westdeutschen Städte haben die eher günstige Ausgangssituation, dass die Bewirtschaftungsprobleme und Leerstände auf breiter, gesamtstädtischer Front erst allmählich in den nächsten zehn Jahren entstehen werden. Solange bleiben die Leerstandsprobleme vorwiegend punktuell. Insofern besteht in den westdeutschen Städten die Chance, frühzeitig Stadtumbauprogramme zu entwickeln, die aus einer Verlässlichkeit und Kontinuität heraus stabile Rahmenbedingungen für private Investitionen bieten können. Daneben ergibt sich auch die Möglichkeit, langfristig ansetzende Entwicklungskonzeptionen im Sinne einer integrierten Quartiersentwicklung anzugehen.

Den genannten Chancen stehen aber auch besondere Schwierigkeiten gegenüber. Selbst in den oft als problematisch und wachstumsschwach beschriebenen Städten des Westens sind die Leerstandsquoten noch recht gering. Dieser zunächst erfreuliche Umstand birgt das Problem, dass eindeutige räumliche Leerstandsmuster oft noch nicht erkennbar sind. Solange der Markt jedoch keine eindeutigen Zeichen der Akzeptanz bzw. Nicht-Akzeptanz von Bauformen, Lagen und konkreten Quartieren sendet, besteht immer die Neigung, die Wirtschaftlichkeit des Status quo zu überschätzen. Dies kann sich zum Beispiel in überhöhten Preiserwartungen (für Altsubstanz bzw. Grundstücke) oder auch einer zu geringen Investitionsbereitschaft ausdrücken. Der banale Satz, nach dem rationale Strategien von realistischen Einschätzungen ausgehen müssen, ist immer dann kaum umzusetzen, wenn der Markt den Realismus (noch) nicht in ausreichendem Maße erzwingt.

Realismus in Stadtentwicklungsfragen und in immobilienwirtschaftlichen Entscheidungen ist auf Grund der langfristigen Orientierung zudem immer auf eine Einschätzung der zukünftigen Marktentwicklung angewiesen. Hier entstehen gerade kleinräumig und auf Quartiersebene erhebliche Unsicherheiten. Man kann zwar heute beobachten, wie Nachfrager entscheiden und dies als Ausdruck ihrer Präferenzen nehmen. Aber wie sie die größeren Wahlfreiheiten in entspannteren Märkten nutzen werden, bleibt ein Stück weit Spekulation. Dieses und weitere Argumente sprechen dafür, dass die Treffsicherheit von Aussagen über die zukünftige Marktfähigkeit einzelner Wohnungsbestände und Quartiere begrenzt ist.

Der vor allem bei kleinräumigen Fragestellungen begrenzte Blick in die Zukunft begrenzt auch die Möglichkeit zur Aufstellung langfristig festgezurrtter Stadtumbaukonzeptionen. Umso wichtiger ist es jedoch, die verfügbaren Informationen zu wohnungswirtschaftlichen Risiken und Chancen zeitnah zusammenzutragen und sie zu einem kleinräumigen Beobachtungssystem auszubauen. Nur hierauf bezogen kann eine Absprache zwischen Wohnungswirtschaft und öffentlicher Hand erfolgen, welche Gebiete in eine Aufwertung gebracht und welche in einen Abwarte- oder einen Rückbaustatus übernommen werden. Denn die enge Komplementarität von privaten Investitionen und öffentlichem Engagement bedingt, dass nur die Verlässlichkeit der Absprachen eine Verlässlichkeit der Stadtumbaukonzeption gewährleisten kann.

6.4 Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten

6.4.1 Preisveränderungen als Indikator für Trendwenden in einzelnen Marktsegmenten

Preise sind das Ergebnis von Angebot und Nachfrage. Der beste Indikator für eine Angebotsknappheit oder einen Angebotsüberschuss sind deswegen Preisveränderungen. Über Preisveränderungen lassen sich Trendwenden in einzelnen Marktsegmenten rechtzeitig erkennen. Dabei reicht es allerdings nicht aus, die Entwicklung von Durchschnittspreisen zu beobachten, vielmehr muss die gesamte Bandbreite der Preise und deren Streuung erfasst werden. Mithilfe der empirica-Preisdatenbank (vgl. Kapitel 6.3.1) kann neben der Angabe der üblichen Mittelwerte auch die Berechnung aussagekräftiger Werte wie z.B. Streuungsmaße oder Verteilungen erfolgen. In den folgenden Kapiteln wird für die ausgewählten Städte die Verteilung der Angebotspreise (Zeitvergleich) für die verschiedenen Marktsegmente angegeben.

6.4.2 Wohnimmobilienmarkt Berlin

Die Wohnungsbautätigkeit ist in Berlin in den letzten Jahren stark zurückgegangen. Im Vergleich zu 2000 sind die Baufertigstellungen fast auf ein Drittel geschrumpft. V.a. der Geschosswohnungsbau ist fast völlig zum Erliegen gekommen (weniger als 1.000 Wohneinheiten 2004). Hierbei spielt die Verunsicherung auf Seiten der Investoren eine große Rolle (wirtschaftliche Entwicklung in Berlin). Die Eigentumsnachfrage im Geschosswohnungsbau hat sich fast vollständig auf den Bestand verlagert, wobei die bevorzugten Standorte Prenzlauer Berg, Mitte und Friedrichshain sowie Pankow sind. Neue Geschosswohnungen in Berlin stoßen nur dann auf Akzeptanz, wenn es sich um überschaubare Projekte handelt, die zudem im Mikrobereich über sehr gute Qualität verfügen und in den entsprechenden Wohnlagen das Bestandsangebot an geeigneten Wohnungen für Selbstnutzer begrenzt ist. Das trifft z.B. für die im Südwesten gelegenen nachfragestarken Wohngebiete in Steglitz und Zehlendorf zu.

Bis 2003 ist auch der Ein- und Zweifamilienhausneubau zurückgegangen. 2004 haben in diesem Marktsegment die Angebote wieder relativ stark zugenommen, und die entsprechenden Objekte stoßen überwiegend auf Akzeptanz, weil stärker auf Individualität geachtet wird und auch an innenstadtnahen Standorten Ein- und Zweifamilienhäuser realisiert werden.

In Berlin spielen zunehmend Nischenneubauprodukte statt standardisierter Vorhaben eine große Rolle. Das betrifft den Geschosswohnungs- wie auch den Ein- und Zweifamilienhausbau. Aktuell haben in Berlin Baugruppenprojekte mit individueller Planung großen Erfolg. Es gibt mehrere solcher Baugruppenprojekte im Planungsprozess bzw. kurz vor Baubeginn.

Abbildung 6.10: Strukturdaten Berlin

	2000	2001	2002	2003	2004
Fertig gestellte Wohnungen*	9.061	7.093	5.182	3.418	3.731
davon im Neubau					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	2.900	2.630	2.483	1.920	2.423
Mehrfamilienhausneubau	4.380	2.388	1.913	1.233	944
Genehmigte Wohnungen	7.719	4.511	3.527	3.134	3.686
Wohnungsbestand in 1.000	1.863	1.870	1.874	1.876	1.878
Bevölkerung in 1.000	3.382	3.388	3.392	3.388	3.387
Haushalte in 1.000	1.823	1.861	1.859	1.885	1.894

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

**Abbildung 6.11:
Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Berlin – Neubau**

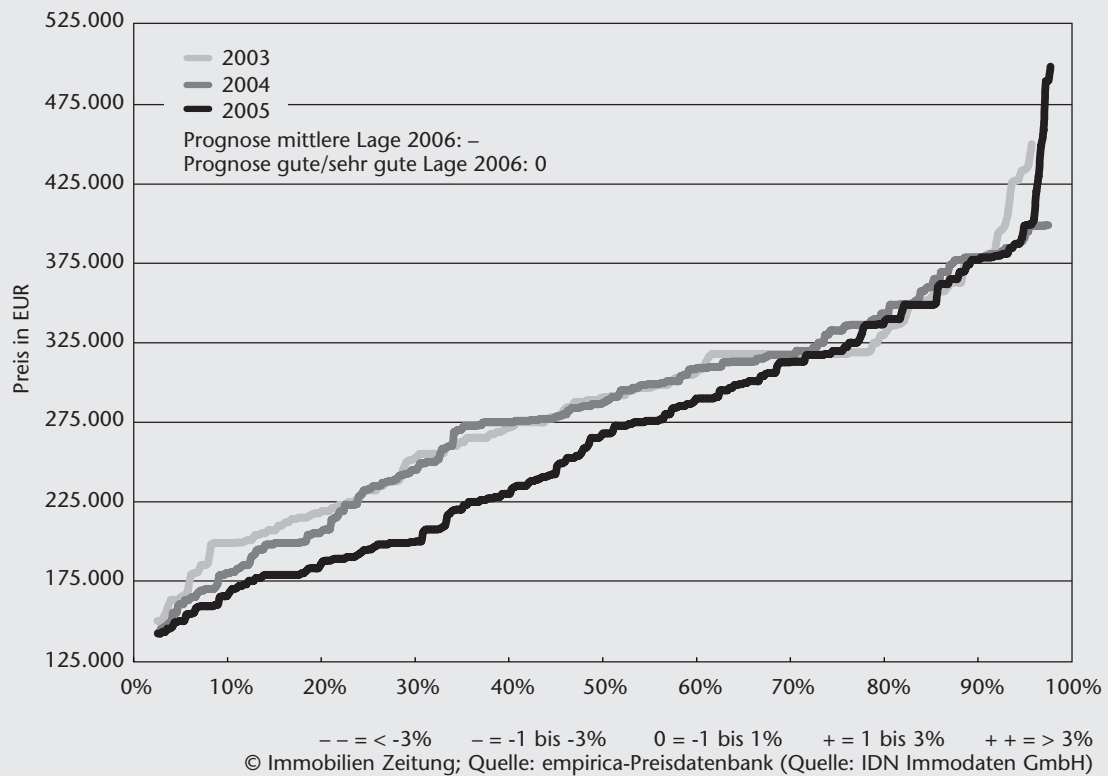


Abbildung 6.12: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Berlin – Bestand und Neubau

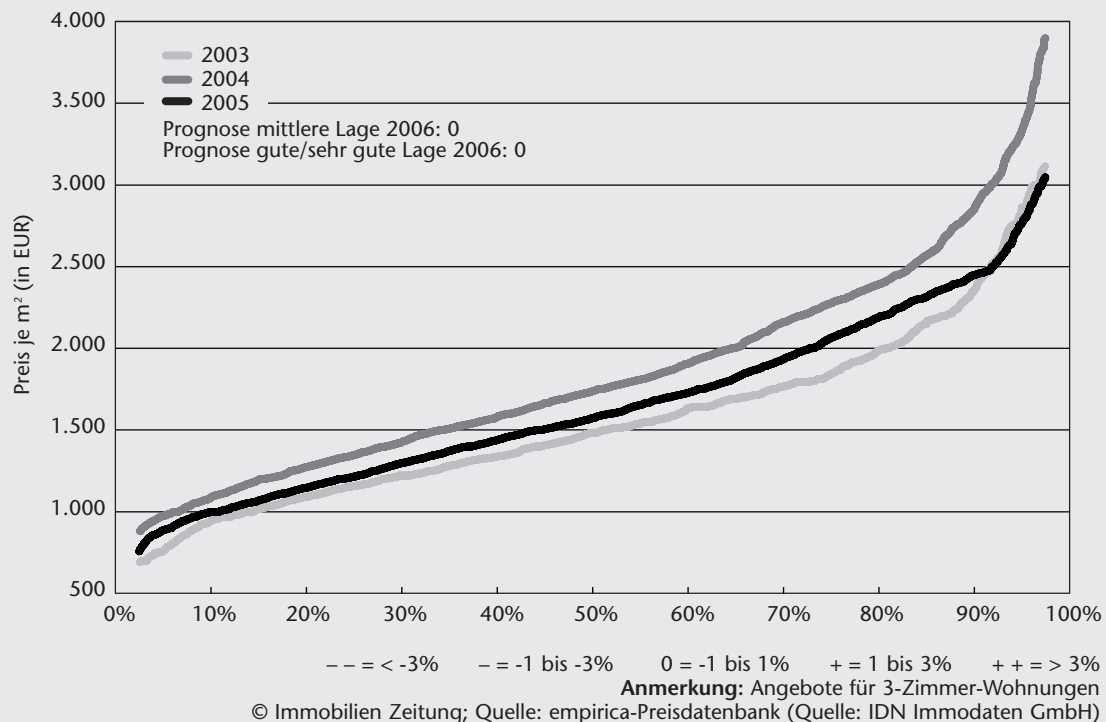


Abbildung 6.13: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Berlin – Neubau

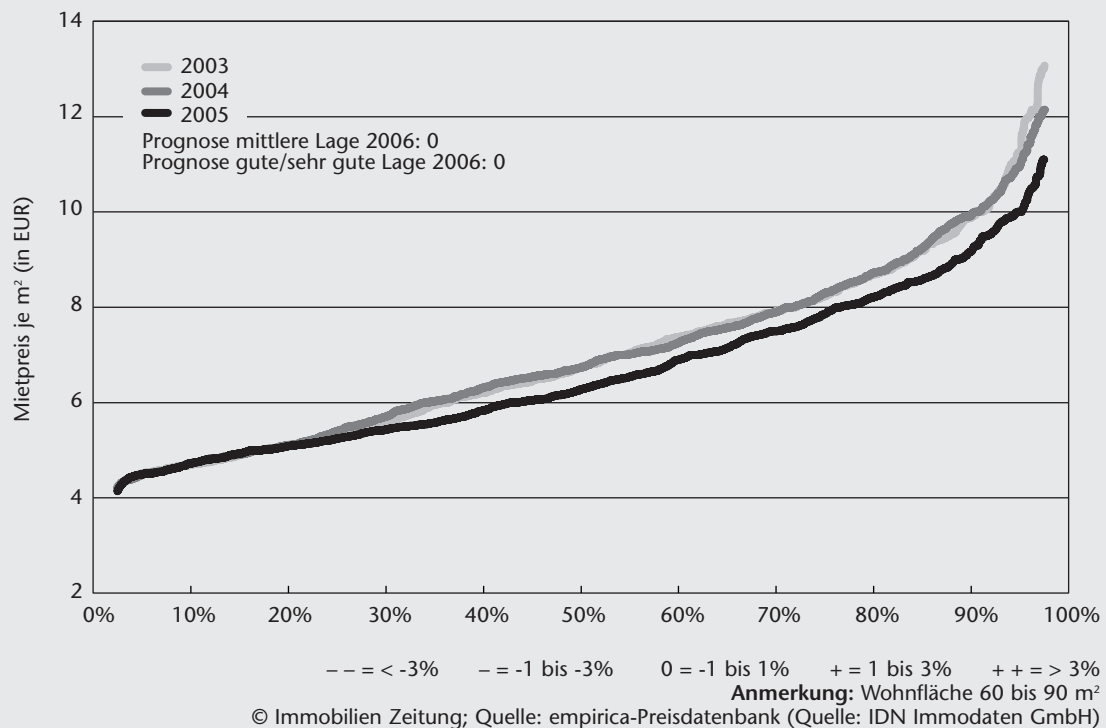
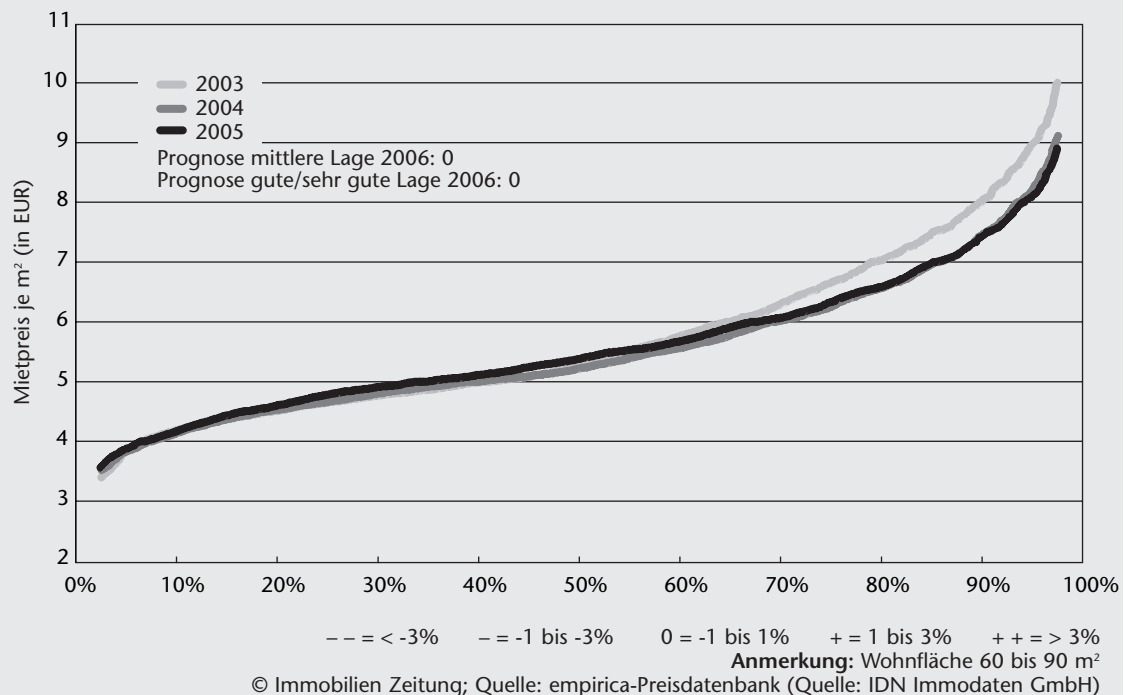


Abbildung 6.14: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Berlin – Bestand



6.4.3 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf

Wie in den meisten anderen Städten, so ist auch in Düsseldorf die Bautätigkeit im Vergleich zum Jahr 2000 zurückgegangen. Gründe sind vor allem die Investorenzurückhaltung u.a. als Resultat einer eingeschränkten Nachfrage im Geschosswohnungsbereich. 2001 hat sich die Baufertigstellung im Geschosswohnungsbau im Vergleich zu 2000 in etwa halbiert und hält sich seitdem auf einem Niveau von 800 bis 900 Einheiten pro Jahr. Die Nachfrage für den Geschosswohnungsbau konzentriert sich insbesondere auf die traditionell hochwertigen Stadtteile in kurzer Entfernung zum Zentrum (Oberkassel, Zooviertel), wobei in diesen Quartieren zunehmend B-Lagen entwickelt werden und auf Akzeptanz stoßen. Besonders beliebt sind darüber hinaus die „Szenelagen“ rund um den Hafen und in Flingern. Das Neubauangebot hält sich hier allerdings bislang in Grenzen. Neubauvorhaben im mittleren Segment (Standortqualität), die an die „richtigen“ Zielgruppen adressiert und entsprechend der Lagequalitäten eingepreist sind, stoßen zunehmend auf Akzeptanz. Zu den gefragten Standorten im mittleren Preissegment zählen innenstadtnahe Stadtteile wie Bilk, Pempelfort und Derendorf.

Die Zahl der fertig gestellten Ein- und Zweifamilienhäuser hat sich seit 2000 auch in Düsseldorf reduziert. Seit 2002 nimmt die Bautätigkeit in diesem Marktsegment wieder leicht zu. Gefragt sind preisgünstige Häuser (vor allem im Norden der Stadt) und mengenmäßig stark eingeschränkte Angebote in Toplagen (wie etwa in Oberkassel), die jedoch eine hohe Qualität sowohl in der Architektur und Ausstattung als auch im Umfeld (z.B. kleine „Pocket Parks“ im Innenhof) voraussetzen. Auch in funktionierenden Nebenzentren mit einem guten Versorgungsangebot (z.B. Benrath) werden kleinere und mittlere Projekte akzeptiert. Allerdings sind in Düsseldorf innenstadtnahe Einfamilienhäuser

nicht in jedem Falle „Selbstläufer“ – die potenziellen Käufer wägen gerade in durchschnittlichen Lagen Standort- und Objektqualität mit dem Kaufpreis ab.

Abbildung 6.15: Strukturdaten Düsseldorf

	2000	2001	2002	2003	2004
Fertig gestellte Wohnungen*	1.949	1.274	1.140	1.062	1.153
davon im Neubau					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	310	338	238	243	278
Mehrfamilienhausneubau	1.543	866	902	779	827
Genehmigte Wohnungen	992	1.144	993	1.128	1.076
Wohnungsbestand in 1.000	323	324	325	326	326
Bevölkerung in 1.000	569	570	571	572	575
Haushalte in 1.000	308	308	311	311	318

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Amt Düsseldorf

Abbildung 6.16:
Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Düsseldorf – Neubau

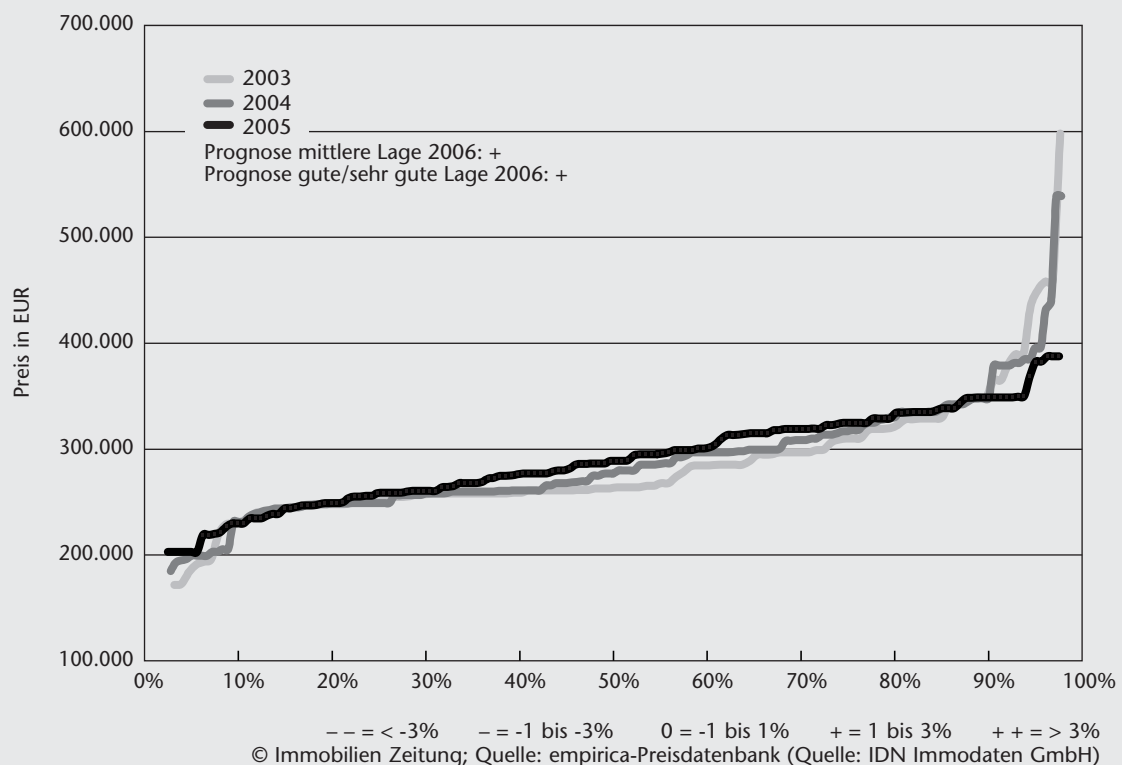


Abbildung 6.17: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Düsseldorf – Bestand und Neubau

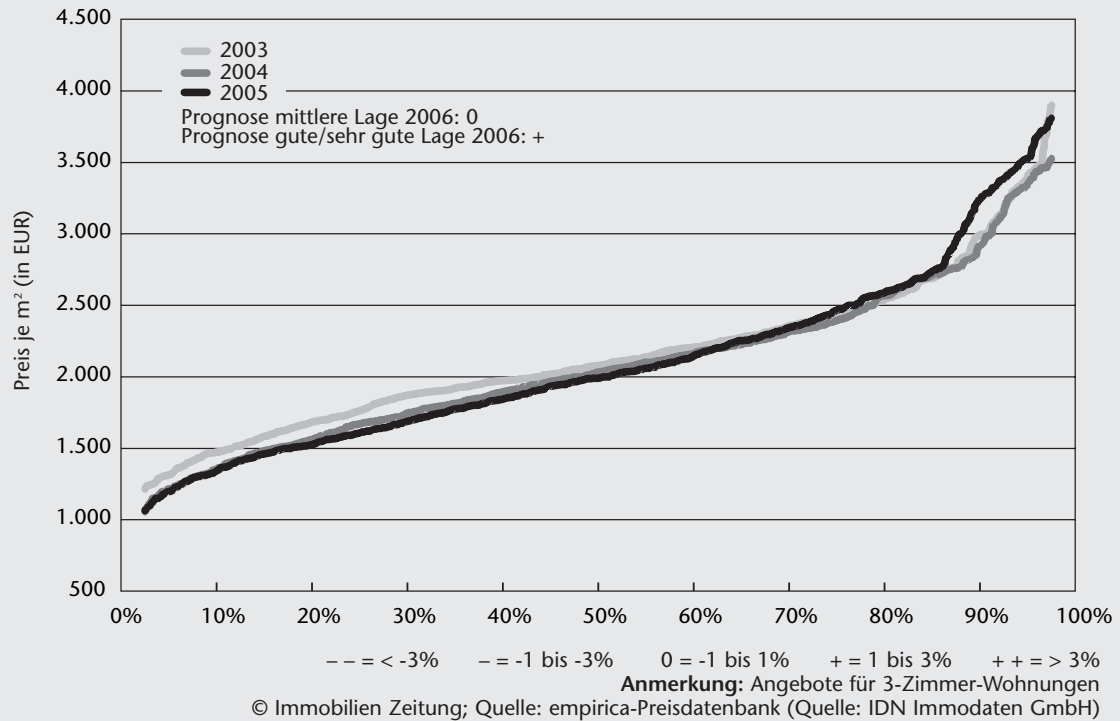


Abbildung 6.18: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Düsseldorf – Neubau

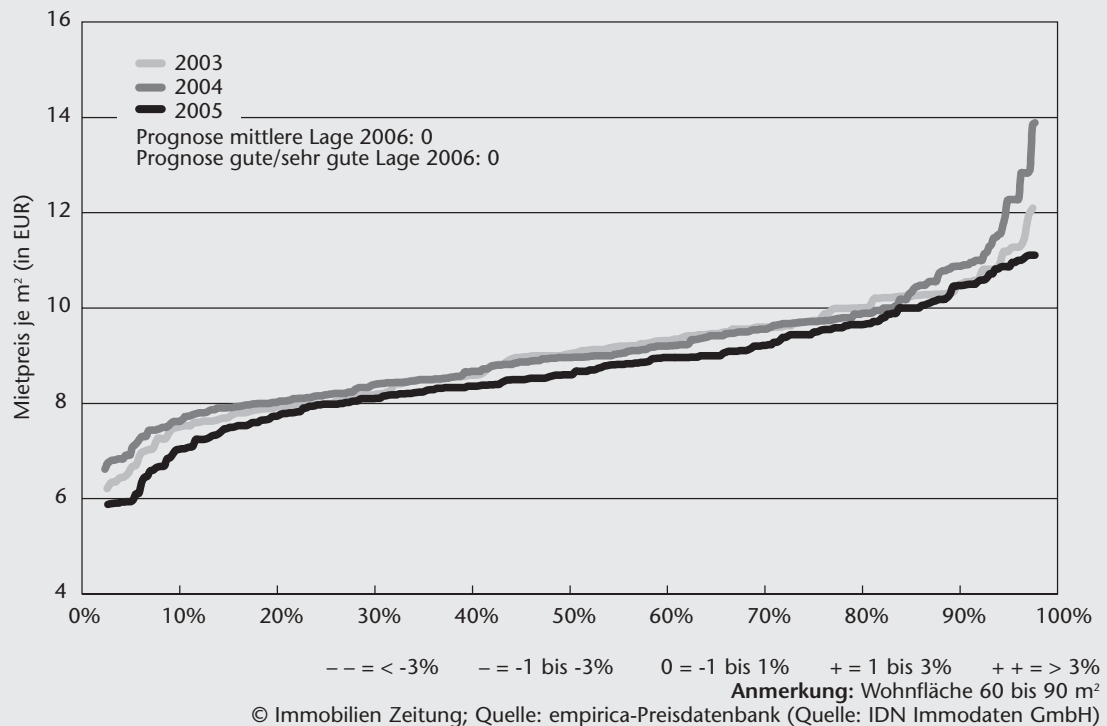
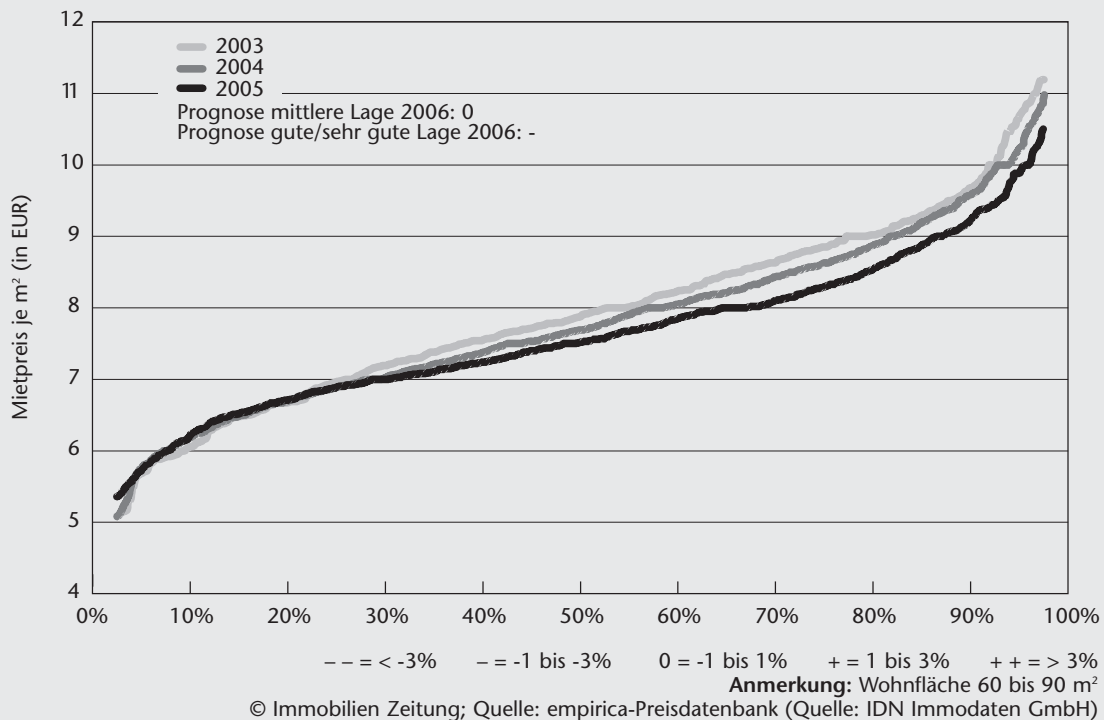


Abbildung 6.19: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Düsseldorf – Bestand



6.4.4 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main

Die Bautätigkeit in Frankfurt ist seit 2000 weniger stark zurückgegangen als in anderen deutschen Großstädten. Im Geschosswohnungssegment wurden 2004 sogar mehr Einheiten fertig gestellt als 2000. In Frankfurt funktionieren preiswerter Neubau in innenstadtnahen Lagen (z.B. Bockenheim, Westend-Nord), Neubauangebote in guten Lagen mit einem besonderen Profil (z.B. Niedrigenergiestandard, Neubaulofts) sowie die nach wie vor gefragten Toplagen (Westend, Holzhausenviertel, Diplomatenviertel, Teile von Sachsenhausen), wobei hier auch repräsentative Angebote im Bestand (vor allem Altbauten der Gründerzeit) sehr beliebt sind. Demgegenüber führt eine dem Standort nicht adäquate Einpreisung, möglicherweise in Verbindung mit einer unangemessenen Zielgruppen-Ansprache gerade in durchschnittlichen Lagen, zu deutlich reduzierten Verkaufserfolgen. Auch bei dem in den letzten Jahren in Frankfurt beliebten Wohnen am Wasser (Westhafen, Osthafen, Deutschherrnviertel) sind erste Sättigungstendenzen bei schon länger am Markt befindlichen Produkten erkennbar. Die Lage am Fluss reicht nicht mehr aus – es kommt auf die Entwicklung von zusätzlichen Alleinstellungsmerkmalen an.

Während der Geschosswohnungsbau in Frankfurt zugenommen hat, ist bei Ein- und Zweifamilienhäusern ein Rückgang der Bautätigkeit innerhalb der Stadtgrenzen zu erkennen. Wurden 2000 noch fast 500 Wohneinheiten errichtet, so waren es 2004 nur noch 370 Einheiten. Neben kleineren Projekten in den beliebten hochwertigen Frankfurter Stadtteilen werden Einfamilienhäuser in Randlagen der Innenstadt (z.B. Preungesheim, Bornheim) akzeptiert. Der Preis spielt hier allerdings eine weniger wichtige Rolle,

vielmehr muss die Mischung aus Lage, Qualität im direkten Umfeld (einschließlich der Qualität der Außenbereiche des Projektes), Architektur und Ausstattung stimmen. Eine reine Preisstrategie verspricht in Frankfurt nicht in jedem Fall einen Erfolg. Mittlerweile gibt es innerhalb der Stadtgrenzen in einigen Lagen preisgünstigere Angebote als in Umlandgemeinden Frankfurts.

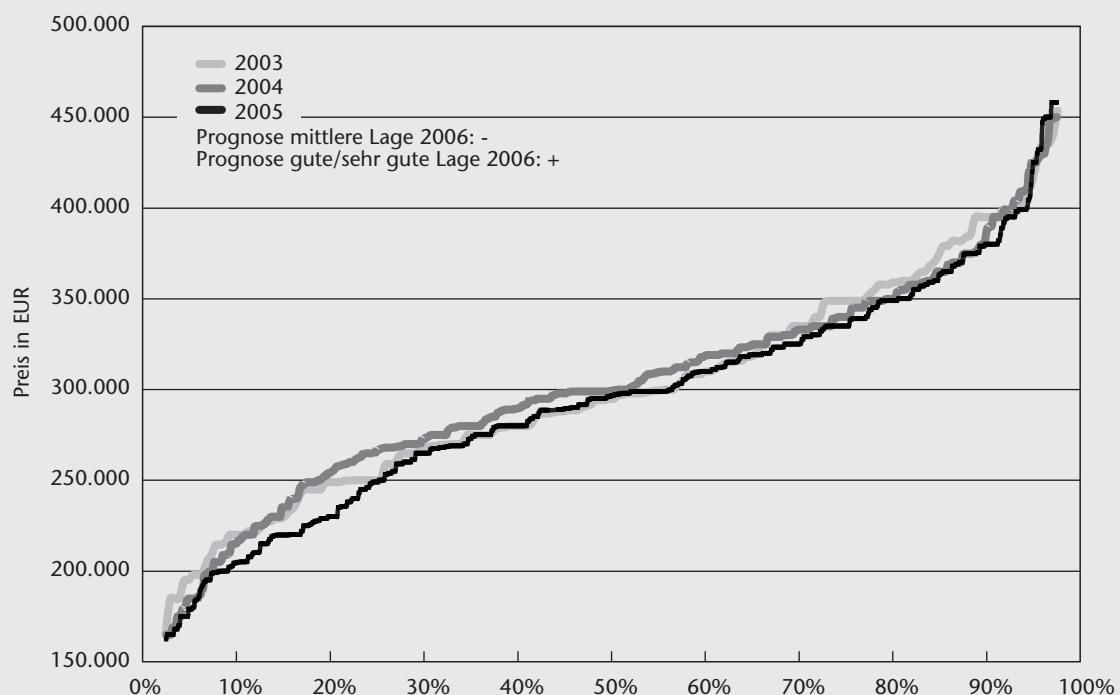
Abbildung 6.20: Strukturdaten Frankfurt am Main

	2000	2001	2002	2003	2004
Fertig gestellte Wohnungen*	2.104	1.895	1.884	3.144	1.767
davon im Neubau					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	493	451	393	395	370
Mehrfamilienhausneubau	1.183	1.086	1.004	2.179	1.397
Genehmigte Wohnungen	2.506	3.165	2.045	2.452	2.617
Wohnungsbestand in 1.000	340	342	344	347	349
Bevölkerung in 1.000	651	646	650	652	652
Haushalte in 1.000	358	358	362	367	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 6.21: Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Frankfurt am Main – Neubau und Bestand



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

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica-Preisdatenbank (Quelle: IDN Immodaten GmbH)

Abbildung 6.22: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Frankfurt am Main – Bestand und Neubau

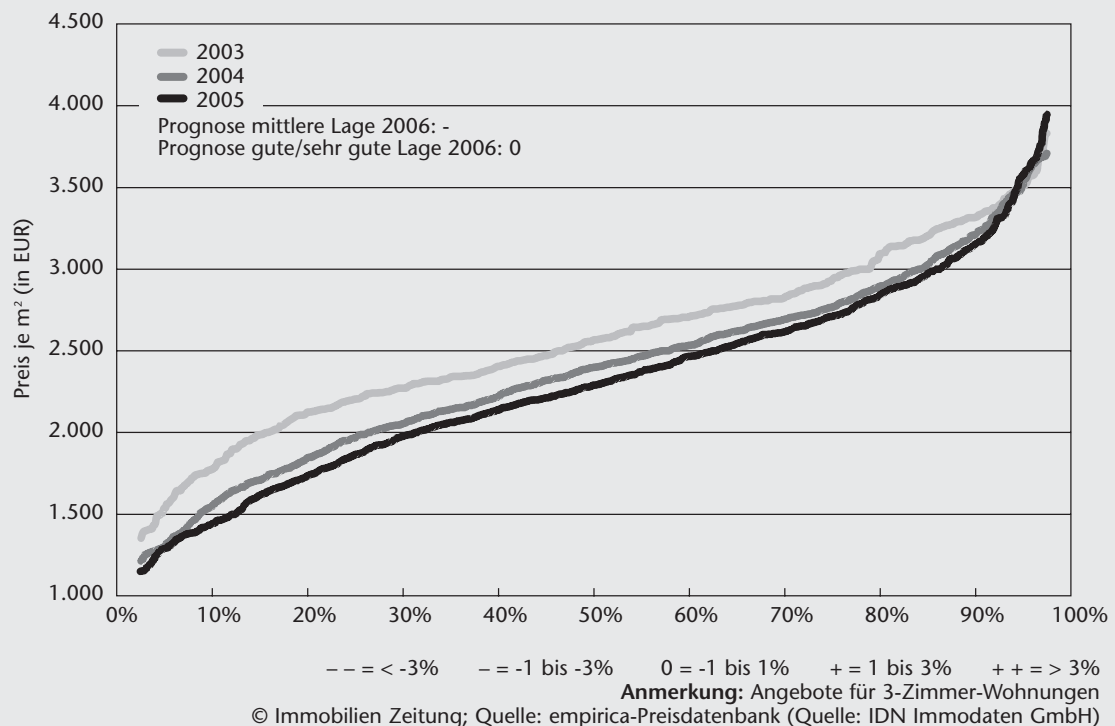


Abbildung 6.23: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Frankfurt am Main – Neubau

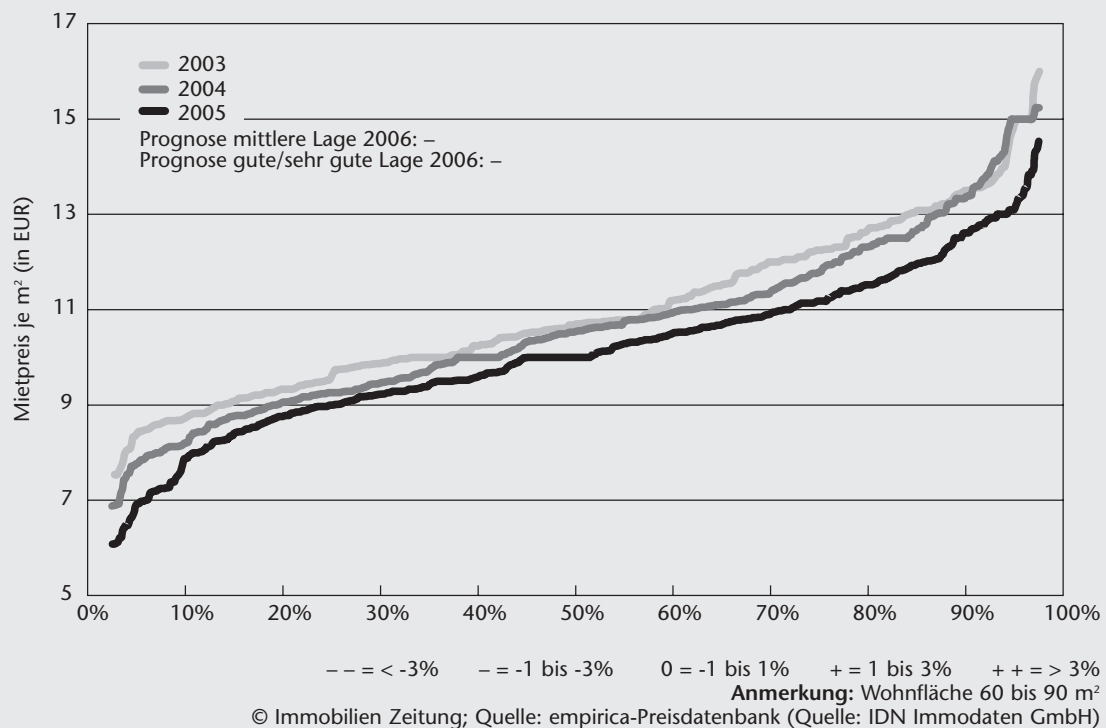
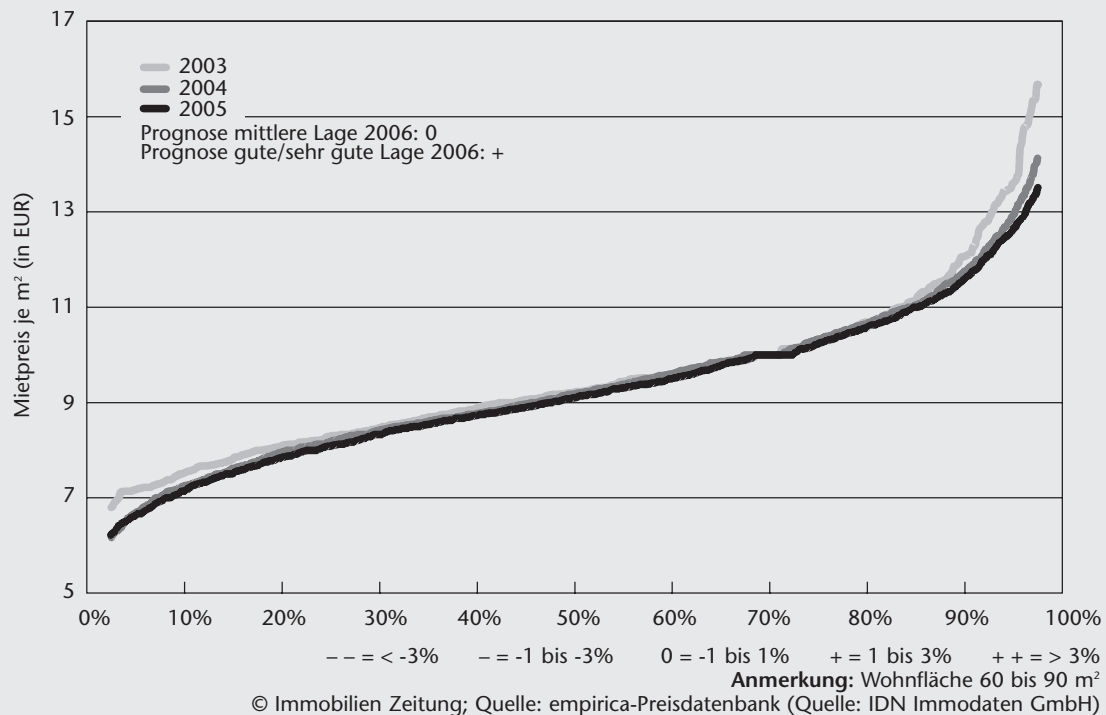


Abbildung 6.24: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Frankfurt am Main – Bestand



6.4.5 Wohnimmobilienmarkt Hamburg

Die Bautätigkeit in Hamburg ist seit 2000 fast auf die Hälfte geschrumpft. Der Rückgang ist vor allem auf einen Einbruch im Geschosswohnungsbau zurückzuführen (Investorenzurückhaltung, zögerliche Nachfrage). Wurden 2000 noch rd. 4.000 Etagenwohnungen errichtet, so waren es in den Jahren 2002 bis 2004 jeweils rd. 2.000 WE (im Vergleich mit etwa München und gemessen an der Einwohnerzahl ein geringes Niveau). Ein weiteres Schrumpfen zeichnet sich jedoch nicht ab. Der Hamburger Markt befindet sich inmitten eines Umbruchs. Stellvertretend hierfür ist nicht nur die Hafencity, in der die zahlreichen Geschosswohnungen in unterschiedlichen Qualitäten (über 600 WE bislang in Entwicklung) stark nachgefragt werden, sondern auch vormalig gewerblich genutzte Areale in Randlagen der Innenstadt (u.a. Falkenried, Bahrenfeld, St. Georg). Im Unterschied zu anderen Großstädten ist die Nachfrage nach Geschosswohnungen in Hamburg stärker qualitätsorientiert. Dies zeigt sich sowohl in den beliebten hochwertigen Lagen (z.B. Winterhude, Eppendorf, Rothenbaum, Othmarschen) als auch in eher durchschnittlichen Stadtteilen (z.B. Altona, St. Pauli, St. Georg). Im Vergleich mit anderen großstädtischen Wohnungsmärkten werden Nischenprodukte in Hamburg in stärkerem Ausmaß realisiert (z.B. „standardisierte“ Designwohnungen, Lofts zum Wohnen und Arbeiten).

Obwohl die Zahl der fertig gestellten Ein- und Zweifamilienhäuser in Hamburg im Vergleich mit dem Jahr 2000 heute geringer ausfällt, hat in diesem Marktsegment die Bautätigkeit seit 2001 wieder leicht zugenommen. Ähnlich wie bei den Geschosswohnungen sind auch bei Ein- und Zweifamilienhäusern die Ansprüche der Nachfrager an

die Standort- und Objektqualität hoch. Im Zuge der Entwicklung von Gewerbebrachen spielen Mischprojekte mit einem hohen Anteil an Einfamilienhäusern (gerade auch in der Variante des innenstadtnahen Stadthauses) eine wichtige Rolle.

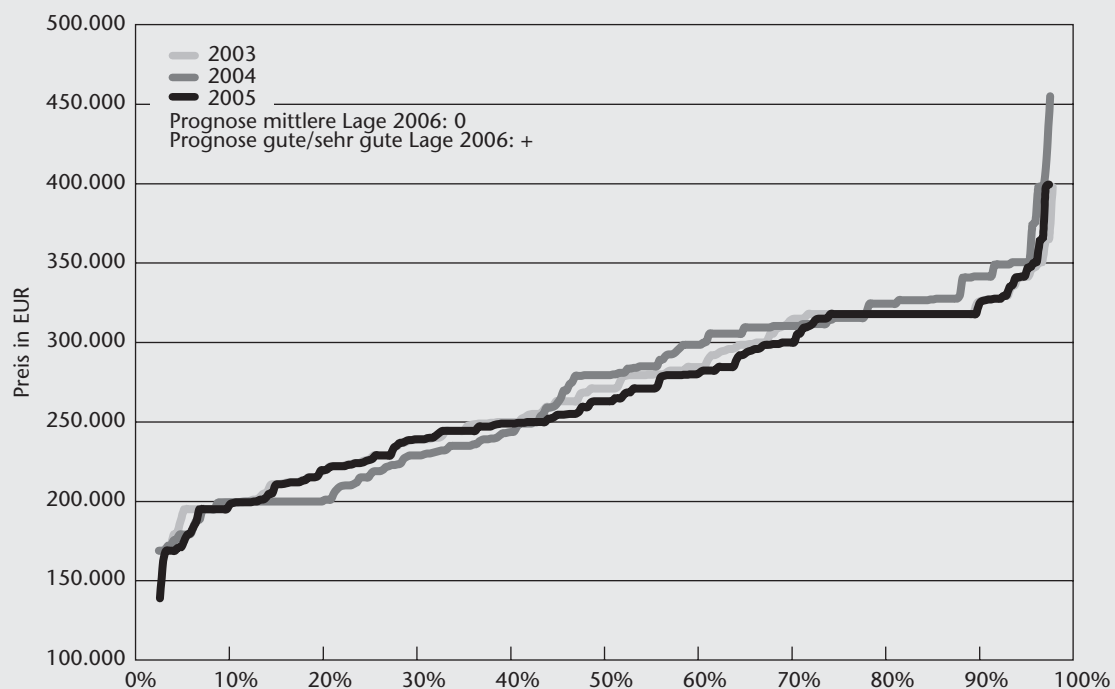
Abbildung 6.25: Strukturdaten Hamburg

	2000	2001	2002	2003	2004
Fertig gestellte Wohnungen*	6.502	5.054	3.711	3.862	3.893
davon im Neubau					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	1.785	1.401	1.419	1.434	1.550
Mehrfamilienhausneubau	4.005	3.126	1.970	2.185	1.923
Genehmigte Wohnungen	4.632	3.869	4.006	3.801	4.194
Wohnungsbestand in 1.000	859	864	867	867	893
Bevölkerung in 1.000	1.715	1.726	1.729	1.734	1.735
Haushalte in 1.000	910	924	923	927	930

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Hamburg

Abbildung 6.26: Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Hamburg – Neubau



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

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica-Preisdatenbank (Quelle: IDN Immodaten GmbH)

Abbildung 6.27: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Hamburg – Bestand und Neubau

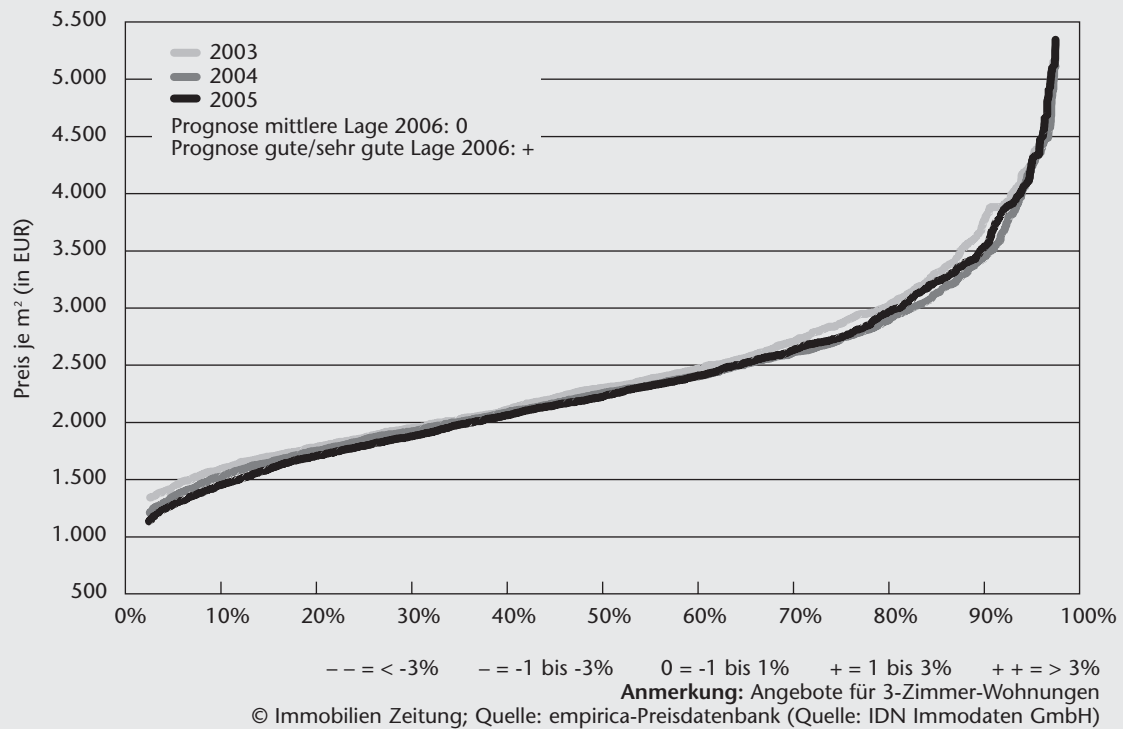


Abbildung 6.28: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Hamburg – Neubau

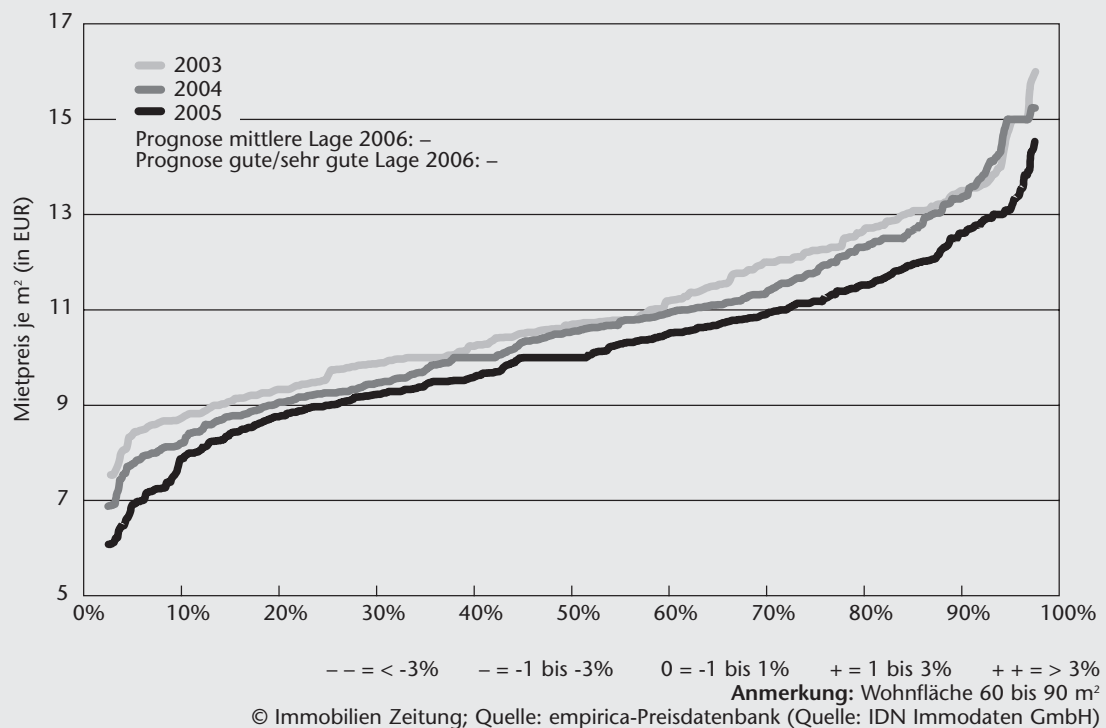
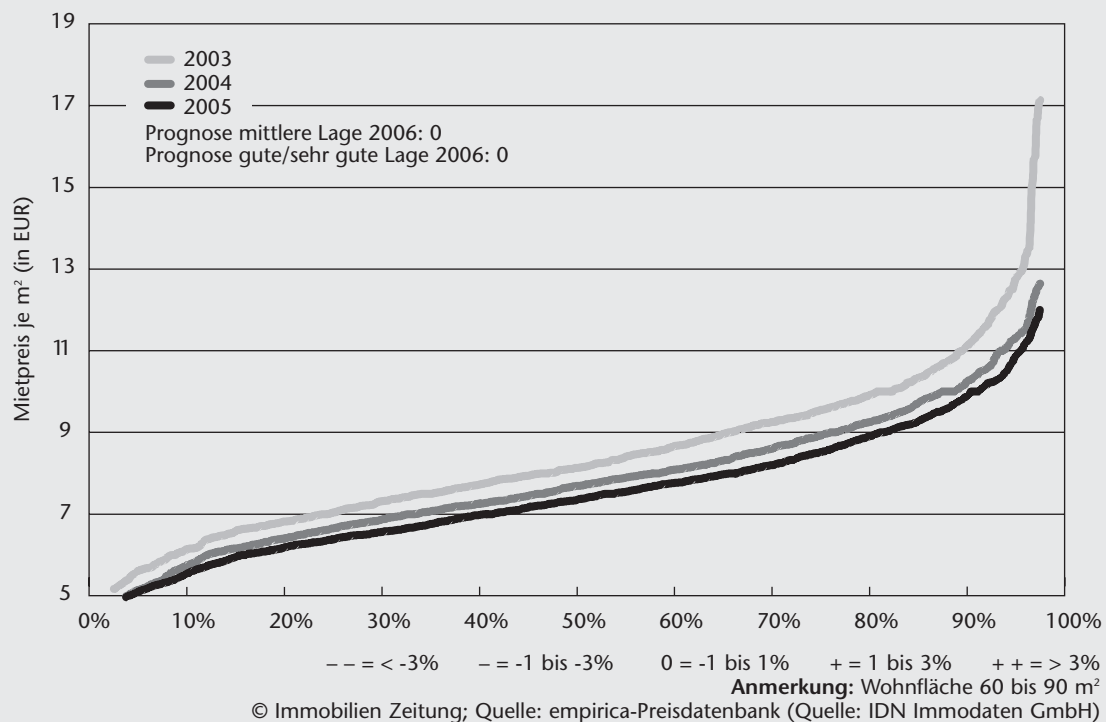


Abbildung 6.29: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Hamburg – Bestand



6.4.6 Wohnimmobilienmarkt Köln

Nach einem Rückgang der Bautätigkeit bis 2003 wurden 2004 in Köln wieder deutlich mehr Einheiten fertig gestellt. Im Geschosswohnungsbau ist mittlerweile wieder fast das Niveau von 2000 erreicht. Damit liegt Köln in Relation zur Einwohnerzahl deutlich über Hamburg. Gefragt sind preisgünstige Wohnungen in Randlagen der Innenstadt (z.B. Ehrenfeld, Nippes), höherwertig ausgestattete Einheiten in guten und sehr guten Kölner Stadtteilen (z.B. Lindenthal, Braunsfeld, Bayenthal), aber auch nicht zu jedem Preis, sowie Quartiere am Rhein. Nachdem die ersten Projekte mit rd. 200 Wohneinheiten im Kölner Rheinauhafen realisiert sind (u.a. mit dem steuerlich begünstigten Denkmalschutzobjekt „Siebengebirge“), sind erste Sättigungstendenzen auch in solchen repräsentativen Lagen zu erkennen. Nach wie vor beliebt sind sanierte Altbauten in der Innenstadt (z.B. Belgisches Viertel) und in Randlagen der City. Im Vergleich mit den linksrheinische Lagen ist bei vielen Neubauprojekten im rechtsrheinischen Köln, trotz preisgünstiger Angebote, eine zögerliche Haltung potenzieller Käufer zu erkennen. Dies führt dann häufig zu Anpassungen in den Vorhaben (weniger Einheiten, andere Wohnungsgrößen, Miete statt Kauf). Daher gilt hier noch stärker als für linksrheinische Standorte: dem Standort adäquate Einpreisung und genaue Zielgruppenansprache. Nischenprodukte werden am Kölner Markt kaum angeboten. So ist etwa der Markt für Loftwohnungen kaum entwickelt – trotz vieler Industriebrachen auch in vernünftigen Lagen.

Seit 2000 ist die Zahl der fertig gestellten Ein- und Zweifamilienhäuser in Köln stetig gewachsen. 2004 wurden rd. 880 Einheiten fertig gestellt. Damit werden in Köln anteil-

lig (gemessen an der Einwohnerzahl) mehr Ein- und Zweifamilienhäuser errichtet als in Düsseldorf und Frankfurt. Gefragt sind preiswerte Angebote in einfachen und mittleren Lagen, anspruchsvollere Objekte (Architektur, größere Wohnflächen, Umfeld) in guten und sehr guten Lagen (z.B. Stadtwaldviertel in Junkersdorf) sowie Nachverdichtungen in zentraleren Lagen (z.B. Innenhöfe in funktionierenden Nebenzentren).

Abbildung 6.30: Strukturdaten Köln

	2000	2001	2002	2003	2004
Fertig gestellte Wohnungen*	3.909	2.117	2.813	2.491	3.267
davon im Neubau					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	692	585	770	757	877
Mehrfamilienhausneubau	2.688	1.378	1.716	1.610	2.390
Genehmigte Wohnungen	2.346	2.612	2.949	2.795	2.685
Wohnungsbestand in 1.000	519	520	522	524	527
Bevölkerung in 1.000	1.015	1.018	1.020	1.021	1.022
Haushalte in 1.000	513	511	516	517	523

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

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

Abbildung 6.31: Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Köln – Neubau

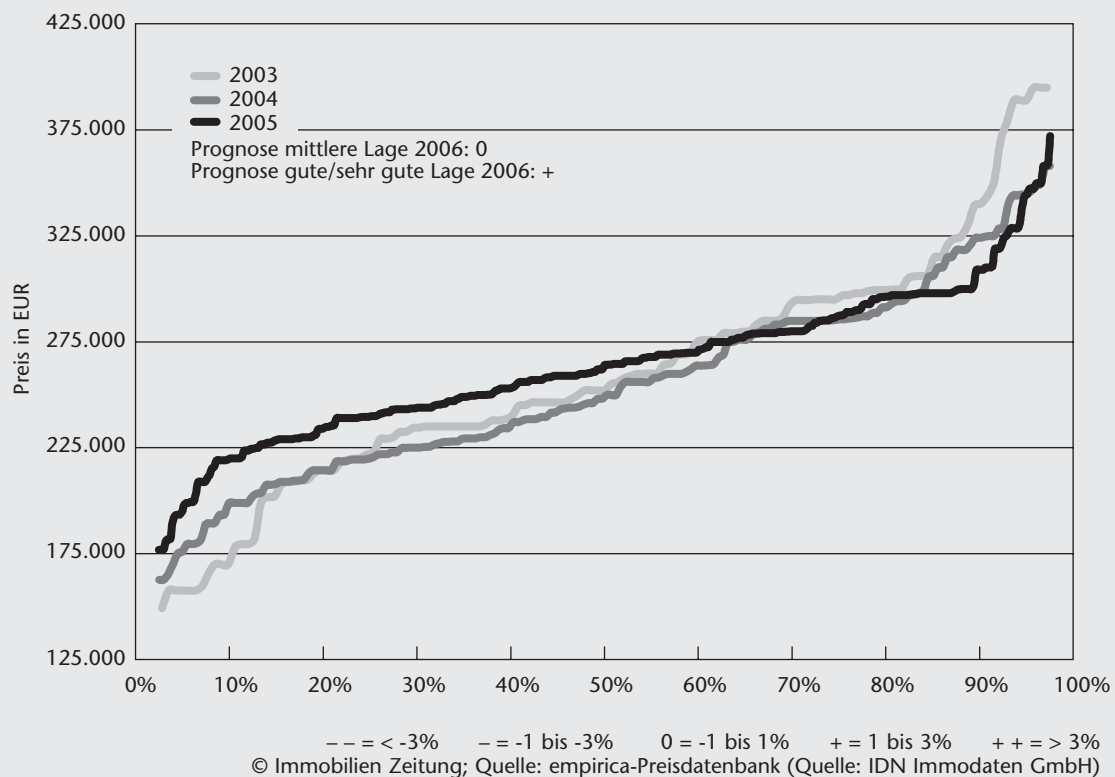


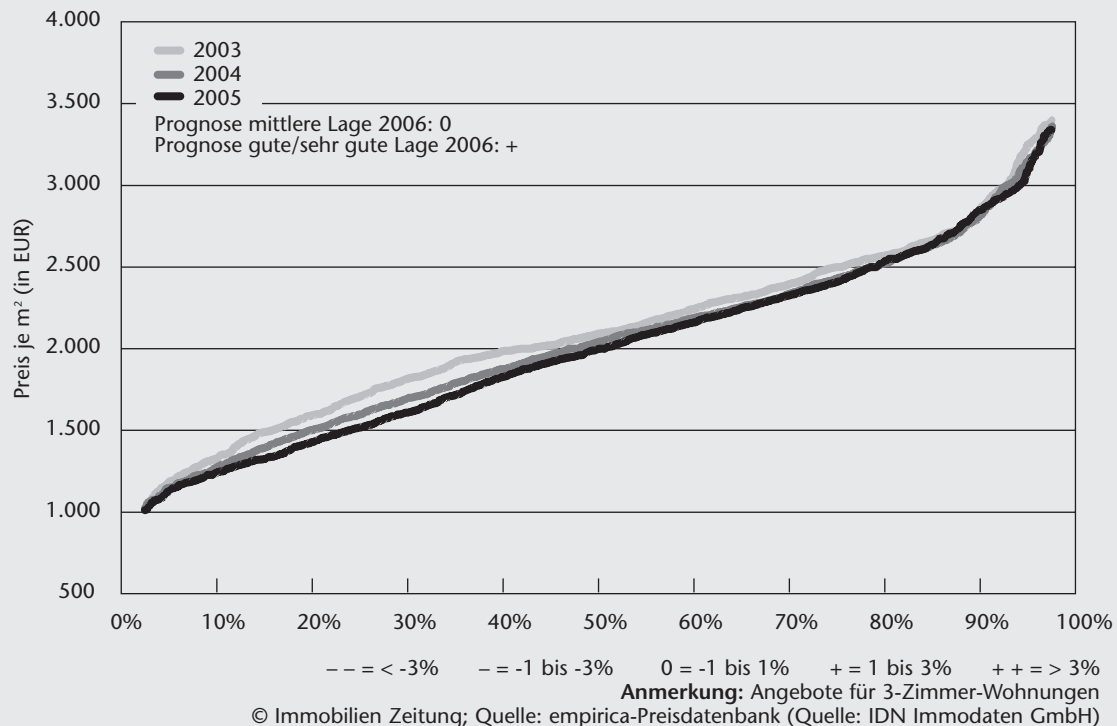
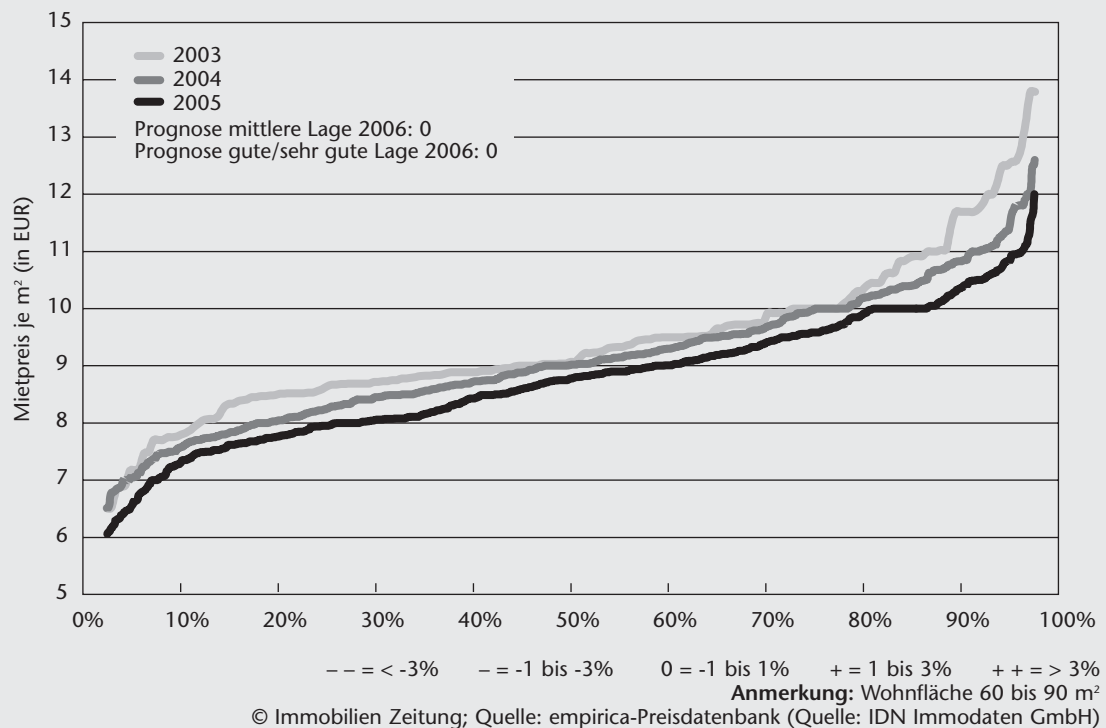
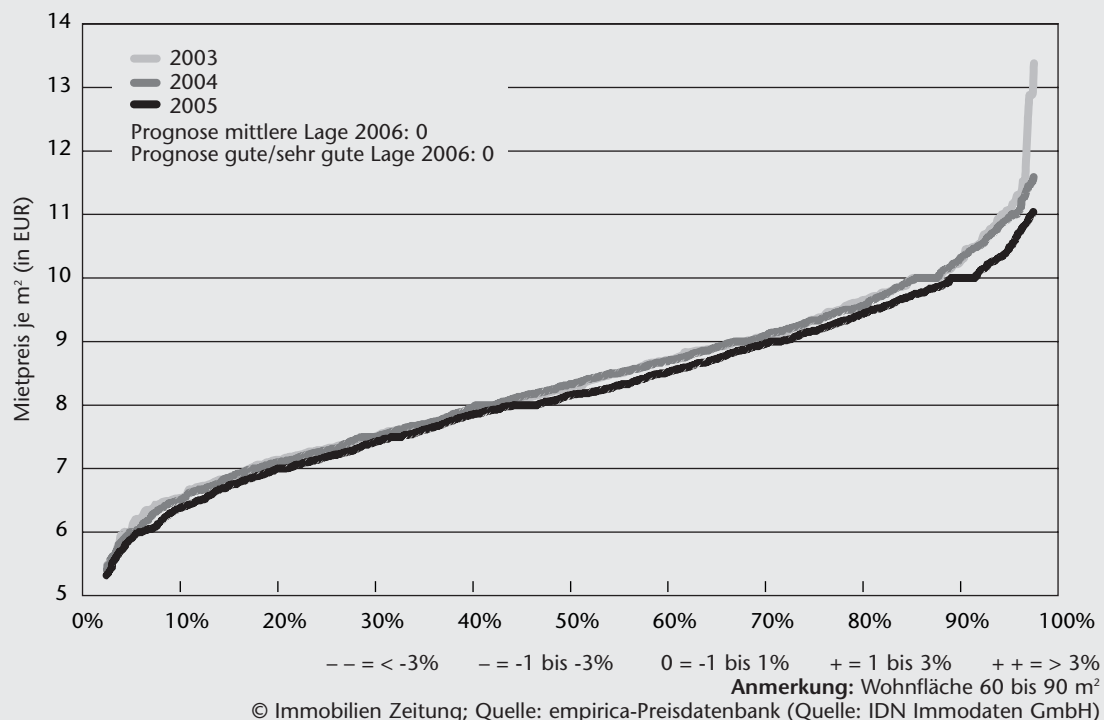
Abbildung 6.32: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Köln – Bestand und Neubau

Abbildung 6.33: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Köln – Neubau


Abbildung 6.34: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Köln – Bestand



6.4.7 Wohnimmobilienmarkt München

Gemessen an der positiven wirtschaftlichen Entwicklung Münchens ist das Wohnungsangebot sehr knapp. In München steht der Wohnungsmarkt vor einem zyklischen Aufschwung. Der absehbar steigenden Nachfrage stehen hier zu wenige Angebote gegenüber. Deshalb wird es im laufenden Jahr oder spätestens ab 2007 zu Preisanstiegen kommen. Auch wenn in der Wachstumsregion München Investoren verunsichert sind und sich noch zurückhalten, kann hier wegen des ungewöhnlichen Überhangs an Genehmigungen schnell mit Neubau reagiert werden.

Angebotsknappheit besteht insbesondere bei guten Lagen. Besonders attraktive Standorte in München sind: Schwabing, Neuhausen, Harlaching, Bogenhausen und Nymphenburg. Beliebt sind auch Standorte in Heithausen und Pasing. An diesen Standorten stoßen Eigentumswohnungen auf Akzeptanz, und es gibt keine gravierenden Preisänderungen. Das Angebot ist im Hochpreis- und Niedrigpreissegment angemessen; im mittleren Preissegment ist das Angebot höher als die Nachfrage. Bei besonders exponierten Lagen und sehr hochwertigen Ausstattungen lassen sich in München auch Preise bis zu 10.000 EUR/m² im Geschosswohnungsbau realisieren (s. z.B. Projekt „Alter Hof“).

Die Angebote im Ein- und Zweifamilienhaussegment sind in München im Vergleich zur Nachfrage sehr gering. Dementsprechend fallen die Preise sehr hoch aus. Für Eigenheimangebote in den Kreisen Starnberg und München können z.T. noch höhere Kaufpreise als in der Stadt München realisiert werden. Gute Verkehrsanbindungen und

homogene Wohngebiete (Sozialstruktur der Bewohner) stoßen hier auf besonders hohe Akzeptanz.

Abbildung 6.35: Strukturdaten München

	2000	2001	2002	2003	2004**
Fertig gestellte Wohnungen*	5.720	3.563	3.308	3.133	6.904
davon im Neubau					
Ein-/Zweifamilienhausneubau	812	520	758	562	1.244
Mehrfamilienhausneubau	4.853	2.919	2.579	2.503	5.660
Genehmigte Wohnungen	6.444	7.036	6.069	5.897	6.560
Wohnungsbestand in 1.000	702	704	706	709	706

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

** Die Werte für 2004 beinhalten Nachmeldungen der vergangenen Jahre. 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 6.36: Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in München – Neubau

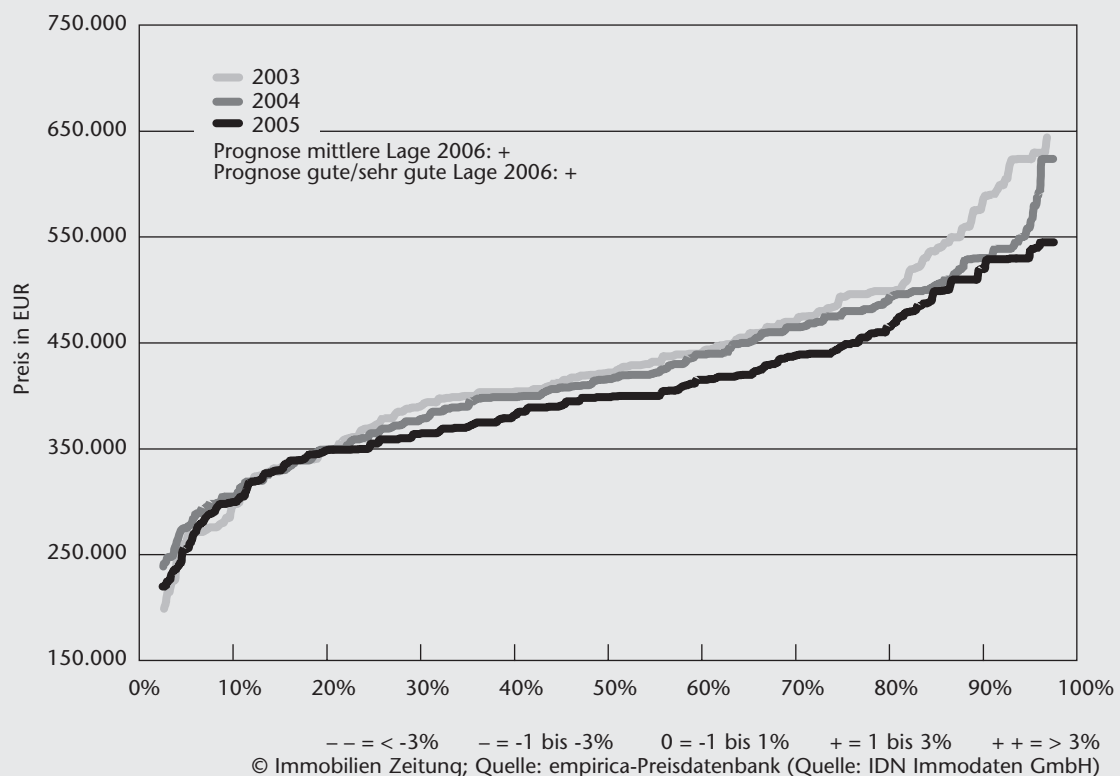


Abbildung 6.37: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in München – Bestand und Neubau

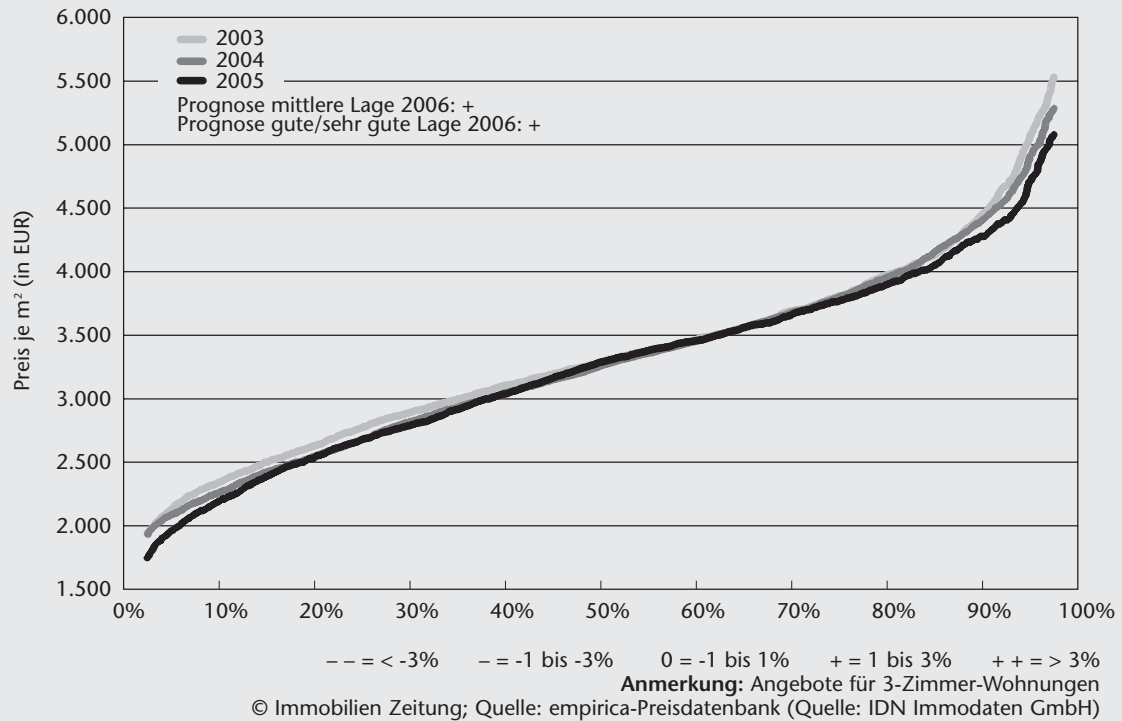


Abbildung 6.38: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in München – Neubau

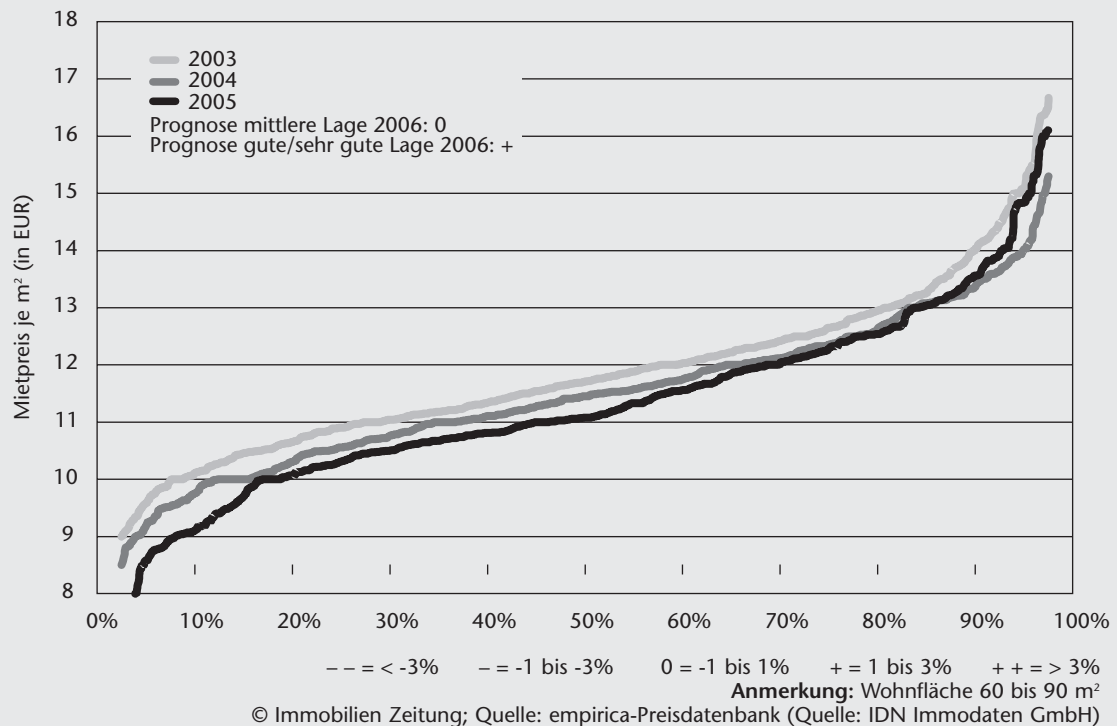
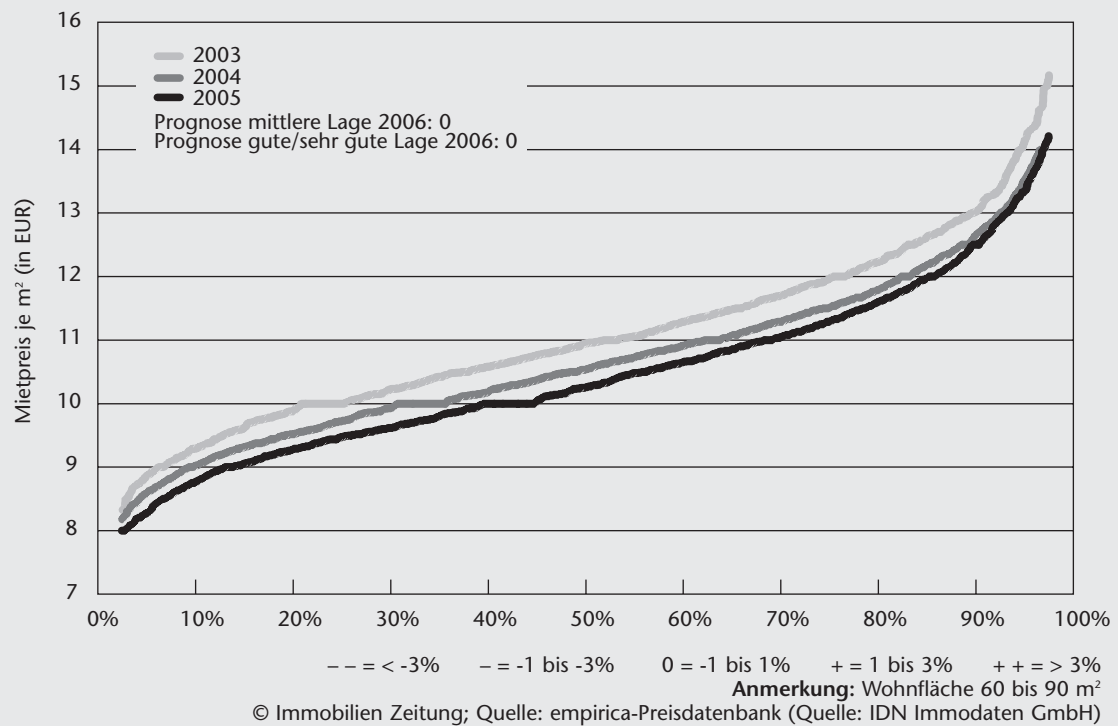


Abbildung 6.39: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in München – Bestand



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

Die beteiligten Unternehmen 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.