

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2007

des Rates der Immobilienweisen

empirica



GfK GeoMarketing
GfK PRISMA Institut



im Auftrag der

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Copyright © 2007
iZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH,
Luisenstraße 24, 65185 Wiesbaden

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

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1 Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung (GfK GeoMarketing – GfK Prisma Institut)	7
1.1 Gesamtbetrachtung	8
1.2 Auswirkungen auf die Immobilienbranche	14
2 Büroimmobilien (BulwienGesa AG)	17
2.1 Der Büromarkt	19
2.2 Marktbericht für Büroimmobilien – Situation zum Jahreswechsel 2006/2007	21
2.2.1 Bürobeschäftigte	22
2.2.2 Flächenbestand	24
2.2.3 Büroflächenumsatz	25
2.2.4 Bürobautätigkeit	26
2.2.5 Leerstand	28
2.2.6 Mieten	31
2.3 Die Standorte im Einzelnen	32
2.3.1 Büromarkt Hamburg	35
2.3.2 Büromarkt Düsseldorf	36
2.3.3 Büromarkt Köln	38
2.3.4 Büromarkt Frankfurt am Main	39
2.3.5 Büromarkt Stuttgart	40
2.3.6 Büromarkt München	41
2.3.7 Büromarkt Berlin	43
2.3.8 Büromärkte an B-Standorten	44
2.4 Entwicklungen in europäischen Bürostandorten	46
3 Büroportfoliideals (BulwienGesa AG)	51
3.1 Struktur der gehandelten Portfolios	53
3.1.1 Zusammensetzung und Größe	53
3.1.2 Regionale Verteilung	56
3.2 Markt	58
3.2.1 Verkäuferseite	59
3.2.2 Investorenseite	62
3.3 Renditeentwicklung	65
3.4 Ausblick	66
4 Einzelhandelsimmobilien (GfK GeoMarketing – GfK Prisma Institut)	67
4.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien	69
4.1.1 Sortimente	71
4.1.2 Betriebsformen	72
4.1.3 Verkaufsfläche und Standorte	75
4.2 Prognose 2007	80
4.3 Stadtprofile	83
4.3.1 Einzelhandelsmarkt Berlin	83
4.3.2 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf	85

4.3.3 Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main.....	87
4.3.4 Einzelhandelsmarkt Hamburg.....	89
4.3.5 Einzelhandelsmarkt Köln	92
4.3.6 Einzelhandelsmarkt München	94
5 Investments in Einzelhandelsimmobilien	
(GfK GeoMarketing – GfK Prisma Institut)	97
5.1 Deals auf Rekordniveau	99
5.2 Bestimmungsgründe der Nachfrage.....	103
5.3 Wie geht es weiter?.....	106
6 Wohnimmobilien (empirica)	109
6.1 Wohnungsmarkt: Angebot und Nachfrage.....	111
6.2 Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten.....	113
6.2.1 Preisveränderungen als Indikator für Trendwenden in einzelnen Marktsegmenten	114
6.2.2 Wohnimmobilienmarkt Berlin.....	115
6.2.3 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf	118
6.2.4 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main.....	121
6.2.5 Wohnimmobilienmarkt Hamburg.....	124
6.2.6 Wohnimmobilienmarkt Köln	127
6.2.7 Wohnimmobilienmarkt München	130
7 Wohnimmobilien – Portfoliotransaktionen (empirica)	135
7.1 Eigentümerstruktur auf dem deutschen Wohnungsmarkt.....	137
7.1.1 Ein Markt in Bewegung.....	137
7.2 Ein Blick ins Ausland: Heuschreckenland.....	140
7.3 Dreht sich die Preisspirale wirklich?	141
Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft	145

Liebe Leser,

„Für die Immobilienbranche haben sich die Rahmenbedingungen 2006 deutlich verbessert, und auch für 2007 sieht – mit gewissen Einschränkungen – das Bild positiv aus.“ Wenn Sie nach dem Fazit des Frühjahrsgutachtens 2007 suchen, dann dürfte es wohl dieses sein. Der Wohnimmobilienmarkt hat sich stabilisiert, die Zahl der Fertigstellungen im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser, aber vermutlich auch im Geschosswohnungsbau ist gestiegen. Auf dem deutschen Büroimmobilienmarkt machen sich in Teilbereichen erste Erholungstendenzen bemerkbar, und bei Einzelhandelsimmobilien sorgten vor allem ausländische Investoren für ein absolutes Rekordjahr.

Die Abhängigkeit der Immobilienmärkte von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung durchzieht sämtliche Teilmärkte. In der Tat durften sich diese über zahlreiche positive Impulse freuen: Der Anfang 2005 begonnene Aufschwung der deutschen Wirtschaft hat im vergangenen Jahr zusätzlich an Kraft gewonnen. Die Exporte haben im zweistelligen Prozentbereich zugelegt, aber auch die Binnenkonjunktur ist angelaufen. Die Zahl der Arbeitslosen konnte zurückgeführt werden, das Staatsdefizit erfüllte aufgrund steigender Steuereinnahmen endlich wieder das Defizit-Kriterium des Maastricht-Vertrags. Schließlich leisteten die seit 1999 stetig gesunkenen Bauinvestitionen wieder einen deutlichen positiven Beitrag zum Wirtschaftswachstum.

Ein differenzierter Blick auf die Entwicklung der Immobilienwirtschaft sieht schlussendlich jedoch weniger die verbesserten Rahmenbedingungen als maßgeblichen Motor des Jahres 2006 als vielmehr eine Vielzahl von – nur einmaligen – Sondereinflüssen. Der Wohnimmobilienmarkt ist wieder einmal durch Vorzieheffekte aufgrund der angekündigten Abschaffung der Eigenheimzulage sowie der Mehrwertsteuererhöhung geprägt gewesen. Letztere sorgte zudem aufgrund vorgezogener Käufe für eine Sonderkonjunktur bei den Einzelhandelsumsätzen. Die Dynamik auf allen Teilmärkten war jedoch wesentlich investorengetrieben, denn das international nach Anlagemöglichkeiten suchende Kapital hatte Deutschland nach wie vor fest im Fokus. Doch was ist, wenn diese Sonderfaktoren verschwinden? Folgt dem kurzen Rausch auf dem Immobilienmarkt schon bald der Katzenjammer?

Wohl kaum. Der von der Immobilien Zeitung ins Leben gerufene Rat der Immobilienweisen weist in seinem Gutachten nach, dass die befürchteten Dämpfer weniger stark ausfallen werden. Zwar dürfte das erste Quartal 2007 in der Bilanz der Einzelhandelsumsätze eine Delle hinterlassen, ein Einbruch des privaten Konsums ist nicht zuletzt mit Blick auf das gestiegene Vertrauen der Verbraucher in die eigene Zukunft nicht zu erwarten. Die schwindende Arbeitsplatzunsicherheit wird zudem die Wohnungsbautätigkeit stabilisieren. Auf dem Büroimmobilienmarkt muss zwar nach wie vor davon ausgegangen werden, dass die Nettoabsorption beim Flächenumsatz nicht nachhaltig steigen wird. Schreitet die Konjunkturerholung jedoch im selben Tempo weiter voran, könnte dem Flächentausch zunächst das „Auffüllen“ bisher unvermieteter Flächen und anschließend die Neuentwicklung von Büroimmobilien folgen. Dass ältere Bestandsflächen in unattraktiven Lagen davon kaum profitieren werden, ist eine Tatsache, die bereits in den vergangenen Gutachten ausführlich dargestellt worden ist.

Alles in allem bleibt also die Hoffnung, dass die von Sondereffekten getriebene Entwicklung des vergangenen Jahres in einen „echten“ Aufschwung auf den Immobilienmärkten übergeht – mit allen Einschränkungen hinsichtlich einzelner Objektarten und Stand-

orte. Doch die Immobilienwirtschaft folgt gemäß dem Schweinezyklus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hinterher. Bleibt letztere robust, stehen – nach angemessenem Timelag – die Zeichen in der Immobilienbranche ebenfalls auf Besserung.

Die Branche scheint dieses zumindest zu spüren. Denn eine Vielzahl von Betrieben hat die Weichen längst auf Wachstum gestellt. Ein idealer Indikator dafür ist das Einstellungsverhalten der Unternehmen. In der von der Immobilien Zeitung im Rahmen der „Joboffensive 2006“ durchgeführten Arbeitsmarktbefragung gaben fast zwei Drittel der Personalverantwortlichen an, in den kommenden Monaten zusätzliches Personal einstellen zu wollen.

Ihr

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large 'D' followed by a series of loops and a long horizontal stroke.

Thomas Porten
Chefredakteur Immobilien Zeitung

1

AKTUELLER STAND DER VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG

GfK GeoMarketing – GfK Prisma Institut

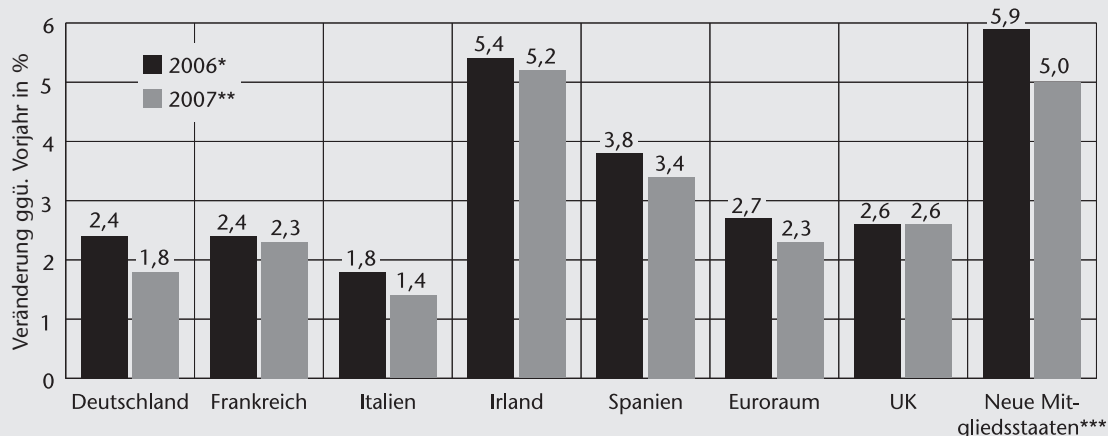
1 Aktueller Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung

1.1 Gesamtbetrachtung

2006 – Endlich Verbreiterung des gesamtwirtschaftlichen Aufschwungs

Nachdem die deutsche Konjunktur seit Beginn dieses Jahrzehnts durch eine im internationalen Vergleich geringe bzw. unzureichende Dynamik sowie durch eine ausgesprochen hohe Abhängigkeit von der Exportwirtschaft gekennzeichnet war, hat sich das Bild im Jahr 2006 deutlich verbessert. Gemäß den aktuell vorliegenden Prognosen nahm das Bruttoinlandsprodukt in realer Rechnung um etwa 2,4% zu und lag damit nur geringfügig unterhalb der Entwicklung im gesamten Euroraum, aber auch der Großbritanniens, die in den letzten Jahren immer weit vor Deutschland gelegen hatte.

Abbildung 1.1: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung im europäischen Vergleich



* Schätzung; ** Prognose; *** Neue Mitgliedsstaaten: Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern

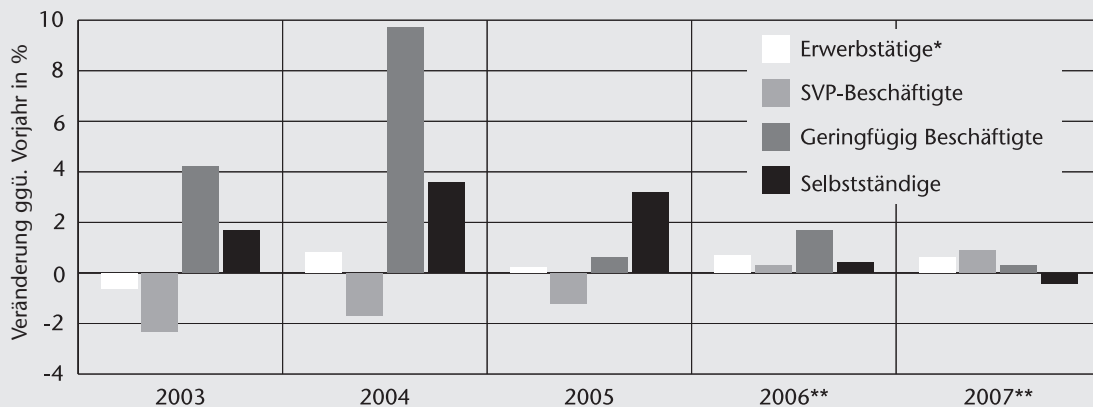
© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2006/2007

Die Entwicklung verlief somit deutlich positiver, als es am Jahresanfang erwartet worden war. Zugleich konnte die Arbeitslosigkeit nach mehrjährigen aufeinanderfolgenden Anstiegen erstmals wieder, und zwar um rd. 220.000 Personen¹, auf im Jahresmittel knapp 4,3 Mio. registrierte Arbeitslose rückgeführt werden. Die jahresdurchschnittliche Arbeitslosenquote betrug 10,9%.² Besonders erfreulich ist in diesem Zusammenhang, dass der Abbau der Quote vor allem von der Zunahme bei den sozialversicherungs-pflichtigen Beschäftigten – mithin dem Rückgrat der deutschen Sozialversicherung – getragen wurde.

¹ Diese wie auch die nachfolgenden Zahlen gemäß Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2006/2007.

² Registrierte Arbeitslose in v.H. an allen zivilen Erwerbspersonen; 2005: 11,7%.

Abbildung 1.2: Veränderung ausgewählter Erwerbstätigenanteile in Deutschland



* ohne arbeitsmarktpolitische Instrumente

** Prognose der Institute. Berechnung der GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

© Immobilien Zeitung; Quelle: Herbstgutachten der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute 2006

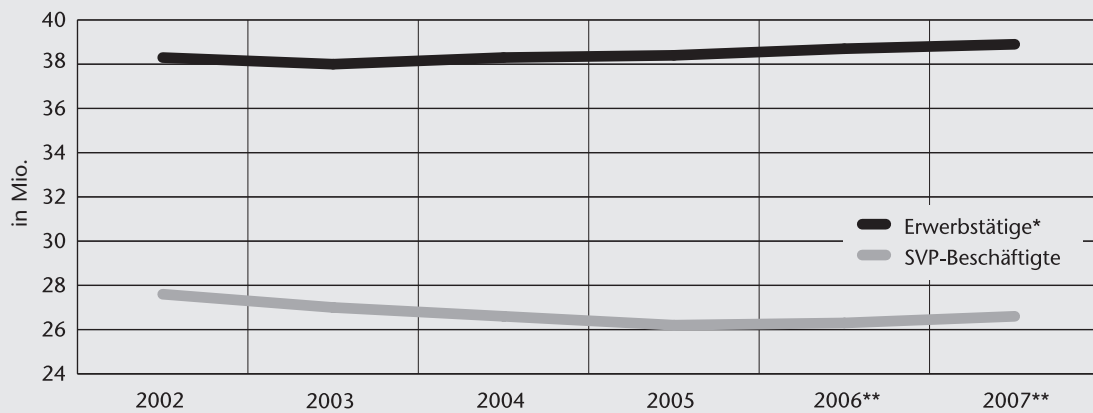
Aufgrund konjunkturbedingt sprudelnder Steuereinnahmen erfüllte das gesamtwirtschaftliche Staatsdefizit mit einer Quote von unter 2,5% des Bruttoinlandsprodukts erstmals seit 2001 wieder das Defizit-Kriterium des Maastricht-Vertrags.

Diese positiven Trends fußen auf einem gegenüber den Vorjahren erheblich breiteren Fundament. Wie zuvor leistete die deutsche Exportwirtschaft – gespeist durch einen außerordentlich starken Anstieg der Weltproduktion³ – wiederum mit 0,7 Prozentpunkten einen beachtlichen Beitrag zum Wirtschaftswachstum. 2006 trug aber mehrheitlich der inländische Verbrauch die positive Entwicklung. Das Comeback des Jahres leisteten in diesem Kontext die Bauinvestitionen, die seit 1999 durchgängig gesunken waren. 2006 stiegen sie real um rd. 2,5% bzw. leisteten einen Beitrag zum Wirtschaftswachstum von 0,3 Prozentpunkten. Dabei stand der Wohnungsbau unter dem Einfluss außerordentlicher Faktoren. So führte die Abschaffung der Eigenheimzulage zu einem Vorziehen der Baugenehmigungen in das Jahr 2005. Weitere Impulse gingen von der 2007 in Kraft getretenen Anhebung der Umsatzsteuer aus. Hierdurch wurden im Jahr 2006 Bauleistungen vorgezogen.

Eine gestiegene Auslastung der Produktionskapazitäten, im Trend positive Gewinnentwicklungen der Unternehmen sowie der tendenzielle Abbau von Angebotsüberhängen (= Leerständen) gerade im Bürosektor verliehen dem Wirtschaftsbau positive Impulse. Die öffentlichen Bauinvestitionen gingen demgegenüber nochmals zurück, aufgrund einer verbesserten Lage der öffentlichen Haushalte allerdings in geringerem Maße als in den letzten drei Jahren.

³ Von rd. 3,9%, das ist der zweithöchste Anstieg der letzten 15 Jahre.

**Abbildung 1.3: Entwicklung der Erwerbstätigen und sozialversicherungs-
pflichtig Beschäftigten in Deutschland**



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

** Prognose der Institute. Berechnung der GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

© Immobilien Zeitung;

Quelle: Herbstgutachten der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute 2006, Inländerkonzept

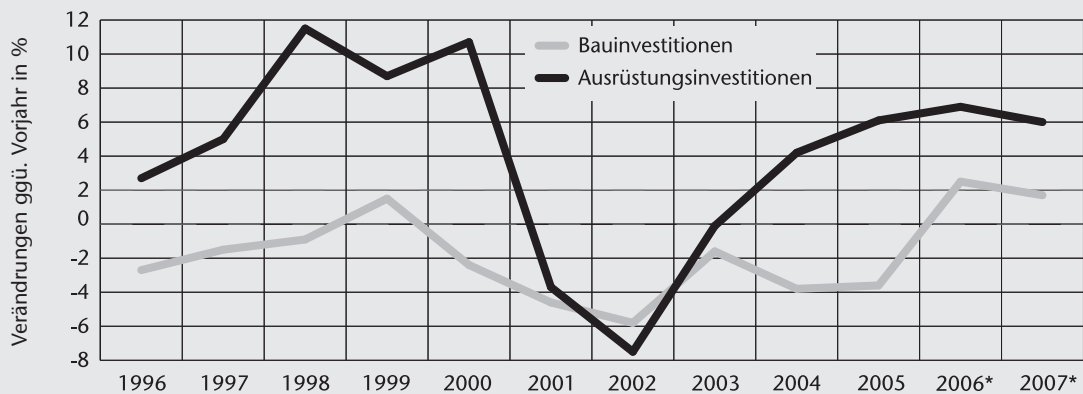
Bezogen auf die Ausrüstungsinvestitionen setzte sich der seit 2004 zu beobachtende Aufschwung weiter fort und legte mit einem realen Anstieg von fast 7% (= Beitrag zum BIP-Wachstum von 0,6 Prozentpunkten) merklich zu. Neben einer Verbesserung der Absatzbedingungen – primär im Inland – und der Gewinnsituation sowie dem ständigen Modernisierungsbedarf war hierfür auch eine Veränderung der Abschreibungsbedingungen (für bewegliche Anlagegüter sowie bei degressiven Abschreibungen) verantwortlich.

Vorzieheffekte wegen der zum 1.1.2007 in Kraft getretenen Mehrwertsteuererhöhung sowie eine sich im Jahresverlauf aufhellende Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung bildeten die Grundlage für eine leichte Zunahme der privaten Konsumausgaben (real +0,9% = BIP-Wachstumsbeitrag +0,5 Prozentpunkte), die zudem durch einen Rückgang der Sparquote auf 10,4% gestützt wurde.

Trotz der merklich erhöhten gesamtwirtschaftlichen Dynamik sowie erheblich gestiegener Rohölpreise⁴ blieb die Inflationsrate mit +1,7% auf einem ausgesprochen moderaten Niveau. Die Zinsen legten sowohl am langen Ende und insbesondere am kurzen Ende durch Leitzinserhöhungen der Europäischen Zentralbank merklich zu.

⁴ Dies wurde partiell durch eine Aufwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar aufgefangen. Darüber hinaus konstatiert der Sachverständigenrat aber auch, dass die deutsche Volkswirtschaft mittlerweile offensichtlich eine höhere Resistenz gegenüber Ölpreisveränderungen hat als früher.

Abbildung 1.4: Entwicklung der Ausrüstungs- und Bauinvestitionen in Deutschland im Zeitablauf



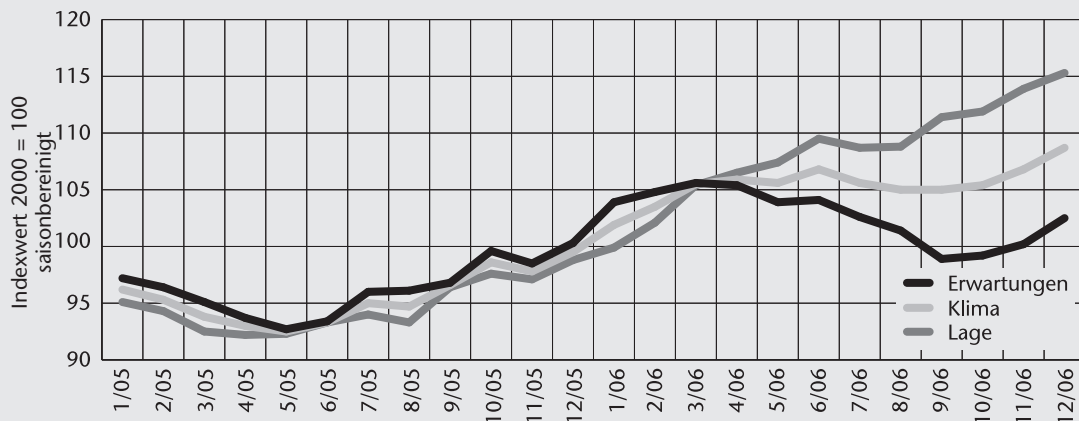
* Prognosen für das 2. Halbjahr 2006 und das Jahr 2007

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2006/07, Statistisches Bundesamt.

2007 – Konjunkturelle Chancen überwiegen Risiken

Zur Jahreswende ist in Deutschland der Optimismus bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung des beginnenden Jahres trotz absehbarer Belastungen merklich gewachsen. Die Basis für diese Einschätzung bildet zum einen die Erwartung eines relativ geringen Abflauens der weltwirtschaftlichen Dynamik. Der Sachverständigenrat erwartet in diesem Kontext für 2007 ein Wachstum der Weltproduktion von +3,4% nach +3,9% und speziell für die mit Blick auf den deutschen Außenhandel besonders wichtige EU ein durchschnittliches reales Wirtschaftswachstum von +2,5% nach +2,9% 2006. Zum anderen ist das Vertrauen in die Robustheit des deutschen Aufschwungs deutlich gestiegen, da nunmehr neben den außenwirtschaftlichen Impulsen auch die Binnenwirtschaft angesprungen ist: Im Zuge der wieder ansteigenden Beschäftigung ist offensichtlich endlich auch ein Einkommensmultiplikatoreffekt in Gang gekommen. Als Ausdruck hierfür kann u.a. der ifo-Geschäftsklimaindex herangezogen werden, der zum Jahresende 2006 mit fast 109 Punkten ein auch im längerfristigen Vergleich ausgesprochen hohes Niveau erreichte.

Abbildung 1.5: Entwicklung des Geschäftsklimaindexes des ifo-Instituts 2005 und 2006

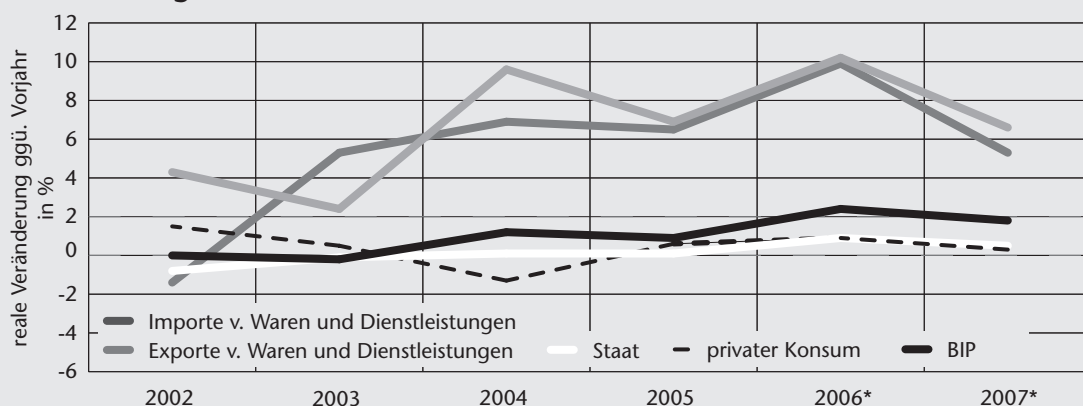


© Immobilien Zeitung; Quelle: ifo-Institut

Die Wirtschaftsforscher wie Marktteilnehmer gehen mittlerweile davon aus, dass die Mehrwertsteuererhöhung (insbesondere zum Jahresbeginn) und eine in diesem Kontext auf über 2% steigende Inflationsrate sowie tendenziell auch eher steigende Zinsen die bundesdeutsche Konjunktur gegenüber dem Vorjahr zwar abbremsen, jedoch keineswegs abwürgen werden. Der Sachverständigenrat prognostiziert ein reales Wirtschaftswachstum von rd. +1,8%, jüngste Prognosen anderer wirtschaftswissenschaftlicher Institute und Organisationen liegen tendenziell sogar höher.

Als solide Wachstumsträger werden wiederum der Außenhandel⁵ sowie die Ausrüstungsinvestitionen angesehen (real +6,0%). Wiederum eine Zunahme wird auch den Bauinvestitionen (+1,7%) zugetraut. Getragen wird diese Entwicklung primär vom Wirtschaftsbau, durch Erweiterungsinvestitionen im Gewerbebau, aber auch von weiter anziehenden Büroimmobilienmärkten oder auch Sonderkonjunkturen bei Logistikimmobilien sowie im Einzelhandelsimmobilienmarkt. Auch für den öffentlichen Bau wird dieses Jahr ein Zuwachs erwartet, gespeist durch eine positive Entwicklung der Gewerbesteuer in vielen kommunalen Haushalten. Auch verstärkte Public-Private-Partnership-Modelle zur Finanzierung von Straßenbauvorhaben, aber auch von öffentlichen Hochbauprojekten (Schulen, Rathäuser), können positive Beiträge leisten. Demgegenüber sind die Erwartungen für den Wohnungsbau ausgehend von den skizzierten Vorzieheffekten des Vorjahrs als gedämpft zu bezeichnen.

Abbildung 1.6: Entwicklung des deutschen BIP nach ausgewählten Verwendungen



* Prognosen für das 2. Halbjahr 2006 und das Jahr 2007

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2006/07, Statistisches Bundesamt.

Ähnliches gilt im Übrigen für die privaten Konsumausgaben, wo die Mehrwertsteuererhöhung um die Jahreswende zu einem ‚Jo-Jo-Effekt‘ führt. Der Jahresendrally Ende 2006 steht eine deutliche Zurückhaltung zum Jahresbeginn 2007 gegenüber. Eine im Jahresverlauf positive Perspektive lässt sich aber insbesondere aus einer von den Wirtschaftsforschern prognostizierten weiteren Verbesserung der Arbeitsmarktlage ableiten.

⁵ Der Exportüberschuss soll nach der Prognose des Sachverständigenrates real von rd. 116 Mrd. Euro auf rd. 134 Mrd. Euro steigen.

Der Sachverständigenrat erwartet – wiederum getragen von den sozialversicherungs-pflichtigen Beschäftigten – im Jahresdurchschnitt 2007 eine Beschäftigungszunahme um rd. 250.000 Personen, die registrierte Arbeitslosigkeit soll sogar etwas stärker auf nur noch knapp 4,3 Mio. Personen sinken. Diese steigende Beschäftigung dürfte sowohl stimmungsmäßig als auch pekuniär einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung des Konsums leisten. In diesen Prognosen wird eine moderate, etwas oberhalb der Zuwächse von 2006 (+1,5%) liegende Steigerung der tariflichen Löhne und Gehälter unterstellt.

1.2 Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft

Schon in den vorhergehenden Frühjahrsgutachten ist jeweils auf die Bedeutung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für die Immobilienbranche hingewiesen worden. Für sie haben sich die Rahmenbedingungen 2006 deutlich verbessert, und auch für 2007 sieht – mit gewissen Einschränkungen – das Bild positiv aus.

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, dass die zuvor vor allem außenwirtschaftlich getragene Entwicklung mittlerweile auch die binnenwirtschaftlichen Komponenten der Nachfrage erfasst hat und nunmehr auch der Arbeitsmarkt deutliche Besserungstendenzen aufweist. Abgesehen von der konjunkturellen Entwicklung dürften hierzu im Übrigen auch die Reformgesetze der Vorjahre (Stichwort Hartz IV usw.) und mithin strukturelle Verbesserungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ihren Beitrag geleistet haben.

Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass die Immobilienmärkte – trotz über die deutliche Mehrwertsteuererhöhung restriktiv wirkender Fiskalpolitik und zumindest stabilen bis eher leicht zunehmenden Zinsen auf den Geld- und Kapitalmärkten – sich insgesamt in einem recht günstigen Fahrwasser bewegen dürften.

Unter den im Einzelnen in den Fachkapiteln dargestellten Bereichen dürfte – ausgehend von einer wiederum zunehmenden Bürobeschäftigung sowie tendenziell rückläufigen Leerständen – vor allem der Büromarkt wieder auf steigendes Interesse zählen. Und auch die Sonderkonjunktur im Bereich der Einzelhandelsimmobilien wird 2007 wahrscheinlich noch nicht zu Ende sein. Im Sektor der Wohnimmobilien werden die Vorzieheffekte der Vorjahre voraussichtlich zu einer relativ etwas schwächeren Performance führen. Darüber hinaus dürften sich viele Spezialimmobilienbereiche, wie z.B. Hotel, Logistik oder Senioren-/Pflegeeinrichtungen, aussichtsreich entwickeln.

Der Aufschwung auf dem Immobilienmarkt wurde seit 2005 wesentlich durch ein stark gewachsenes Interesse ausländischer (und insbesondere angelsächsischer) Investoren an deutschen Immobilien (-paketen) getragen.⁶ In diesem Kontext ist die Zinsdifferenz zwischen der Eurozone und z.B. dem US-Dollar-Raum als ein gewichtiger Bestimmungsgrund zwischenzeitlich abgeschmolzen und dürfte sich kurzfristig eher weiter einengen. Von daher dürfte sich das Interesse jener ausländischer Investoren, die primär unter Private-Equity-/Opportunity-Motiven in deutsche Immobilien investierten, verringern, da der Hebeleffekt ihrer kreditfinanzierten Investments verringert wird. Es ist dennoch nicht von einem generell sinkenden Interesse am deutschen Immobilienmarkt auszugehen, wenn die erzielbaren Preise tendenziell auch etwas unter Druck geraten dürften.

⁶ Zu den maßgeblichen Investitionsmotiven siehe Frühjahrsgutachten 2006, Kapitel 3.

Zudem stellen die Opportunity-Funds nur einen Teil jener institutionellen Investoren, die für den ausländischen Nachfragezuwachs verantwortlich zeichnen. Daneben spielen auch große Pensionsfonds, Versicherungen und ähnliche Institutionen eine erhebliche Rolle. Sie sind eher langfristig orientiert und an stabilen, gut prognostizierbaren Mieteinnahmen interessiert; ihre Zinssensitivität ist weit weniger stark ausgeprägt als die der „Opportunisten“. Das deutlich erhöhte Transaktionsvolumen der letzten Jahre hat in diesem Zusammenhang die Transparenz und das Verständnis des deutschen Immobilienmarktes für diese Player erheblich erhöht, so dass Deutschland ganz neu auf die Landkarte der potenziellen Investitionsstandorte gerückt ist. Es zeichnet sich ab, dass die Zahl der Spitzeangebote der „Opportunisten“ weniger wird und perspektivisch wieder mehr „Core“-orientierte Investoren mit langfristigen Anlagestrategien zum Zuge kommen.

Auch die offenen Immobilienfonds, die 2006 im Kontext von erheblichen Mittelabflüssen primär mit der Konsolidierung bzw. Abverkäufen der eigenen Bestände befasst waren, dürften, nachdem zum Jahresende 2006 offensichtlich ein Wendepunkt erreicht werden konnte, wieder verstärkt als Akquisiteure auf den Markt treten. Neben dem Fokus auf ausländische Märkte könnten auch wieder diverse neue Deals im Inland infrage kommen.

Schließlich wird durch den Gesetzgeber mit der nach langen Geburtswehen auf den Weg gebrachten Schaffung des G-Reit für gewerbliche Immobilien für den deutschen Markt ein völlig neues Produkt ermöglicht, dessen Start in Hinblick auf die Player, seine Entwicklung und perspektivische Marktbedeutung zunächst einmal abgewartet werden muss, das aber sicher für produktive Bewegung sorgen dürfte.

2

BÜROIMMOBILIEN

BulwienGesa AG

2 Büroimmobilien

Die Beurteilung der Stimmung am deutschen Büromarkt ist eng verwoben mit der wirtschaftlichen Entwicklung, gemessen u.a. am Bruttoinlandsprodukt. 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 2006, die im Folgenden Verwendung finden, sind Schätzwerte, da zum Zeitpunkt der Drucklegung keine abschließenden Zahlen vorlagen. Die Zahlen für die sieben A-Städte wurden, soweit bereits verfügbar, kurzfristig durch die Kennwerte der gif ersetzt, sodass es zu geringen Abweichungen zwischen textlicher Fassung und Tabellenwerten kommen kann.¹

2.1 Der Büromarkt

Erstmals seit vielen Jahren haben die Produktionsleistungen am Bau im Vergleich zum Vorjahr eine positive Entwicklung genommen. Dies war zuletzt Mitte der 90er Jahre der Fall, als der Wiedervereinigungsboom der Bauwirtschaft deutliche Zuwachsraten bescherte. Zumindest im Jahr 2007 wird sich diese Tendenz voraussichtlich fortsetzen.

Die Auftragseingänge im Hochbau haben sich nach einem Zuwachs im 4. Quartal 2005 (+6,3%) auch im 1. Quartal 2006 erneut positiv entwickelt und konnten im Vergleich zum Vorquartal um 8,8% zulegen. Diese Tendenz hielt mit einem Zuwachs von 8,1% im 2. Quartal und einem Anstieg um 8,8% im 3. Quartal weiter an. Vor allem der gewerbliche Hochbau prägte diese Entwicklung. Nach einer zweistelligen Zuwachsrate im 4. Quartal 2005 (+12,8%) konnte der gewerbliche Hochbau auch im Jahr 2006 seine deutlich positive Tendenz fortsetzen. Der Auftragseingang im gewerblichen Hochbau steigerte sich im 1. Quartal zum Vergleichszeitraum 2005 um 9,6% und konnte im 2. und 3. Quartal mit 11,3% bzw. sogar 13,3% weiterhin deutlich spürbare Zuwächse verzeichnen. Bei den Auftragsbeständen im gewerblichen Hochbau kam es nach einer ersten Erholung im 4. Quartal 2005 (+8,8%) in den ersten drei Quartalen 2006 zu weiteren Erhöhungen im zweistelligen Bereich (+14,8%, +13,3% und +13,7%).²

Für das Jahr 2006 gehen die sechs führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute nach einem über ein Jahrzehnt währenden Rückgang erstmals wieder von einer Steigerung der realen Bauinvestitionen (Nichtwohnungsbau) in Höhe von +1,4% aus. Ob damit der Rückgang insgesamt zum Stillstand gekommen oder nur unterbrochen wurde, kann noch nicht abschließend festgestellt werden. Für das Jahr 2007 zumindest wird nochmals ein Zuwachs von +1,8% gegenüber 2006 prognostiziert.³

Zwar ist der Büroimmobilienmarkt nicht völlig abgekoppelt von der Entwicklung der Baubranche, insbesondere der Neubautätigkeit, er weist jedoch eine eigene Entwicklung

¹ Aufgrund der aktuellen außergewöhnlichen Marktentwicklungen in den letzten Wochen des Jahres 2006 ergeben sich Abweichungen von den im Herbst erstellten Prognose der BulwienGesa AG bei den Spitzenmieten. Daher werden pauschale prozentuale Veränderungswerte in Form von Spannbreiten angegeben.

² Destatis, Indizes Auftragseingang und -bestand im Bauhauptgewerbe, 3. Vj. 2006.

³ Gemeinsames Herbstgutachten der führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute vom 17.10.2006, erschienen in DIW Berlin, Wochenbericht, Nr. 43/2006 vom 23.10.2006.

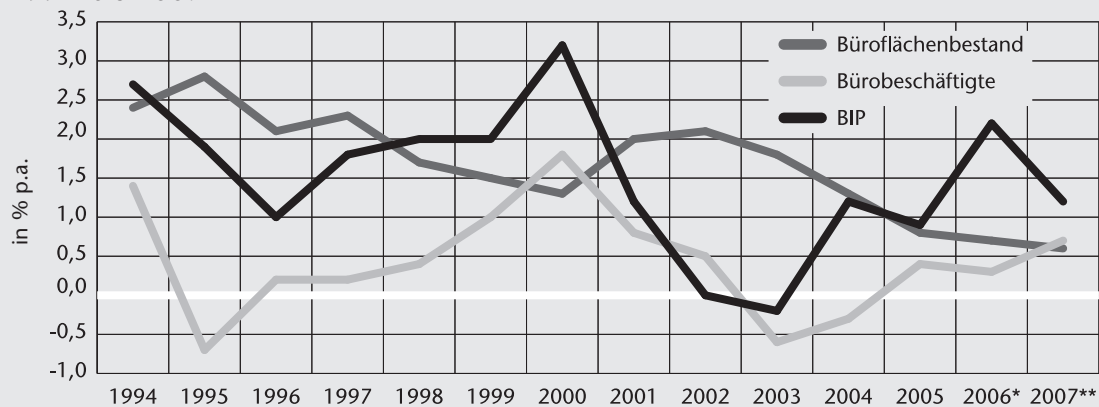
auf. Die zurückhaltendere Genehmigungs- und Fertigstellungspraxis bei gleichzeitiger Verringerung angebotener Flächen zeigt demnach – regional unterschiedlich – inzwischen Wirkung.

Die Tendenz zu endogenen Flächenverlagerungen (Flächentausch) bei gleichzeitigem Ausbleiben von exogenen Impulsen und der damit verbundenen geringen Nettoabsorption bleibt auch 2006 auffällig und wird sich 2007 trotz leicht steigender Spitzenmieten fortsetzen. Ältere Bestandsflächen, die dauerhaft leer fallen, werden ihren Anteil am Gesamtleerstand weiter steigern. Tatsächlich absorbiert oder vom Markt genommen werden sie in größerem Maßstab erst bei einer spürbaren Konjunkturerholung, die für Neuentwicklungen genügend wirtschaftliche Anreize bietet. Dies könnte erstmals im kommenden Jahr relevant werden. Aufgrund der niedrigen Mietniveaus und des breiten Angebots wecken die Zentren von Ballungsräumen (z.B. München, Hamburg, teilweise Frankfurt am Main) darüber hinaus das Interesse der bislang im Randbereich ansässigen Unternehmen. Dies hat einen sukzessiven Leerstandsabbau in den Zentren zur Folge, vor allem zulasten der peripheren Stadtteile und des Umlands.

Die Besonderheiten der Entwicklungen des Büroimmobilienmarktes liegen im Wesentlichen im so genannten „Schweinezyklus“ sowie der Dynamik der Bürobeschäftigung bzw. Erwerbstätigkeit begründet. Diese Zyklik ist für Büroimmobilien typisch, da 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 verbunden mit Miet- und Preisreduzierungen. Die Folge sind also zyklische Ausschläge von Angebot und Nachfrage sowie der Preise, Mieten, Renditen und Leerstände. Ursächlich dafür sind unter anderem unvollständige Informationen, mangelnde Transparenz sowie fehlerhafte Zukunftseinschätzungen der Marktteilnehmer. Verstärkt wird diese Erscheinung durch die prozyklische Kreditvergabe von Projektfinanzierern, welche 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 bzw. von Vorvermietungen) kaum noch Fremdmittel für spekulative Projekte bereitgestellt werden (Stichwort Basel II). Ausländische Private-Equity-Unternehmen haben daher inzwischen auch dieses Betätigungsfeld für sich entdeckt.

Bei der Erwerbstätigenentwicklung zeigte sich 2006 nach fünf Jahren eher rückläufiger Tendenz wieder eine leichte Aufwärtsbewegung, die auch 2007 anhalten wird. Dem steht ein lange Zeit anhaltender Rückgang der sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigten gegenüber, ein Trend der sich kurz- bis mittelfristig nicht mehr fortsetzen wird, da derzeit wieder SVP-Arbeitsplätze entstehen. Die wachsende Zahl der Bürobeschäftigten wird sich daher in den kommenden Jahren wahrscheinlich nicht in einer Erhöhung der Bürobeschäftigtenquote niederschlagen, da gleichzeitig die Zahl aller Erwerbstätigen zunimmt. Nach den Rückgängen 2002 bis 2004 rechnet die Bulwien-Gesa AG nach 2005 und 2006 auch für 2007 mit einer leichten Erholung auf etwa 12,58 Mio. Bürobeschäftigte in der Bundesrepublik Deutschland.

Abbildung 2.1: BIP-, Bürobeschäftigten- und Büroflächenveränderungen 1994 bis 2007



* Schätzung ** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Auswertungen nach IAB/BA, Berechnungen und Prognose der BulwienGesa AG.

2.2 Marktbericht für Büroimmobilien – Situation zum Jahreswechsel 2006/2007

Der deutsche Büroimmobilienmarkt weist 2006 teilweise erste Erholungstendenzen bei den Spitzenmieten bei gleichzeitig deutlich steigenden Genehmigungszahlen auf. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Vermietungsumsätze insgesamt heterogen auf hohem Niveau einzuschätzen. Der Leerstand erreichte bereits 2005 seinen Höhepunkt und wird aufgrund der sinkenden Fertigstellungen – sie befinden sich inzwischen auf einem weit unterdurchschnittlichen Niveau – künftig leicht abnehmende Tendenzen aufweisen – bei erheblichen strukturellen Veränderungen. Insbesondere der Leerstand bei älteren, nicht mehr marktfähigen Bestandsobjekten in peripheren Lagen wird weiter zunehmen, während neu errichtete Objekte in guten Innenstadtlagen mit marktfähiger Ausstattung tendenziell eher geringe Leerstände aufweisen werden.

Während sich die Strukturkenngößen (Bürobeschäftigte, Flächenumsätze, Genehmigungen, Fertigstellungen, Leerstände und Mietniveaus) der sieben Top-Standorte (Frankfurt am Main, München, Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Köln und Stuttgart) weiterhin sehr volatil verhalten, verläuft die gesamtdeutsche Entwicklung stabiler. Diese Einschätzung gilt jedoch nicht uneingeschränkt für sämtliche Teilmärkte. Beispielsweise bestehen in den Umlandmärkten Frankfurts und Münchens noch immer anhaltende Leerstands- und Mietrisiken, die sich kurzfristig nicht verringern werden. Ursache ist die Verlagerung der Nachfrage auf inzwischen vergleichsweise günstige Innenstadtlagen. Den Bauboom in den Top-Standorten haben die kleineren Märkte (B-Standorte) nur begrenzt nachvollzogen. Aber aufgrund erhöhter Entwicklungsaktivitäten sind künftig auch an diesen Standorten leicht erhöhte Leerstandsniveaus und nur geringe Spielräume bei den Mieten zu erwarten.

Ausgehend von der verhaltenen Bauaktivität und den daraus resultierenden geringen Fertigstellungen, bei einer gleichzeitigen deutlichen Erholung der Gesamtwirtschaft, wird daher nur in den Metropolen künftig Spielraum für moderate Miet- und Preissteigerungen gesehen.

2.2.1 Bürobeschäftigte

Auf dem Büroimmobilienmarkt wird die Nachfrage zunehmend 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 Bundesamtes oder der Landesämter noch von der Bundesagentur für Arbeit (BA) erhoben und publiziert. Die Berechnungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) für die BA führen zu deutlich geringeren Volumina als nachfolgend dokumentiert, weil bei dieser Erhebungsmethodik 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 (SVP) Beschäftigten nach der Methode von Dobberstein⁴, 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. Einem⁵, der von pauschalen Ansätzen – vier unterschiedliche Quoten (0%, 25%, 50% oder 100%) – pro Berufsgruppe ausging. Dieser Definition haben sich mittlerweile auch die meisten Forschungsinstitute, die sich mit der Thematik befassen, angeschlossen.

Aufgrund einer 2006 durchgeführten Revision der Abgrenzung der SVP-Beschäftigten bei der Bundesagentur für Arbeit sowie der Lieferung von eindeutigem Datenmaterial (vorher nur Schätzungen) zu den SVP-freien Beschäftigungsverhältnissen (sog. geringfügig Beschäftigte) ergibt sich für das Jahr 2004 aus heutiger Sicht eine Bürobeschäftigtenzahl von 12,4 Mio.

Abbildung 2.2: Struktur der Bürobeschäftigung in Deutschland 2005

	Früheres Bundesgebiet	Neue Bundesländer	Deutschland
Erwerbstätige insgesamt	33.200.766	5.582.234	38.783.000
Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte	22.219.816	3.958.450	26.178.266
SVP-Bürobeschäftigte	8.373.512	1.356.953	9.730.465
+ Selbstständige	1.277.739	187.696	1.465.435
+ Sozialversicherungsfreie	462.363	53.289	515.652
+ Beamte	672.147	83.860	756.007
Bürobeschäftigte insgesamt	10.785.760	1.681.798	12.467.559
(Anteil an den Erwerbstätigen)	(= 32,5%)	(= 30,1%)	(= 32,1%)

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

⁴ Dobberstein, M.: Bürobeschäftigte – Entwicklung einer Methode zur Schätzung der Bürobeschäftigten im Rahmen von Büroflächennachfrageprognosen, Dortmund 1997.

⁵ V. Einem, E. / Tonndorf, T.: Büroflächenentwicklung im regionalen Vergleich, Berlin 1990.

Strukturelle Analysen der Bürobeschäftigten zeigen, dass die Sektoren Verwaltung, Finanzierung, Beratung und Technische Berufe die höchsten Anteile einnehmen. Je nach Standort sind die Proportionen jedoch sehr unterschiedlich. Während der traditionell vom Bankensektor geprägte Bürostandort Frankfurt am Main mit einem Bürobeschäftigtenanteil von 50,3% an allen Erwerbstätigen an der Spitze der Top-Städte liegt, sind es im wirtschaftlich schwächeren Berlin oder im produktionsorientierten Stuttgart nur 36%. Die übrigen erwähnten Städte weisen einen Anteil von 40% bis 46% auf.

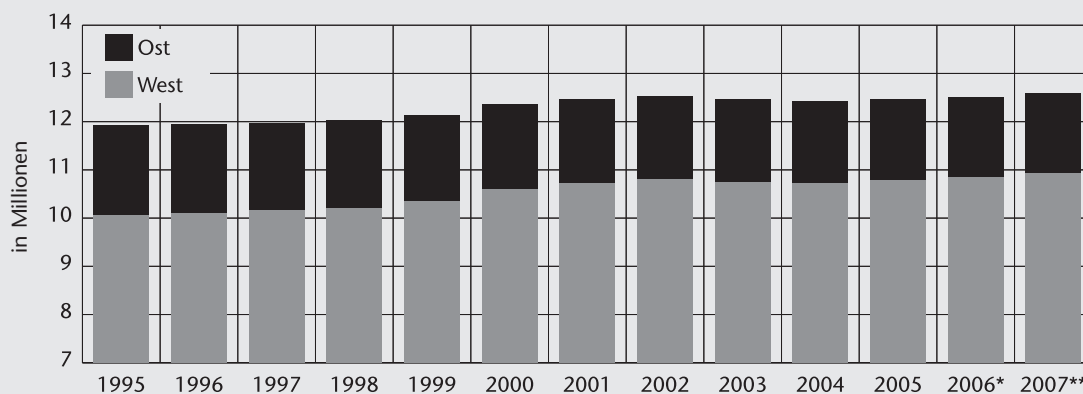
Trotz der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsschwäche im Jahr 2005 konnte sich aufgrund der fortschreitenden Tertiärisierung die Bürobeschäftigtenzahl insgesamt leicht auf 12,46 Mio. erhöhen (+0,4%). Für 2006 werden sich nach den aktuellen Berechnungen ebenfalls leichte Zuwächse bei den Bürobeschäftigtenzahlen ergeben (+0,3%), sodass die Bürobeschäftigtenzahl bei rund 12,49 Mio. liegen dürfte. Die im Vorjahresgutachten erst für 2007 erwartete Erholung der Bürobeschäftigtenzahl ist also bereits früher eingetreten. Dennoch liegen diese Steigerungsraten noch deutlich unter denen der Boomjahre 1999 (+1,0%) und 2000 (+1,8%).

Für das Jahr 2007 rechnet die BulwienGesa AG mit einer moderaten Erholung der Gesamtzahl der Bürobeschäftigten. Das erwartete Plus von 0,7% (oder rund 80.000 Personen) gegenüber dem Vorjahr wird im Wesentlichen durch eine Zunahme bei den Selbstständigen und einen moderaten Zuwachs bei den sozialversicherungspflichtigen Büroarbeitsplätzen getragen, während die Zahl der Beamten weiter abnehmen wird. Ende 2007 wird ein Niveau von ca. 12,58 Mio. Bürobeschäftigten erwartet.

Bei den Selbstständigen wird der Zuwachs hauptsächlich im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen stattfinden, bei den SVP-Beschäftigten eher in der Informations- und Dienstleistungsbranche.

In den sieben besonders untersuchten 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.

Abbildung 2.3: Bürobeschäftigte 1995 bis 2007



* Schätzung; ** Prognose

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

2.2.2 Flächenbestand

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

Im Vergleich zu Ende 2005 (ca. 360 Mio. m² BGF bzw. 288 Mio. m² Mietfläche nach gif⁶) ist der Büroflächenbestand bis dato weiter gewachsen. Ende 2006 wird der Bestand auf rund 290 Mio. m² nach gif (bzw. 362,5 Mio. m² BGF) geschätzt. Im Vergleich zu den Schätzungen im Vorjahresgutachten sind die durch Erhebungen nachweislich höheren Flächenbestände in Düsseldorf und München berücksichtigt.⁷ Auf die alten Bundesländer entfallen derzeit ca. 82% (entspricht 235 Mio. m²), die neuen Länder verfügen über etwa 52,5 Mio. m² Bürofläche. Die sieben Top-Standorte vereinen mit 65,2 Mio. m² „nur“ ein gutes Fünftel (22%) des Gesamtbestandes.

Daraus lässt sich für das Jahr 2005 eine durchschnittliche Büroflächeninanspruchnahme pro Beschäftigtem in Deutschland von 23,2 m² nach der gif-Norm (einschließlich des Leerstands) ermitteln, dies entspricht etwa 29 m² BGF pro Bürobeschäftigtem. Berücksichtigt man den Leerstand und betrachtet lediglich die tatsächlich durch jeden Bürobeschäftigten belegte Fläche, so ergibt dies im bundesweiten Durchschnitt 21 m² Mietfläche nach gif pro Bürobeschäftigtem. Gegenüber dem Vorjahr (20,9 m²) stellt dies eine leichte Zunahme des Flächenverbrauchs pro Bürobeschäftigten um etwa 0,5% dar.

Abbildung 2.4: Büroflächenbestand 1992 bis 2006
(Mietflächendefinition nach gif-Norm in Mio. m²)

	1992	1995	2000	2002	2005	Schätzung 2006*
Hamburg	8,0	9,0	9,4	9,9	10,3	10,5
Düsseldorf	5,2	5,6	6,2	6,5	6,9	6,9
Köln	4,1	4,4	4,6	4,9	5,3	5,4
Frankfurt	7,1	7,6	8,2	8,8	9,6	9,8
Stuttgart	3,7	4,5	4,7	5,2	5,4	5,5
München	10,1	10,6	11,4	12,1	12,9	12,9
Berlin	10,5	11,3	13,2	13,7	14,1	14,2
7 Städte	48,7	53,0	57,7	61,1	64,7	65,2
Früheres Bundesgebiet	188,5	202,0	215,0	225,0	235,1	237,2
Neue Länder	37,0	41,5	50,5	51,5	52,5	52,8
Deutschland insgesamt	225,5	243,5	265,5	276,5	287,6	290,0

* Hochgerechneter Durchschnitt

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

⁶ Berechnet nach der „Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Mietraum“, die von der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. (gif) erstellt wurde.

⁷ Basis: Empirische Marktanalysen der Universität Dortmund für Düsseldorf sowie der BulwienGesa AG für München. Die neuen Büroflächenbestände für Stuttgart und Köln (beide BulwienGesa AG) werden erst ab dem Frühjahrsgutachten 2008 Berücksichtigung finden.

2.2.3 Büroflächenumsatz

Eine der meist zitierten Daten 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 Mio. m² im Jahr 2003 gefallen. 2005 konnte erstmals wieder eine Steigerung um ca. 15% gegenüber dem Vorjahr auf 2,4 Mio. m² realisiert werden. Für das Jahr 2006 lag der Umsatz in den sieben größten Büromärkte bei rund 2,8 Mio. m²⁸ und damit über dem Vorjahresniveau.

Eine Zahl für Gesamtdeutschland lässt sich derzeit nicht ermitteln.

Wichtiger ist, dass sich die in den Jahren 2002 und 2003 negative Nettoabsorption – d.h. der Gesamtumfang der in Anspruch genommenen Büroflächen hatte sich in diesen beiden Jahren leicht verringert – seit 2004 wieder leicht positiv darstellt. Nachdem bereits im Jahr 2005 die Nettoabsorption auf 761.000 m² gestiegen war, geht die BulwienGesa AG für 2006 von einem vermutlich nochmals höheren Wert aus, der aber zurzeit noch nicht quantifiziert werden kann. Obwohl weiterhin Flächenverlagerungen stattfanden, kam es auch wieder zu Neunachfragen und großflächigen Vermietungen, wobei die Nettoabsorption sich an den einzelnen Standorten sehr unterschiedlich gestaltet.

Abbildung 2.5: Büroflächenumsatz in Tsd. m²

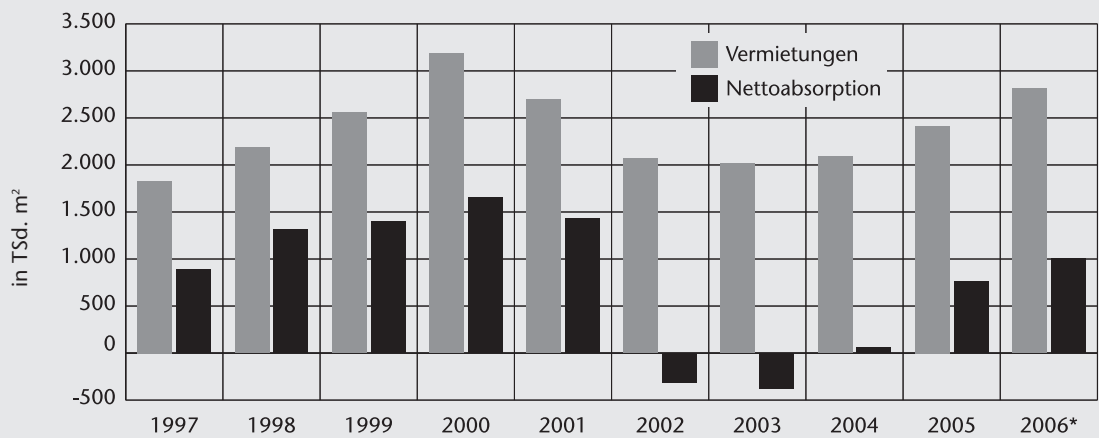
	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	Veränderung 2006
Hamburg	410	320	300	449	428	480	12%
Düsseldorf	321	293	225	236	226	284	26%
Köln	139	162	203	190	235	260	11%
Frankfurt	583	345	445	307	444	475	7%
Stuttgart	180	138	149	153	145	142	-2%
München	635	384	325	364	451	553	23%
Berlin	430	430	370	395	485	620	28%
7 Städte	2.698	2.072	2.017	2.094	2.414	2.814	17%

*Schätzung, großflächige Eigennutzer mit rund 110.000 m² in Berlin (BND Baubeginn).

© Immobilien Zeitung; Quelle: Jahresenderhebung der gif e.V. und Auswertungen der Riwi-Datenbank der BulwienGesa AG

⁸ Darin sind auch die Baustarts großflächiger Eigennutzer enthalten: BND mit rund 110.000 m² in Berlin.

Abbildung 2.6:
Vermietungen und Nettoabsorption 1997 bis 2006 (7 A-Standorte)



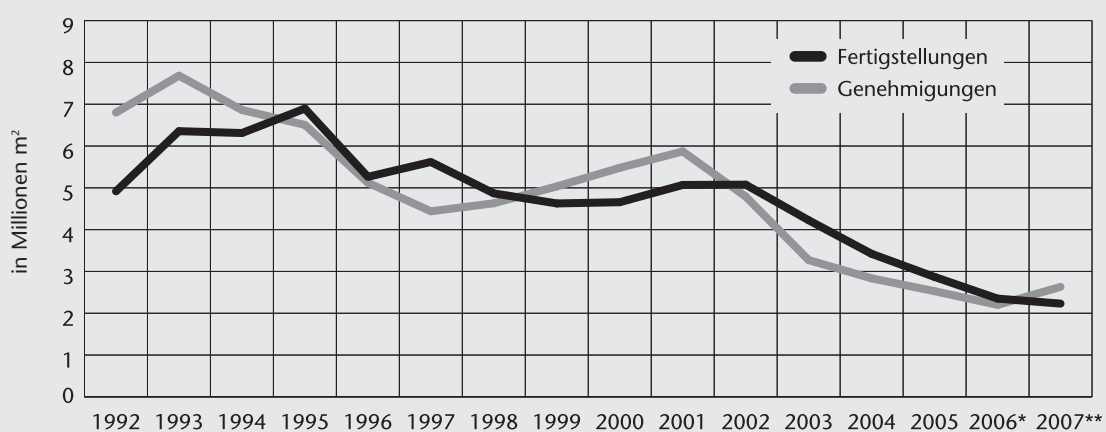
* Schätzung

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebungen der BulwienGesa AG

2.2.4 Bürobautätigkeit

Die Unterschiede bei den Bürofertigstellungen sind auch 2005, 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, während der Bauboom der letzten Jahre die kleineren Bürostandorte nur geringfügig beeinflusst hat.

Abbildung 2.7:
Bürofertigstellungen und -genehmigungen in Deutschland



* Schätzung; ** Prognose

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

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wurden 2005 deutschlandweit 2,9 Mio. m² Bürofläche (Nutzfläche in Büro- und Verwaltungsgebäuden) fertiggestellt, wovon rund 2,6 Mio. m² auf das frühere Bundesgebiet und weniger als 300.000 m² auf die

Neuen Bundesländer entfallen.⁹ Bei der Dateninterpretation ist zu beachten, dass Büroflächen, die anderen Kategorien zugeordnet sind (z.B. in gemischt genutzten Gebäuden), darin nicht berücksichtigt werden.

Die Baugenehmigungen für Büro- und Verwaltungsgebäude waren 2005 auf knapp über 2,5 Mio. m² abgesunken (2,3 Mio. m² in West- und knapp 250.000 m² in Ostdeutschland). Für 2006 wird noch einmal von einem leichten Rückgang der Baugenehmigungen ausgegangen, sodass für das abgelaufene Jahr voraussichtlich nur rund 2,2 Mio. m² Nutzfläche in Büroflächen nach dieser Definition genehmigt wurden. Für 2007 rechnet die BulwienGesa AG aufgrund der gestiegenen Nachfrage und der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wieder mit steigenden Genehmigungszahlen.

Das bedeutet, dass sich in den kommenden Jahren die Fertigstellungszahlen wieder nach oben bewegen werden. Im 1. Halbjahr 2006 wurden in Deutschland zwar nur 599.000 m² Nutzfläche in Büro- und Verwaltungsgebäude fertiggestellt, das sind aber bereits wieder knapp 100.000 m² mehr als noch im gleichen Vorjahreszeitraum (490.000 m²). Für das Gesamtjahr 2006 ist mit rund 2,35 Mio. m² zu rechnen. Gegenüber der alten Prognose aus dem Frühjahrsgutachten 2006 (damals war die BulwienGesa AG von einem maximalen Fertigstellungsvolumen von ca. 2,6 Mio. ausgegangen) stellt dies einen stärkeren Rückgang dar, der vor allem auf die alten Bundesländer entfällt. Für 2007 ist, aufgrund der wieder steigenden Genehmigungen, ein leichter Anstieg auf ca. 2,6 Mio. m² wahrscheinlich.

Die sieben großen Bürostandorte wiesen bei den Baufertigstellungen wie schon in den vergangenen Jahren einen spürbaren Rückgang auf. Im Vergleich zu 2005 (mit ca. 880.000 m²) wurden 2006 mit nur noch gut 700.000 m² rund 15% weniger Flächen fertiggestellt. Nur Düsseldorf und Stuttgart verzeichneten einen Anstieg des Fertigstellungsvolumens zwischen 2005 und 2006: In der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt von rund 48.000 m² auf ca. 57.000 m² und in der Schwabenmetropole von rund 53.000 m² auf ca. 69.000 m². Insgesamt sanken die Baufertigstellungen seit dem letzten Peak im Jahr 2002 (knapp 2,3 Mio. m²) um fast 70%.

Für das Jahr 2007 wird an den sieben bedeutendsten Standorten mit nur mehr rund 500.000 m² Fertigstellungen (Neubau) gerechnet, was fast zwei Drittel unter dem Durchschnittswert (ca. 1,4 Mio. m²) der letzten zehn Jahre liegt.

Durch den detaillierten Nachweis aller Einzelprojekte im Rahmen der Riwi-Datenbank der BulwienGesa AG wurde die für 2006 an den Top-Standorten prognostizierte Zahl an Fertigstellungen – wie schon im Vorjahr – nur marginal unterschätzt. Die Abweichung zur Prognose des Vorjahresgutachtens resultiert hauptsächlich aus der verzögerten Umsetzung vorhandener Genehmigungen.

Die Flächen im Bau waren in den sieben Metropolen 2006 erwartungsgemäß ebenfalls weiterhin rückläufig. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum stellt sich die Summe von rund 1,04 Mio. m² zum Jahresende um 6% niedriger als 2005 dar und liegt etwa zwei Drittel unter dem Maximalwert von 2002.

Auch die Baustarts bei Bürogebäuden (Neubau) waren 2006 weiterhin sehr verhalten. Allerdings gab es durch den Baubeginn bei großen Eigennutzerprojekten (z.B. BND in

⁹ Statistisches Bundesamt.

Berlin mit ca. 110.000 m² sowie Süddeutsche Zeitung mit ca. 43.000 m² und ADAC mit ca. 50.000 m² in München) in einzelnen Städten wieder Anstiege zu verzeichnen, was aber die Grundaussage nicht verändert.

Abbildung 2.8: Flächen im Bau 2003 bis 2006 in m²(ohne Sanierungen)

	Ende 2003	Ende 2004	Ende 2005	Ende 2006
Hamburg	390.000	210.000	290.000	246.000
Düsseldorf	275.000	130.000	90.000	57.000
Köln	270.000	125.000	105.000	131.000
Frankfurt	320.000	270.000	210.000	130.000
Stuttgart	130.000	100.000	75.000	56.000
München	310.000	350.000	155.000	178.000
Berlin	275.000	275.000	185.000	246.000
7 Städte	1.970.000	1.460.000	1.110.000	1.044.000

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

2.2.5 Leerstand

Die folgenden Zahlen beziehen sich ausschließlich auf die Mietflächen nach gif-Definition. Der Leerstand in den 125 Riwis-Städten beträgt Ende 2006 rund 11,8 Mio. m² in West- und 2,7 Mio. m² in Ostdeutschland (zusammen 14,5 Mio. m²). Das entspricht 8,4% bzw. 15% des jeweiligen Flächenbestands. Analog der im Vorjahresgutachten dargelegten Methodik kann aus diesen repräsentativen Marktdaten ein gesamtdeutsches Leerstandsniveau extrapoliert werden.

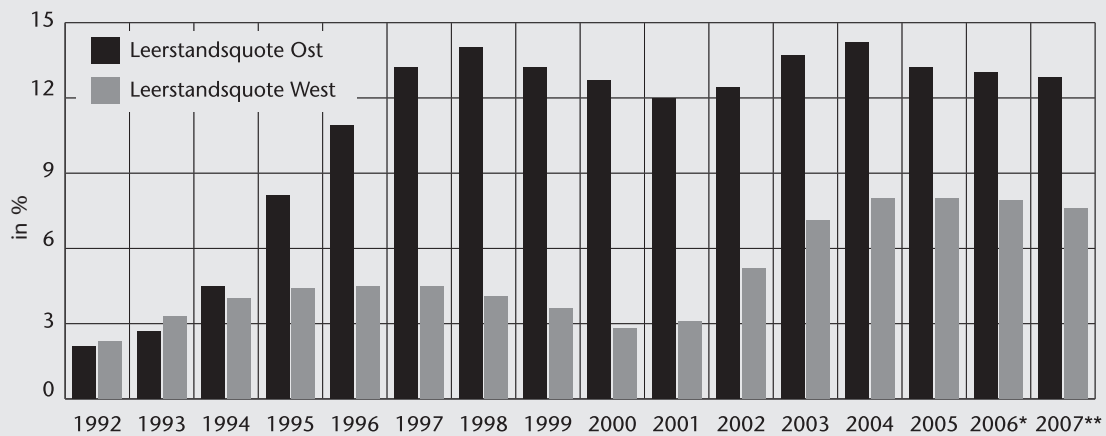
Abbildung 2.9: Leerstandsniveau 2005 (125 Städte)

	Stadt-Typ	Anzahl	Leerstand
Altes Bundesgebiet	Metropolen	7	11,9%
	Städte > 300.000 Einwohner	11	6,1%
	Städte 200.000 – 300.000 Einwohner	13	4,9%
	Städte 100.000 – 200.000 Einwohner	39	5,3%
	Städte unter 100.000 Einwohner	30	6,0%
Neue Länder	Städte > 200.000 Einwohner	6	16,9%
	Städte 100.000 – 200.000 Einwohner	5	11,2%
	Städte unter 100.000 Einwohner	14	13,5%

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

Zum Ende des Jahres 2006 ergibt sich demnach im gesamten Bundesgebiet ein geschätzter Büroflächenleerstand von 22,1 Mio. m² oder 7,6% des Flächenbestands (Westdeutschland: 15,4 Mio. m² oder 6,5%, Ostdeutschland: 6,7 Mio. m² bzw. 12,7%). Bis Ende 2007 erwartet die BulwienGesa AG einen Rückgang des Leerstandes um etwa -1,1% auf 21,88 Mio. m² aufgrund nicht mehr vermarktbarer Flächen, die aus dem Angebot ausscheiden, sowie einer erhöhten Flächennachfrage durch die gesamtwirtschaftlich positive Konjunktorentwicklung.

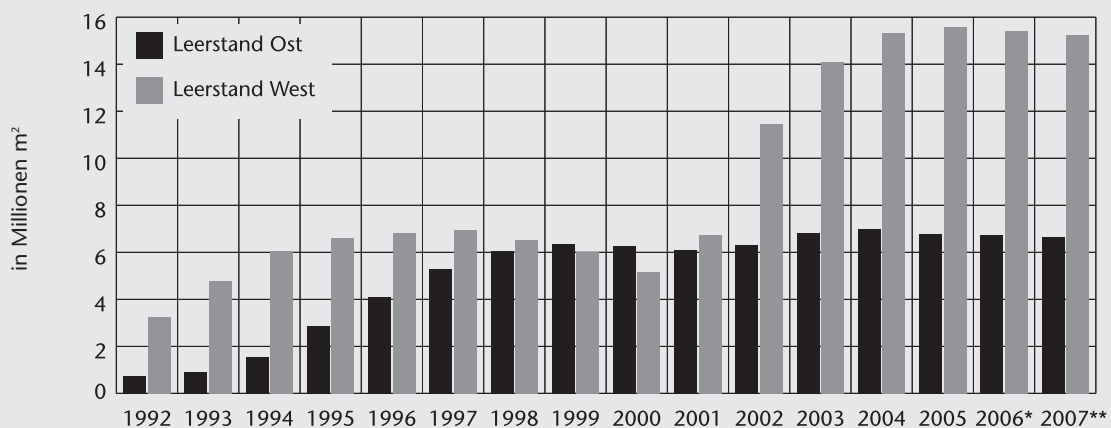
Abbildung 2.10: Leerstandsquoten Ost und West im Vergleich 1992 – 2007



* Schätzung; ** Prognose

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

Abbildung 2.11: Leerstand 1992 – 2007 Ost und West im Vergleich



* Schätzung; ** Prognose

© Immobilien Zeitung; Quelle: Hochrechnungen der 125 Städte aus der Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG

In den sieben Top-Standorten hat der Leerstand 2006 mit 7,36 Mio. m² (etwa ein Drittel des bundesweiten Leerstands) einen Wert erreicht, der mit -4,0% knapp unter dem Vorjahresniveau liegt. Bei einem Flächenbestand von 65,2 Mio. m² entspricht dies einer Quote von 11,5% gegenüber 11,6% im Vorjahr. Im internationalen Vergleich relativiert sich dieses Niveau. So stellen derartige Raten in ausländischen Bürohochburgen eher die Regel denn die Ausnahme dar.

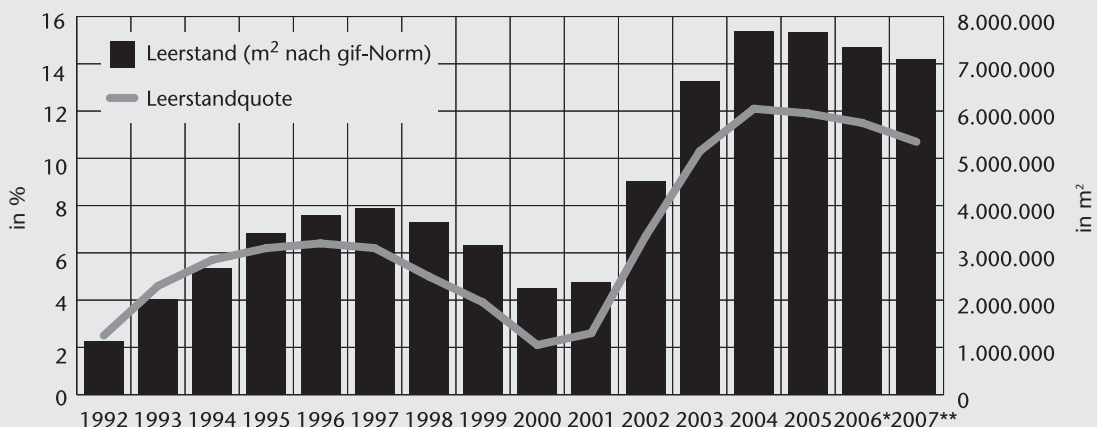
Bei der Qualität der Leerstände sind auch weiterhin überwiegend gute bis sehr gute Flächen erkennbar, die vor allem in Neubauten auftreten. Künftig wird sich die Zusammensetzung voraussichtlich deutlich verändern. Bereits gegenwärtig nutzen viele Unternehmen die günstige Marktsituation dazu, sich hinsichtlich der Flächen und Standorte zu verbessern. Ältere Flächen mit problematischen Qualitäten werden daher zunächst verstärkt zu den Leerständen hinzutreten, um sodann möglicherweise mittel- bis lang-

fristig vom Markt genommen zu werden. Letztgenannte Entwicklung gewinnt an Dynamik, wenn der derzeit positiven 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 886.000 m² (Vorjahr rund 900.000 m²) oder etwa 11,5% (12%) des Leerstandes über alle sieben erfassten Standorte. Regional sind nach wie vor deutliche Unterschiede vorhanden: In Berlin sind es nur 1,4%, in München 13,8% und in Frankfurt fast ein Viertel (23,2%). 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 meist 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 mit rund 7,74 Mio. m² bereits 2004 erreicht. Zum Ende des Jahres 2007 wird in den sieben Städten ein Niveau von knapp 7,1 Mio. m² erwartet, das entspricht nur einem geringen Rückgang um rund 3,5% gegenüber 2006. Die Quote wird demnach von rund 11,6% auf 11,5% minimal zurückgehen. Auch perspektivisch wird nicht mit einem allzu raschen Abbau des umfangreichen Leerstands gerechnet.

Abbildung 2.12: Leerstand und Leerstandsquote in den sieben Metropolen



* Schätzung; ** Prognose

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

2.2.6 Mieten

Das bundesdeutsche Spitzenmietniveau hat 2006 die Trendwende erreicht und konnte sich – wenn auch nur geringfügig – nach mehreren Jahren erstmals wieder verbessern. Nach der Riwis-Datenbank der BulwienGesa AG, die Zahlen über 125 Städte liefert, sind die Bürospitzenmieten 2006 gegenüber dem Vorjahr um 0,7% oder 10 Cent auf nunmehr 13,5 Euro/m² gestiegen.

Die Trendwende bei den Durchschnittsmieten hat sich erwartungsgemäß noch nicht eingestellt. In diesem Segment fand 2006 eine Seitwärtsbewegung auf dem Niveau von 9,9 Euro/m² statt, aber eine Konsolidierung ist unverkennbar. Wir erwarten daher für das Jahr 2007 wieder ein leicht höheres Niveau (+0,4%).

Betrachtet man die sieben Top-Standorte, so liegen die Mieten erwartungsgemäß deutlich über dem Bundesdurchschnitt und zeigen gegenüber dem Vorjahr vereinzelt schon wieder steigende Tendenz. Die positiven Ausnahmen bilden Hamburg, München, Düsseldorf und Frankfurt, während in Köln, Stuttgart und Berlin 2006 die Mieten weitgehend konstant blieben. Im umsatzgewichteten Durchschnitt werden Ende 2006 in Spitzenlagen 23,60 Euro/m² bezahlt, bei einer Spannbreite von 32 Euro/m² in Frankfurt bis 16 Euro/m² in Stuttgart.

Bis Ende 2007 rechnet die BulwienGesa AG mit einer deutlichen Erholung um durchschnittlich knapp +2,2%. Die Mieten erreichen demnach nominal wieder Niveaus wie Mitte der 1990er Jahre. Real betrachtet, d.h. unter Herausrechnung der Inflation, liegen diese Werte jedoch deutlich niedriger. Zumindest bei hochwertigen Flächen in attraktiven Lagen sind Mietpreissteigerungen auf breiter Front möglich.

Abbildung 2.13: Gewichtete 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	10,2	8,0	9,9	7,7	6,1
2006*	13,5	10,2	8,0	9,9	7,7	6,1

* Schätzung (vorläufig)

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

Die Problematik zum Teil erheblicher Differenzen zwischen vertraglich vereinbarten Mieten einerseits und den tatsächlich gezahlten Mieten 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.

Alle vorgenannten Mieten beziehen sich auf die Flächendefinition nach gif.

2.3 Die Standorte im Einzelnen

Grundlage nachstehender Ausführungen sind Auswertungen der Riwi-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 2006 noch nicht vor, weshalb entsprechende Schätzungen durch Marktexperten, insbesondere bei den Vermietungsvolumina, dem Leerstand (einschließlich Untermietflächen) und den Mieten vorgenommen wurden. In den jeweiligen Tabellen wurden die Zahlen der gif-Erhebung jedoch berücksichtigt, sodass es zu leichten Abweichungen bei den Werten im Text und in den Tabellen kommen kann. Dadurch sind auch die teilweise vorhandenen Abweichungen gegenüber dem Vorjahresgutachten erklärbar.

Abbildung 2.14: Bürobeschäftigte in Tausend

	1992	1995	2000	2002	2005	Prognose 2006*	Schätzung 2006	Prognose 2007	Veränderung 2007
Hamburg	417	409	433	444	440	442	444	449	1,3%
Düsseldorf	205	193	213	218	214	213	215	217	1,2%
Köln	234	230	254	261	254	254	255	257	0,8%
Frankfurt	290	279	300	307	295	295	296	298	0,8%
Stuttgart	212	201	210	216	212	215	212	214	0,8%
München	408	395	429	442	430	433	434	440	1,2%
Berlin	390	567	571	573	567	562	571	577	1,0%
7 Städte	2.156	2.275	2.410	2.462	2.413	2.414	2.427	2.452	1,0%
Früheres Bundesgebiet	9.400	10.051	10.591	10.806	10.786	10.184	10.839	10.934	0,9%
Neue Bundesländer	0	1.872	1.775	1.731	1.682	1.491	1.660	1.646	-0,8%
Deutschland	9.400	11.923	12.367	12.537	12.468	11.675	12.499	12.580	0,7%

* Prognose aus Frühjahrsgutachten 2006, hochgerechneter Durchschnitt

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

Abbildung 2.15: Fertigstellungsvolumina im Neubau (nach gif-Norm) in Tsd. m²

	1992	1995	2000	2002	2005	Prognose 2006*	Schätzung 2006	Prognose 2007	Veränderung 2007
Hamburg ¹	324	276	126	395	139	215	211	215	2%
Düsseldorf ²	166	208	79	209	119	47	48	57	19%
Köln ³	130	44	44	177	113	91	94	44	-53%
Frankfurt ⁴	128	119	126	354	132	129	138	44	-68%
Stuttgart ⁵	195	134	62	305	52	52	57	46	-19%
München ⁶	158	295	260	469	151	60	53	69	30%
Berlin ⁷	89	590	270	363	174	106	115	107	-7%
7 Städte	1.190	1.667	966	2.272	880	699	716	582	-19%
Früheres Bundesgebiet	4.716	4.839	3.994	4.664	2.598	2.600	2.100	2.000	-5%
Neue Bundesländer	200	2.0576	622	412	271	400	250	230	-8%
Deutschland	4.916	6.896	4.556	5.076	2.869	3.000	2.350	2.230	-5%

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 2006

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

Abbildung 2.16: Leerstand (nach gif-Norm) in Tsd. m²

	1992	1995	2000	2002	2005	Prognose 2006*	Schätzung 2006	Prognose 2007	Veränderung 2007
Hamburg ¹	200	530	290	760	1.050	1.142	1.030	1.028	-0,2%
Düsseldorf ²	75	220	235	468	787	756	752	744	-1,0%
Köln ³	33	217	135	283	651	580	670	645	-3,8%
Frankfurt ⁴	329	882	165	848	1.880	1.818	1.770	1.720	-2,8%
Stuttgart ⁵	75	300	72	290	400	415	415	398	-4,2%
München ⁶	240	450	50	543	1.235	1.198	1.073	889	-17,2%
Berlin ⁷	184	815	1.300	1.335	1.670	1.664	1.650	1.594	-3,4%
7 Städte	1.136	3.414	2.247	4.527	7.673	7.573	7.360	7.017	-3,5%
Früheres Bundesgebiet	3.250	6.600	5.150	11.500	15.600	15.350	15.400	15.250	-1,0%
Neue Bundesländer	750	2.900	6.250	6.300	6.760	7.000	6.720	6.630	-1,3%
Deutschland	4.000	9.500	11.400	17.800	22.360	22.350	22.120	21.880	-1,1%

¹ Höhepunkt 2004: 1,08 Mio. m², ² Höhepunkt 2006: 820.000 m², ³ Höhepunkt 2006: 670.000 m²

⁴ Höhepunkt 2006: 1,89 Mio. m², ⁵ Höhepunkt 2004: 430.000 m², ⁶ Höhepunkt 2004: 1,27 Mio. m²

⁷ Höhepunkt 2004: 1,7 Mio. m²

* Prognose Frühjahrsgutachten 2006

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

Abbildung 2.17: Leerstand (nach gif-Norm) in %

	1992	1995	2000	2002	2005	Prognose 2006*	Schätzung 2006	Prognose 2007
Hamburg ¹	2,5%	5,9%	3,1%	7,7%	10,2%	10,9%	9,8%	9,7%
Düsseldorf ²	1,4%	3,9%	3,8%	7,2%	11,4%	10,9%	10,8%	10,5%
Köln ³	0,8%	4,9%	2,9%	5,8%	12,2%	10,7%	12,4%	11,9%
Frankfurt ⁴	4,7%	11,7%	2,0%	9,7%	19,5%	18,6%	18,1%	17,8%
Stuttgart ⁵	2,0%	6,7%	1,5%	5,6%	7,4%	7,6%	7,6%	7,2%
München ⁶	2,4%	4,2%	0,4%	4,5%	9,6%	9,2%	8,3%	6,8%
Berlin ⁷	1,8%	7,2%	9,8%	9,8%	11,8%	11,7%	11,6%	11,2%
7 Städte	2,3%	6,4%	3,9%	7,4%	11,9%	11,6%	11,3%	10,8%
Früheres Bundesgebiet ⁸	1,7%	3,3%	2,4%	5,1%	6,6%	6,5%	6,5%	6,4%
Neue Bundesländer ⁸	2,0%	7,0%	12,4%	12,2%	12,9%	12,5%	12,7%	12,4%
Deutschland ⁸	1,8%	3,9%	4,3%	6,4%	7,8%	7,6%	7,6%	7,5%

¹ Höhepunkt 2004: 10,6%, ² Höhepunkt 2006: 11,8%, ³ Höhepunkt 2006: 12,4%, ⁴ Höhepunkt 2004: 19,7%

⁵ Höhepunkt 2004: 8,0%, ⁶ Höhepunkt 2004: 9,9%, ⁷ Höhepunkt 2004: 12,4%, ⁸ Basis: 125 Riwi-Städte (davon 100 im früheren Bundesgebiet und 25 in den Neuen Ländern)

© Immobilien Zeitung; Quelle: Berechnungen der BulwienGesa AG

Abbildung 2.18: Spitzenmieten in EUR/m² nach gif

	1992	1995	2000	2002	2005	Prognose 2006*	Schätzung 2006	Prognose 2007
Hamburg ¹	26,6	22,0	25,6	21,5	20,5	20,5	21,0	+2%
Düsseldorf ²	28,1	20,5	22,5	22,0	20,0	21,0	20,2	+1%
Köln ³	19,4	16,9	19,9	20,5	19,0	19,0	19,0	0
Frankfurt ⁴	39,4	32,2	43,5	40,0	31,0	31,5	32,0	+3 – 5%
Stuttgart ⁵	19,4	16,4	17,9	17,0	16,0	16,5	16,0	+0%
München ⁶	30,7	25,6	33,2	30,0	26,5	27,0	28,0	+3 – 5%
Berlin ⁷	43,5	30,7	30,7	24,5	20,5	21,5	20,5	+1%
7 Städte	32,0	26,3	30,9	26,5	23,1	23,6	23,6	+2,5%
Früheres Bundesgebiet ⁸	15,1	13,9	14,7	14,2	13,1	13,1	13,2	+2,3%
Neue Bundesländer ⁸	31,1	22,1	20,0	16,9	14,6	14,1	14,5	+0,7%
Deutschland ⁸	19,2	16,0	16,0	14,8	13,4	13,4	13,5	+2,2%

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)

* Prognose Frühjahrsgutachten 2006;

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

Abbildung 2.19: Durchschnittsmieten in EUR/m² nach gif

	1992	1995	2000	2002	2005	Schätzung 2006	Prognose 2007
Hamburg	17,4	15,1	16,1	15,8	14,4	14,5	14,5
Düsseldorf	18,7	15,9	16,0	16,7	15,5	15,5	15,5
Köln	14,8	13,3	12,8	12,7	11,7	11,5	11,6
Frankfurt	25,1	19,3	24,1	24,4	17,5	17,5	17,5
Stuttgart	14,3	12,8	14,3	14,5	14,0	14,0	14,0
München	22,2	18,0	22,5	20,5	16,8	17,0	17,3
Berlin	21,6	17,4	21,0	18,7	14,9	15,0	15,1
7 Städte	21,6	16,8	19,8	18,5	15,3	15,5	15,6
Früheres Bundesgebiet ¹	11,4	10,6	10,6	10,5	9,6	9,6	9,8
Neue Bundesländer ¹	20,9	14,0	14,2	12,9	10,8	10,7	10,8
Deutschland ¹	13,8	11,5	11,5	11,1	9,9	9,9	10,1

¹ Basis 125 Städte (100 West – 25 Ost)

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

2.3.1 Büromarkt Hamburg

Hamburg konnte sich nach der Jahrtausendwende nicht der nationalen Konjunkturschwäche entziehen. Von 2001 bis 2004 sank die Zahl der Bürobeschäftigten um 2,74% auf 435.400 Personen.

Aufgrund der robusten wirtschaftlichen Verfassung der Hansestadt war 2005 erstmalig wieder ein Bürobeschäftigtenwachstum festzustellen. Dieses setzte sich auch 2006 dynamisch fort, ohne dass bisher amtliche Daten vorliegen. Bis Ende 2007 wird von der BulwienGesa AG ein Anstieg auf rund 450.000 Bürobeschäftigte prognostiziert.

Im Jahr 2005 zeigte sich der Büromarkt mit Neuvermietungen und der durch Eigennutzer absorbierten Flächen von knapp 428.000 m² aktiv, ohne jedoch an das Vorjahresniveau anknüpfen zu können. 2006 haben die Umsätze an Dynamik gewonnen. Während das erste Halbjahr 2006 insbesondere von kleinflächigen Vermietungen dominiert wurde, waren ab dem 3. Quartal auch relevante großflächige Umsätze zu beobachten, so dass ein Umsatz in Höhe von rund 480.000 m² erreicht wurde. Wichtige Großvermietungen waren u.a.:

- ca. 18.000 m² an die HSH Nordbank in der Europa-Passage,
- ca. 13.000 m² an BAT im Millerntorplatz 1 im Stadtbezirk St. Pauli (Zwischenanmietung während der Sanierungsphase der BAT-Zentrale),
- ca. 11.000 m² an die Commerzbank im Poseidonhaus in der City Süd,
- ca. 10.000 an die Telemedien in der AlsterCity 2 im Stadtbezirk Barmbeck,
- ca. 6.800 m² an Airbus im Sunnypoint, Notkestraße 13-15 in Bahrenfeld/Ottensen.

Ende 2006 befanden sich in Hamburg rund 246.000 m² Büronutzfläche oder 2,3% des Flächenbestandes von 10,32 Mio. m² (gif) im Bau. Wie auch im Vorjahr erweist sich die Angebotsseite in Hamburg als sehr aktiv. Neben den Bauvorhaben in der Hafencity bildet die Neubebauung der Astrabrauerei einen räumlichen Schwerpunkt.

Nach verhaltenen Fertigstellungen 2004 (98.000 m² Neubau- und 27.000 m² Sanierungsflächen) haben 2005 die Neubaufertigstellungen spürbar um 32,6% auf ca. 140.000 m² zugenommen. Diese dynamische Entwicklung setzte sich 2006 fort, sodass das fertiggestellte Neubauvolumen voraussichtlich etwas über 200.000 m² beträgt. Auch 2007 rechnet BulwienGesa mit einem Fertigstellungsvolumen in gleicher Höhe.

Aufgrund der vitalen Bautätigkeit ist in den nächsten Jahren mit keinem deutlichen Rückgang des Leerstandes zu rechnen. Das Leerstandsvolumen 2006 bewegt sich in etwa auf dem Vorjahresniveau von 1,03 Mio. m², was einer Quote von 9,8% entspricht. Die Stabilisierungsphase wird auch im laufenden Jahr anhalten, signifikante Rückgänge bei den Leerständen sind allerdings nicht vor 2008 zu erwarten.

Die Spitzenmiete lag in Hamburg Ende des Jahres 2006 bei 21,00 Euro/m² (nominal nach gif). Damit setzte sich die ab 2005 erkennbare leicht positive Tendenz fort. Inklusive etwaiger Incentives liegen die effektiven Mieten derzeit bis zu 10% unter dieser Nominalmiete für einen fünfjährigen Mietvertrag. Bei der Durchschnittsmiete, die Ende 2006 mit 14,50 Euro/m² das Vorjahresniveau gehalten hat und nur etwa 10% unter dem Höchstwert von 16,10 Euro/m² aus dem Jahr 2000 liegt, ist auch 2007 mit einer weiteren Anhebung zu rechnen.

Wie in den Vorjahren wurden die höchsten Mietabschlüsse in der City und am Hafenrand, d.h. am nördlichen Elbufer, sowie in der Hafencity erzielt. Seit 2006 positioniert sich aber auch das ehemalige Brauereigelände auf St. Pauli am Zirkusweg als Mikrolage, an der Spitzenmieten erzielt werden können.

2.3.2 Büromarkt Düsseldorf

Seit 2005 berücksichtigt die BulwienGesa AG den neu ermittelten Flächenbestand des Düsseldorfer Stadtgebietes, der umgerechnet auf die gif-Mietfläche 6,8 Mio. m² beträgt (Stichtag 31.12.2004).¹⁰ Dieser liegt etwa um die Hälfte höher als die 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 in Düsseldorf 2005 gegenüber dem Vorjahr leicht auf 214.000 Personen gestiegen. 2006 wird sie voraussichtlich stabil geblieben sein. Bis Ende 2007 rechnet die BulwienGesa AG mit einer leichten Zunahme um ca. 1% auf rund 217.000 Personen. Perspektivisch werden 2008 durch den Wegzug von Thyssen-Krupp möglicherweise bis zu 1.000 Büroarbeitsplätze wegfallen.

Mit 284.000 m² wurde 2006 im Stadtgebiet deutlich mehr Bürofläche umgesetzt als im Vorjahr (+25,6%). Die Spitzenwerte der Jahre 2000 und 2001 mit jeweils über 300.000 m² konnten noch nicht erreicht werden – diese stellen Ausnahmen der Marktentwicklung dar.

Während in den vergangenen zwei Jahren hohe Flächenumsätze bei Vermietungen unter 2.000 m² zu verzeichnen waren, wurde 2006 eine Trendumkehr zu mehr Großver-

¹⁰ 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.

mietungen beobachtet. Insbesondere großflächige Vorvermietungen waren in größerem Maße vertreten; sind ein Indiz für die einsetzende positive Marktentwicklung. Dies führte letztlich zu der insgesamt durchschnittlichen Vermietungsleistung.

Die wichtigsten Großvermietungen 2006 waren:

- ca. 10.500 m² Vorvermietung an die Werbeagentur Grey in der Johannstraße im nördlichen Stadtgebiet,
- ca. 9.400 m² Vorvermietung an McKinsey am Kennedydamm im Skyoffice,
- ca. 9.120 m² an die Bundesagentur für Arbeit im Stadtwerkehaus in der City,
- ca. 9.000 m² als Vorvermietung an die MediaCom Agentur für Medienberatung in der Rheinmetallallee im nördlichen Stadtgebiet,
- ca. 7.445 m² als Vorvermietung an die Sandvik GmbH linksrheinisch in der Heerdter Landstraße.

Die heterogene Unternehmensstruktur in Düsseldorf schlug sich – wie schon in den Vorjahren – auch 2006 auf dem Vermietungsmarkt nieder. Insbesondere die Zahl der großflächigen Vorvermietungen hat sich deutlich erhöht.

Ende 2006 befanden sich in Düsseldorf nur rund 57.000 m² Büronutzfläche oder 0,8% des Flächenbestandes im Bau. Damit sank die Bautätigkeit gegenüber den Vergleichswerten 2003 (275.000 m²), 2004 (130.000 m²) und 2005 (90.000 m²) auf einen neuen Tiefstand. Nur rund 25% der im Bau befindlichen Flächen sind spekulativ. Bei den Objekten, die 2006 ohne jegliche Vorvermietung spekulativ begonnen wurden, handelt es sich vor allem um kleinere Objekte wie:

- den Breidenbacher Hof mit rund 2.800 m² im Bankenviertel,
- ein Büro- und Geschäftshaus in der Breiten Straße mit rund 4.200 m², ebenfalls im Bankenviertel.

Die Fertigstellungen erreichen 2006 mit nur noch ca. 48.000 m² Neubauf Flächenen zuzüglich 37.000 m² Sanierungsflächen einen neuen historischen Tiefstand, der zuletzt zu Beginn der 1980er Jahre festgestellt wurde. Auch 2007 wird sich mit einer voraussichtlichen Neubaufertigung von 57.000 m² (zzgl. rund 20.000 m² Sanierungsflächen) an dieser Situation nichts ändern. Nach unserer Ansicht ist erst in den darauf folgenden Jahren wieder mit einer steigenden, vermutlich auch wieder zunehmenden spekulativen Bautätigkeit und damit höheren Fertigstellungen zu rechnen.

Die geringen Baufertigstellungen der Jahre 2006 und 2007 werden den Leerstand perspektivisch positiv beeinflussen, sodass Ende 2006 die Leerstandsquote gegenüber dem Vorjahr auf 10,8%, das sind rund 752.000 m², gesunken ist. Die zur Untervermietung angebotenen Flächen betrugen zu diesem Zeitpunkt rund 70.000 m² und weisen somit wieder steigende Tendenz auf (Ende 2005: 55.000 m² nach 70.000 m² Ende 2004).

Die Spitzenmiete lag in Düsseldorf Ende 2006 gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht bei 20,20 Euro/m² (nominal) und damit ca. 10,3% unter dem Höchstwert in diesem Zyklus von 22,50 Euro/m² im Jahr 2000 (1992: 28 Euro/m²). Die höchstpreisigen Mietabschlüsse wurden traditionell im Bankenviertel erzielt. Für 2007 geht die BulwienGesa AG von einem leicht erhöhten Mietniveau aus. Die gewichtete Durchschnittsmiete hat sich 2006 in der City (15,50 Euro/m²) gegenüber dem Vorjahr ebenfalls als stabil erwiesen. Aufgrund von Incentives liegen die effektiven Düsseldorfer Mieten Ende 2006 um bis zu 15% unter der Nominalmiete.

2.3.3 Büromarkt Köln

Die Zahl der Bürobeschäftigten in Köln ist bis 2002 deutlich gestiegen, sodass sich die Stadt zunehmend als einer der großen Bürostandorte in Deutschland etabliert. Bis 2004 betrug der Beschäftigtenrückgang gegenüber dem Spitzenjahr -2,8% auf 253.000 Personen. 2006 bzw. 2007 wird eine Erholung der Bürobeschäftigten um +0,4% bzw. +0,8% auf dann etwa 257.000 erwartet.

Der Büroflächenumsatz lag 2006 mit rund 260.000 m² bereits zum dritten Mal über der Marke von 200.000 m² (2003 und 2005). Damit hat sich Köln auch nach Flächenumsätzen als sechstgrößter Bürostandort in Deutschland vor Stuttgart etabliert. Maßgeblich beigetragen zu diesem Ergebnis haben einige Großvermietungen, von denen eine mehr als ein Fünftel des Gesamtumsatzes ausmacht:

- ca. 50.000 m² an Gerling in den im Bau befindlichen Rheinhallen in Deutz,
- ca. 17.000 m² an die Lufthansa ebenfalls in Deutz als Vorvermietung,
- ca. 15.910 m² an die AMB Generali in der City zur Eigennutzung,
- ca. 10.100 m² an die Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer als Vorvermietung,
- ca. 10.000 m² an die Ish Nordrhein-Westfalen in der Aachener Straße.

Damit hat sich die Zahl der großflächigen Vorvermietungen wesentlich erhöht.

Ende 2006 befanden sich in Köln ca. 181.000 m² Büronutzfläche neu im Bau. Die Bautätigkeit steigt wieder im Vergleich zu 2005 (105.000 m²), was allerdings auch auf das Großprojekt Rheinhallen mit rund 93.000 m² zurückzuführen ist. Rechnet man dieses Bauprojekt heraus, so ergibt sich ein zum Vorjahr gleich bleibender Wert. Von den Ende 2006 im Bau befindlichen Neubauflächen werden nur rund 21% spekulativ errichtet.

2006 wurden rund 210.000 m² Bürofläche in Neubauprojekten gestartet, dieser Wert lag damit weit über der sehr niedrigen Ausgangsbasis von 2005 (30.000 m²). Damit sind ab 2008 wieder deutlich höhere Fertigstellungsvolumina absehbar. Das Fertigstellungsvolumen 2006 (Neubau) lag mit rund 92.000 m² in etwa auf dem Vorjahresniveau (100.000 m²). Nach den aktuellen Auswertungen der BulwienGesa AG werden 2007 rund 44.000 m² neu auf den Markt kommen. Sanierungen spielen dabei weiterhin keine größere Rolle (rund 5.000 m²).

Der Leerstand in Köln beträgt zum Jahresende 2006 ca. 670.000 m² und ist gegenüber dem Vorjahr noch einmal um 100.000 m² gestiegen. Bei einem Gesamtbestand von derzeit rund 5,4 Mio. m² ergibt sich daraus eine Leerstandsquote von 12,4%. Der Neubauleerstand hat sich dabei leicht verringert, hingegen treten freie Flächen vermehrt in Altbeständen auf. 2007 wird die Leerstandsrate auf rund 645.000 m² (Quote: 11,9%) sinken. Die BulwienGesa AG führt zurzeit eine Totalerhebung in der rheinischen Metropolregion durch. Dabei zeichnet sich ein wesentlich größerer Flächenbestand ab als bisher angenommen, sodass sich auch die Leerstandsquote voraussichtlich verändern wird.

Die Spitzenmiete hat in Köln 2006 mit 19 Euro/m² das Vorjahresniveau gehalten. Incentives werden auch in der Domstadt verlangt, sind aber mit drei bis sechs Monaten mietfreier Zeit bei fünfjährigen Verträgen geringer als in Frankfurt am Main oder München. 2007 erwartet die BulwienGesa AG ein gleichbleibendes Mietniveau. Bei der Durchschnittsmiete wird sich 2007 nach einem Rückgang von 2005 auf 2006 wieder eine leichte Erholung einstellen, sodass ein Niveau von 11,60 Euro/m² wahrscheinlich ist.

Potenziale für schnelle Projektstarts sind in Köln weiterhin umfangreich vorhanden. Die Entwicklung der rechtsrheinischen Flächenareale in Deutz sind teilweise bereits abgeschlossen (Constantin-Höfe), einige wurden begonnen (Rheinhallen, Lufthansa) oder können vergleichsweise zügig umgesetzt werden (Unternehmenssitz beeline). Ebenso schnell in Bau gehen können die kurzfristig verfügbaren Flächenpotenziale im Rheinauhafen.

2.3.4 Büromarkt Frankfurt am Main

Für 2006 wird die Zahl der Bürobeschäftigten in Frankfurt am Main auf 294.800 geschätzt. Damit setzt sich der seit 2004 erkennbare leichte Aufwärtstrend fort. Dennoch liegt das Niveau der Bürobeschäftigtenanzahl um 3,8% unter dem Wert von 2002. Gemäß Prognose der BulwienGesa AG wird die geringe Dynamik anhalten, 2007 wird eine Steigerung von 0,8% gegenüber dem Vorjahr erwartet.

Aufgrund relevanter Großvermietungen über 30.000 m² konnte das Vorjahresniveau an Bürovermietungen und relevanten Eigennutzungen 2006 übertroffen werden. Es liegt mit rund 475.000 m² aber weiterhin deutlich unter dem Höchstwert des Jahres 2000 von 697.000 m².

Größere Vermietungen 2006 waren:

- 36.700 m² an die Deutsche Bank im IBC, Theodor-Heuss-Allee 70-74, City West (Zwischenanmietung während Sanierungsphase),
- 35.000 m² an KPMG im Airrail-Center als Vorvermietung,
- 31.000 m² an UBS Deutschland AG, Vorvermietung im Opernturm, Bockenheimer Landstraße/Opernplatz Bankenviertel/Westend,
- 15.300 m² an die Bundesrepublik Deutschland – Finanzagentur GmbH im Lurgie-Haus; Lurgieallee 5, Mertonviertel,
- 9.600 m² an IMS Health Care, im D 108, Darmstädter Landstraße 108, Sachsenhausen.

Ende 2006 befanden sich in Frankfurt am Main ca. 111.000 m² im Bau. Der spekulative Anteil betrug hierbei rund 69%. Damit setzt sich die rezessive Entwicklung der Bautätigkeit fort. Dies spiegelt sich auch im weiterhin geringen Fertigstellungsvolumen wider, das in etwa auf dem Vorjahresniveau von 132.000 m² liegt, nachdem der historische Höchstwert im Jahr 2003 noch bei knapp 600.000 m² gelegen hatte. Für 2007 wird ein weiterer Rückgang der fertiggestellten Büroflächen auf deutlich unter 100.000 m² erwartet. Dieses Niveau wird auch mittelfristig nicht wieder stark ansteigen.

Die Leerstandsquote erreichte Ende 2006 mit 18,1% ein Niveau unterhalb der historischen Höchstwerte aus dem Vorjahr (19,5%) und 2004 (19,7%). In absoluten Zahlen sind dies 1,77 Mio. m² (bei einem Gesamtbestand von 9,78 Mio. m² im Stadtgebiet).

Wie bereits im Vorjahr prognostiziert, konnte damit erneut keine nachhaltige Marktentspannung erreicht werden. Aufgrund der sehr niedrigen Bautätigkeit und des damit verbundenen geringen Fertigstellungsvolumens wird für 2007 ein weiterer Rückgang der Leerstandsflächen auf rund 1,75 Mio. m² (ca. 17,8%) erwartet. Aber auch mittelfristig wird die Leerstandsrate nicht unter 15% fallen.

Gegenüber dem Vorjahresniveau von 31 Euro/m²/Monat kann die Spitzenmiete mit einer leicht dynamischen Tendenz auf ca. 32 Euro/m²/Monat zulegen. Dabei ist zu beobachten, dass vereinzelt bereits wieder nominale Mieten über 35 Euro/m²/Monat erzielt werden. Sollte sich dieser Trend weiter fortsetzen, wird auch die Spitzenmietentwicklung an Vitalität gewinnen.

Die höchsten Mieten werden, wie schon in den Vorjahren, im Bankenviertel erzielt. Überdurchschnittliche Mietniveaus finden sich auch im Westend und in der erweiterten Innenstadt.

Die gewichtete Durchschnittsmiete betrug 2006 im Stadtgebiet 17,50 Euro/m² und lag damit auf Vorjahresniveau. Aufgrund des anhaltenden Preisdrucks auf Flächen mittlerer Gebäude- und Lagequalität kann auch für 2007 noch keine markante Steigerung beim durchschnittlichen Mietniveau erwartet werden.

2.3.5 Büromarkt Stuttgart

Der Büromarkt Stuttgart erweist sich im Bundesvergleich als relativ stabiler und wenig volatiler Markt.

Seit 2003 ist erstmals kein Rückgang der Bürobeschäftigten zu verzeichnen. Aktuell gibt es in Stuttgart 212.500 Bürobeschäftigte im Stadtgebiet und damit 3.500 weniger als 2003. Gegenüber dem Vorjahr ist jedoch erstmals wieder ein moderates Wachstum mit 0,2% zu beobachten. Bis 2010 prognostiziert die BulwienGesa AG ein Bürobeschäftigtenwachstum im Stadtgebiet Stuttgart von gut 10.000 Beschäftigten bzw. knapp 1% p.a.

Der Büroflächenumsatz blieb relativ stabil und erreichte im abgelaufenen Jahr 142.000 m². Dies bedeutet einen moderaten Rückgang um 2,1% gegenüber 2005.

Die größten Vermietungen in Stuttgart im Jahre 2006 waren:

- ca. 7.000 m² an die Bauknecht Hausgeräte GmbH im Horizont III,
- ca. 2.200 m² an die DIW Deutsche Instandhaltung GmbH in der Schockenriedstraße,
- ca. 1.900 m² an die IHK Region Stuttgart im Kronen-Carrée,
- ca. 1.800 m² an das IT-Serviceunternehmen SCC in der Industriestraße,
- ca. 1.400 m² an HSBC Trinkaus & Burkhardt in den Königsbau-Passagen.

Die Entwicklung der Neubaufertigstellungen verdeutlicht die nachfrageorientierte Bautätigkeit in Stuttgart. Selbst in den Boomjahren 2001/2002 wurden Neubaufertigstellungen nur auf moderatem Niveau (durchschnittlich rund 250.000 m² p.a.) realisiert. Seitdem hat sich die Bautätigkeit stabilisiert. Aktuell befinden sich 80.000 m² Büroflächen im Bau, davon gut ein Fünftel spekulativ. 2006 wurden ca. 56.000 m² Neubauflächen fertiggestellt. Bis 2008 wird sich die verhaltene Neubautätigkeit fortsetzen. Erst ab 2009 wirkt sich die zunehmende Angebotsverknappung vor allem in den zentraleren Lagen vermutlich auf die Bautätigkeit aus.

Der Kronprinzbau II (17.500 m²) zählt zu den derzeit in Stuttgart größten im Bau befindlichen Projektentwicklungen. Zu den wichtigsten Fertigstellungen 2006 gehören die Bundesagentur für Arbeit (13.140 m²) sowie die überwiegend gemischt genutzten Projektentwicklungen Cannstatter Carré (10.000 m²) und Königsbau-Passagen (18.000 m²).

Der Leerstand in Stuttgart hat bereits 2004 seinen Höhepunkt erreicht. Schon seit Jahren ist die Quote die niedrigste unter den bundesdeutschen Bürometropolen. Im Rahmen der in diesem Jahr durchgeführten Büromarkterhebung durch die BulwienGesa AG und das Planungsbüro Baasner, Möller & Langwald wurde für das Stadtgebiet Stuttgart ein Büroflächenbestand von 8,3 Mio. m² BGF (entsprechend 6,8 Mio. m² nach gif) ermittelt. Mit der gleichen Erhebung wurde auch der Leerstand mit 506.000 m² (BGF) bzw. 415.000 (gif) neu ermittelt.

Die Leerstandsquote liegt damit aktuell bei 6,1%. Mit dieser Neuerfassung ist ein Vergleich mit Zahlen aus den Vorjahren nur noch bedingt möglich.

Aufgrund der sehr niedrigen Bautätigkeit wird sich der Leerstand¹¹ in den nächsten Jahren weiter reduzieren. Ein gewisser Sockelleerstand bleibt jedoch erhalten, da die Vermietungen in den nächsten Jahren zunächst weiter von Flächenwechslern innerhalb Stuttgarts geprägt sein werden. Mittelfristig wird sich die Leerstandsquote etwa auf dem Niveau Mitte der 1990er Jahre einpendeln.

Stuttgart hatte Anfang des Jahrtausends keinen Anteil an dem ausgeprägten spekulativen Bauboom anderer deutscher Metropolen. Top-Märkte wie Frankfurt, Berlin oder München waren bis 2004 von hohen Baufertigstellungen und bei zurückgehender Nachfrage gleichzeitig von einem starken Anstieg der Leerstandsrate bis 2004 geprägt. Dadurch hat sich zwischen 2001 und 2004 die Schere der Leerstandsentwicklung zwischen Stuttgart und dem Durchschnitt der A-Städte (2004: 12%) weiter geöffnet. Die Überhitzung des Büromarktes war damit in Stuttgart weniger ausgeprägt und verdeutlicht den stabilen Marktcharakter. Daran wird sich auch im laufenden Jahr nichts ändern.

Seit 2003 liegt das Spitzenmietniveau in Stuttgart unverändert bei 16 Euro/m². Selbst die Mietrückgänge im Zuge der Konsolidierung des Marktes 2002 (-7,6%) und 2003 (-5,9%) verliefen im Vergleich zu den anderen deutschen Bürometropolen relativ moderat und verdeutlichen die geringe Volatilität des Bürostandortes Stuttgart. Die Spitzenmieten werden traditionell in den Top-Citylagen erzielt; in den dezentraleren Teilräumen im Stadtgebiet haben sich die Mieten stabilisiert. Die Entwicklung der Spitzenmiete wird kurzfristig nicht durch die sinkenden Leerstände und die geringe Bautätigkeit beeinflusst. Erst durch den weiteren Abbau des Leerstandes bei weiterhin stabiler Nachfragesituation wird die Spitzenmiete zukünftig moderate Steigerungsraten verzeichnen und die 17-Euro/m²-Grenze erreichen. Damit verzeichnet Stuttgart nach Köln die niedrigste Spitzenmietentwicklung der Top-Standorte in Deutschland mit +1,1% p.a.

2.3.6 Büromarkt München

Im Jahr 2005 konnte der Abwärtstrend der Bürobeschäftigtenentwicklung in der bayerischen Landeshauptstadt der letzten Jahre gestoppt werden (430.000 Beschäftigte). Die Ursache hierfür liegt vor allem in der Rückwanderung aus den Umlandgemeinden. Für 2006 werden rund 434.500 Bürobeschäftigte erwartet, was einen Zuwachs von rund

¹¹ Im Rahmen der in 2006 durchgeführten Büromarktstudie durch die BulwienGesa AG und das Planungsbüro Baasner, Möller & Langwald wurden für das Stadtgebiet Stuttgart inklusive Leinfelden-Echterdingen eine umfassende Bestandserhebung durchgeführt. Demnach befinden sich in Stuttgart ein Büroflächenbestand von 8,81 Mio. m² BGF und 570.000 m² BGF Leerstandsflächen. Diese Daten sind in den o.g. Ausführungen zu den Leerstandsquoten noch nicht mit einbezogen, da zum Redaktionsschluss die Daten der Studie noch nicht in die bisherige Datenstruktur eingepflegt waren.

+1% bedeutet. Bis 2010 wird ein stetiger Anstieg von rund +1,4% pro Jahr auf rund 460.000 Bürobeschäftigte im Stadtgebiet erwartet. Dieser Anstieg orientiert sich am Trend der sieben Top-Städte und basiert im Wesentlichen auf einer Erholung der Konjunktur und der damit verbundenen erhöhten Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Das Wachstum zeigt sich begrenzt auch im Umland von München, wo bis 2010 rund 100.000 Bürobeschäftigte arbeiten werden (2005: 93.000).

Der Flächenumsatz 2006 liegt mit rund 553.000 m² deutlich über dem Niveau der Vorjahre. Gegenüber 2005 bedeutet dies einen Anstieg um rund ein Viertel. Mit rund 50.000 m² konnte mit der Komplettvermietung des Uptown Munich an O2 die größte Vermietung der letzten Jahre erzielt werden. Wesentliche großflächige Vermietungen im Stadtgebiet München waren:

- ca. 50.690 m² an die O2 Germany GmbH im Hochhaus Uptown München,
- ca. 19.000 m² (BGF) an Fujitsu Siemens in den Highlight – Munich Business Towers als Vermietung,
- ca. 12.000 m² (BGF) an die Linde AG im Anger Hof als Vermietung im Bau,
- ca. 7.800 m² (BGF) an die MAN Holding AG im Munich City Tower,
- ca. 5.750 m² an die Mediahouse München GmbH im L.Unico.

Die zwischen 1998 und 2001 hohe Bautätigkeit am Büromarkt München nimmt nun erheblich ab. Gegenüber den Neubaufertigstellungen 2005 (150.000 m²) wurden 2006 lediglich 52.000 m² neue Büroflächen realisiert. Derzeit befinden sich rund 250.000 m² im Bau, 31% dieser sind weder vermietet noch eigengenutzt und kommen somit spekulativ auf den Markt. Kurz- bis mittelfristig setzt sich diese verhaltene Bautätigkeit fort, erst ab 2008 ist voraussichtlich ein deutlicher Anstieg der Neubauleistung zu erwarten. Zu den wichtigsten repräsentativen, vermietungsrelevanten Büroprojekten in der Innenstadt von München zählen das Lehel-Carré der Versicherungskammer Bayern (ca. 19.300 m² gif), das Karolinen-Karree der AMB Generali/Hines (ca. 11.000 m² gif) und das Altstadt-Palais der Accumulata/LEG Baden-Württemberg (ca. 6.100 m² gif).

Der Leerstand im Stadtgebiet München hatte seinen Höhepunkt 2004 (1,27 Mio. m²). Mit rund 1,07 Mio. m² leer stehender Bürofläche im Jahr 2006 kann ein deutlicher Rückgang verzeichnet werden, sodass die Leerstandsquote im Stadtgebiet auf 8,3% gesunken ist. Sie liegt damit unter dem Durchschnitt der sieben Bürometropolen (11,3%). Der Leerstand im Stadtgebiet München wird in den nächsten Jahren weiter zurückgehen, sodass mittelfristig eine Leerstandsrate in der Stadt von ca. 6% erwartet wird.

Der Abwärtstrend der Spitzenmieten in München ist beendet. Gegenüber 2005 ist das Spitzenmieteniveau auf 28 Euro/m² gestiegen und liegt über dem Durchschnitt der Bürometropolen (23,6 Euro/m²). Aufgrund der stabilen Nachfrage nach repräsentativen Flächen in zentralen Innenstadtlagen und der weiteren Verknappung des Angebots an Neubauf Flächen durch die geringe Bautätigkeit wird sich der Aufwärtstrend auf moderatem Niveau trotz des vergleichsweise hohen Leerstandes fortsetzen. Für die nächsten fünf Jahren wird eine durchschnittliche Wachstumsrate der Spitzenmiete von rund 2,4% pro Jahr prognostiziert, sodass mittelfristig ein Niveau um die 30 Euro/m² zu erwarten ist.

2.3.7 Büromarkt Berlin

Für 2006 geht die BulwienGesa AG von einem Zuwachs an Bürobeschäftigten in Berlin von knapp 0,6% und für 2007 von 1,1% gegenüber dem jeweiligen Vorjahr aus. Die Gesamtzahl erhöht sich damit auf aktuell 570.700. Damit ist Berlin nach wie vor der größte Büromarkt in Deutschland.

Der Flächenumsatz stieg in Berlin 2006 gegenüber dem Vorjahr (485.000 m²) auf ein Rekordniveau von rund 620.000 m². Dies liegt vor allem in den Baustarts von Eigennutzern mit insgesamt ca. 170.000 m² (davon 110.000 m² BND) begründet. Rechnet man diesen Sondereffekt heraus, liegt der Flächenumsatz in etwa auf dem Niveau der Vorjahre, wenn man auch die letztjährige Sonderkonjunktur durch die Großanmietungen der Bundesagentur für Arbeit (rund 72.000 m²) vom Gesamtumsatz abzieht. In der Bundeshauptstadt sind mittlerweile nicht nur mehr Flächenverlagerungen, sondern auch wieder Vermietungen aufgrund von Unternehmens- und Flächenerweiterungen (z.B. Parexel) oder Zuzügen erkennbar, z.B. Nicolas Berggruen Holdings, Clinic P5-Berlin.

Dennoch besteht der überwiegende Teil der Vermietungen auch weiterhin aus räumlichen Verlagerungen, zumeist von dezentralen, älteren Büroflächen mit Ende der 1990er Jahre abgeschlossenen, hochpreisigen Mietverträgen in neuwertige und günstigere Büroflächen in 1b- und 1a-Lagen. Die wichtigsten Großvermietungen im Jahre 2006 waren:

- ca. 13.000 m² an die Stasi-Unterlagen-Behörde in der Karl-Liebknecht-Straße,
- ca. 12.000 m² in der Wilhelmstr. 43 an den GDV,
- ca. 10.000 m² an das Bundesgesundheitsministerium im Bürohaus am Friedrichstadt-palast,
- ca. 9.700 m² an die Nicolas Berggruen Holdings im Wilhelm Quarrée,
- ca. 8.410 m² an Ernst & Young am Spreedreieck als Vorvermietung.

2006 belaufen sich die Fertigstellungen auf 161.000 m², inklusive etwa 46.000 m² Sanierungsflächen. Von den rund 270.000 m² Bürofläche, die Ende 2006 im Bau waren (2004 ca. 275.000 m², 2005 ca. 185.000 m²) entfallen allein 110.000 m² auf den BND-Neubau und 35.000 m² auf Sanierungen. Der Anteil der spekulativ im Bau befindlichen Flächen (Neubau und Sanierung) liegt bei rund einem Drittel und ist im Vergleich zum Vorjahr wieder leicht angestiegen. Damit scheint sich in Berlin eine Trendwende zu vermehrt spekulativer Bautätigkeit abzuzeichnen. Für 2007 rechnet die BulwienGesa AG bei den Neubaufertigstellungen nach dem Tiefstand des vergangenen Jahres mit rund 115.000 m² mit einem nochmaligen Rückgang auf rund 106.000 m².

Aufgrund der weiterhin geringen Neubaufertigstellungen haben sich die Leerstände in Berlin bis Ende 2006 leicht auf 1,65 Mio. m² (gegenüber 1,67 Mio. m² 2005) verringert. Die Leerstandsrate sank damit im gleichen Zeitraum von 11,8% auf 11,6% (inkl. ca. 25.000 m² Untermietflächen). 2007 wird eine weitere Erholung auf 11,2% bzw. knapp 1,6 Mio. m² erwartet. Insbesondere der Teilmarkt Leipziger Platz/Potsdamer Platz mit seinen zahlreichen (noch) leer stehenden hochpreisigen Neubauprojekten konnte 2006 einen hohen Flächenumsatz verzeichnen, während die City West rund um den Kurfürstendamm geringere Flächenumsätze als 2005 verzeichnet.

Bei den Spitzen- und Durchschnittsmieten zeichnet sich eine Trendwende zu ansteigenden Mieten ab, wenngleich für 2006 die Spitzenmiete mit 20,50 Euro/m² im Vergleich

zum Vorjahr nur wieder eine Seitwärtsbewegung erfuhr. Für 2007 erwartet die Bulwien-Gesa AG eine Steigerung der Spitzenmiete auf 20,70 Euro/m². Die gewichteten Durchschnittsmieten konnten sich in fast allen Teillagen behaupten und liegen wie im Vorjahr bei knapp 15 Euro/m²; für 2007 wird mit einer geringfügigen Anhebung gerechnet.

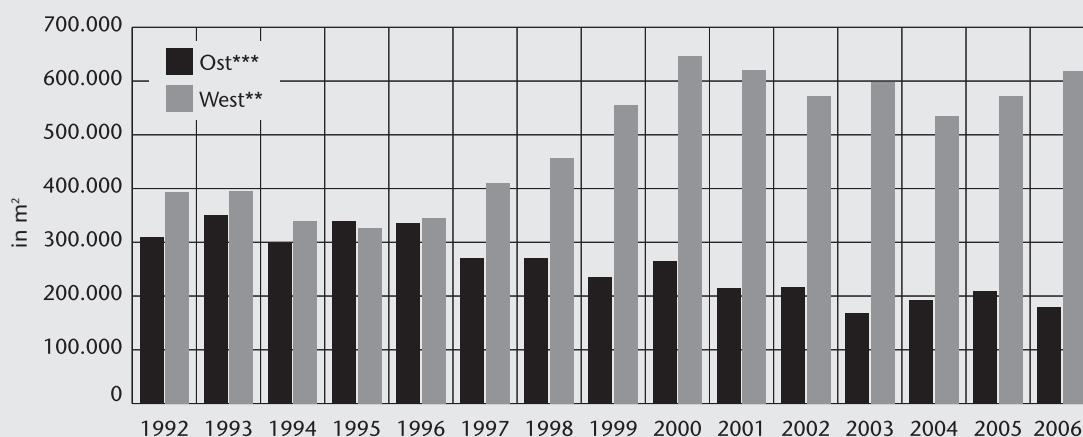
Wie in den Vorjahren werden sich die Mieten bei modern ausgestatteten, funktionalen Büroobjekten mit Stellplätzen und einer guten ÖPNV-Anbindung in den 1b-/2a-Lagen der Bezirke Mitte, Kreuzberg und Charlottenburg vergleichsweise schneller erholen bzw. teilweise bessere Vermarktungschancen erzielen, da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

2.3.8 Büromärkte an B-Standorten

Zu den 13 B-Standorten¹² zählen Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung, die Büroflächenbestände zwischen 1,5 Mio. und 3 Mio. m² und Bürobeschäftigte von 50.000 bis 150.000 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 ab Mitte des vorangegangenen Jahrzehnts. Hinzu kommen vergleichsweise stabile Beschäftigtenzahlen. Von der Euphorie um die Jahrtausendwende waren diese Standorte weniger stark betroffen als die Metropolen, dafür fallen auch die Abschwünge deutlich geringer aus.

Abbildung 2.20: Flächenumsatz B-Standorte 1992 bis 2006



* Schätzung; **Bonn, Bremen, Dortmund, Duisburg, Essen, Hannover, Mainz, Nürnberg, Wiesbaden; *** Leipzig, Erfurt, Dresden, Magdeburg

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

¹² Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Erfurt, Essen, Hannover, Leipzig, Mainz, Magdeburg, Nürnberg und Wiesbaden

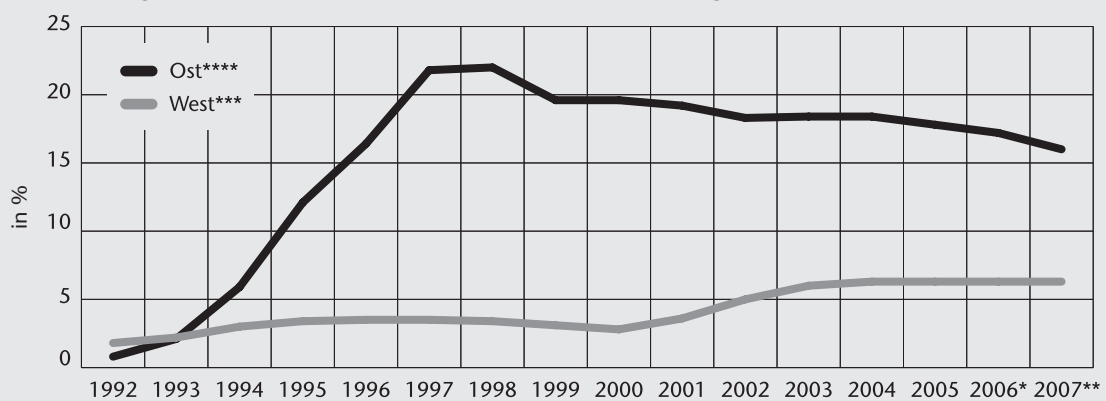
In den neuen Bundesländern dominieren seit Ende der 1990er Jahre hohe Leerstandsvolumina mit geringer Chance auf Vermarktung. Bemerkenswert ist, dass die Bautätigkeit während der letzten Jahre vor allem an einigen westdeutschen Standorten fortwährte und die Leerstände folglich weiter anwuchsen. Entsprechend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

Bei den Beschäftigten kam es 2005 und 2006 in Ost- und Westdeutschland zu einer Stabilisierung. Für 2007 besteht ein – wenn auch nur geringes – Potenzial auf ein Wachstum von durchschnittlich 0,5%. Insgesamt entspricht dies ca. 6.000 zusätzlichen Bürobeschäftigten in den genannten Städten.

Die Fertigstellungen (Neubau) an den B-Standorten liegen 2006 bei etwa 256.000 m² nach rund 280.000 m² im Jahr davor. Davon entstanden rund 225.000 m² in den alten und 31.500 m² in den neuen Bundesländern. Fertigstellungen in der Größenordnung über 10.000 m² wurden in den letzten beiden Jahren nur in Bremen (2006: 43.500 m²/2005: 26.000 m²), Dortmund (35.100 m²/94.000 m²), Hannover (31.500 m²/13.000 m²), Nürnberg (27.500 m²/15.500 m²), Dresden (23.500 m²/11.000 m²), Duisburg (8.400 m²/43.500 m²) und Essen (8.700 m²/31.000 m²) realisiert. 2007 ist nach aktuellen Auswertungen der BulwienGesa AG mit rund 340.000 m² Fertigstellungsvolumen im Neubau zu rechnen, das ist ein gutes Drittel mehr als im abgelaufenen Jahr. Daraus kann aber noch keine allgemeine Tendenz zu verstärkter Bautätigkeit in den B-Standorten abgeleitet werden, da der Baustart von vielen Büroobjekten, die ein für die Folgejahre hohes Baufertigungsvolumen hervorrufen würden, noch unsicher ist.

Das Bauvolumen folgt auch hier den wirtschaftlichen Zyklen, gegenüber den Top-Städten jedoch mit einem Zeitverzug von einem, teilweise aber auch mehreren Jahren. Aufgrund der wiedervereinigungsbedingten erhöhten Leerstände werden in den ostdeutschen Standorten auch in den nächsten Jahren keine wesentlichen Fertigstellungen erwartet.

Abbildung 2.21: Leerstand an B-Standorten (nach gif-Norm) 1992 bis 2007



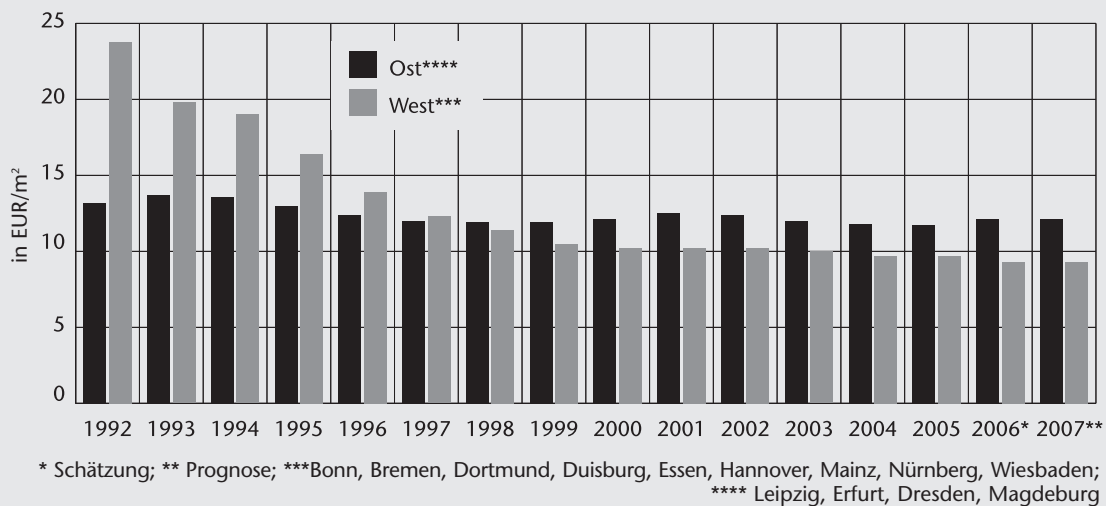
* Schätzung; ** Prognose; ***Bonn, Bremen, Dortmund, Duisburg, Essen, Hannover, Mainz, Nürnberg, Wiesbaden; **** Leipzig, Erfurt, Dresden, Magdeburg

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

2006 bewegen sich die Leerstände an den neun mittelgroßen westdeutschen Standorten weiterhin auf einem historisch hohen Niveau von ca. 6,3%, was aber unter dem Vergleichsniveau der Metropolen liegt. Wegen der zurückhaltenden Beschäftigtenentwick-

lung ist ein kurzfristiges Absinken unwahrscheinlich, weshalb für 2007 nur eine Seitwärtsbewegung beim Leerstandslevel konstatiert werden kann. An den vier ostdeutschen Standorten liegt der durchschnittliche Leerstand 2006 im Schnitt mit 17,2% fast dreimal so hoch wie in westdeutschen Städten. Neben einer großen Anzahl nicht marktfähiger Objekte, die vor allem steuerorientiert erstellt wurden, enthält der Leerstand auch hochwertige Flächen in guten Lagen. 2007 ist mit einer leichten Verringerung des Leerstandes auf rund 16% zu rechnen. Insbesondere der Leipziger Markt wird dabei eine wichtige Rolle übernehmen. Mittelfristig gehen die Gutachter von einer weiteren Entspannung der Situation aus, die aber noch keine Erholung bedeutet. Langfristig ist nur durch massive Marktbereinigung in Gestalt von Abriss oder Umnutzung ein Leerstandslevel erreichbar, bei dem Mieten und Fertigstellungen eine in etwa ausgeglichene Bilanz aufweisen.

Abbildung 2.22: Spitzenmieten an B-Standorte 1992 bis 2007



Die Volatilität der Spitzenmieten in den Citylagen an den westdeutschen B-Standorten ist geringer als an den Top-Standorten. Zeitlich folgt die Mietentwicklung derjenigen der A-Städte. 2006 gingen die Spitzenmieten durchschnittlich um weitere 40 Cent auf 11,20 Euro/m² zurück, die Spannweite lag zwischen 9,60 und 14,50 Euro/m². 2007 wird eine Seitwärtsbewegung des durchschnittlichen Spitzenmietniveaus erwartet. In den neuen Ländern lassen hohe Leerstände und eine unzureichende Beschäftigtenentwicklung weiterhin kaum Raum für Mietsteigerungen. Bis Ende 2007 wird sich das Spitzenmietniveau auf dem derzeitigen Niveau von rund 10 Euro/m² halten.

2.4 Entwicklungen in europäischen Bürostandorten

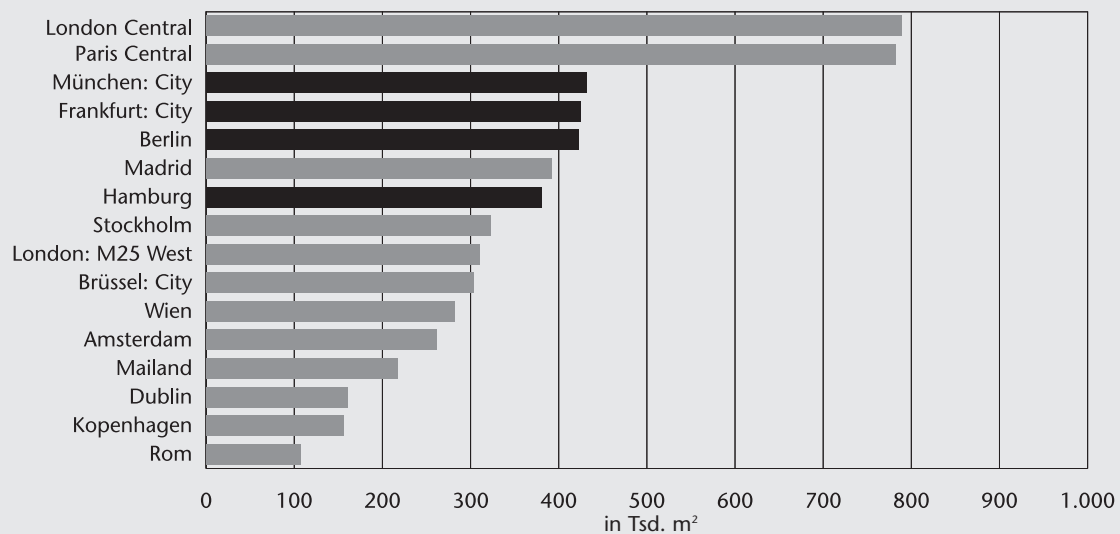
Gegenüber dem vergangenen Jahr hat sich das Wirtschaftswachstum in Europa beschleunigt und liegt für die EU aufgrund jüngster Konsensprognosen 2006 bei 2,7%. Die Aussichten und Prognosen von Wirtschaftsforschern und Banken haben sich dabei im Jahresverlauf deutlich aufgehellt. Für 2007 hingegen wird ein etwas geringeres Wachstum unterstellt, was unter anderem durch die Auswirkungen der schwächeren Konjunktur in den USA sowie die Effekte des Anstiegs der Mehrwertsteuer in Deutschland erklärt wird.

Besonders deutliche Verbesserungen in den Einschätzungen haben Schweden und die Niederlande erfahren. Innerhalb der größeren (und etablierten) Volkswirtschaften stehen Schweden mit 4,2% und Spanien mit 3,6% hervor, während Deutschland (2,3%) und vor allem Italien (1,7%) weiterhin unterdurchschnittlich wachsen.

Entgegen den vor allem in den USA aufgekommenen Diskussionen handelt es sich aktuell keineswegs um eine „jobless recovery“, also eine Wirtschaftserholung ohne Beschäftigtenwachstum. In allen wesentlichen europäischen Ländern ist bei Banken, Finanzdienstleistern und unternehmensnahen Dienstleistern wieder ein deutliches Wachstum von aktuell rund 3% p.a. sichtbar.

Auch bei der direkten Nachfrage nach Büroflächen, dem Vermietungsumsatz, ist eine deutliche Erholung auf nahezu allen wesentlichen Märkten zu konstatieren. In Paris Central wird die Vermietungsleistung zum letzten Zyklushöhepunkt Ende 2000 mit aktuell knapp 1,5 Mio. m² (Stand 3. Quartal 2006) im rollierenden Jahreswert sogar deutlich übertroffen. Ähnlich hohe Werte ergeben sich für London und Madrid. Die deutschen Standorte schneiden hier unterdurchschnittlich ab. Die Region Frankfurt hat sich mit aktuell (3. Quartal 2006) 509.000 m² neu vermieteten Büros im Vergleich zur Situation von 2000/2001 am schwächsten entwickelt.

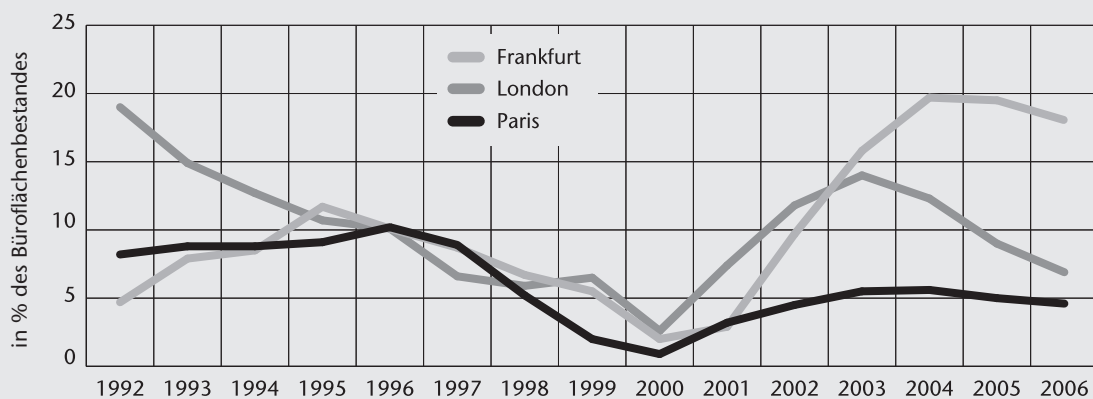
Abbildung 2.23: Flächenumsatz (Durchschnitt der Jahre 2001 bis 2005)



© Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

Auch bei den Leerstandsdaten ist europaweit inzwischen eine spürbare Verbesserung eingetreten. Im Jahresverlauf (3. Quartal 2006 zu 2005) sind die Leerstandsdaten in den wichtigsten europäischen Standorten um 1,2 Prozentpunkte gesunken. Eine deutlich überdurchschnittliche Entwicklung zeigt sich in Kopenhagen (-3%), Madrid (-2,1%) und Central London (-2,4%) sowie in Zentraleuropa (Warschau -3,5% und Prag -3%). Die höchsten Leerstandsdaten finden sich aktuell weiterhin in Amsterdam (19,2%) und Frankfurt (18,7%).

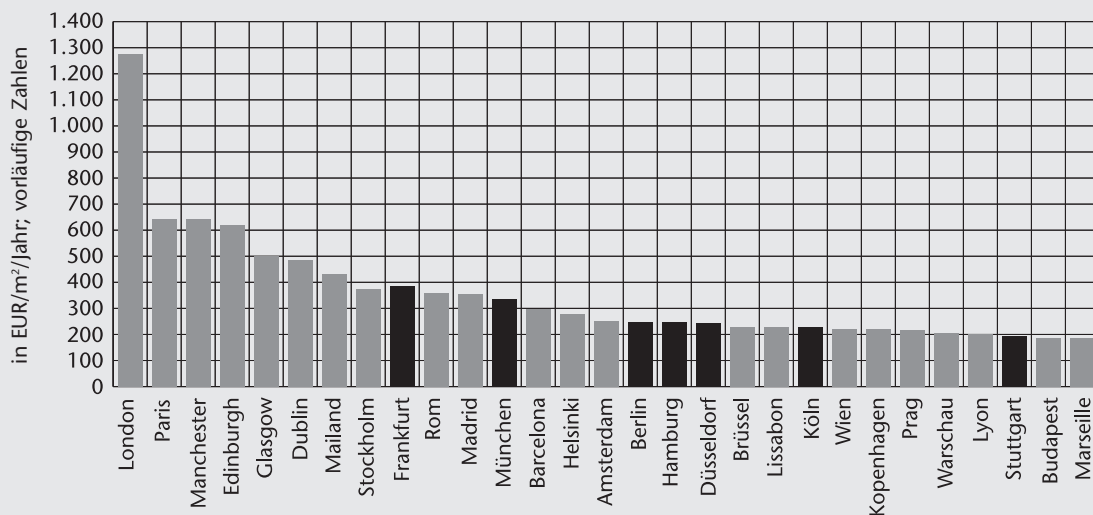
Abbildung 2.24: Leerstandsrate in europäischen Städten (1992 – 2006)



© Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

Entsprechend der Verbesserung bei der Nachfrage (Beschäftigte, Flächenumsatz) und dem Angebotsrückgang (Leerstände) steigen auch die Spitzenmieten in einer Reihe von Standorten wieder. Im Schnitt der wichtigsten europäischen Städte ist im Jahresvergleich (3. Quartal 2006 zu 2005) die Spitzenmiete um +5,4% gestiegen, am deutlichsten in London (+14%), Dublin (+11%) und Madrid (+10%). Auch in Paris und Kopenhagen ist mit jeweils +6% wieder deutliches Wachstum spürbar. Unter den deutschen Standorten hingegen ist nur in München und Hamburg eine leichte Aufwärtstendenz erkennbar (jeweils +2%), ansonsten stagnieren die Mieten.

Abbildung 3.25: Spitzenmieten in europäischen Städten 2006



© Immobilien Zeitung; Quelle: PMA

Für die Performance der Immobilienmärkte insgesamt war in den vergangenen Jahren das Absinken der Anfangsrenditen jedoch wesentlich wichtiger als die Mietentwicklung. Innerhalb des vergangenen Jahres (3. Quartal 2006 zu 2005) sind dabei an den wichtigsten europäischen Standorten die Renditen im Schnitt um 65 Basispunkte gesunken und befinden sich bei nur noch knapp 4,8%. Besonders stark war dieser Effekt in Skan-

dinavien, in Großbritannien und vor allem in Zentraleuropa zu beobachten. Jedoch auch in Deutschland ist inzwischen ein deutlicher Preisanstieg und somit ein merkliches Abfallen der Anfangsrenditen zu konstatieren.

3

BÜROPORTFOLIODEALS

BulwienGesa AG

3 Büroportfoliodeals

Mars, Quick, Nero, Leo II, Herkules ... der Fantasie bei der Namensgebung von Büroportfolios waren 2006 in Deutschland ebenso wenig Grenzen gesetzt wie der Fantasie der Anleger. Aufgrund des anhaltenden Anlagedrucks ausländischer Investoren, des vermeintlich unterbewerteten deutschen Büroimmobilienmarkts und der Änderung der Portfoliostrategien einzelner Immobilienhalter – hier sind insbesondere die offenen Immobilienfonds und die öffentliche Hand zu nennen – kam es zu einem außergewöhnlich und bisher nie da gewesenen hohen Transaktionsvolumen nach Investment, Objektanzahl und Fläche.

Die nachfolgenden Zahlen beziehen sich auf die 44 von der BulwienGesa AG im Jahr 2006 registrierten Büroportfoliodeals¹ (Stichtag 15. Dezember 2006) in Deutschland. Berücksichtigt wurden dabei neben Informationen aus öffentlich zugänglichen Quellen auch unternehmensinterne Angaben. Die BulwienGesa AG möchte sich an dieser Stelle ausdrücklich bei den Marktteilnehmern bedanken, die Daten zu einzelnen Objekten über die allgemeinen Veröffentlichungen hinaus für die regionale Auswertung zur Verfügung gestellt haben.

Aufgrund einer zeitlichen Begrenzung konnten die zum Jahresabschluss bekannt gewordenen Transaktionen, wie z.B. der Verkauf des Hannibal-Pakets der Deka an die Alliance Capital Partners für 500 Mio. Euro, nicht mehr in die Auswertung einbezogen werden.

3.1 Struktur der gehandelten Portfolios

Die untersuchten Portfolios unterscheiden sich in regionaler und struktureller Hinsicht deutlich, so dass eine Betrachtungsweise nach beiden Merkmalen angebracht ist, um Markttendenzen ablesen zu können.

3.1.1 Zusammensetzung und Größe

Das bewegte Geldvolumen aller 44 im Jahr 2006 gehandelten Büroportfolios beläuft sich auf rund 13 Mrd. Euro. Dabei wurden bei über 900 Objekten fast 5,6 Mio. m² Mietfläche nach gif-Norm umgesetzt. Da die BulwienGesa AG den Gesamtbestand an Büroimmobilien in Deutschland auf rund 360 Mio. m² schätzt, stellt dieses Volumen gut 1,5% des Marktes dar.

Hinsichtlich des Geldwertes dürften diese Portfolios über 2% des Bürobestandes von 550 Mrd. bis 600 Mrd. Euro in Deutschland ausmachen. Dies ist für ein Jahr sicher sehr viel, vor allem, wenn man die Vielzahl der Einzeldeals hinzurechnet, die noch einmal fast 5 Mrd. Euro ausmachen. Allerdings sollten diese Werte auch nicht überschätzt werden. Die BulwienGesa AG rechnet zwar für das kommende Jahr nochmals mit einem ähnlich hohen Volumen, danach dürfte es aber wieder deutlich abflachen.

¹ Dabei wurden nur diejenigen Portfolios berücksichtigt, deren Investmentschwerpunkt in Deutschland und eindeutig auf Büronutzung lag. Mischgenutzte Objekte oder Objekte mit einer anderen Nutzungsart als Büro, die ebenfalls im Portfolio enthalten waren, aber eine untergeordnete Rolle spielten, wurden nicht herausgerechnet. Bei der regionalen Auswertung nach Fläche und Objektanzahl wurden nur die Objekte berücksichtigt, deren Büronutzungsanteil über 50% lag.

Geprägt wurde das Marktgeschehen zum einen von den Portfolios „Mars“ (Verkauf durch db real estate) und „Herkules“ (Verkauf durch Deka Immobilienfonds), die mit ca. 3,2 Mrd. Euro verteilt auf 110 Objekte gemeinsam rund ein Viertel des Investmentvolumens auf sich vereinigen konnten. Zum anderen waren auch die Verkäufe der öffentlichen Hand in der Hansestadt Hamburg (Primo 1/2 und 3) sowie in Hessen (Leo II) mit zusammen knapp 1,8 Mrd. Euro für 126 Objekte maßgeblich für den hohen Umsatz im Jahr 2006 verantwortlich.

Die Größe der Portfolios variiert zwischen zwei und 73 Objekten, wobei durchschnittlich etwa 21 Objekte einem Portfolio zugeordnet werden können. Der nach der Objektanzahl größte Verkauf war mit 73 Objekten ein Portfolio von AMB Generali, das an Goldman Sachs veräußert wurde.

Die durchschnittliche Größe der gehandelten Büroobjekte lag bei rund 6.200 m², wobei die Abweichungen nach oben (knapp 40.000 m²) und unten (rund 1.800 m²) breit gestreut waren. Von den 36 Portfolios, zu denen detaillierte Flächenangaben vorlagen, wiesen die Objekte von 21 Portfolios eine überdurchschnittliche und die Objekte von 15 Portfolios eine unterdurchschnittliche Flächengröße auf.

Der mittlere Kaufpreis variiert zwischen 646 Euro/m² und 5.800 Euro/m² bei einem allerdings wenig aussagefähigen Gesamtdurchschnitt von rund 2.120 Euro/m². Eine Ableitung von Präferenzen auf Seiten der Investoren oder der Verkäufer in Bezug auf hochpreisige oder preiswertere Portfolios ist nicht zulässig, da die unterschiedlichen Vertragsbedingungen, Ertragssituationen, Laufzeiten der Mietverträge, Leerstände, Nebenkostenregelungen und Schuldenstände (v.a. bei Wohnimmobilien) der Portfolios keinen direkten Vergleich erlauben; man würde Äpfel mit Birnen vergleichen.

Der ermittelte durchschnittliche Quadratmeterpreis von rund 2.120 Euro liegt vermutlich deutlich höher als der gesamtdeutsche Durchschnittswert von Bürogebäuden, den die BulwienGesa AG eher bei 1.500 Euro/m² ansetzt (entsprechend einer Durchschnittsmiete von 10 Euro/m² bei einer Rendite von 8%). Der bei den Portfolios realisierte Wert deutet eher auf eine Miete von 11,50 Euro/m² bei einer Rendite von 6,5% hin. Dies ist aber bei den regionalen Schwerpunkten auf die Metropolen verständlich.

Abbildung 3.1: Portfoliodeals 2006 mit überwiegender Büronutzung*

Portfolioname	Anzahl d. Objekte	Flächen in m²	Flächen def.	KP in Mio. Euro	Verkäufer	Verkaufersgruppe	Käufer	Käufergruppe
Mars	61	840.000	NF	2.100	db real estate	Offener Fonds	Eurocastle/ Fortress	Opportunity-Fonds
Herkules	49	521.787	NF	1.100	Deka Immobilienfonds	Offener Fonds	Oaktree Capital Management/ Colonia Real Estate	Institutioneller Investor
Primo	39	–	NF	816	Hansestadt Hamburg	öffentlich/staatlich	Ixis AEW Europe (Curzon Global Partners)	Asset-Manager
Leo II	36	450.000	NF	768	Land Hessen	öffentlich/staatlich	CA Immobilien Anlagen AG	Immobilien-AG
Nautilus (großer Teil)	34	–	NF	700	Deka	Offener Fonds	Straet Holding	Sonstiges
	10	186.670	NF	670	Difa-Fonds Nr. 1	Offener Fonds	Tishman Speyer Properties TSEV VI	Opportunity-Fonds
	55	292.000	NF	585	Fay	Projekentwickler/Bauträger	DIC Deutsche Immobilien Chancen	Immobilien-AG
Nero	29	253.959	NF	526	Hausinvest Europa/Commerz Grundbesitz Investment (CGI)	Offener Fonds	Morgan Stanley Real Estate Fund	Bank/Anlagegesellschaft
Bridge	25	200.000	NF	505	Westinvest Inter Select	Offener Fonds	IVG Immobilien AG	Immobilien-AG
Cole	6	186.059	NF	500	grundbesitzinvest/DB Real Estate	Offener Fonds	Fortress Investment Group LLC (Eurocastle)	Opportunity-Fonds
	4	158.630	NF	480	DB real Estate	Offener Fonds	Caisse de Dépôt et Placement de Québec	Bank/Anlagegesellschaft
	6	64.464	NF	374	CS Eural	Offener Fonds	IVG Immobilien AG	Immobilien-AG
Teil des Millennium-Pakets	7	140.000	NF	337	Igal Ahouvi	Privat	Alco Finance Group Limited/Record Realty Trust	Immobilien-AG
	7	160.000	NF	333	Sandstone Real Estate (Igal Ahouvi)	Privat	Record Realty Trust	–
	5	77.203	NF	313	Daimler Chrysler	Eigenutzer	Icade	Immobilien-AG
Red Stone	54	216.000	NF	300	AXA Real Estate Investment Managers	Versicherung	Morgan Stanley	Bank/Anlagegesellschaft
	10	102.400	NF	235	Strabag/Züblin	Projekentwickler/Bauträger	UBS	Bank/Anlagegesellschaft
	66	185.000	NF	205	DBV-Winterthur	Versicherung	Lehman Brothers	Bank/Anlagegesellschaft
Primo 3	52	176.000	NF	205	Hansestadt Hamburg	öffentlich/staatlich	DIC Deutsche Immobilien Chancen	Immobilien-AG
	73	200.000	NF	200	AMB Generali	Versicherung	Goldman Sachs	Bank/Anlagegesellschaft
	5	60.371	NF	190	Calliston Gesellschaft für Projektentwicklung mbH	Projekentwickler/Bauträger	HDG Mansur	Bank/Anlagegesellschaft
Nautilus (kl. Teil)	4	66.000	NF	189	Difa-Grund	Offener Fonds	IVG Immobilien AG	Immobilien-AG
	6	102.785	NF	160	Falk-Fonds 80	Geschlossener Fonds	DIC Deutsche Immobilien Chancen/Morgan Stanley Real Estate Fund	Immobilien-AG
Quick	51	112.000	NF	147	Landesbank Berlin (LBB)	Bank/Anlagegesellschaft	DIC Deutsche Immobilien Chancen	Immobilien-AG
Taurus	18	88.000	NF	140	HDH-Gerling	Versicherung	GE Commercial Finance Real Estate Germany/Ben Vermögensverwaltung	Immobilien-AG
	10	80.000	NF	135	Hochtief Projektentwicklung	Projekentwickler/Bauträger	DIC Deutsche Immobilien Chancen/Morgan Stanley Real Estate Fund (MSREF)	Sonstiges
	15	95.000	NF	123	Häusser-Bau	Projekentwickler/Bauträger	DIC Deutsche Immobilien Chancen	Immobilien-AG
	7	60.000	NF	100	Hannover Rückversicherungs AG/ E+S Rückversicherungs AG	Versicherung	Cerberus Capital Management L.P.	Opportunity-Fonds
Channel Harburg	8	47.500	NF	98	HC Hagemann GmbH & Co KG	Projekentwickler/Bauträger	IVG Immobilien AG	Immobilien-AG
	12	131.593	NF	85	IVG	Immobilien-AG	Capital and Income Trust (CIT Europe)	Asset-Manager
	7	–	NF	75	Viterra AG	Projekentwickler/Bauträger	Orco Property Group	Projektw./Bauträger
	24	–	NF	55	reit asset manager	–	Institutioneller Anleger	–
	–	35.000	NF	50	Privatinvestor	Privat	Knight Frank Rutley Capital Partners	Immobilienfonds
	3	22.700	NF	50	Deutsche Post	Eigenutzer	Tiger Developments	Projektw./Bauträger
	5	21.500	NF	43	Pensionskasse der Mitarbeiter der Höchst Gruppe VVAG	Pensionskasse/Versorgung	Privater Investor	Privat
	3	12.065	NF	28	Unternehmensgruppe Wander	Industrie	CLS Holdings plc	Immobilien-AG
	6	11.000	NF	25	–	Pensionskasse/Versorgung	Ejendomselskabet Berlin & Hamborg A/S	Bank/Anlagegesellschaft
	5	17.691	NF	21	Freundlieb GmbH & Co. KG	Projekentwickler/Bauträger	LaSalle Deutschlandfonds German Income & Growth	Bank/Anlagegesellschaft
Amanda	42	–	NF	–	Hannoversche Volksbank	Bank/Anlagegesellschaft	Curzon Global Partners/Ixis AEW Europe	Bank/Anlagegesellschaft
	23	127.000	NF	–	HH/BHF	Bank/Anlagegesellschaft	Morgan Stanley	Bank/Anlagegesellschaft
	7	60.000	NF	–	Gagfah/Nileg	Projekentwickler/Bauträger	GE Commercial Finance Real Estate Germany/Ben Vermögensverwaltung	Bank/Anlagegesellschaft
	6	20.000	NF	–	Difa	Spezialfonds	Evangelische Stiftung Pflege Schöna	Sonstiges
	6	–	NF	–	Deutscher Ring	Versicherung	Ixis AEW Europe (Curzon Global Partners)	Asset-Manager
	2	9.500	NF	–	–	Sonstiges	Antan Real Estate – APF Properties	–
Gesamt	903	5.589.877		12.964				

* nach Kaufpreis absteigend sortiert.

© Immobilien Zeitung; Quelle: BulwienCesa AG nach Angaben öffentlich zugänglicher Quellen zum Stichtag 15.12.2006

Abbildung 3.2: Aufstellung der (Ver-) Käufergruppen bei Portfoliideals nach Anzahl der abgeschlossenen Deals

(Ver-) Käufergruppe	Anzahl der Deals im Verkauf	Anzahl der Deals im Ankauf
Offener Fonds	10	0
Projektentwickler/Bauträger	9	2
Versicherung	6	0
Sonstiges	5	6
öffentlich/staatlich	3	0
Eigennutzer	3	0
Bank/Anlagegesellschaft	3	13
Pensionskasse/Versorgung	2	0
Spezialfonds	1	0
Immobilien-AG	1	13
Geschlossener Fonds	1	0
Opportunity-Fonds	0	0
Asset Manager	0	3
institutioneller Investor	0	2
Immobilienfonds	0	1
Gesamt	44	44

Datenbasis der Auswertung: 44 Portfolioverkäufe mit überwiegender Nutzungsart „Büro“, Gesamtfläche ca. 5,59 Mio. m², 903 Objekte, ca. 13 Mrd. Euro Umsatz.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnung der BulwienGesa AG

3.1.2 Regionale Verteilung

Die regionale Verteilung der Portfoliideals auf Basis der Einzelobjekte² zeichnet folgendes Bild: Erwartungsgemäß gibt es in Hamburg durch die Verkäufe der drei Primo-Portfolios bei der Auswertung nach Anzahl der Objekte wie auch nach Nutzfläche eine deutliche Klumpenbildung. Aber auch die anderen Top-Standorte (inkl. der jeweiligen Region) weisen eine Häufung bei den umgesetzten Objekten bzw. Flächen auf. Hierin wird zum einen die frühere Anlagestrategie der offenen Immobilienfonds deutlich, die auf Core-Produkte an wenigen nationalen Top-Standorten fokussiert war. Damit einher ging eine nur geringe bzw. zwischenzeitlich verminderte regionale Risikostreuung. Durch die derzeit laufende Bereinigung und Umstrukturierung der Portfolios ist nun wieder ein Prozess der Diversifizierung in Gang gekommen.

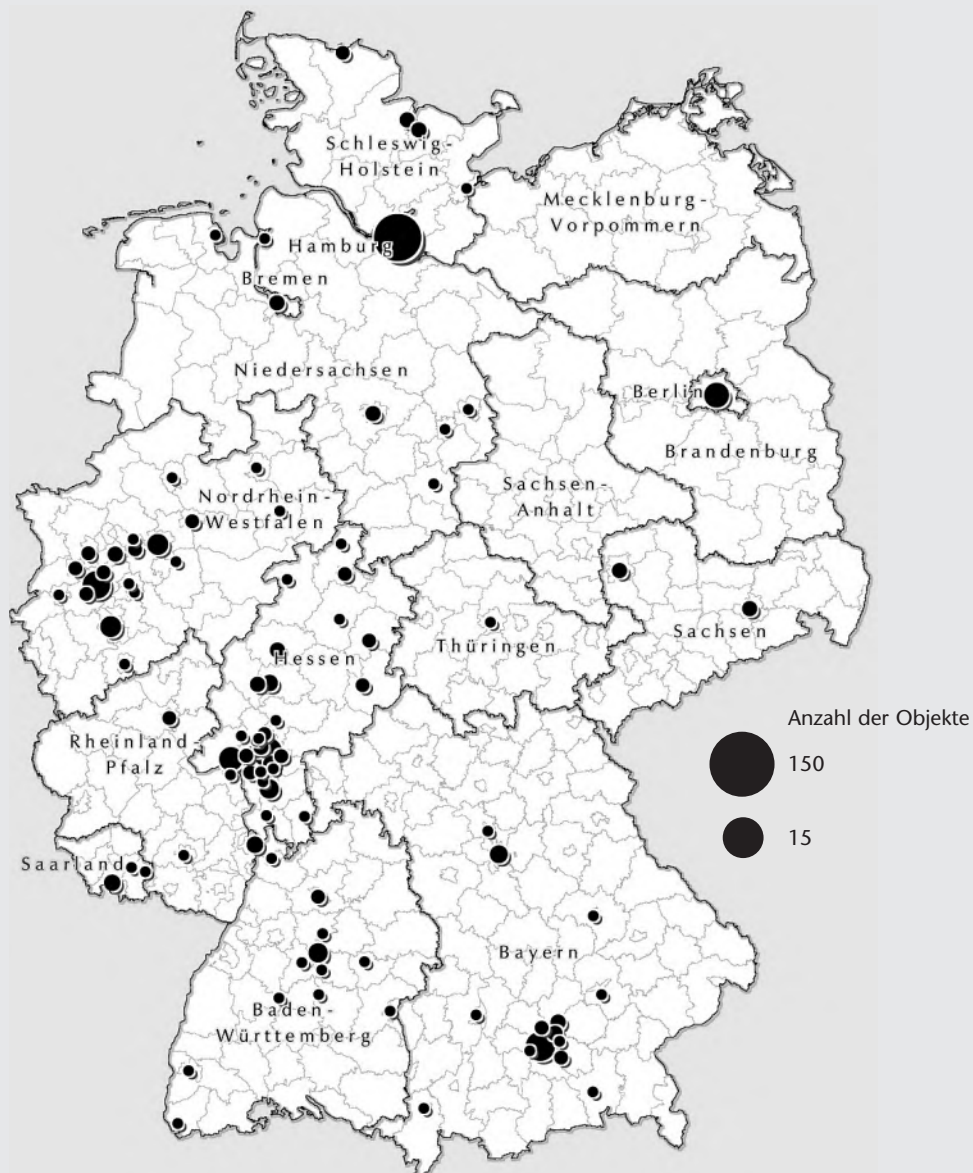
Zum anderen kann man aus der Häufung der Kaufaktivitäten an den Top-Standorten auf deren anhaltende Attraktivität schließen, die – insbesondere nach Ansicht der ausländischen Investoren – derzeit unterbewertet sind und wieder deutliche Wertsteigerungen verheißen. Schwerpunktartig lagen die Objekte der Portfoliideals im Gebiet der früheren Bundesrepublik. Der Grund hierfür ist zum einen in den bereits genannten früheren Anlagestrategien der institutionellen Investoren zu suchen. Zum anderen kann davon ausgegangen werden, dass gewerbliche Portfolios mit einer hohen Beimischung an Objekten in Ostdeutschland keine Abnehmer finden, da sie ein zu hohes Risiko aufweisen. Dieses Risiko könnte theoretisch durch einen niedrigeren Kaufpreis in Verbindung mit einer höheren Rendite abgebildet werden. In der Realität sind die Investoren aber

² Die kartografische Auswertung der Portfoliideals erfolgte auf Basis von 24 Portfolios, die 2006 gehandelt wurden, ihren Schwerpunkt in Deutschland hatten und zu denen Einzelobjektinformationen vorlagen (405 Einzelobjekte mit Nutzfläche). Dabei wurden aus den jeweiligen Portfolios nur reine Büroobjekte und mischgenutzte Objekte mit einem Büroanteil von über 50% berücksichtigt.

aufgrund der Marktsituation und Flächenumsätze in Ostdeutschland nicht bereit, das Risiko eines Einstiegs in diesen Märkten zu tragen.

Als weitere regionale Schwerpunkte der Portfolioverkäufe sind das Land Hessen (Verkauf von Leo II), Teile des Rhein-Ruhr-Raumes, München und Umland, Berlin sowie ausgewählte deutsche Großstädte wie Regensburg, Krefeld oder Freiburg auszumachen, in denen vor allem die institutionellen Investoren einzelne Gebäude im Bestand gehalten haben.

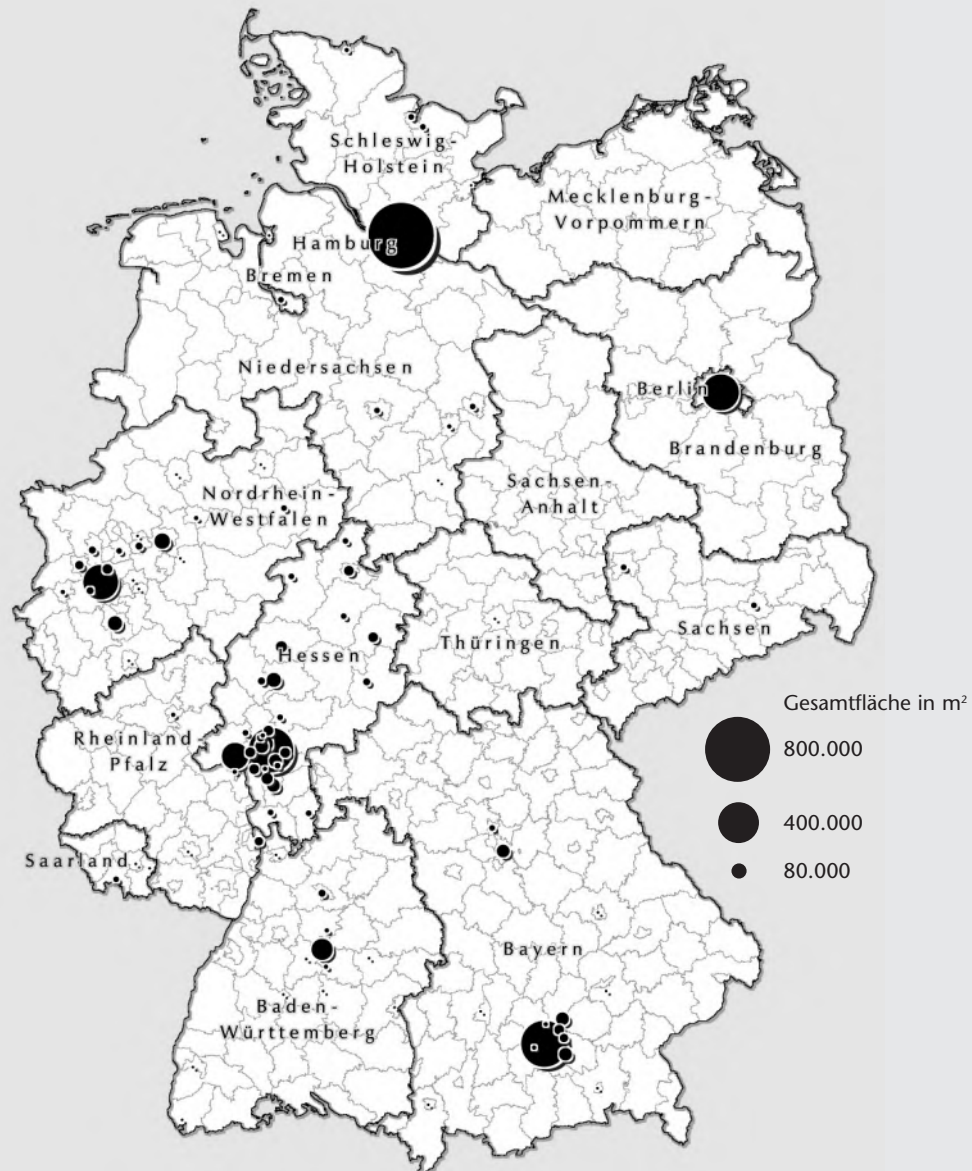
Abbildung 3.3: Räumliche Verteilung der Büroportfolios in Deutschland 2006 nach der Anzahl der Objekte



Die kartografische Auswertung der Portfoliideals erfolgte auf Basis von 24 Portfolios, die 2006 gehandelt wurden, ihren Schwerpunkt in Deutschland hatten und zu denen Einzelobjektinformationen vorlagen (405 Einzelobjekte mit Nutzfläche). Dabei wurden aus den jeweiligen Portfolios nur reine Büroobjekte und mischgenutzte Objekte mit einem Büroanteil von über 50% berücksichtigt.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebungen und Auswertungen der BulwienGesa AG

Abbildung 3.4: Räumliche Verteilung der Büroportfolios in Deutschland 2006 nach Büroflächen (gif)



Die kartografische Auswertung der Portfoliideals erfolgte auf Basis von 24 Portfolios, die 2006 gehandelt wurden, ihren Schwerpunkt in Deutschland hatten und zu denen Einzelobjektinformationen vorlagen (405 Einzelobjekte mit Nutzfläche). Dabei wurden aus den jeweiligen Portfolios nur reine Büroobjekte und mischgenutzte Objekte mit einem Büroanteil von über 50% berücksichtigt.

3.2 Markt

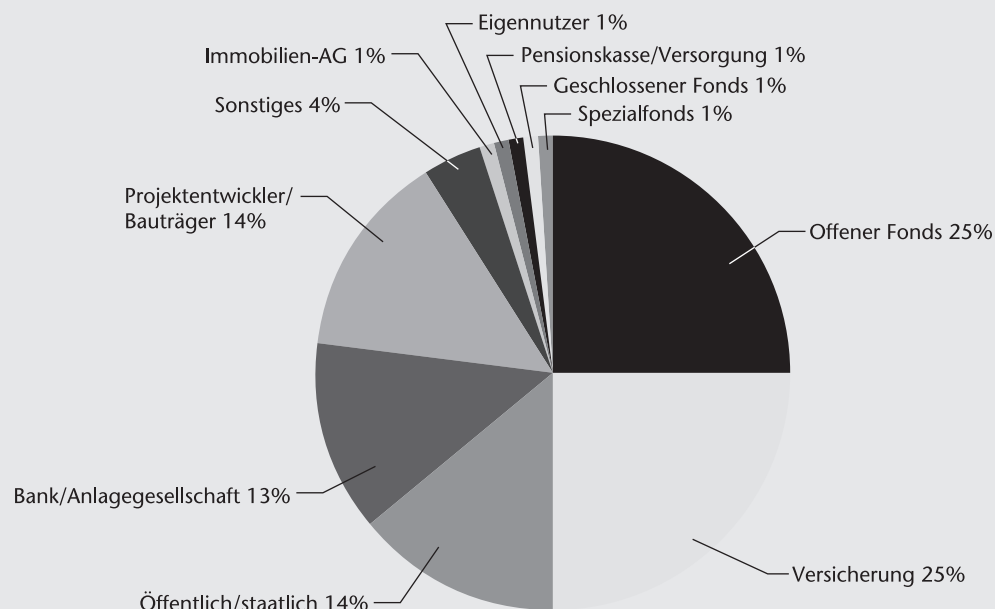
Die Strukturen von Verkäufern auf der einen und Investoren auf der anderen Seite unterscheiden sich deutlich. Insbesondere bei der direkten Gegenüberstellung von Portfolio-deals und Einzelinvestments lassen sich offensichtliche Eigenheiten ausmachen. In die Auswertung der Einzelinvestment eingegangen sind 173 Objekte, die 2006 gehandelt

wurden (Stichtag 15. Dezember 2006), von denen entweder der Investor oder der Verkäufer bekannt waren und die entweder reine Büroobjekte oder mischgenutzte Objekte mit einem Büroanteil von über 50% darstellen. Die Gesamtfläche der ausgewerteten Objekte beläuft sich auf rund 2,2 Mio. m², das entspricht einer Durchschnittsgröße je Objekt von ca. 12.700 m². Diese ist in etwa doppelt so groß wie die der Objekte der Portfolios. Unterstellt man einen ähnlichen Durchschnittspreis, so dürfte es sich dabei um eine Summe von knapp 5 Mrd. Euro handeln.

3.2.1 Verkäuferseite

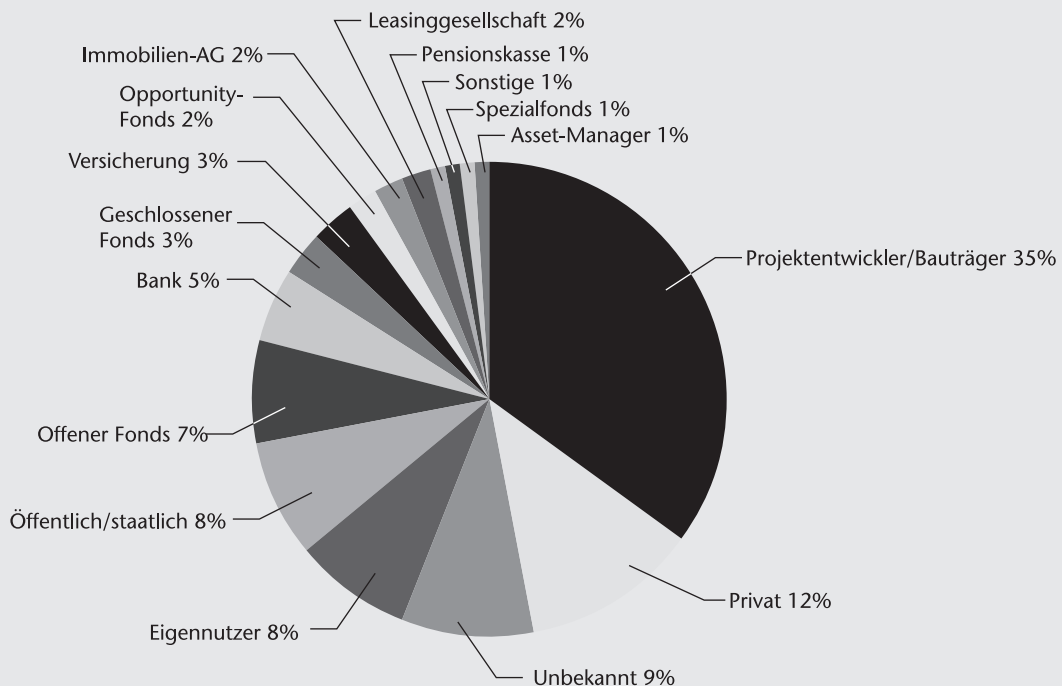
Die größten Verkäufergruppen von Portfolios waren 2006 die offenen Immobilienfonds und die Versicherungen, die je ein Viertel aller gehandelten Objekte verkauft haben. Nach der verkauften Bürofläche betrachtet verschiebt sich der Anteil auf zusammen 58%, wobei die offenen Immobilienfonds mit ihren großflächigen Objekten auf 45% aller bei Portfoliideals gehandelten Büroflächen kommen. Als nächstwichtige Verkäufergruppen sind nach Anzahl der verkauften Objekte die öffentliche Hand (14%), Banken (13%) und Projektentwickler/Bauträger (14%) zu nennen. Auch bei diesen Gruppen verschieben sich die Anteile erheblich, wenn man die Auswertung nach der verkauften Bürofläche vornimmt, dann nehmen die Projektentwickler/Bauträger mit 14% die Spitzenstellung ein, vor der öffentlichen Hand mit 11% und den Banken mit 4%, die offensichtlich kleinere Büroobjekte veräußert haben.

Abbildung 3.5: Portfoliideals 2006 – Verkäufergruppen nach Anzahl der verkauften Objekte



* Datenbasis der Auswertung: 44 Portfolioverkäufe mit überwiegender Nutzungsart „Büro“, Gesamtfläche ca. 5,59 Mio./m², 903 Objekte, ca. 13 Mrd. Euro Umsatz.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

Abbildung 3.6: Einzelinvestments* 2006 – Verkäufergruppen nach Anzahl der verkauften Objekte

* Berücksichtigt wurden alle von der BulwienGesa AG erfassten Einzelinvestments in Büro- und Geschäftshäusern mit einem Anteil an Büroflächen von 50% im Jahr 2006.

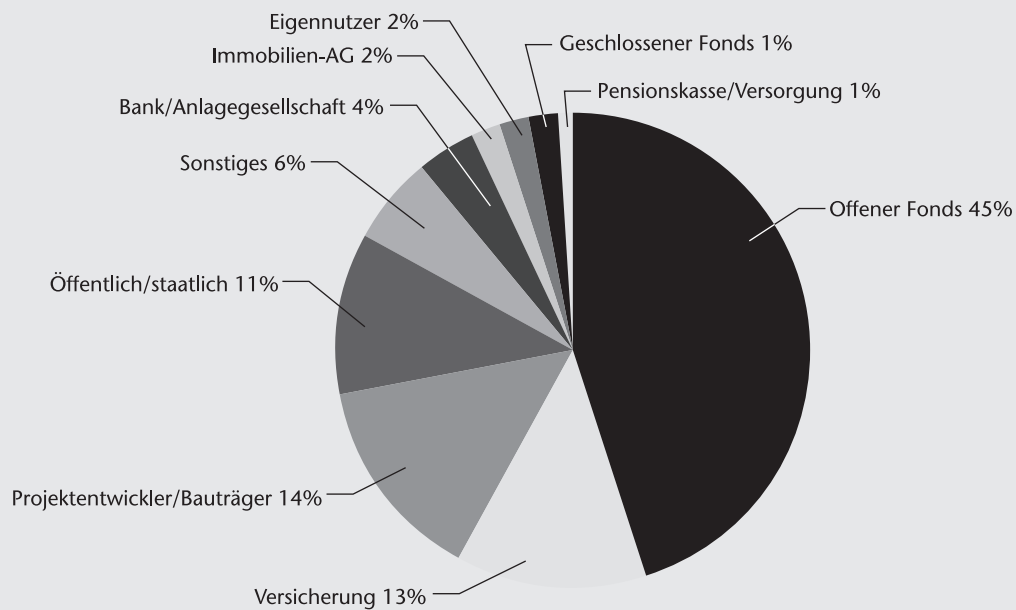
© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

Stellt man diese Auswertungen den Investments bei einzelnen Büroobjekten gegenüber, so ergibt sich ein völlig anders Bild. Sowohl nach Anzahl der verkauften Einheiten (35%) als auch nach veräußerter Fläche (28%) dominieren bei den Einzelverkäufen die Projektentwickler/Bauträger. Alle anderen wichtigen Verkäufergruppen sind mit nur 5% bis 14% vertreten. Die bei den Portfolioverkäufen dominierenden offenen Immobilienfonds kommen bei Einzeltransaktionen nur auf einen Anteil von 7% bzw. 9%.

Offensichtlich ist den offenen Immobilienfonds und den Versicherungen an einer schnellen Bereinigung ihrer Portfolios, verbunden mit der schon genannten breiteren Risikostreuung und Portfoliodiversifizierung, gelegen, die nur mittels eines Abverkaufs von großen Flächenvolumina zu bewerkstelligen ist. Die Gelegenheit für dieses Vorgehen war aufgrund der niedrigen Zinsen und des hohen Anlagedrucks ausländischer Investoren 2006 genauso wie schon 2005 sehr günstig. Das Zeitfenster für solche Portfoliobereinigungen beginnt sich von Käuferseite aufgrund steigender Zinsen und des damit geringer ausfallenden Leverage-Effektes allmählich zu schließen.

Von Projektentwicklerseite können meist nur die wenigen Großen der Branche komplette Portfolios anbieten, die fertiggestellte oder im Bau befindliche Objekte beinhalten. Die Größe dieser Portfolios überschreitet selten die Grenze von zehn Einheiten. Der üblichere Weg ist der Verkauf von Einzelgebäuden mit hohem Vermietungsstand, bonitätsstarken Mietern und langen Mietlaufzeiten, da hier teilweise höhere Preise erzielt werden können als bei Portfolioverkäufen.

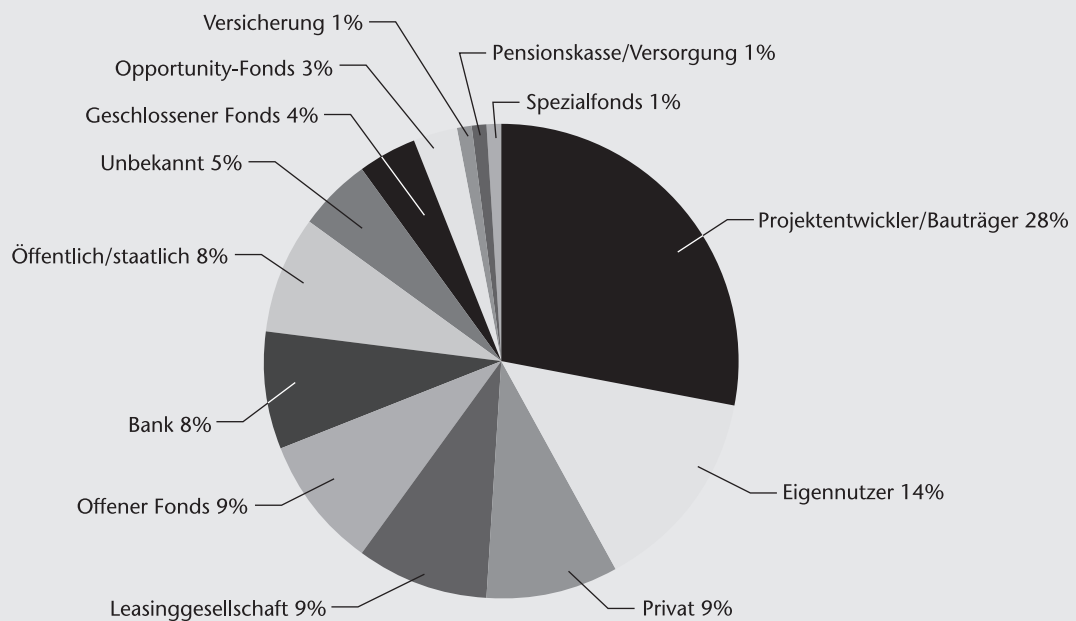
Abbildung 3.7: Portfoliodeals 2006 – Verkäufergruppen nach verkaufter Fläche



Datenbasis der Auswertung: 44 Portfolioverkäufe mit überwiegender Nutzungsart „Büro“, Gesamtfläche ca. 5,59 Mio./m², 903 Objekte, ca. 13 Mrd. Euro Umsatz.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

Abbildung 3.8: Einzelinvestments* 2006 – Verkäufergruppen nach verkaufter Fläche



* Berücksichtigt wurden alle von der BulwienGesa AG erfassten Einzelinvestments in Büro- und Geschäftshäusern mit einem Anteil an Büroflächen von 50% im Jahr 2006.

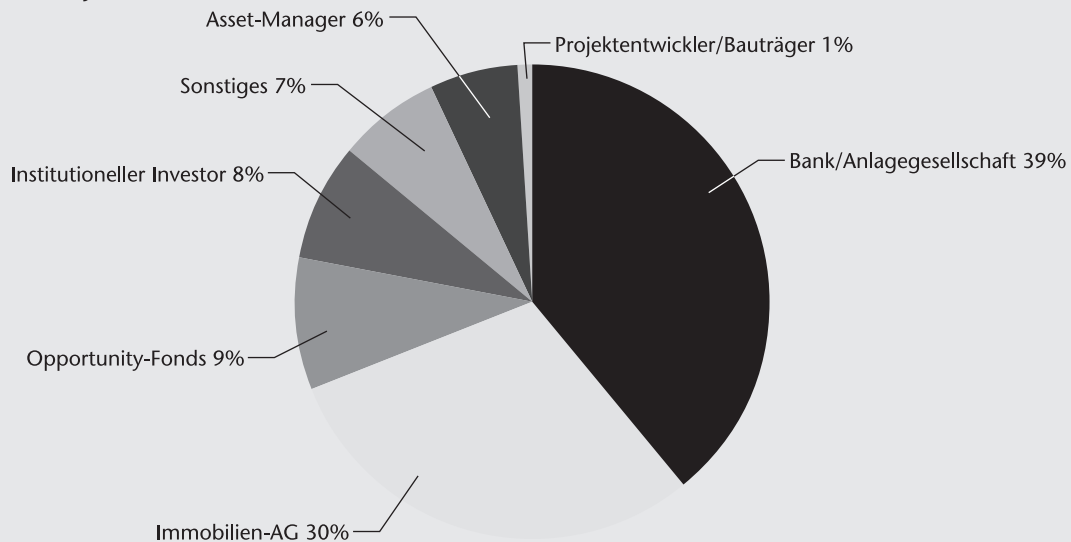
© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

3.2.2 Investorensseite

Auf der Investorensseite dominierten bei den Portfolioverkäufen von Bürogebäuden die Investmentbanken und Immobilien-Aktiengesellschaften mit einem Anteil von 39% und 30% der gehandelten Objekte. Der Anteilswert nach der Fläche fällt mit 34% und 26% leicht geringer aus. Als dritt wichtigste Investorengruppe sind die Opportunity-Fonds mit nur 9% der Objekte, bzw. 23% der Fläche vertreten. Sie haben eher in großflächige Objekte investiert, die zu einem großen Teil aus den Beständen der offenen Immobilienfonds und der öffentlichen Hand stammen.

Der hohen Kaufaktivitäten der Immobilien-Aktiengesellschaften lassen sich mit dem vermeintlich unterbewerteten deutschen Büroimmobilienmarkt erklären. Sie wollen das sich daraus ergebende hohe Wertsteigerungspotenzial heben.

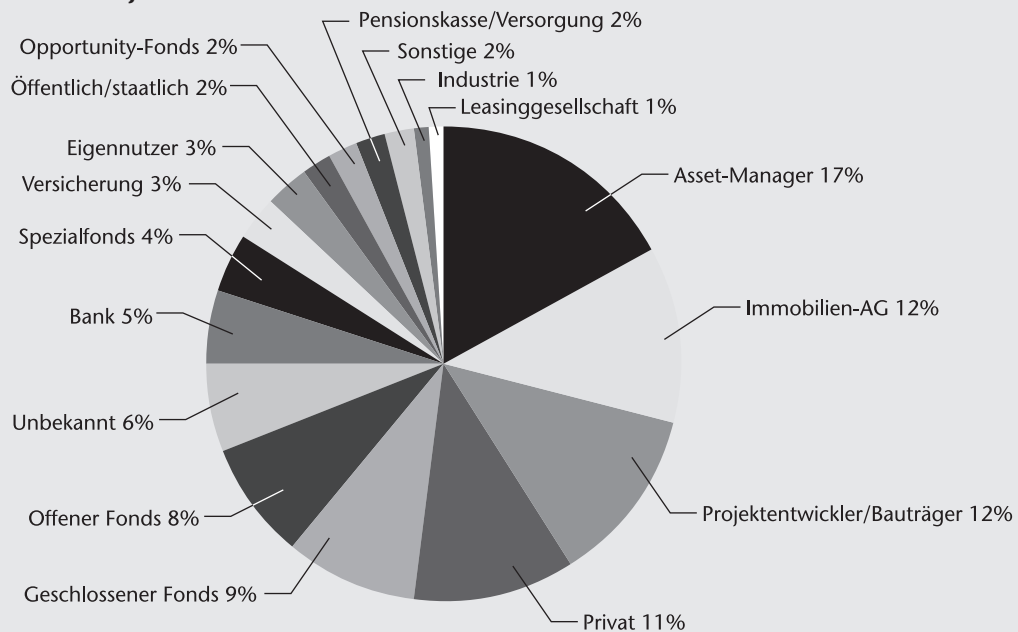
Abbildung 3.9: Portfoliideals 2006 – Käufergruppen nach Anzahl der verkauften Objekte



Datenbasis der Auswertung: 44 Portfolioverkäufe mit überwiegender Nutzungsart „Büro“, Gesamtfläche ca. 5,59 Mio./m², 903 Objekte, ca. 13 Mrd. Euro Umsatz.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

Abbildung 3.10: Einzelinvestments* 2006 – Käufergruppen nach Anzahl der verkauften Objekte

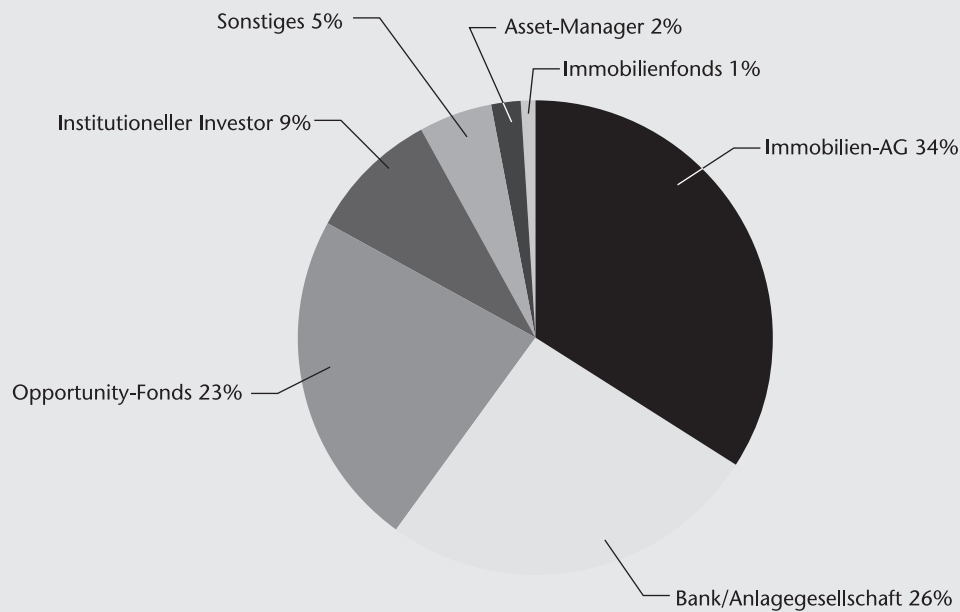


* Berücksichtigt wurden alle von der BulwienGesa AG erfassten Einzelinvestments in Büro- und Geschäftshäusern mit einem Anteil an Büroflächen von 50% im Jahr 2006.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

Stellt man den Portfolios die Käuferparteien von Einzeltransaktionen gegenüber, verschieben sich die Anteilswerte wiederum deutlich. Neben den Asset-Managern (17% bzw. 22%), Immobilien-AGs (12% bzw. 14%) und Projektentwicklern/Bauträgern (12% bzw. 9%) sind in diesem Segment auch private Anleger mit 11% bzw. 8% vertreten. Die offenen und geschlossenen Immobilienfonds können zusammen 17% bzw. 16% auf sich vereinigen, je nach dem, ob man nach Anzahl der Objekte oder der gekauften Bürofläche differenziert. Die angekauften Objekte liegen anscheinend alle in einer ähnlichen Größenordnung, sodass sich bei der Auswertung keine großen Anteilsverschiebungen ergeben.

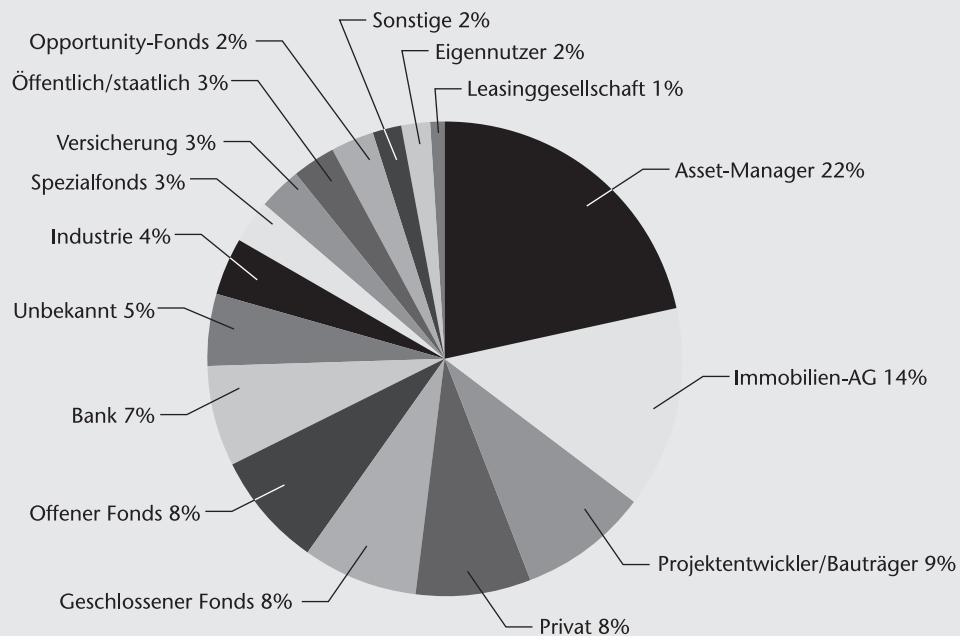
Abbildung 3.11: Portfoliadeals 2006 – Käufergruppen nach verkaufter Fläche



Datenbasis der Auswertung: 44 Portfolioverkäufe mit überwiegender Nutzungsart „Büro“, Gesamtfläche ca. 5,59 Mio./m², 903 Objekte, ca. 13 Mrd. Euro Umsatz.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

Abbildung 3.12: Einzelinvestments* 2006 – Käufergruppen nach verkaufter Fläche



* Berücksichtigt wurden alle von der BulwienGesa AG erfassten Einzelinvestments in Büro- und Geschäftshäusern mit einem Anteil an Büroflächen von 50% im Jahr 2006.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Erhebung und Berechnungen BulwienGesa AG

3.3 Renditeentwicklung

Die Renditen bei Büroportfolios werden nur in seltenen Fällen kommuniziert und sind selbst dann kaum untereinander vergleichbar, da Parameter wie Objektanzahl, Mieterstruktur, Standorte und Vermietungsstand die Vervielfacher je nach Portfolio unterschiedlich beeinflussen. Im Allgemeinen erfahren Portfolios wie Leo II mit geringer Risikoausprägung und Sale-and-Leaseback-Konstruktionen von bonitätsstarken Mietern einen Renditeabschlag, während in anderen Fällen auch Portfoliozuschläge zu beobachten sind.

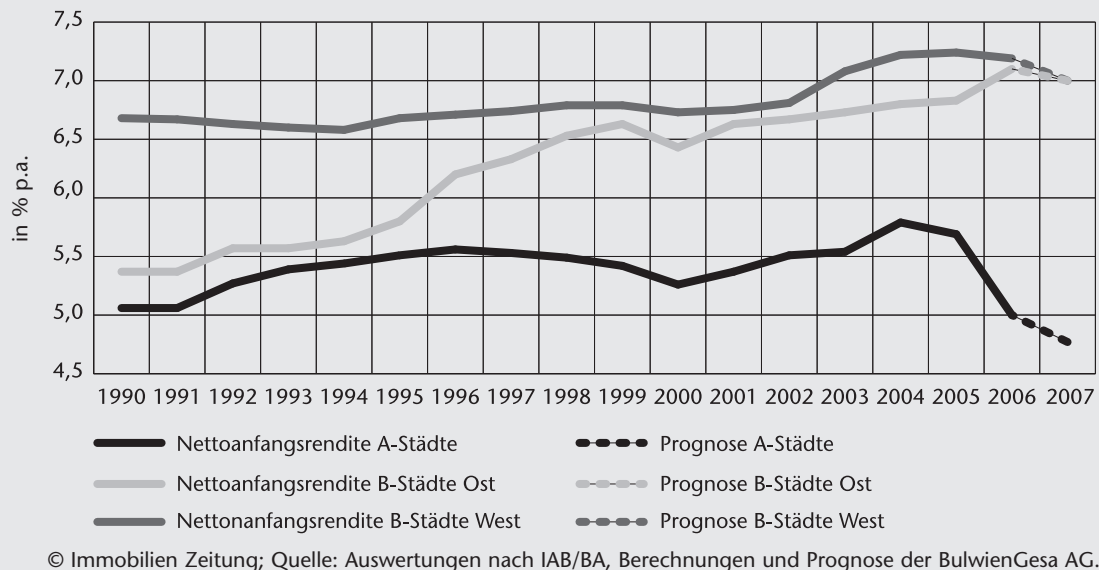
Dennoch soll an dieser Stelle kurz auf die Renditeentwicklung bei Büroimmobilien in den wichtigsten deutschen Städten eingegangen werden. Die Nettoanfangrendite in Deutschland liegt um bis zu 1,25 Prozentpunkte über dem Niveau anderer europäischer Länder (z.B. Dublin oder Barcelona mit nur noch 4%), weshalb sich viele institutionelle ausländische Anleger, die auch den Leverage-Effekt bei der Finanzierung der Immobilien nutzen wollen, Wertsteigerungspotenziale auf dem deutschen Markt erhoffen. Allerdings ist die Rendite aufgrund der seit 2004 anhaltenden Liquiditätszuflüsse von Seiten der institutionellen Investoren in Deutschland auch unter Druck geraten. Somit lag der Durchschnittswert der sieben Top-Standorte Ende 2006 bei nur noch 5% und hat somit im Vergleich zum Vorjahr um 0,7 Prozentpunkte verloren.

An den B-Standorten konnte die BulwienGesa AG erstmals seit dem Beginn der Erhebungen in den neuen Bundesländern eine annähernd identische Durchschnittsrendite in beiden Teilen der Republik ausweisen: Sie betrug 7,1% im Osten und 7,2% im Westen. Mit einem Timelag von rund ein bis zwei Jahren setzt vermutlich auch bei den B-Städten die in den A-Städten beobachtete Renditekompression ein.

Dieser Renditerückgang wird, ähnlich wie bei einzelnen Einzelhandelsobjekten im Jahr 2006 bereits beobachtbar, innerhalb des Jahres 2007 auch exemplarisch an einzelnen Büroobjekten nachvollzogen werden können.

Die BulwienGesa AG geht für die kommenden zwei Jahre von einer persistenten Renditekompression aus, die sich an den Top-Städten erfahrungsgemäß stärker niederschlagen wird als an den B-Standorten, deren Märkte weniger volatil agieren.

**Abbildung 3.13: Entwicklung der Nettoanfangsrendite 1990-2007
(Durchschnitt der 7 A-Städte sowie 13 B-Städte)**



3.4 Ausblick

Insbesondere die inländischen institutionellen Anleger wie Banken und Versicherungen werden aufgrund ihrer neuen Anlagestrategien und der damit verbundenen weiteren regionalen und nutzungsspezifischen Diversifizierung der Portfolios nicht mehr in dem Maße in den deutschen Büroimmobilienmarkt investieren, wie dies noch in den vergangenen Jahren der Fall war. Diese Investorengruppe hat mittlerweile das europäische Ausland wie auch Einzelhandelsobjekte und andere Immobiliennutzungsarten als Investitionsmöglichkeiten für sich entdeckt. Somit wird perspektivisch die Nachfrage nach Büroimmobilien in Deutschland weiterhin überwiegend von institutionellen Investoren, Private Equity und Opportunity-Fonds aus dem Ausland getragen werden. Dabei stehen Core- und Value-added-geprägte Anlagestrategien im Vordergrund. Doch werden diese aufgrund von steigenden Zinsen den Leverage-Effekt nicht mehr in dem Maße ausschöpfen können, wie dies noch in den vergangenen Jahren der Fall war.

Andererseits sind vereinzelt auch wieder verstärkt Ankäufe von deutschen Immobilien durch inländische Kapitalanlagegesellschaften zu beobachten.

Neben einem Weiterverkauf von (Teil-) Paketen bereits gehandelter Portfolios werden für 2007 weitere Bereinigungen der offenen Immobilienfonds und eine Liquidierung von Bürobeständen bei den übrigen inländischen institutionellen Investoren (Versicherungen, Banken, etc.) erwartet. Außerdem sind weitere Paketverkäufe der öffentlichen Hand (z.B. Behördenportfolio des Landes Baden-Württemberg) geplant, so dass für 2007 von einem anhaltenden Boom bei den Portfolioverkäufen ausgegangen werden kann.

Die Einführung der G-Reits als alternative Exit-Möglichkeit wird die Attraktivität des Investmentstandortes Deutschland nachhaltig erhöhen.

4

EINZELHANDELSIMMOBILIEN

GfK GeoMarketing – GfK Prisma Institut

4. Einzelhandelsimmobilien

Der deutsche Einzelhandel verzeichnete 2006 bei deutlich anziehendem gesamtwirtschaftlichem Wachstum eine geringfügige Zunahme des Umsatzes. Gemäß den Erwartungen zu Jahresbeginn verlief die Konjunktur überaus differenziert nach Betriebsformen wie auch Betreibern. Dabei sorgen administrative Veränderungen durch die Mehrwertsteuererhöhung, aber auch die Veränderung der Ladenöffnungszeiten für spürbare Bewegung in der Branche.

Für 2007 lassen die positiven Prognosen insbesondere zur Beschäftigungsentwicklung eine durch die Mehrwertsteuer induzierte Kaufzurückhaltung, mit der zu Jahresbeginn zu rechnen ist, im weiteren Jahresverlauf zunehmend in den Hintergrund treten.

Für den Bereich der Einzelhandelsimmobilien stellte 2006 ein absolutes Rekordjahr dar. Begünstigt durch ein in den letzten zwei Jahren sprunghaft gestiegenes Interesse ausländischer Investoren am deutschen Markt haben sich die Anzahl und Höhe der Deals überaus dynamisch entwickelt.

4.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien

An der nunmehr auch bei den konsumrelevanten Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR; verfügbares Einkommen real rd. +0,5%, privater Konsum real +0,9%, Rückgang der Sparquote auf 10,4%) sowie bei der Erwerbstätigkeit (Rückgang der Arbeitslosenquote um 0,8 Prozentpunkte auf 10,7%, Anstieg der Beschäftigung um über 200.000 Personen)¹ merklich verbesserten Entwicklung konnte der Einzelhandel in seiner Gesamtheit nur wenig profitieren. Nach den vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes² errechnet sich für 2006 ein geringfügiger Umsatzzuwachs in einer Größenordnung von nominal rd. 1% bzw. real 0,5% (Vorjahr: +0,8% nominal; +0,6% real), bei zwei Verkaufstagen weniger als 2005.

Hierbei ist zu berücksichtigen, dass Sondereffekte bedingt durch die zum Jahreswechsel in Kraft tretende deutliche Mehrwertsteuererhöhung das Bild schönen. Ausgehend von den Erfahrungen mit früheren Mehrwertsteuererhöhungen (zuletzt am 1. April 1998) erwartet der Sachverständigenrat, dass eine Erhöhung um einen Prozentpunkt zu einem Vorziehen von privaten Konsumausgaben in einer Größenordnung von 0,2 Prozentpunkten in den beiden Quartalen vor der Erhöhung führt. Entsprechend der Umfrageergebnisse der GfK Marktforschung vom Herbst 2006 dürfte das Gros davon auf Waren und hier insbesondere auf die Bereiche Möbel und Einrichtungsgegenstände, Haushaltsgeräte, Bekleidung und Schuhe, Technik und Pkw entfallen. Auf der anderen Seite reduzieren sich die Konsumausgaben in dem Quartal nach der Regelsatzänderung gemäß den Sachverständigenberechnungen in einer Größenordnung von rd. 0,5 Prozentpunkten. Da aktuell die Mehrwertsteuer anders als bei den vorherigen Erhöhungen nicht nur um einen, sondern gleich um drei Prozentpunkte erhöht wurde, dürften auch die Effekte entsprechend größer sein, allerdings sicher nicht dreimal so groß.

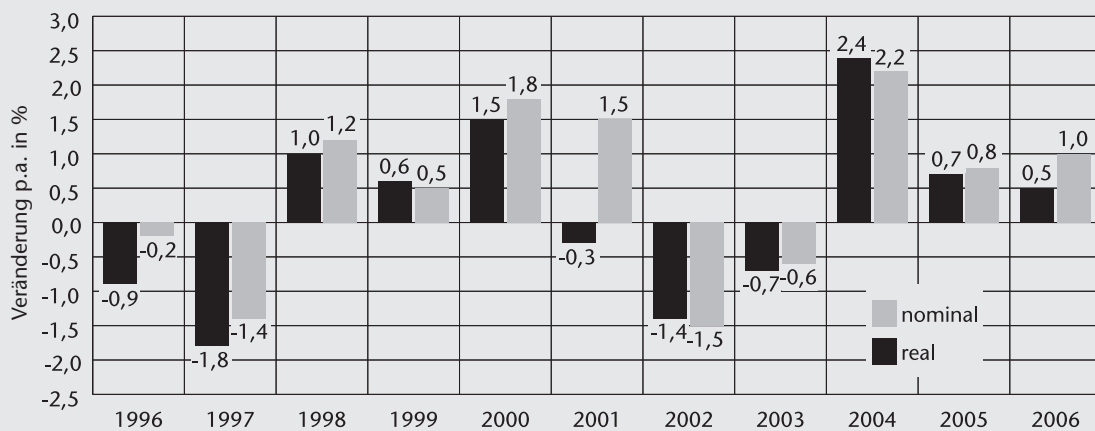
¹ Alle genannten VGR- und Beschäftigungsdaten gemäß Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2006/2007.

² In den ausgewiesenen Werten sind die amtlichen Daten bis einschließlich Oktober 2006 berücksichtigt worden; der November und der Dezember wurden gemäß der Presseberichterstattung sowie vorliegenden Unternehmensangaben eingeschätzt.

Die Effekte der Fußball-Weltmeisterschaft waren demgegenüber deutlich geringer als vielfach erwartet. Mit Ausnahme des Technik-Sektors (Stichwort Flachbildschirme) waren die Auswirkungen kaum messbar. Insbesondere die Spätöffnungen in den Einkaufsmetropolen nach 20 Uhr haben in diesem Zusammenhang enttäuscht und wurden im Verlauf der WM von den anfangs teilnehmenden Firmen zunehmend ausgesetzt.

Insgesamt hat der Einzelhandel gemäß dem Trend der Vorjahre damit auch 2006 wiederum Marktanteile am privaten Verbrauch verloren. Mit zusammen rd. 388 Mrd. Euro³ (vorläufiger Wert) beläuft sich der Anteil des Einzelhandelsumsatzes an den privaten Konsumausgaben nunmehr auf nicht einmal mehr ganz 29%.

Abbildung 4.1: Umsatzentwicklung des deutschen Einzelhandels* in der letzten Dekade



* Abgrenzung im engeren Sinne, d.h. ohne KFZ-Handel, Brennstoffe, Tankstellen und Apotheken

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut, Statistisches Bundesamt

Die Preisentwicklung im Einzelhandel hat sich im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung auf niedrigem Niveau offensichtlich leicht beschleunigt. Während 2005 mit einer Preissteigerungsrate von lediglich +0,5% nahezu Preisstabilität erreicht wurde, haben demgegenüber die Einzelhandelspreise 2006 um durchschnittlich rd. 1% zugelegt. Hierin drückt sich in Teilen sicherlich auch das Bemühen vieler Einzelhändler aus, die Preiseffekte der 2007er Mehrwertsteuererhöhung bereits im Vorfeld gleitend auf die Verbraucher zu überwälzen, um angesichts der hohen Preissensibilität der Deutschen auf diese Weise Preissprünge zum Jahresbeginn zu vermeiden. Allerdings gab es auch teilweise rückläufige Preise zu verzeichnen. Wie in den Vorjahren waren die durchschnittlichen Preisnachlässe im Bereich Technik mit rd. 5% besonders deutlich. Aber auch für Bekleidung und Schuhe sanken die Preise um zwischen rd. 1% und rd. 0,5%. Insgesamt blieb die Entwicklung der Preise im Einzelhandel erneut unterhalb des Anstiegs der allgemeinen Lebenshaltungskosten von +1,7%. In dieser Rate sind zusätzlich auch die Preise für private Dienstleistungen, Kfz und die Mieten berücksichtigt.

Die vorstehenden allgemeinen Ausführungen spiegeln selbstverständlich nur die generellen Entwicklungslinien der Einzelhandelsbranche wider und decken eine erhebliche Bandbreite unterschiedlicher Entwicklungen ab. Nachfolgend werden die aktuellen Trends nach verschiedenen Sortimenten, Betriebsformen und Standorten aufgeschlüsselt.

³ Hier wie auch nachfolgend Einzelhandel im engeren Sinne, d.h. ohne Kfz-Handel, Mineralölhandel sowie Apotheken.

4.1.1 Sortimente

Im vergangenen Jahr stellten sich die Branchentrends im Einzelhandel sehr viel differenzierter als im Vorjahr dar. Spitzenreiter der Umsatzentwicklung war der zuvor bereits angesprochene Bereich Technik mit einer nach den amtlichen Zahlen bis einschließlich Herbst aufgelaufenen realen Wachstumsrate von knapp 8%. Relativ positive Ergebnisse erzielten des Weiteren die Bereiche Drogerien, Kosmetik und Parfümerie (gut +6%), Haushaltsgegenstände sowie Uhren/Schmuck (jeweils rd. +5%) und Möbel (rd. +3%). In etwa durchschnittlich verlief die Entwicklung in den Segmenten Bücher (jeweils rd. +2%), Do-it-yourself (rd. +1%) sowie Lebensmittel (rd. 0%). Deutlicher unterdurchschnittlich waren die Umsätze bei Sport- und Campingartikeln (rd. -1%) sowie Heimtextilien und Schreibwaren (jeweils rd. -3%).

Die Bereiche Bekleidung und Schuhe dürften dagegen die Vorjahresumsätze noch etwas übertroffen haben. Dies verdanken die Einzelhändler dieser Branchen insbesondere auch einem sehr zufrieden stellenden Weihnachtsgeschäft. Nach Angaben des Hauptverbands des deutschen Einzelhandels (HDE) führten hier u.a. der angesprochene Mehrwertsteuereffekt, aber auch die kühlere Witterung zum Jahresende zu einer gegenüber dem Vorjahr erheblichen Belebung des Geschäfts. Rabattschlachten konnten insofern vor den Festtagen vermieden werden.

Die amtliche Statistik mit ihrer relativ grob gegliederten Unternehmensstatistik bildet hierbei allerdings nur einen ersten Anhalt der Sortimentstrends. Einerseits nimmt die Spezialisierung der Geschäfte noch immer weiter zu (was sich an Phänomenen wie dem Salzkristalleuchtenladen über den Vormarsch der Dessous-Geschäfte bis hin zu dem Teddybären-Spezial-Geschäft Build-a-Bear beobachten lässt). Auf der anderen Seite schreitet auch die Verbreiterung der Sortimente bei verschiedenen Ladenkonzepten weiter voran. In den so genannten Concept-Stores werden übergreifende Sortimente in allen Abteilungen präsentiert, wobei als Hauptumsatzbringer die Mode fungiert. Einen Schwerpunkt dieser Lifestyle-Konzepte bietet in Deutschland Berlin, wo mit dem Department Store 206 der mit 2.500 m² größte Laden existiert. Aber auch andernorts, z.B. in Köln mit Apropos Köln oder mit Tragbar in Leipzig, fungieren diese Läden bereits als Trendsetter, die den Kunden etwas Überraschendes, Unvorhergesehenes bieten und von daher die Kunden neugierig machen und zum so genannten Cross-Shopping animieren.

Darüber hinaus versuchen aber auch die Klassiker von den Concept-Stores zu lernen. In Zeiten prall gefüllter Kleider- und Kühlschränke geht es nicht mehr darum, neue Warenberge anzubieten, sondern vorhandene Warenbereiche sinnvoll anzureichern und reizvoller zu machen. Mittlerweile ist Kosmetik bei Bekleidungshäusern wie Breuninger und Ludwig Beck oder vertikalen Anbietern wie H&M oder Zara zu einer festen Größe im Sortiment geworden. In vielen ehemals reinen Modeläden werden aber auch zielgerichtet Bücher, CDs, Heimtextilien oder kleinere Einrichtungsgegenstände/-accessoires mit in das Sortiment aufgenommen. Strauss Innovation oder Tchibo sind weitere Beispiele für Betriebe mit stark wechselnden sowie thematisierten Sortimenten.

4.1.2 Betriebsformen

Die Entwicklung der verschiedenen Einzelhandels-Betriebstypen folgte mit unterschiedlichen Akzentuierungen den Trends der letzten Jahre. Die möglichst eindeutige Profilierung (Preis, Qualität, Sortimentstiefe, Sortimentsvielfalt, Bedienung/Service, Ambiente u.a.) gegenüber den Kunden ist in diesem Zusammenhang als zunehmend maßgeblich anzusehen.

Dies haben auch die Warenhäuser mit ihrem klassischen „Stuck-in-the-Middle“-Problem erkannt. Die beiden großen Konzerne KarstadtQuelle und Kaufhof haben hier 2006 mit neuen „Leuchtturmprojekten“ in Leipzig, dem Münchner Oberpollinger und auf der Hamburger Mönckebergstraße (Karstadt) sowie auf dem Berliner Alexanderplatz und im Hamburger AEZ (Kaufhof) gezeigt, wie sie die Zukunft der Betriebsform in Deutschland interpretieren: Sie setzen auf eine neue Wertigkeit der Sortimente und sehr ansprechendes Ambiente und Architektur an frequenzstarken und traditionsreichen Standorten.

Auch Dawmay, Day und Hilco, die britischen Eigentümer der von Karstadt verkauften 74 kleineren Karstadt-Kompakt-Häuser, geben in ihrem Segment Gas. 2007 soll die komplette Neugestaltung des Filialnetzes abgeschlossen sein. Die zwischen 2.000 und 8.000 m² großen Filialen sollen unter neuem Namen (möglicherweise Hertie) an ihren Standorten, die vielfach in Mittelstädten gelegen sind, in einem modernisierten Outfit stärker auf die lokalen Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet werden. Zudem werden Teilflächen zur Vermietung an externe Handelspartner abgegeben. Insgesamt konnte der Marktanteilsverlust der Betriebsform Warenhaus bislang allerdings noch nicht gestoppt werden.

Weiterhin auf dem Rückzug befinden sich auch die traditionellen Fachgeschäfte, die bezogen auf den gesamten Einzelhandelsumsatz nur noch einen Marktanteil von knapp 24% verkörpern. In diesem Kontext waren nach den amtlichen Zahlen 2006 etwa 3.000 Insolvenzen von mittelständischen Existenzen zu registrieren, die neben einer erheblichen Zahl von sonstigen Betriebsaufgaben auch unter Berücksichtigung vielfältiger Existenzneugründungen das mittelständische Betreiberpotenzial für Einzelhandelsimmobilien deutlich ausdünnen.

Abbildung 4.2: Entwicklung der Marktanteile der Betriebsformen im Einzelhandel

5,7	5,6	5,9	5,8	5,5	5,4	5,1	Versandhandel
13,4	13,5	13,2	13,0	13,4	13,6	13,8	Filialisierter Nonfood-Einzelhandel
27,4	27,1	25,9	24,8	24,4	23,9	23,6	Traditionelle Fachgeschäfte
21,0	21,2	21,4	22,0	22,5	22,8	23,1	Fachmärkte
4,2	4,0	3,9	3,8	3,6	3,4	3,3	Warenhäuser
8,8	9,1	10,3	11,0	11,3	11,7	12,0	Lebensmitteldiscounter
8,1	8,0	7,9	7,9	7,7	7,6	7,5	Supermärkte
11,4	11,5	11,5	11,7	11,6	11,6	11,6	SB-Warenhäuser
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	

*vorläufige Werte

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Im Lebensmittelsektor konnten die Discounter als einziger Betriebstyp ihren Marktanteil auf nunmehr 12% ausbauen. Dahinter steht zum einen noch eine weitere Zunahme der Filialanzahl, die 2006 voraussichtlich rd. 15.000 erreicht haben dürfte und weniger vom Marktführer Aldi als von den Wettbewerbern Lidl, Plus, Penny, Netto und Norma ausgeht. Zum anderen dürfte die durchschnittliche Filialgröße von gut 680 m² gemäß Angaben des EHI Retail Institutes nunmehr die 700-m²-Grenze überschreiten. Dahinter steht die Erweiterung bestehender und insbesondere der Austausch nicht mehr den heutigen Flächen- und Standortansprüchen der Betreiber entsprechender kleinerer Alt-Filialen. Im Zuge dieser Entwicklung sind die innerhalb der deutschen Einzelhandelslandschaft hohen Flächenproduktivitäten der Discounter allerdings signifikant geringer geworden. Nach den letzten vorliegenden Statistiken des EHI Retail Institutes für das Jahr 2005 betrug hier die durchschnittliche Flächenleistung nur noch gut 5.100 Euro/m². Im Jahr zuvor waren es noch über 5.500 Euro/m² gewesen. Zunehmend weniger Freude macht den Lebensmittel-Discountern offensichtlich der Verkauf von Non-food-Artikeln. Diese machen aktuell zwar immerhin, je nach Betreiber, zwischen 5% und bis zu 20% des Umsatzes aus, scheinen aber an Impulskraft für die Kunden verloren zu haben. Nach Branchenangaben haben sich hier die Absatzzahlen gerade auch in der zweiten Jahreshälfte 2006 deutlich verschlechtert.

Mit Blick auf die Entwicklung der Supermärkte (< 1.500 m²) ist festzustellen, dass Spar durch die Integration in die Edeka-Gruppe als eigenständiger Handelspartner und als Marke mittlerweile vom Markt praktisch verschwunden ist. Ferner hat im Herbst 2006 die Rewe-Gruppe in einer einmaligen Aktion an einem Stichtag alle alten Labels (u.a. Minimal, Stüssgen, HL) auf die Konzernmarke Rewe umgestellt. Weiterhin erzielten die flächengrößeren Märkte tendenziell bessere Ergebnisse als die kleineren (vor allem die mit weniger als 700 m² Verkaufsfläche), wobei für den Erfolg des einzelnen Marktes die Betreiberqualität eine herausragende Größe darstellt.

Als neue interessante Vertriebsform der Supermärkte etablieren sich zudem zunehmend Bio-Supermärkte. Mit u.a. Alnatura, Bio Family, Basic, denn's bio, SuperBioMarkt, Ebl oder Erdkorn gibt es hier mittlerweile auch eine beachtliche Zahl von filialisierenden und vom Marktauftritt her keineswegs mehr alten Öko-Images entsprechenden Betreibern. Mit der nach verschiedenen Skandalen und Tierseuchen zunehmenden Sensibilität der Verbraucher in Hinblick auf die Herstellung der Lebensmittel scheint hier noch ein für die Zukunft beachtliches Marktpotenzial zu liegen, das für die Immobilienbranche auch unter Betreiberaspekten spürbar an Bedeutung gewinnen dürfte.

Hinsichtlich der SB-Warenhäuser und großen Verbrauchermärkte ist vor allem auf den Ausstieg des weltgrößten Einzelhändlers Wal-Mart aus dem deutschen Markt hinzuweisen. Das operative Geschäft wurde 2006 an die Metro-Gruppe verkauft. Wal-Mart hatte es mit nur gut 90 Filialen in dem ausgesprochen hart umkämpften hiesigen Lebensmittelmarkt nicht geschafft, die notwendige kritische Größe zu erreichen sowie ein auch für die hiesigen Verhältnisse adäquates Konzept zu etablieren. Insgesamt vermochten es die Lebensmittel-Großflächen allerdings, 2006 ihren Marktanteil zu halten.

Der filialisierende Nonfood-Einzelhandel ist mit unterschiedlichen Ausprägungen nach wie vor auf dem Vormarsch. Zwar stoßen die Fachmärkte der ersten Stunde wie Teppich- und Tapetenmärkte oder Baumärkte nunmehr offensichtlich langsam an ihre Expansionsgrenzen. Als ein Beleg hierfür ist u.a. auch die Übernahme der Baumarktkette Max Bahr durch die ehemalige Metro-Tochter Praktiker anzusehen, die als ein erster

Beitrag für eine gewisse Bereinigung des Marktes zu sehen ist. In anderen jüngeren Sortimentsbereichen (Zooartikel/Tiere, Weine, Erotik) schreitet die Ausdifferenzierung der Fachmärkte dagegen weiter voran.

Auf der anderen Seite sind die High-Street-Filialisten von P&C bis Bijou Brigitte, die Vertikalen von H&M bis Massimo Dutti sowie die Mono-Label-Stores von Esprit und Tommy Hilfiger bis Gucci und Prada durch generell positive Entwicklungstrends mit Standorten insbesondere in 1a-Lagen oder Shoppingcentern gekennzeichnet. Gerade letztere werden von immer mehr Konsumgüterherstellern jenseits ihrer Shop-in-Shop-Dependancen in Waren- oder Kaufhäusern als Vertriebsformat verstärkt eingesetzt. Hierin drückt sich neben der Substitution von klassischen Handelspartnern aus dem schwindenden Mittelstand insbesondere auch das Bedürfnis aus, in eigenen (Flagship-)Shops die Marke aus einer Hand von der Ware über die Präsentation bis zur Ladengestaltung zu inszenieren bzw. visuell und emotional aufzuladen. Die Wirtschaftswoche schrieb in diesem Zusammenhang einmal treffend von „begehbaren Anzeigen“. Ein besonders prägnantes Beispiel bietet seit dem Frühjahr 2006 das Nivea-Haus am Hamburger Jungfernstieg, mit dem der Hersteller Beiersdorf einen völlig neuen Weg ging. Das Konzept soll gemäß Presseverlautbarungen nach sehr positivem Start nunmehr auch in anderen deutschen Einkaufsmetropolen multipliziert werden.

Die außerordentliche Entwicklung des Segments der Textildiscounter – mit mehreren hundert neuen Filialen z.B. der Betreiber Kik und Takko – ist darüber hinaus als ein Beleg dafür anzusehen, dass über die bestehende und noch leicht wachsende hohe Dichte an Lebensmittel-Discountern hinaus auch im Nonfood-Sektor perspektivisch noch ein beachtliches Potenzial für weitere Discount-Konzepte bestehen dürfte.

Wie im Vorjahr hat das Versandhandelsgeschäft nach Jahrzehnten relativer Stabilität auch 2006 merklich an Bedeutung eingebüßt. Hinter dieser Entwicklung steht insbesondere eine Krise des Universal-Versandhandels, welche im Zusammenhang mit einer mangelnden Profilierung dieses Geschäfts zu sehen ist. Die Probleme der Vertriebsform kamen z.B. am Ende des Jahres in den Bestrebungen von KarstadtQuelle zum Ausdruck, den Versender Neckermann zu verkaufen. Generell deutlich positiver entwickeln sich die klarer profilierten Fachversender. Auch ist im gesamten Versandbereich der Anteil der über das Internet abgewickelten Bestellungen weiter deutlich gewachsen.

Über alle Vertriebsachsen dürfte der Online-Einzelhandel nach Angaben des Hauptverbands des deutschen Einzelhandels (HDE) einen Umsatz von gut 16 Mrd. Euro generiert haben, was einem Marktwachstum von über 10% und mittlerweile einem Marktanteil am gesamten Einzelhandelsumsatz von immerhin ca. gut 4% entspricht. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, dass in diesen Umsätzen nicht nur der Versandhandel, sondern auch das Online-Geschäft von klassischen großen bis mittelständischen Einzelhändlern wie auch Markenherstellern mit berücksichtigt ist (Multi-Channel-Absatz).

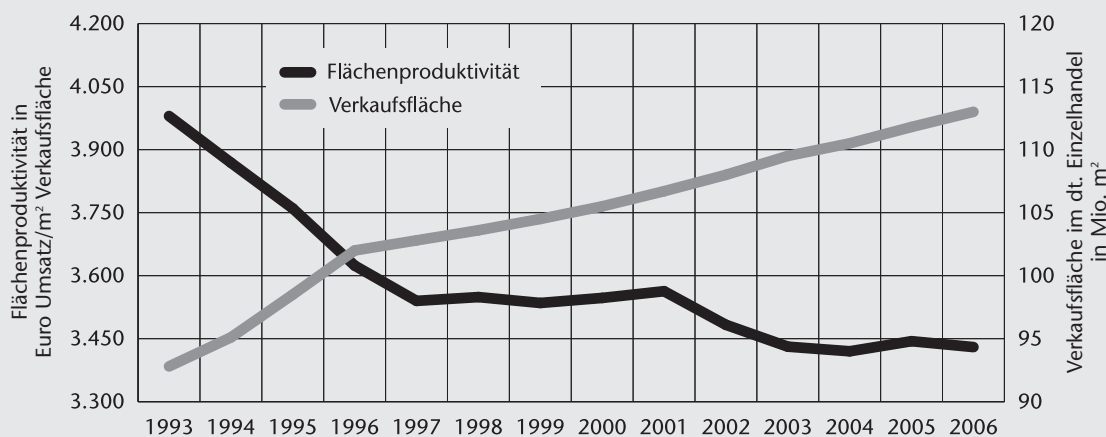
Ein gemessen am E-Commerce mit rd. 1 Mrd. Euro Umsatz relativ kleines, gleichwohl auch deutlich wachsendes Marktsegment stellt das Teleshopping dar, mit den Marktführern QVC, HSE 24 und RTL Shop.

4.1.3 Verkaufsfläche und Standorte

Die Verkaufsfläche hat in Deutschland 2006 weiter zugenommen. Zum Ende des Jahres ist diese nach vorläufigen Berechnungen⁴ um gut 1 Mio. m² auf ca. 113 Mio. m² gestiegen, was nunmehr einer Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner von 1,37 m², mithin also rd. 1,4 m² pro Einwohner entspricht. Damit spielt man in Europa hinsichtlich der Flächenausstattung eindeutig in der „Champions League“ und wird hier lediglich von den Niederlanden (rd. 1,5 m² pro Einwohner) übertroffen.

Bezüglich der durchschnittlichen Flächenleistung hat sich das Bild nur unwesentlich verändert. Diese liegt weiterhin bei gut 3.400 Euro pro m² VKF p.a. Der insbesondere Mitte der 90er Jahre sowie Anfang dieses Jahrzehnts zu beobachtende Trend stärker sinkender Quadratmeter-Umsätze hat sich damit offensichtlich etwas verlangsamt.

Abbildung 4.3: Entwicklungstrends zu Verkaufsfläche und der Flächenleistung



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Dreh- und Angelpunkt der Entwicklung der Einzelhandelsstandorte ist nach wie vor die traditionell gewachsene oder neu geschaffene und gemanagte Zentrierung/Agglomeration als zeitgemäßer Marktplatz von Einzelhandels- und sonstigen zentralen Dienstleistungseinrichtungen.

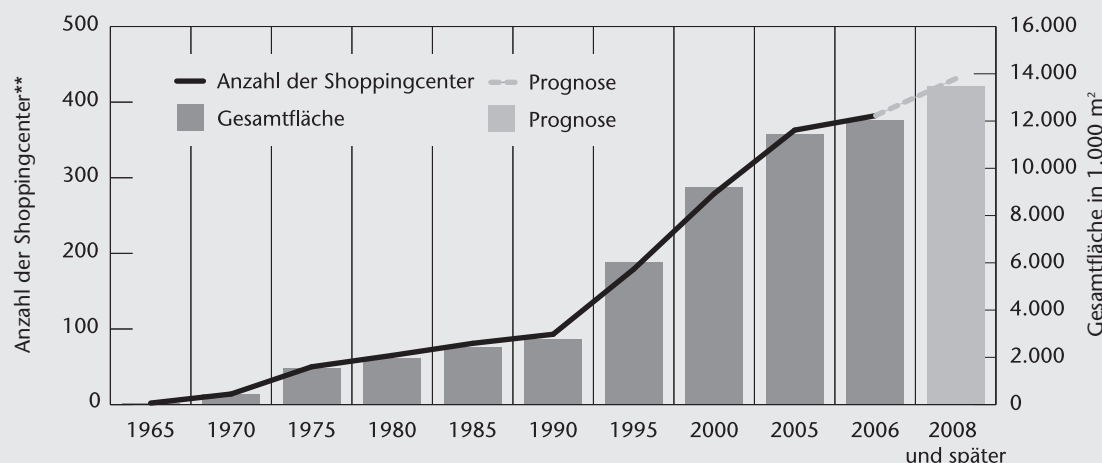
Zuverlässig zählen die Top-City-Lagen regionaler Einkaufsmetropolen (Einzugsgebiet von mindestens 250.000 Einwohnern) zu den ersten Adressen im Wettbewerb der Einkaufsstandorte mit generell wertstabilen bzw. auch durchaus steigenden Mieten. Die Entwicklungen in den B- und Nebelagen sowie von Bezirks- und Stadtteilzentren größerer Einkaufsdestinationen sowie in kleineren Einkaufsstädten stellen sich demgegenüber u.a. ausgehend von den standort-, wettbewerbs- sowie potenzielseitigen Rahmenbedingungen sehr viel differenzierter dar. Ohne adäquate Magneteinrichtungen und verkehrliche Anbindung verstärken sich im Schatten der ersten Lagen tendenziell die Trading-down-Prozesse, z.B. mit zunehmenden Leerständen und weiteren Verlusten der Lagequalität. Häufig sind gewachsene Standortlagen mit Blick auf die heutigen Wettbewerbsverhältnisse nicht mehr über ihre gesamte Länge nachhaltig als Einzelhandelsstandort wettbewerbsfähig. Von daher ist eine Konzentration bzw. Straffung der Einkaufslage bzw. eine grundlegende Neustrukturierung übriger Bereiche angezeigt.

⁴ Neue Verkaufsflächen, Flächenerweiterungen abzüglich Schließungen und Flächenstilllegungen.

Die grüne Wiese verliert als Einzelhandelsstandort für Neuansiedlungen mit zentrenrelevanten Sortimenten⁵ zunehmend an Bedeutung, auch weil planungs- und raumordnungsrechtliche Instrumente immer stringenter angewandt werden. Dementsprechend ist vorhandenes Planrecht an guten Standorten (vor allem verkehrsorientierte Agglomerationen, Fachmarktzentren) ein Wert, der zunehmend an Bedeutung gewinnt. Für die Ansiedlung von nicht-zentrenrelevanten Sortimenten (u.a. Möbel, Do-it-yourself, Heimtextilien) sind grundsätzlich zwar kaum spezifische Restriktionen vorhanden; hier führen in der Regel aber die von den Betreibern häufig unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten als unerlässlich angesehenen zentrenrelevanten Nebensortimente (siehe oben) zu größeren Diskussionen.

Auch 2006 waren professionell entwickelte und geleitete Shoppingcenter relativ erfolgreich, wobei wiederum mehrere größere neue Center in den Markt getreten sind bzw. fertiggestellt wurden. Einen Schwerpunkt stellt in diesem Zusammenhang Stuttgart dar, wo neben den Königsbau-Passagen (Seleno, HSH Nordbank) in der City auch das Cannstädter Carrée (Sepa) eröffnet wurde. Der Marktführer ECE erweiterte in Hamburg das traditionsreiche Alstertaler Einkaufszentrum („Shopping de Luxe“), und in der City eröffnete die Allianz-Gruppe die Europa-Passage. Noch weiter nördlich gingen in Kiel der Citti-Park Kiel (Citti) sowie die Flensburg-Galerie (C+ T Development) an den Start. Die Bundeshauptstadt Berlin hat seit dem Frühjahr mittlerweile im Stadtteil Steglitz immerhin Das Schloss (H.F.S. Immobilienfonds) als Shoppingcenter. Weitere wichtige Eröffnungen gab es ferner mit den Münster Arkaden (Comfort) sowie dem Baden-Badener Fachmarktzentrum der 3c Development.

Abbildung 4.4: Anzahl und Flächen der Shoppingcenter in Deutschland*



* Bis 2006 Bestand, 2008 und später einschließlich Planungen;
** Werte bis einschließlich 2005 zum Jahresanfang, 2006 Jahresende

© Immobilien Zeitung; Quelle: EHI, Köln

Aktuell sind damit gemäß Definition⁶ des EHI Retail Institutes insgesamt gut 380 Shoppingcenter in Deutschland im Betrieb, die eine Gesamtfläche von zusammen rd. 12,04 Mio. m² aufweisen. Dies entspricht einer Shoppingcenterflächenausstattung pro 1.000 Einwohner in Deutschland von rd. 145 m². Damit rangieren wir immer noch deutlich

⁵ Insbesondere Bekleidung/Textilien, Schuhe/Lederwaren, Hausrat und persönlicher Bedarf, aber auch Technik, periodischer Bedarf.

⁶ Center mit mindestens 10.000 m² Fläche.

unterhalb der Referenzwerte in anderen westeuropäischen Ländern.⁷ Nach Angaben des EHI sind bis etwa 2008 hierzulande weitere 51 Center mit einer Fläche von 1,45 Mio. m² konkret in Planung.

Vor diesem Hintergrund und der seit Jahren schwachen Einzelhandelskonjunktur hat 2006 die Diskussion über neue Shoppingcenter deutlich an Schärfe gewonnen. Sie zieht auf kommunaler Ebene (z.B. in Düsseldorf, Oldenburg) immer weitere Kreise. Fakt ist, dass sich die Entwicklung neuer Shoppingcenter angesichts der genehmigungsrechtlichen Bestimmungen und Notwendigkeiten mit wenigen Ausnahmen (Beispiel Weiterstadt bei Darmstadt) auf die Innenstädte bzw. integrierte Stadtteillagen konzentriert. Wie jüngst ein Vertreter des Bauministeriums ausführte,⁸ ist die Konzentration von Einzelhandelsansiedlungen auf die Citys ein Sachverhalt, den man sich angesichts der ausufernden Entwicklung auf der grünen Wiese Anfang der 90er Jahre geradezu herbeigewünscht hätte.

Grundsätzlich erscheint eine Versachlichung der Diskussion dringend notwendig, da Einzelhandel, auch was Shoppingcenter angeht, ein lokales Geschäft ist und insofern vor Ort und in der Region die Entscheidungen auf der Grundlage einer zielgerichteten Aufbereitung und Bewertung der standort-, wettbewerbs- und potenzielseitigen sowie auch betriebswirtschaftlichen Faktoren zu erfolgen haben. Ferner können auch fundierte retrospektive Betrachtungen und Fallstudien zu den Auswirkungen von in der Vergangenheit erfolgten Centeransiedlungen hilfreiche Beiträge für eine verbesserte Entscheidungsbasis bei dieser komplexen Thematik liefern. Dies wäre auch deshalb zu begrüßen, da bei der Centerentwicklung zunehmend auch mittelgroße und kleinere Städte im Fokus stehen. Sie sollten von vorhandenen Erfahrungen und Know-how profitieren können, da ihre verwaltungsseitigen Ressourcen limitierter als in den Großstädten sein dürfen.

Als eine Einzelhandels-Sonderform haben im abgelaufenen Jahr auch wieder die um die Jahrtausendwende heiß diskutierten Factory-Outlet-Center (FOC) auf sich aufmerksam gemacht. Mit den Centern in Wustermark bei Berlin, in Zweibrücken, Wertheim und Ingolstadt sind hierzulande in mehr als zehn Jahren allerdings lediglich vier FOCs entstanden. Einen Schwerpunkt der neueren Entwicklungen bildet Niedersachsen, wo in Wolfsburg der britische Betreiber OCI – nach dem erfolgreichen Verkauf des FOC in Zweibrücken – 2007 den ersten Bauabschnitt eröffnen will. Noch im Jahresverlauf 2007 will HMCM in Helmstedt ein weiteres FOC in den Markt bringen. Schließlich beabsichtigt Value Retail ergänzend zu den Objekten in Ingolstadt und Wertheim einen dritten Standort im niedersächsischen Barsinghen zu etablieren. Nach der zwischenzeitlichen Abkehr vom deutschen Markt ist zudem auch der unbestrittene europäische Marktführer McArthurGlen hier wieder aktiv. 2006 übernahm er zuerst das Management des B 5 Centers, jetzt geht im schleswig-holsteinischen Neumünster die erste eigene Projektentwicklung an den Start.

Was die gesetzlichen Rahmenbedingungen der Standortentwicklung im Einzelhandel angeht, so sind Veränderungen in zwei wichtigen Gesetzesbereichen zu berücksichtigen. Zum ersten ist die am 1. Januar 2007 in Kraft getretene Novelle des Baugesetzbuches

⁷ In Frankreich, Großbritannien, Spanien, den Niederlanden, Österreich, Dänemark und Schweden liegen die Vergleichswerte zwischen 200 m² bis hin zu deutlich über 300 m² pro Einwohner.

⁸ Dr. Oliver Weigel, Abteilung Grundsatzangelegenheiten der Stadtentwicklung, anlässlich einer DSSW-Veranstaltung am 13. Dezember 2006 in Leipzig.

anzusprechen. Hierdurch sollen einerseits durch deutlich beschleunigte Bebauungsplanverfahren Investitionen in den Innenstädten angeregt werden. Andererseits steht die Sicherung von zentralen Versorgungsbereichen (Innenstadt, Bezirks-, Stadtteil-, Nahversorgungszentrum) im Fokus, die durch neue Festsetzungsmöglichkeiten gemäß § 9 Abs. 2a für den unbeplanten Innenbereich nunmehr geschützt werden können. Hierfür ist das Vorliegen eines städtebaulichen Entwicklungs-/Einzelhandelskonzepts mit einer Bestimmung der zentralen Versorgungsbereiche eine wesentliche Voraussetzung.

Zum zweiten ist das durch die Föderalismusreform nunmehr in die Verantwortung der Bundesländer übergegangene Ladenschlussgesetz anzusprechen, das bereits bei einer Vielzahl von Bundesländern, z.B. in Berlin, Nordrhein-Westfalen oder Sachsen, im Sinne einer weiteren Liberalisierung mit einer weitgehenden Freigabe der Öffnungszeiten von Montag bis Samstag modifiziert worden ist. Weitere Gesetzesverabschiedungen stehen an. Der aktuellen Stand der Gesetzes-/Beschlusslage in den Bundesländern ist nachfolgender Übersicht zu entnehmen. Ein Festhalten am Status quo vor der Föderalismus-Reform ist danach aktuell lediglich für Bayern absehbar.

Die erweiterten Öffnungsmöglichkeiten werden bislang überwiegend vorsichtig bzw. in Pilotprojekten genutzt. Vorreiter sind u.a. Kaufland (viele Standorte montags bis samstags bis 22.00 Uhr) oder Ikea (montags bis freitags bis 21 Uhr, samstags bis 22 Uhr). Zahlreiche größere Handels- und auch Shoppingcenter-Betreiber testen an ausgewählten Standorten und Tagen längere Öffnungszeiten. Hierbei stehen insbesondere der lange Donnerstag (anknüpfend an die Tradition des ehemaligen Dienstleistungsabends), der Freitag und der Samstag im Fokus. Auch eine verstärkte Organisation von Events im Sinne von Mitternachtsshopping wie auch offenen Sonntagen scheint durchaus größere Perspektiven zu haben. Hilfreich ist in diesem Zusammenhang, wenn in Citys oder an anderen zentralen Einzelhandelsstandorten nicht alleine, sondern im Verbund mit anderen Einzelhandels- und Dienstleistungseinrichtungen sowie auch den öffentlichen Verkehrsbetrieben agiert wird. In dichter besiedelten Wohnquartieren werden darüber hinaus auch verbesserte Chancen für kleinere 24-Stunden-Nahversorger (wie die Büdchen aus dem Rheinland) als neue Konkurrenz im Convenience-Segment für die Tankstellen gesehen.

Abbildung 4.5: Ladenöffnungsgesetze (Ist/Soll) in den Bundesländern

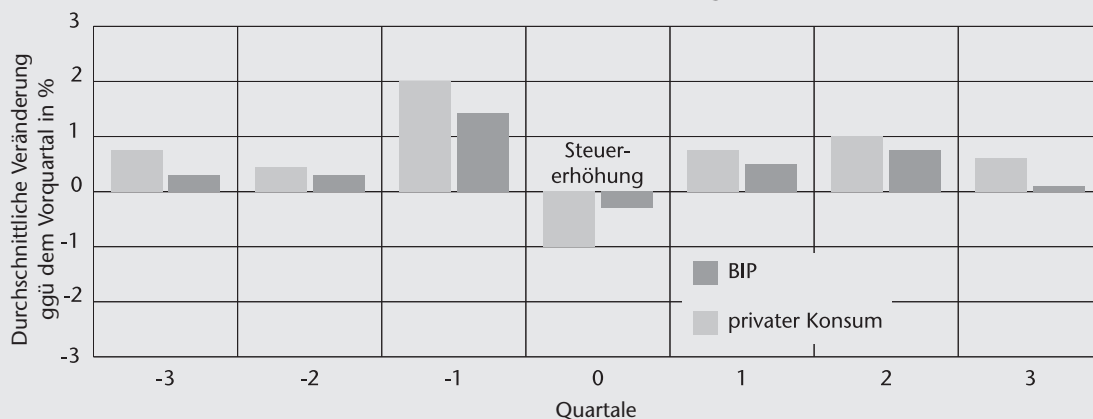
Eckdaten	Zeitpläne	Geplante Öffnung Werktag	Ausnahmeregelungen für Sonntage/Feiertage/Sonstiges
Baden-Württemberg	Gesetzentwurf liegt vor. Inkrafttreten ab 1.4.2007 geplant.	0.00 – 24.00 Uhr	Jährlich höchstens zwei bis drei Sonn- und Feiertage. In ausgesprochenen Sonderfällen 3. Verkaufssonntag. Ausnahmen u.a. für Apotheken, Tankstellen, Personenbahnhöfen, Kur-/ Erholungsorte etc. wie bisher (§§ 4, 6, 8 10 LSchlH)
Bayern	Keine Veränderung des derzeitigen Status.	–	–
Berlin	Neues Gesetz seit 17.11.2006 in Kraft.	0.00 – 24.00 Uhr	10 Sonntage im Jahr inkl. 4 Adventssonntage
Brandenburg	Neues Gesetz seit 29.11.2006 in Kraft	0.00 – 24.00 Uhr	6 Sonntage im Jahr inkl. 4 Adventssonntage Ausweitung von Öffnungszeiten für den Verkauf bestimmter Waren an Sonn- und Feiertagen Ausnahmen für Kurorte und Bäder
Bremen	Gesetzentwurf liegt vor. Inkrafttreten ab 1.4.2007 geplant.	0.00 – 24.00 Uhr	u.a. 4 Samstag aus besonderem Anlass. Ausnahmeregelung Apotheken, Tankstellen wie bisher: Öffnungen an allen Feiertagen möglich, Sortimenteinschränkung während der Ladenschlusszeit
Hamburg	Neues Gesetz seit 1.1.2007 in Kraft.	0.00 – 24.00 Uhr	u.a. max. 4 Sonntage/Jahr aus besonderem Anlass; weitere Sonntage bei besonderem Interesse möglich.
Hessen	Neues Gesetz seit 1.12.2006 in Kraft.	0.00 – 24.00 Uhr	u.a. 4 Sonntage/Jahr aus besonderem Anlass (bis 6 Std.), Genehmigung durch die Gemeinden, Regelung für Kurorte (an bis zu 40 Sonn- und Feiertagen, bis zu 8 Std.)
Mecklenburg-Vorpommern	Gesetzentwurf liegt vor.	0.00 – 24.00 Uhr	Höchstens 8 Sonn- und Feiertage; bei öffentlichem Interesse auch mehr. Die besondere Bäderregelung, die bereits in der Vergangenheit galt und sehr großzügig gehandhabt wurde, bleibt erhalten.
Niedersachsen	Gesetzentwurf liegt vor. Inkrafttreten geplant ab 1.4.2007	0.00 – 24.00 Uhr	4 Sonntage auf Antrag. Keine Öffnung am: Oster- und Pfingstsonntag, Karfreitag, Himmelfahrt, Volkstrauertag, Totensonntag, 1. und 2. Weihnachtsfeiertag, an den Adventssonntagen.
NRW	Neues Gesetz seit 21.11.2006 in Kraft.	0.00 – 24.00 Uhr	4 Sonntage nach Genehmigung. Weitere Sonntage bei öffentlichem Interesse möglich. u.a. in Ausflugsgebieten u.Ä. mit Fremdenverkehr Sonn-/Feiertage bis zu 40 Tage (8 Stunden) möglich für Blumen, Zeitungen, Waren zum sofortigen Verzehr und Tabakwaren sowie ortstypische Waren.
Rheinland-Pfalz	Neues Gesetz seit 29.11.2006 in Kraft.	6.00 – 22.00 Uhr. Verlängerung an bis zu 8 Werktagen bis 6.00 Uhr, vor Sonn- und Feiertagen nur bis 24.00 Uhr	4 Sonntage nach Genehmigung. Weitere Sonntage bei öffentlichem Interesse möglich. u.a. Bahnhöfe, Flughäfen, Häfen unbeschränkt, am 24.12. bis 17.00 Uhr Waren des täglichen Gebrauchs und Geschenkartikel.
Saarland	Neues Gesetz seit 24.11.2006 in Kraft.	6.00 – 22.00 Uhr, ein Werktag/Jahr von 6.00 – 24.00 Uhr	4 Sonntage nach Anzeige. Weitere Sonntage bei öffentlichem Interesse möglich.
Sachsen	Neues Gesetz seit 1.12.2006 in Kraft.	6.00 – 22.00 Uhr, an 5 Werktagen/Jahr rund um die Uhr. Entscheidung durch Unternehmen.	4 Sonntage im Jahr Ausnahmeregelung für Kur- und Erholungsorte.
Sachsen-Anhalt	Neues Gesetz seit 30.11.2006 in Kraft.	0.00 – 24.00 Uhr, Samstag bis 20.00 Uhr	4 Sonn- oder Feiertage im Jahr. Weitere Sonntage bei öffentlichem Interesse möglich.
Schleswig-Holstein	Neues Gesetz seit 1.12.2006 in Kraft.	0.00 – 24.00 Uhr	An 4 Sonn- oder Feiertagen im Jahr. Weitere Sonntage bei öffentlichem Interesse möglich. U. a. für Tankstellen, Personenbahnhöfe, Flughäfen, Fährhäfen sowie für Kur-/Erholungsorte, § 9 Sonderregelung durch Verordnung
Thüringen	Neues Gesetz seit 1.12.2006 in Kraft.	0.00 – 24.00 Uhr	An 4 Sonn- oder Feiertagen im Jahr. U. a. 4 Sonn-/Feiertage jährlich, bis zu 6 Std. Weitere Sonntage bei öffentlichem Interesse möglich. Kur-, Ausflugsorte etc. bis zu 6 Std., zusätzl. Regelung durch Landkreise

4.2 Prognose 2007

Zum Jahresbeginn 2007 stellen sich die Einzelhandelsperspektiven insgesamt deutlich besser dar, als dies noch vor einem Jahr mit der Aussicht auf die kräftige Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresbeginn zu erwarten gewesen war. Hierfür ist der deutlich verstärkte, nunmehr auch auf die Inlandsnachfrage und den Arbeitsmarkt übergesprungene Konjunkturschub verantwortlich.

Vor diesem Hintergrund ist nicht davon auszugehen, dass der private Konsum und in der Folge auch der Einzelhandelsumsatz 2007 nachhaltig einbrechen werden. Allerdings kann für den Einzelhandel eine konjunkturelle Delle im 1. Quartal praktisch als sicher angesehen werden. Sie resultiert aus vorgezogenen Einkäufen der Verbraucher vor allem von höherwertigen Konsumgütern und wird die Marktteilnehmer nicht überraschen.

Abbildung 4.6: Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt und privatem Konsum im zeitlichen Umfeld von Mehrwertsteuererhöhungen*



* 1978, 1979, 1983, 1993 und 1998 © Immobilien Zeitung; Quelle: Citygroup

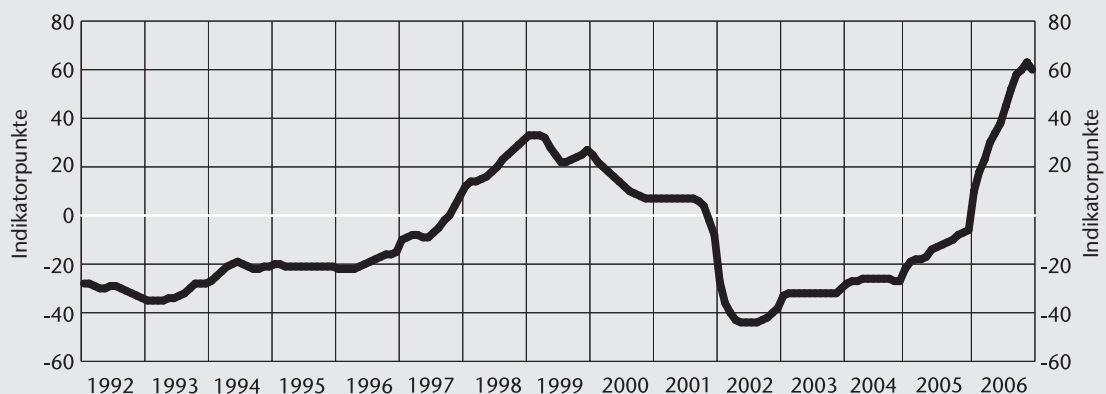
Gemäß dem von der GfK monatlich erhobenen Konsumklima-Index, der als Frühindikator für die zukünftigen Einzelhandelsumsätze angesehen wird, war im Dezember die Stimmung der Verbraucher auf einem im Vergleich zu den letzten Jahren hohen Niveau. Dies rührte insbesondere von einer positiven Konjunktureinschätzung und einer hohen Anschaffungsneigung her, wohingegen die Einkommenserwartungen deutlich gedämpft waren. Von daher ist es als wahrscheinlich anzusehen, dass die Einzelhandelsumsätze ab dem Frühjahr wieder das Vorjahresniveau leicht überschreiten werden. Der Handel wird an den für das Gesamtjahr prognostizierten Einkommens- und Beschäftigungszuwächsen (verfügbares Einkommen nominal +2,5%, Erwerbstätige +250.000) – wenn auch unterproportional – profitieren.

Insgesamt werden die Einzelhandelsumsätze wertmäßig zwischen rd. 0,5% und rd. 1,5% zulegen können. Bezogen auf die verschiedenen Sortimente fallen die Differenzierungen diesmal wieder etwas geringer aus. Aufgrund der Sondereffekte des Jahres 2006 werden allerdings die Bereiche Technik sowie Möbel und Einrichtungsgegenstände branchenweit nominal rückläufige Umsätze hinnehmen müssen.

Generell ist zu berücksichtigen, dass die Einzelhandelspreise etwas stärker als in den Vorjahren zunehmen werden, da die Unternehmen bei den Produkten, die mit dem Nor-

malsatz versteuert werden,⁹ versuchen werden, die Erhöhungen auf die Verbraucher zu überwälzen.¹⁰ Angesichts der Erfahrungen aus der Vergangenheit und dem weiterhin ausgesprochen hohen Wettbewerbsgrad im Einzelhandel steht zu erwarten, dass die Einzelhandelspreise 2007 insgesamt in einer Größenordnung von etwa 1,5% steigen werden. Aufgrund dieser voraussichtlich nur partiellen Überwälzung geht von der Mehrwertsteuererhöhung tendenziell ein merklicher Druck auf die Handelsspanne bzw. Erträge aus, den die Betriebe versuchen werden, anderweitig (Wareneinsatz/-umschlag, Personal, Miete) aufzufangen.

Abbildung 4.7: GfK-Indikator Anschaffungsneigung*



* geglättete Werte
© Immobilien Zeitung;

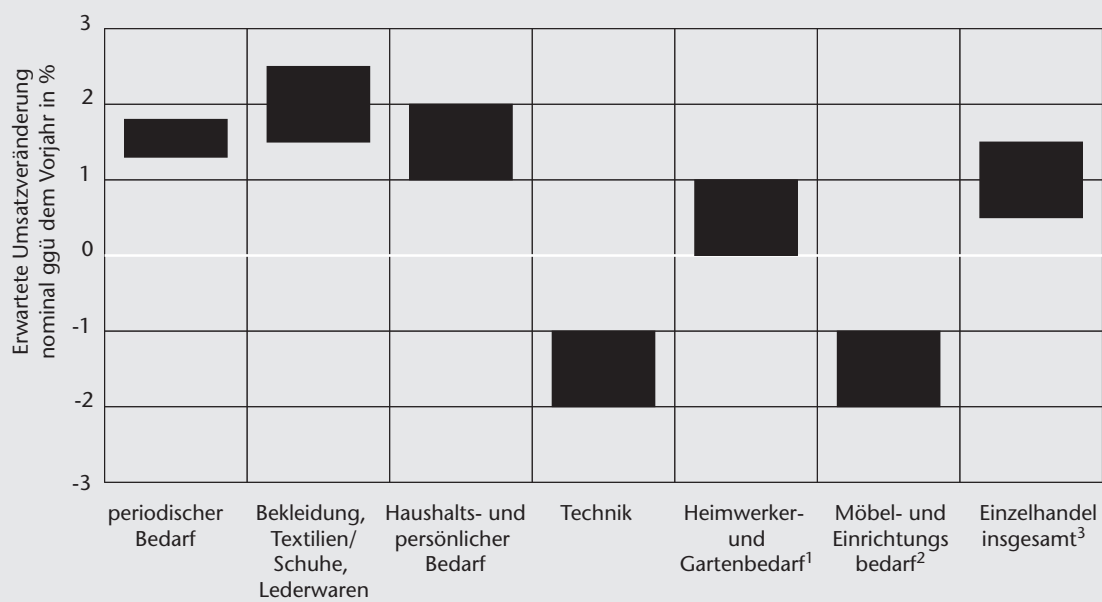
Quelle: Verbraucherumfrage der EU-Kommission, Indikatorberechnung GfK Marktforschung

In realer Rechnung stellt sich der Einzelhandelsumsatz mit Blick auf die prognostizierte Steigerung der Einzelhandelspreise bestenfalls stagnierend oder geringfügig rückläufig dar. In längerfristiger Perspektive – über 2007 hinaus – haben sich die Vorzeichen für die Branche aufgrund der verbesserten Struktur des Wirtschaftswachstums gerade auch für die Konsumwirtschaft und den Einzelhandel signifikant verbessert, sodass von daher dann auch wieder ein echtes Umsatzwachstum möglich ist.

⁹ Nicht bei den dem ermäßigten Satz von 7% unterliegenden Waren wie u.a. Lebensmittel, Bücher.

¹⁰ Ein Teil der Erhöhungen dürfte bereits 2006 gelaufen sein. Das Gros wird aber erst 2007 wirksam. Darüber hinaus wird auch versucht, Teile der Mehrwertsteuererhöhungen beim Einkauf durch Kürzung der Einkaufskonditionen (der eigenen Marktmacht entsprechend sicher mit unterschiedlichem Erfolg) bei den Herstellern „einzusammeln“.

Abbildung 4.8: Umsatzerwartungen im deutschen Einzelhandel 2007. Angaben in Bandbreiten von ... bis ... %.



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 GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

4.3 Stadtprofile

4.3.1 Einzelhandelsmarkt Berlin

Der Einzelhandel in der Bundeshauptstadt Berlin (rd. 3,4 Mio. Einwohner) entwickelt sich weiterhin dynamisch, und die Stadt bleibt der übergeordnete Versorgungsstandort für die gesamte Metropolregion. Dies belegt u.a. ein Blick auf die maßgeblichen ökonomischen Eckdaten des Berliner Einzelhandels. So setzte sich der stetige Anstieg der Verkaufsflächenausstattung auch im Jahr 2006 fort, und es bestehen nun bereits über 4,3 Mio. m² Verkaufsfläche in der Bundeshauptstadt. Auf diesen wurden im Jahr 2006 Einzelhandelsumsätze von über 16,8 Mrd. Euro generiert. Dies entspricht einem Plus gegenüber dem Vorjahr von deutlich über 3%. Bei gleichzeitig minimal gesunkener Kaufkraftkennziffer (95,6) ist die Einzelhandelszentralität um immerhin knapp 2 Punkte auf 108 angestiegen.

Den sehr dynamischen Einzelhandelsmarkt Berlin bilden aber vor allem die vielfältigen Projekte und Planvorhaben sowie auch die bereits 2006 an den Markt gekommenen Vorhaben ab. Dass hierbei u.a. die Zentrumsbereiche Ost und West einen Schwerpunkt der Entwicklung darstellen, ist auch aus stadtstrukturellen Aspekten zu begrüßen.

So dürfte etwa der Alexanderplatz u.a. durch die Neueröffnung der Galeria Kaufhof, das sanierte Berolinahaus (C&A) sowie die nun für das Jahr 2007 avisierte Eröffnung des Einkaufszentrums Alexa (rd. 54.000 m² Mietfläche) der Sonae-Sierra-Gruppe seine Einzelhandelsbedeutung nachhaltig stärken und ausbauen können.

Gleiches gilt für den Ku'damm, auch wenn hier der Wegfall der Fernbahnhofsfunction des Bahnhofs Zoo zu verkraften war. Nach wie vor ist dieser aber die erste Einzelhandelsadresse der Bundeshauptstadt mit einer Vielzahl an Flagship-Stores. Die Modernisierung und Erweiterung des Europa-Centers sowie zahlreiche weitere Vorhaben werden hier zusätzliche Impulse setzen. Dies dürfte auch für die im Bau befindlichen Wilmersdorf Arcaden (rd. 25.000 m² Mietfläche) der Essener mfi in der Wilmersdorfer Straße gelten, die im Herbst 2007 eröffnet werden sollen.

Einen Entwicklungsbrennpunkt stellt 2006 und 2007 insbesondere die Schlossstraße in Steglitz-Zehlendorf dar. Der Eröffnung der Centeranlage Das Schloss (H.F.S., rd. 30.000 m² Mietfläche) soll Anfang 2007 das Schloss-Straßen-Center (Tenkhoff Properties, rd. 16.600 m²) folgen. Darüber hinaus sind auch der Umbau und die Erweiterung des Forum Steglitz (Bestand rd. 32.000 m²) sowie der alten Karstadt- (wird zum Premium-Haus ausgebaut) und Wertheim-Gebäude (Multi Development) projektiert. An der Ecke Ahornstraße wird zudem ein weiterer Neubau (Woolworth) entstehen. Für einen entsprechenden Rahmen will der Bezirk durch die Verbesserung der Aufenthaltsqualität der Straße sorgen.

Eine Vielzahl weiterer Projekte ist in der Pipeline; diese werden dafür sorgen, dass die nachhaltige Modernisierung der Einzelhandelsflächen und die sehr hohe Entwicklungsdynamik in Berlin sowie auch die Diskussion um Sinn und Nutzen der Vorhaben anhalten werden; ausgewählte Stichworte in diesem Kontext sind Möbel Neubert (Kurfürstendamm), O² Arena und Umfeldentwicklung am Ostbahnhof, Tempelhofer Hafen und Rathaus-Passagen am Tempelhofer Damm, Flughafen Tempelhof, die Riesenrad-Diskussion und das Ring-Center III (Frankfurter Allee).

Eine positive Rolle für den Einzelhandel dürfte die herausgehobene Funktion Berlins als Tourismusmetropole spielen. In diesem Kontext hat die Bundeshauptstadt sehr schnell die sich aus der Förderalismusreform ergebenden Chancen durch die Länderzuständigkeit bei den Ladenöffnungszeiten ergriffen. Bereits zum Weihnachtsgeschäft wurden die Beschränkungen der Ladenöffnungszeiten zwischen Montag und Samstag aufgehoben. Welche strukturellen Effekte daraus erwachsen werden, werden die nächsten Monate und Jahre zeigen.

Alles in allem ist auch für das Jahr 2007 mit einer weiterhin positiven Einzelhandelsentwicklung in Berlin zu rechnen, wobei – abgesehen von den B- und Stadtteillagen – von einer insgesamt stabilen Mietentwicklung im Bereich der Einzelhandelsimmobilien auszugehen ist.

Abbildung 4.9: Einzelhandelsstandort Berlin

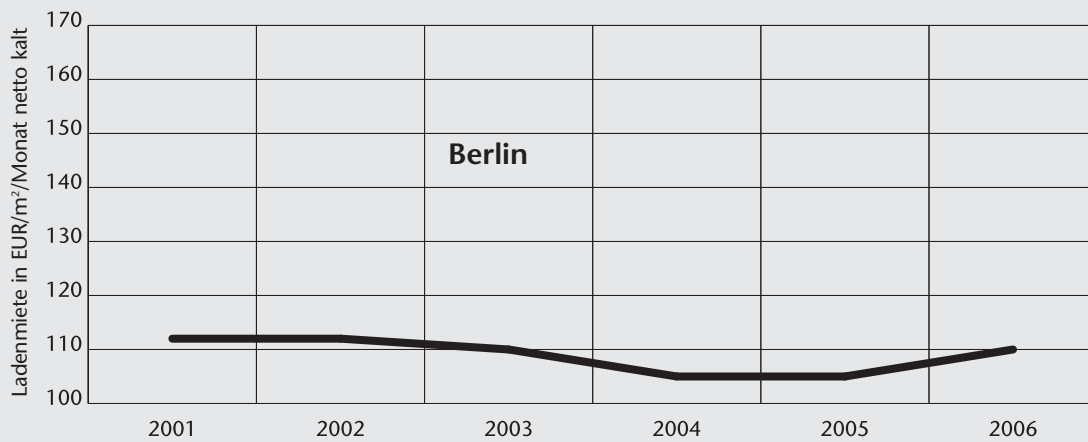
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	105,2	99,0	95,7	95,6	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	15.550	16.200	16.250	16.830	+
Einzelhandelszentralität	92,3	104,7	106,2	108,0	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.070	4.100	4.225	4.327	+
davon in der City (in 1.000 m ²) ³	275	419	419	443	++
(in %)	rd. 13	rd. 10	rd. 10	rd. 10	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	0,6	1,2	1,2	1,3	+
Ladenmieten ⁴		2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		95 – 105	95 – 105	100 – 110	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		170 – 180	170 – 180	175 – 185	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²		30 – 50	25 – 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 GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Abbildung 4.10: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

4.3.2 Einzelhandelsmarkt Düsseldorf

Die Landeshauptstadt Nordrhein-Westfalens (rd. 575.000 Einwohner) verzeichnete im Jahr 2006 – abgesehen von einer leicht auf 113,8 gesunkenen Kaufkraftkennziffer – insgesamt eine recht positive Entwicklung. So erzielte die Rheinmetropole merkbliche Zuwächse beim städtischen Einzelhandelsumsatz und konnte diesen im vergangenen Jahr auf rd. 4 Mrd. Euro (rd. +3,4%) steigern. Ebenso erfreulich ist der Anstieg der Zentralitätskennziffer (127,5), die im Vergleich mit den Werten der anderen dargestellten Metropolen trotz der ausgeprägten Wettbewerbssituation im Umfeld der Landeshauptstadt einen Platz im oberen Rankingbereich bedeutet.

Insgesamt hat die Verkaufsflächenausstattung der Stadt weiter zugenommen und beträgt aktuell rd. 822.000 m². Maßgeblich dazu beigetragen haben u.a. die Eröffnungen des Gartenmarkts Dehner (gegenüber dem neuen Eisstadion) sowie des Bauhaus Baumarkts im Stadtteil Reisholz an der Reisholzer Bahnstraße. Auffallend ist, dass es in der Innenstadt im vergangenen Jahr keinen weiteren Flächenzuwachs gab. Die innerstädtische Verkaufsfläche nahm sogar leicht ab; sie beläuft sich aktuell auf rd. 322.000 m², was u.a. auf die Schließungen von Breuninger/Heinemann und Hettlage zurückzuführen ist, jedoch in naher Zukunft angesichts der geplanten Neuentwicklungen für diese Standorte wieder ausgeglichen werden dürfte.

Die Mietpreisentwicklung in den Top-Lagen (1a und 1b) war positiv und erreichte 2006 Spitzenwerte von rd. 200 bis 210 Euro/m².

Bezüglich aktueller Einzelhandelsplanungen ist zu konstatieren, dass auch 2006 die Diskussionen über das von der mfi geplante Shoppingcenter im Stadtteil Bilk, die Düsseldorf Arcaden (Netto-Verkaufsfläche: 20.300 m²), fortgeführt wurden. Ende Juni hat der Rat der Stadt den Bebauungsplan letztendlich beschlossen, so dass mit einer Eröffnung des von der mfi entwickelten Centers im Herbst 2008 gerechnet werden kann.

Neben der Arcaden-Diskussion prägten die öffentliche Wahrnehmung der städtischen Einzelhandelsszene auch die Auseinandersetzungen um den Ausbau der Wehrhahnlinie mitten durch die Düsseldorfer Innenstadt, für den der Rat der Stadt den Bau- und Finanzierungsbeschluss gefasst hat. Bei diesem Vorhaben handelt es sich um einen Ausbau des bestehenden Stadtbahnnetzes, das die östlichen und südlichen Stadtteile mit der Innenstadt verknüpfen soll und weitere Anbindungen mit dem U-Bahnhof Heinrich-Heine-Allee und den S-Bahnhöfen Bilk und Wehrhahn vorsieht, was jedoch angesichts der umfangreichen Bauarbeiten zu beachtlichen Umsatzeinbußen für die in der Nähe der Baumaßnahmen situierten Einzelhandelsbetriebe führen dürfte.

Hinsichtlich weiterer Wettbewerbsentwicklung im Umland der Landeshauptstadt sind vor allem zwei Großprojekte aufzuführen. Zum einen handelt es sich um das von der ECE geplante Shoppingcenter in Essen am Limbecker Platz (rd. 70.000 m² VKF), für das im Mai 2006 der Baustart erfolgte und dessen Eröffnung für 2008/2009 angegeben wird. Das zweite Großprojekt ist das von Multi Development projektierte Forum Duisburg (Handelsfläche rd. 57.000 m²), für das die Bau- bzw. Abrissarbeiten bereits im September 2005 begonnen haben.

Für die Zukunft bleibt abzuwarten, wie sich diese beiden Großprojekte im erweiterten Wettbewerbsumfeld der Stadt sowie die Etablierung der Düsseldorf Arcaden in Düsseldorf-Bilk auf den gesamtstädtischen Düsseldorfer Einzelhandel auswirken werden.

Mit Blick auf das vergangene Jahr kann der Stadt alles in allem eine insgesamt stabile bis positive Entwicklung attestiert werden, und auch für das kommende Jahr stehen die Vorzeichen insbesondere in puncto Einzelhandelsumsatzentwicklung und Mietpreisentwicklung stabil bis günstig.

Abbildung 4.11: Einzelhandelsstandort Düsseldorf

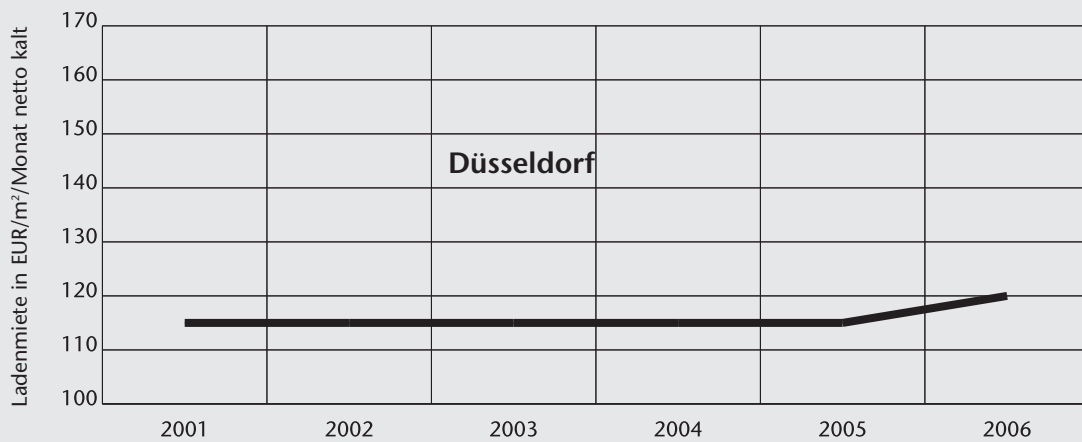
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	118,5	118,0	114,7	113,8	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	3.700	3.880	3.870	4.000	+
Einzelhandelszentralität	116,9	124,5	124,8	127,5	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche ³ (in 1.000 m ²)	730	810	810	822	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	250	330	328	322	0
(in %)	rd. 34	rd. 41	rd. 41	rd. 39	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,4	1,4	1,4	0
Ladenmieten ⁴		2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		105 – 115	105 – 115	110 – 120	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		190 – 200	195 – 205	200 – 210	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ in EUR/m ²		60 – 80	65 – 85	80 – 100	++

-- = < -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 GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Abbildung 4.12: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

4.3.3 Einzelhandelsmarkt Frankfurt am Main

Als wichtigster Kristallisationspunkt in der prosperierenden Rhein-Main-Region verzeichnete die Finanz- und Dienstleistungsmetropole Frankfurt am Main (rd. 650.000 Einwohner) im abgelaufenen Jahr insgesamt recht positive Entwicklungen. So konnte die Stadt ihren Einzelhandelsumsatz merklich um immerhin knapp 6% auf rd. 3,9 Mrd. Euro steigern, was insbesondere auf innerstädtische Neustrukturierungen sowie Discounter- und Fachmarktneuansiedlungen zurückzuführen war. Insgesamt hat die Verkaufsfläche in der Stadt auf 987.000 m² zugenommen.

Während die Kaufkraftkennziffer signifikant auf 106 stieg, verbesserte sich die Zentralität nur um einen Zehntelpunkt auf 117,3. Letzteres bringt die sehr ausgeprägte regionale Wettbewerbssituation zum Ausdruck.

Vor dem Hintergrund einer ausgesprochen hohen Flächennachfrage, die von dem kurzfristig zur Verfügung stehenden Angebot nicht adäquat befriedigt werden konnte, sind die Frankfurter Ladenmieten 2006 signifikant gestiegen.

An Einzelhandelsprojekten steht für die Zukunft noch einiges zu erwarten. An der Spitze steht hier sicherlich nach wie vor das vom niederländischen Bouwfonds an der Zeil/ Eschersheimer Straße vorangetriebene Projekt FrankfurtHochVier (rd. 48.500 m² Mietfläche), das im Jahr 2008 eröffnet werden soll. Hier haben sich jüngst erste Magnetmieter konkretisiert: So sind u.a. der größte Saturn-Technik-Fachmarkt der Region sowie ein Rewe-Verbrauchermarkt und Anson's mittlerweile gesetzt. Ebenfalls 2008 in der Frankfurter City soll an der Konstablerwache im so genannten Bienenkorbhaus ein neuer Görtz Flagship-Store auf rd. 2.400 m² eröffnen. Weiterhin plant Kaufhof eine Erweiterung seines umsatzstarken Hauses an der Zeil.

Außerhalb der Innenstadt soll bereits Anfang 2007 in Nieder-Eschbach neben dem 2006 eröffneten Hornbach Bau- und Gartenmarkt Ikea mit einer rd. 18.000 m² großen Filiale in den Markt treten. In dem komplett neu in der Entstehung befindlichen Stadtquartier

Riedberg soll bis 2008 das Riedberg-Zentrum zur Sicherung der Nahversorgung etabliert werden. In der längeren Perspektive werden zudem am Frankfurter Flughafen, u.a. im Rahmen des Airrail-Centers, weitere neue Einzelhandelsflächen entstehen.

Bereits seit längerem in der Planung, aber immer noch nicht weiter konkretisiert sind die Planungen für ein Shopping- und Entertainment-Center im Frankfurter Europa-Viertel sowie für ein weiteres Shopping-/Fachmarktzentrum im Honsell-Dreieck im Umfeld des neuen Standorts der Europäischen Zentralbank am Ostbahnhof. Beide Projekte „schweben“ weiterhin über der Stadt.

Hinsichtlich der weiteren Wettbewerbsentwicklung im Frankfurter Umland werfen hier nach der erfolgten Eröffnung von Mann-Mobilia in Eschborn (rd. 40.000 m²) insbesondere Shoppingcenterplanungen ihre Schatten voraus. Neben der 2007 in Wiesbaden anstehenden Eröffnung des Liliencarrées (Multi Development) mit rd. 27.000 m² Mietfläche und des Luisenforums (rd. 20.000 m², Eschfonds) ist hier vor allem auf das von dem portugiesischen Entwickler Sonae Sierra projektierte rd. 40.000 m² große Einkaufszentrum hinzuweisen, das 2008 vor den Toren Darmstadts eröffnen soll. Schließlich soll in naher Zukunft das sehr erfolgreich im Markt positionierte Main-Taunus-Zentrum um rd. 10.000 m² erweitert werden.

Insgesamt ist für 2007 in Frankfurt von weiter leicht steigenden Umsätzen sowie gewissen Mietpreisanhebungen auszugehen.

Abbildung 4.13: Einzelhandelsstandort Frankfurt am Main

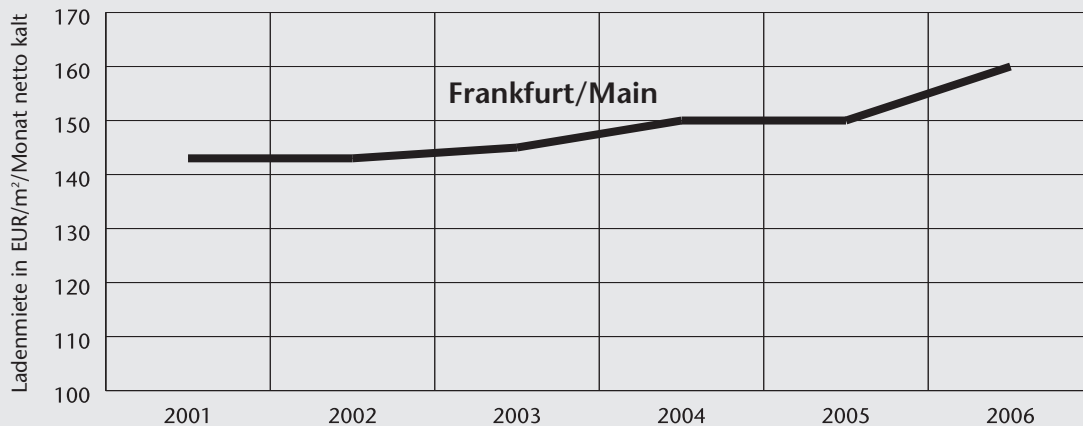
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	113,9	106,2	102,8	106,0	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	3.710	3.640	3.680	3.890	+
Einzelhandelszentralität	106,2	115,5	117,2	117,3	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	875	965	965	987	0
davon in der City (in 1.000 m ²)	220	224	224	223	0
(in %)	rd. 25	rd. 23	rd. 23	rd. 23	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	1,5	0
Ladenmieten ³		2004	2005	2006	2006 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		140 – 150	140 – 150	150 – 160	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		200 – 210	205 – 215	210 – 220	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁴ in EUR/m ²		50 – 70	55 – 75	65 – 85	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. Apothekeumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk; ³ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; ⁴ Umfeld Schillerstraße

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Abbildung 4.14: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

4.3.4 Einzelhandelsmarkt Hamburg

Das Motto „Metropole Hamburg – Wachsende Stadt“ hat sich die Einzelhandelsszene in der Freien und Hansestadt Hamburg (rd. 1,7 Mio. Einwohner) offensichtlich sehr zu Herzen genommen. Hamburg hat seine Position als übergeordneter Einzelhandelsstandort für die Metropolregion weiter gefestigt.

So stieg der 2006 generierte Einzelhandelsumsatz in Hamburg erstmals auf deutlich über 10 Mrd. Euro, und auch die Entwicklung der persönlichen Einzelhandelskaufkraft (106,1) zeigt, nach einer Delle im letzten Jahr, wieder nach oben. Die Zentralität der Hansestadt ist in diesem Kontext mit 116,7 praktisch stabil geblieben.

Mit der Fertigstellung verschiedener größerer Projekte im Herbst 2006 ist die Verkaufsflächenausstattung noch einmal deutlich gestiegen, so dass diese neuen Flächen erst einmal in den Markt wachsen müssen.

In der zunehmend schärfer geführten Diskussion um die Bedeutung und die Integration von Shoppingcentern bietet Hamburg auch jenseits dieser reinen Zahlenbasis einige sehr positive Beispiele. Der innerstädtische Einzelhandel konnte sich stark profilieren und auch seinen Anteil an der städtischen Verkaufsfläche wieder steigern. Hier hat neben der Neugestaltung des Neuen Walls und des Jungfernstiegs insbesondere auch die im Herbst 2006 eröffnete Europa-Passage (rd. 30.000 m² Mietfläche) einen großen Anteil als gelungenes Scharnier zwischen City Ost und City West.

Für die Zukunft ist zu wünschen, dass auch für den Domplatz, den Übergang zum zukünftig dritten Pol der Innenstadt, dem Überseequartier in der Hafencity (mit dann über 50.000 m² Einzelhandelsfläche), eine ähnlich überzeugende Lösung gelingt. Aber auch jenseits der Innenstadt ist eine Stärkung der Zentren zu sehen. So hat sich etwa die städtebauliche Entwicklung im Bezirksentlastungszentrum Poppenbüttel über die Grenzen des Einkaufszentrums AEZ ausgedehnt. Es haben sich hier verschiedene Funktionen von Gastronomie über Meridian, Banken und Ärzte bis hin zu Einzelhandel angesiedelt, so dass ein insgesamt gut angenommenes, belebtes Zentrum entstanden ist. Mittel-

punkt bleibt das Einkaufszentrum AEZ, dessen Erweiterungsflächen (rd. 17.000 m² Handelsfläche) im Herbst 2006 eröffnet wurden.

Auch für das Bezirkszentrum Bergedorf stehen Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung auf dem Programm. Mit ersten Bauarbeiten für das langjährig diskutierte neue Center am ZOB (Fundus, zusätzliche neue Verkaufsfläche gut 16.000 m²) wurde begonnen, in das zukünftig auch das in die Jahre gekommene City-Center Bergedorf im Rahmen einer Modernisierung einbezogen werden soll. Zusätzlich soll durch ein BID der tradierte Bereich um das Sachsen-Tor gestärkt werden, so dass insgesamt die übergeordnete Funktion des Bezirkszentrums gestärkt werden dürfte.

Aber auch an anderer Stelle werfen größere Vorhaben ihre Schatten voraus. So soll u.a. das Rahlstedt-Center (rd. 19.000 m² Mietfläche) durch die mfi grundlegend neu strukturiert werden, womit für das Bezirksentlastungszentrum Rahlstedt dringend benötigte Entwicklungsimpulse gesetzt werden könnten.

Nicht ganz unproblematisch entwickelt sich dagegen der Bereich um das Einkaufszentrum Hamburger Straße (ehemals einschließlich Karstadt rd. 47.000 m² Mietfläche), aus dem sich nach P&C auch Karstadt Anfang 2007 zurückgezogen hat. Es bleibt spannend, wie die Neuausrichtung dieser mit großem Flächenpotenzial ausgestatteten Centeranlage aussehen wird.

Außerhalb der Hamburger Zentren entwickelt sich vor allem die Baumarkt- und Möbelausszene, wobei u.a. mit dem projektierten großflächigen Vorhaben Höffner in Eidelstedt bisher in die Umlandgemeinden abfließende Kaufkraft gebunden werden soll.

Daneben sind aber auch hier zahlreiche Discounter und Fachmärkte aktiv, die in typischer Weise die Nahversorgungsstrukturen prägen. Zu erwähnen ist in diesem Kontext auch das nach Umbau wiedereröffnete Fachmarktzentrum Nedderfeld.

Insgesamt lässt sich für Hamburg eine Stärkung der Funktion als Versorgungsmittelpunkt innerhalb der Metropolregion mit einer Profilierung der Zentrenstrukturen festhalten, wobei insbesondere von der Innenstadt starke Impulse ausgehen. Auch für 2007 steht eine Fortsetzung dieser Tendenzen zu erwarten. Die Mieten, deren Niveau im vergangenen Jahr gestiegen ist, werden stabil gesehen.

Abbildung 4.15: Einzelhandelsstandort Hamburg

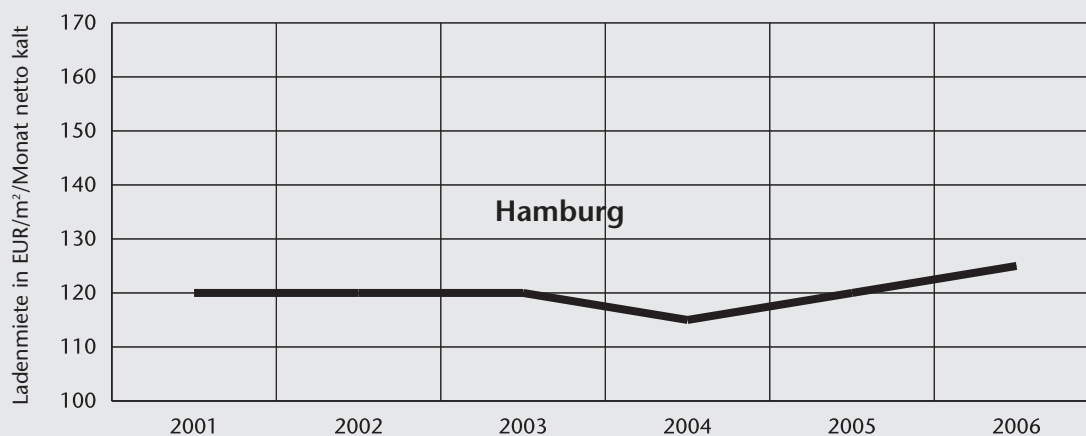
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	112,8	106,5	105,0	106,1	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	9.765	9.800	9.930	10.360	+
Einzelhandelszentralität	111,0	115,1	116,6	116,7	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	2.025	2.370	2.382	2.433	+
davon in der City (in 1.000 m ²) ³	297	287	283	305	0
(in %)	rd. 15	rd. 12	rd. 12	rd. 13	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,2	1,4	1,4	1,4	0
Ladenmieten ⁴		2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		105 – 115	110 – 120	115 – 125	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		205 – 215	210 – 220	215 – 225	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁵ 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 Aufgrund der Ergebnisse aktueller Vor-Ort-Erhebungen auch für die Vorjahre gegenüber den vorherigen Frühjahrsgutachten verändert; ⁴ Angaben für Ladenlokale in einer Größenordnung bis zu 100 m² Mietfläche, Monatsmiete, netto, kalt; ⁵ Colonnaden/Gerhofstraße

© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Abbildung 4.16: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

4.3.5 Einzelhandelsmarkt Köln

Die Einzelhandelsszene der rheinischen Metropole Köln (rd. 983.000 Einwohner), der größten Stadt Nordrhein-Westfalens, verzeichnete im Jahr 2006 eine überaus positive Entwicklung, die sich in den einzelhandelsrelevanten Eckdaten der Stadt entsprechend widerspiegelt. So konnte die Stadt Köln ein insgesamt leichtes Verkaufsflächenwachstum auf insgesamt rd. 1.517.000 m² verbuchen, was einer Zunahme von gut 2% gegenüber 2005 entspricht. Verantwortlich für diese positive Entwicklung zeichneten zahlreiche Neueröffnungen wie die eines Bauhaus Bau- und Gartenmarktes in Köln-Porz (rd. 15.000 m²), eines Kaufland SB-Warenhauses (frühere Bauhaus-Immobilie, rd. 5.000 m²) im Stadtteil Mülheim, verschiedener Lebensmitteldiscounter und zweier Supermärkte. Einen bedeutenden Beitrag zur insgesamt gestiegenen Verkaufsflächenausstattung in Köln leistete auch das in der Kölner Innenstadt im Frühjahr 2006 eröffnete Outdoor-Geschäft Globetrotter im früheren Olivandenhof.

Insgesamt konnte der Kölner Einzelhandel seinen Gesamtumsatz merklich um gut 4% auf rd. 6,4 Mrd. Euro steigern. Entsprechend positiv entwickelte sich auch – bei einem marginalen Rückgang der GfK-Kaufkraftkennziffer auf 107,8 Punkte – die gesamtstädtische Einzelhandelszentralität, deren Index-Wert um fast zwei Punkte auf beachtliche 125,7 Punkte gestiegen ist. Damit stellt die Stadt Köln ihre weit über das Stadtgebiet ausstrahlende hohe Attraktivität als Einzelhandelsstandort abermals eindrucksvoll unter Beweis.

Die nach wie vor hohe Nachfrage nach Einzelhandelsflächen in Top-Lagen spiegelt sich in leicht gestiegenen durchschnittlichen Ladenmieten in 1a- und 1b-Lagen wider.

Eine weitere Dynamik in der Entwicklung der Stadt Köln steht auch mit Blick auf derzeit anstehende Einzelhandelsplanungen zu erwarten. Was den Baumarkt-Bereich anbelangt, wurde das Planrecht für einen rd. 20.000 m² Verkaufsfläche umfassenden Bauhaus-Baumarkt in Köln-Kalk geschaffen.

Im Kölner Stadtteil Poll soll der Cologne Businesspark um ein SB-Warenhaus (rd. 5.500 m²) sowie um weitere Einzelhandelsflächen in der Größenordnung von rd. 8.000 m² (davon rd. 1.000 m² im Praktiker-Baumarkt) erweitert werden.

Am Kölner Waidmarkt ist im Bereich des ehemaligen Polizeipräsidiums die Errichtung eines Vollsortimenters mit rd. 1.500 m² Verkaufsfläche vorgesehen. Weiterhin sollen Büroflächen sowie ein Hotel realisiert werden. Der Baubeginn ist für Ende 2007 avisiert. Positiv beschieden wurde der Neubau eines Kaufland SB-Warenhauses (rd. 4.000 m² Verkaufsfläche) im Kölner Stadtteil Merheim.

Weiterhin ist auf eine Einzelhandelsplanung im Bereich des Medienzentrums Coloneum zu verweisen, die in einem Zeithorizont bis 2008 die Errichtung von rd. 5.000 m² Verkaufsflächen vorsieht.

Derzeit zurückgestellt bzw. politisch diskutiert werden die Projekte Rhein-Colonaden in Porz-Mitte (rd. 10.000 m² Einzelhandel geplant) bzw. die Erweiterung des von der ECE geleiteten Rhein-Centers in Köln-Weiden. Weiterhin noch nicht entschieden ist auch die Realisierung eines Ikea-Möbelhauses mit Furniture Competence Center (FCC) in Köln-Ossendorf (rd. 25.500 m² Verkaufsfläche Möbelhaus, 15.000 m² Verkaufsfläche FCC).

Auch die Einzelhandelsentwicklungen im Kölner Umland bleiben nach wie vor spannend. Erst kürzlich öffnete in Brühl das Fachmarktzentrum Giesler-Galerie (ILG Fonds) seine Pforten. Weiterhin bestehen Centerplanungen u.a. für Bergisch Gladbach (Fachmarktzentrum RheinBerg-Passagen), in Gummersbach (Forum Gummersbach, HBB) sowie in Leverkusen (Einkaufs- und Dienstleistungszentrum Rathaus-Galerie durch die ECE, Eröffnung Herbst 2009).

Zusammenfassend sind die Perspektiven des Kölner Einzelhandels auch für 2007 als stabil bis positiv zu bewerten.

Abbildung 4.17: Einzelhandelsstandort Köln

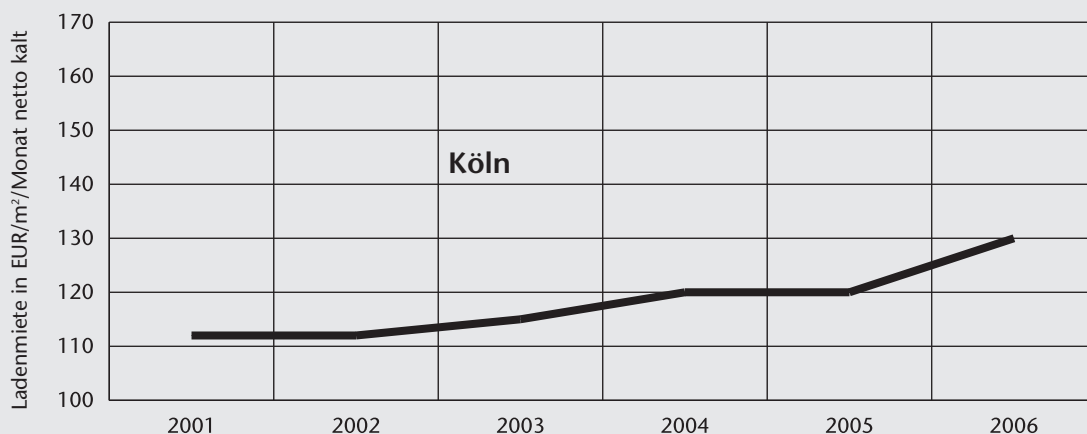
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	112,8	109,7	108,1	107,8	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	5.800	6.070	6.130	6.390	+
Einzelhandelszentralität	115,9	124,2	123,9	125,7	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.210	1.445	1.483	1.517	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	245	277	292	300	+
(in %)	rd. 20	rd. 19	rd. 20	rd. 20	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,3	1,5	1,5	1,5	0
Ladenmieten ³		2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		110 – 120	110 – 120	120 – 130	0
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		180 – 190	185 – 195	190 – 200	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁴ in EUR/m ²		60 – 70	65 – 75	70 – 80	+

-- = < -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 GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Abbildung 4.18: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

4.3.6 Einzelhandelsmarkt München

Die bayerische Landeshauptstadt München (rd. 1,25 Mio. Einwohner) als führende Metropolregion Süddeutschlands weist auch im Jahr 2006 deutlich positive Entwicklungen auf.

Der Einzelhandel, der auf ein gesamtes Einzugsgebiet von rd. 2,9 Mio. Einwohnern zurückgreifen kann, konnte sich sowohl beim Umsatz als auch bei den Verkaufsflächen steigern. So wuchs der Einzelhandelsumsatz um rd. 6% auf nunmehr rd. 9,5 Mrd. Euro, die Verkaufsfläche nahm auf insgesamt knapp 1,6 Mio. m² zu (+2,4%). Als Träger dieser Entwicklung sind im Einzelnen die Erweiterung von Karstadt Oberpollinger in der Innenstadt im September 2006 um rd. 14.000 m², die Eröffnung von Hornbach nahe der Allianz Arena in München-Fröttmaning sowie eine Vielzahl neuer Lebensmittelmärkte im gesamten Stadtgebiet anzuführen.

Da die Kaufkraftkennziffer mit einem Wert von 122,1 nun wieder deutlich über der 120er-Marke rangiert, ist die Einzelhandelszentralität trotz positiver Umsatzentwicklung um einen halben Punkt auf 128,2 gesunken. Perspektivisch kann bei Kaufkraft, Umsatz und Verkaufsfläche von weiterhin steigenden Werten ausgegangen werden. Dies schlägt sich signifikant auch in den Ladenmieten nieder, deren bekannt hohes, in Deutschland an der Spitze rangierendes Niveau 2006 vor allem in den 1a-Lagen wie Kaufinger- oder Neuhauserstraße noch weiter gestiegen ist.

Als Einzelhandelsprojekte sind sowohl in der Innenstadt als auch im übrigen Stadtgebiet mehrere Planungen zu erwähnen. Im Zentrum der Münchner Innenstadt wird im Rahmen einer Umnutzung der Alten Akademie in der Neuhauser Straße auch über größer dimensionierte Einzelhandelsflächen diskutiert.

Hinsichtlich neuer Einkaufszentren in München ist an erster Stelle auf die zentral im gleichnamigen westlichen Stadtteil geplanten Pasing-Arcaden der mfi-Gruppe hinzuweisen. Nach dem Olympia-Einkaufszentrum im Norden, den Riem-Arcaden im Osten und dem PEP im Süden ist damit auch für den Westen der Stadt eine große EKZ-Anlage (ca. 21.000 m²) vorgesehen. Als weiteres, flächenmäßig kleiner dimensioniertes Einkaufszentrum ist der Bereich Birketweg nahe dem Hirschgarten im westlichen Stadtteil Nymphenburg zu nennen. Auf einer ehemaligen Bahnfläche ist innerhalb eines mehrerer Nutzungsarten umfassenden Bebauungskonzepts bis 2012 unter anderem die Ansiedlung von bis zu 10.000 m² Einzelhandelsfläche geplant.

Ebenfalls im Münchner Westen, im Stadtteil Freiam am äußersten Stadtrand, sind nahe den Hauptverkehrsachsen A 99, A 96 und B 2 mehrere großflächige Einzelhandelsbetriebe geplant. Neben der für 2007 vorgesehenen Ansiedlung von Möbel Höffner auf rd. 35.000 m² wird auch Hornbach Anfang 2007 mit einem neuen Standort (rd. 16.000 m²) vertreten sein.

Im Münchner Umland ist nach wie vor das Genehmigungsverfahren der Einzelhandelsgroßprojekte Möbel Höffner, Hornbach und OBI in Thalkirchen/Brunnthal nahe Ikea nicht abgeschlossen. Das nordöstlich Münchens in Aschheim ebenfalls vorgesehene XXXLutz Möbelhaus (rd. 50.000 m²) soll noch im Jahr 2007 eröffnet werden, so dass XXXLutz nach der Übernahme des ehemaligen Karstadt-Standorts auf der Münchner Theresienhöhe 2006 eine bedeutende Marktposition im Münchner Raum besitzen wird.

In Ergänzung hierzu bestehen dem Vernehmen nach außerdem Planungen zu Fachmarktzentren in Unterschleißheim (rd. 26.000 m² Mietfläche) und Erding (rd. 21.000 m²).

Alles in allem ist dem bereits auf einem hohen Niveau agierenden Münchner Einzelhandelsmarkt angesichts der bisherigen und zukünftigen Dynamik sowie der stabilen bis positiven Rahmenbedingungen eine weiterhin positive Entwicklung zu prognostizieren.

Abbildung 4.19: Einzelhandelsstandort München

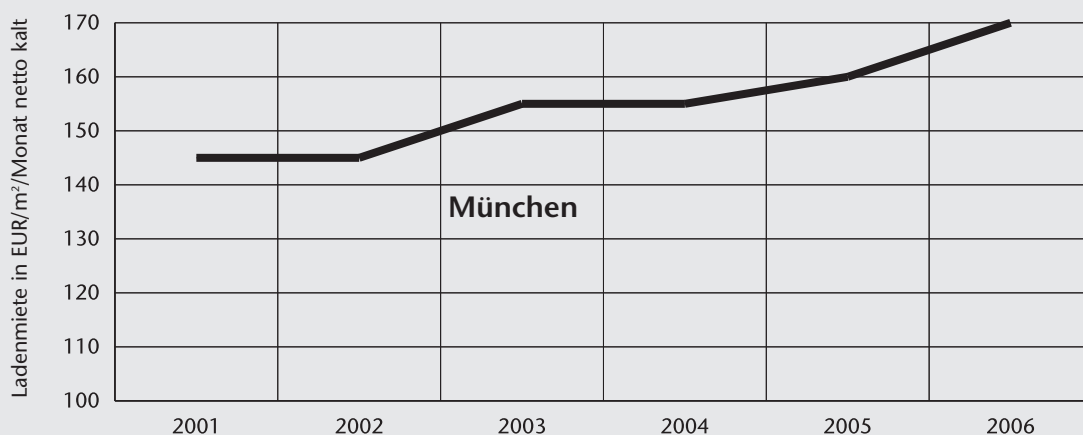
Eckdaten:	1992/1993 ¹	2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
GfK-Kaufkraftkennziffer	125,5	119,7	117,3	122,1	+
Einzelhandelsumsatz in Mio. EUR ²	8.650	8.870	8.900	9.455	+
Einzelhandelszentralität	118,7	128,8	128,7	128,2	0
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m ²)	1.400	1.540	1.555	1.593	+
davon in der City (in 1.000 m ²)	365	425	430	446	0
(in %)	rd. 26	rd. 28	rd. 28	rd. 28	0
Gesamt-Verkaufsfläche in m ² pro Einwohner	1,1	1,2	1,3	1,3	0
Ladenmieten ³		2004	2005	2006	2007 (Tendenz)
Durchschnitt 1a-Lage in EUR/m ²		145 – 155	150 – 160	160 – 170	+
Spitzenmiete 1a-Lage in EUR/m ²		240 – 250	240 – 250	250 – 260	0
Durchschnitt 1b-Lage ⁴ in EUR/m ²		80 – 100	85 – 105	80 – 100	+

-- = < -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 GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Abbildung 4.20: Entwicklung der durchschnittlichen Ladenmieten in 1a-Lagen



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

5

INVESTMENTS IN EINZELHANDELSIMMOBILIEN

GfK GeoMarketing – GfK Prisma Institut

5 Investments in Einzelhandelsimmobilien

War bereits im Vorjahr ein ausgesprochen hohes Interesse an dem Segment der deutschen Einzelhandelsimmobilien registriert worden, so hat sich dieses zur Freude aller in diesem Bereich tätigen Professionals noch erheblich gesteigert und 2006 ein absolutes Rekordniveau erreicht. Nach einer Prognose von Jones Lang LaSalle dürfte das in diesem Jahr umgesetzte Investmentvolumen annähernd 20 Mrd. Euro betragen haben. Damit liegen die Einzelhandelsimmobilien eindeutig an der Spitze aller Nutzungsarten. Im Kontext dieser außerordentlichen Entwicklung haben die Preise für einzelne Objekte, vor allem aber für Pakete deutlich angezogen. Selbst Objekte, die am Markt seit Jahren als schwer verkäuflich galten, fanden neue Eigentümer.

5.1 Deals auf Rekordniveau

Den mit Abstand größten Immobilien-Deal in Deutschland stellte mit rd. 4,5 Mrd. Euro der Verkauf des 174 Warenhäuser großen KarstadtQuelle-Portfolios an ein Joint Venture von Whitehall/Goldman Sachs (Mehrheit) und KarstadtQuelle dar. Gemäß KarstadtQuelle-Angaben zu Jahresbeginn wird der Konzern seine Minderheitsbeteiligung bereits im 1. Quartal 2007 weiterveräußern.¹ Auch die Nummer zwei unter den Einzelhandels-transaktionen² fällt mit einem von Babcock & Brown an die Schwarz-Gruppe gezahlten Preis von rd. 1 Mrd. Euro für rd. 250 Lidl-Discount-Immobilien in die Milliarden-Gewichtsklasse. Noch durchaus in Tuchfühlung hierzu mit (knapp) 800 Mio. Euro waren der Verkauf des Max-Bahr-Immobilien-Portfolios³ an den japanischen Investor Nomura und der Verkauf des so genannten Brune-Portfolios⁴ an ein Joint Venture von Merryll Lynch und ECE. In etwa die Hälfte davon erbrachte der Verkauf der im Großraum Leipzig betriebenen Shoppingcenter der Deka-Immobilien-Gruppe an Prime Commercial Properties.

Als größter Verkauf eines einzelnen Objekts ist 2006 die von Karstadt und der ECE betriebene Projektentwicklung des rd. 70.000 m² Mietfläche aufweisenden Einkaufszentrums am Limbecker Platz in Essen anzusehen, die die Difa rd. 300 Mio. Euro gekostet haben soll. Weitere Verkäufe von Centern bzw. Center-Projektentwicklungen erbrachten ebenfalls deutlich dreistellige Millionenbeträge. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit – wegen der enormen Fülle und der begrenzten Markttransparenz der Transaktionen – sind nachfolgend zwanzig Top-Deals des Jahres im Überblick dargestellt.

¹ Hier ist von einem Preis von 800 Mio. Euro für die 49%ige Beteiligung die Rede.

² Ohne Berücksichtigung von Deals mit gemischt strukturierten Portfolios; hier ist vor allem auf den Verkauf des „Mars“-Portfolios der DB Real Estate an das Eurocastle/Fortress-Konsortium für über 2 Mrd. Euro hinzuweisen.

³ Im Kontext dieses Geschäfts wurde das operative Baumarkt-Geschäft an Praktiker verkauft; der hierfür gezahlte Kaufpreis ist in den angegebenen 800 Mio. Euro nicht enthalten.

⁴ Dieses beinhaltet die von Walter Brune entwickelten Einkaufszentren Kö-Galerie Düsseldorf, Rhein-Ruhr-Zentrum Mülheim, Schwanenmarkt Krefeld sowie die Opernpassagen Köln.

Abbildung 5.1: Die größten Einzelhandels-Transaktionen 2006

Nr.	Paket	Inhalt	Verkaufspreis (in Mio Euro)	Vekäufer	Käufer
1	KarstadtQuelle	174 Warenhäuser	4.500	KarstadtQuelle AG	Whitehall Fund/ Goldman Sachs, KarstadtQuelle
2	Lidl-Portfolio	250 Discounter	1.000	Schwarz-Gruppe	Babcock and Brown
3	Max Bahr	76 Baumärkte	800	Max Bahr	Nomura International
4	Brune-Portfolio	4 Shopping- center*	760 – 790	Brune Koerver	Meryll Lynch, ECE
5	Deka Shopping- center	2 Shopping- center**	390	Deka Immobilien Investment GmbH	Prime Commercial Properties Plc.
6	Redevco- / C&A-Portfolio	34 Einzelhandels- immobilien	350	Redevco-Holding	Aerium Properties River Group
7	EKZ Limbecker Platz, Essen	1 Shopping- center	300	ECE/Karstadt	Difa
8	Kauflhof	12 Warenhäuser	250	Metro Group	Apollo Group
9	Portfolio der Württembergischen Versicherung	33 Einzelhandels- objekte	233	Württembergische Versicherungen AG	Babcock and Brown
10	Wal Mart	19 SB-Warenhäuser	224	Wal Mart	Metro AG
11	Retail-Portfolio	2 Shopping- center und 45 Einzelhandels- immobilien	214	–	Dawnay, Day
12	EKZ Ernst-August- Galerie, Hannover	1 Shopping- center	191	ECE	HGA Capital Grund- besitz u. Anlage
13	Düsseldorf-Arcaden	1 Shopping- center	174	mfi Management für Immobilien AG	Ivanhoe Cambridge
14	Münster-Arkaden	1 Shopping- center	165	Sparkasse Münsterland-Ost	Sonae Sierra
15	Neumarkt-Galerie, Köln	1 Shopping- center	158	Investorengruppe u.a. BayernLB, KarstadtQuelle	Quinlan Private
16	Elisenhof, München	1 Einzelhandels-/ Büroimmobilie	150	BBI Bayerische Bau und Immobilien Gruppe	Tishman Speyer
17	Fachmarktpportfolio	13 Fachmärkte	148	Deutsche Real Estate AG	Topland
18	Stadt-Galerie Passau	1 Shopping- center	95	ECE	Deutsche EuroShop
19	Riesapark	1 Fachmarktzentrum	50	Euco Immobilien	Invista Reim/leret Fonds
20	C&A	8 Textilkaufhäuser	42	DIC Asset	Dawnay, Day

* Rhein-Ruhr-Zentrum Mülheim/Ruhr, Kö-Galerie Düsseldorf, Schwanenmarkt Krefeld, Opernpassagen Köln.

** Nova Eventis Günthersdorf, Allee-Center Leipzig.

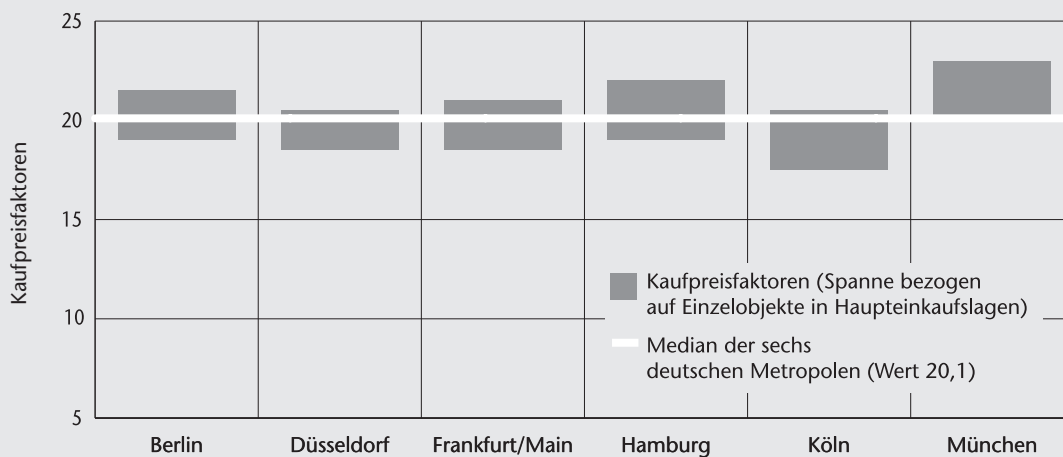
© Immobilien Zeitung; Quelle: German Retail Network (GRN) der GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut

Gerade die im unteren Bereich der Tabelle in einer Größenordnung von maximal 100 Mio. Euro dargestellten Transaktionen dürften dabei nur als stellvertretend für eine ganze Reihe unter Verschluss gehaltener Paket-Transaktionen anzusehen sein, insbesondere solcher, bei denen von privaten Eigentümern wiederum an Privatleute bzw. nicht veröffentlichungspflichtige Unternehmen veräußert wurde.

Die hohe Nachfrage nach deutschen Einzelhandelsimmobilien traf auf ein zunehmendes Angebot – unter anderem ausgelöst durch den Verkaufsdruck bei Einzelhandelskonzernen und offenen Immobilienfonds –, welches dennoch keineswegs mit dem gestiegenen Interesse mithalten konnte. Es kann hier von einem ausgeprägten Verkäufermarkt gesprochen werden, in dem Bieterverfahren, (virtuelle) Datenräume oder Conference-Calls zunehmend auf die Tagesordnung gerückt sind.

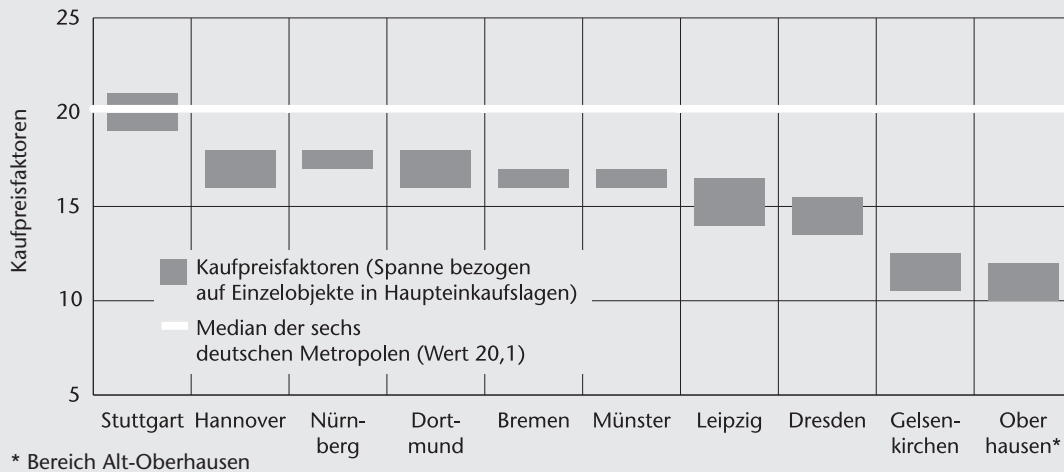
In dieser Gemengelage sind seit Anfang 2005 die Kaufpreisfaktoren für gute Innenstadt-Einzelhandelslagen nach unserer Beobachtung ganz generell deutlich um eine bis zwei Jahresmieten gestiegen; spiegelbildlich dazu sind die Renditen entsprechend gesunken. Nach GfK-Prisma-Berechnungen, basierend auf eigenen Recherchen sowie Maklerangaben, ergibt sich im Durchschnitt der oben im Einzelnen betrachteten sechs Einzelhandels-Metropolen für Einzelobjekte in Top-City-Lagen ein Vervielfältiger von rd. 20, wobei München analog zu seiner Stellung als führender Einzelhandelsstandort Deutschlands hier mit einer Bandbreite zwischen dem 20- und 23fachen die Spitze markiert.

Abbildung 5.2: Kaufpreisfaktoren der „Big Six“ in Bandbreiten



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut; Atisreal Retail Services

Abbildung 5.3: Kaufpreisfaktoren in ausgewählten deutschen Großstädten in Bandbreiten



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut; Atisreal Retail Services

Von den übrigen deutschen Großstädten kann mit den sechs Metropolen preislich noch Stuttgart mithalten. Weitere durchaus schlagkräftige Einkaufsstädte wie z.B. Hannover, Nürnberg oder Dortmund sind bereits ein bis zwei Jahresmieten günstiger. Insbesondere Leipzig, aber auch Dresden als relativ leistungsstarke ostdeutsche Großstädte erreichen noch Faktoren um das 15fache und sind damit im Vergleich zu kleineren ost-, aber auch westdeutschen Großstädten – siehe etwa Gelsenkirchen oder Oberhausen – keineswegs schlecht aufgestellt.

Auch im allgemeinen Großflächenbereich – seien es nun SB-Warenhäuser, Verbrauchermärkte, Fachmärkte oder Fachmarktzentren – sind die Renditen merklich gesunken. Statt der langjährig üblichen bis zu 12,5fachen Nettojahresmiete werden heute in diesem Segment Preise bis zum 14,5- bis 15fachen, manchmal auch merklich mehr bezahlt, wohlgerne für einzelne Objekte. Gleiches gilt auch für das Shoppingcenter-Segment, das hierzulande angesichts der oben angesprochenen, im westeuropäischen Maßstab relativ geringen Flächenausstattung auf ein generell hohes Anlageinteresse bei den Großinvestoren stößt.

Für Pakete – im Großflächensegment oder in den zentralen Einkaufslagen der Städte – sind die Preise grundsätzlich mit einem Aufschlag versehen. Sie bieten für die Verkäufer den Vorteil, dass sie auf diese Weise die Wahrnehmungsschwelle der großen Investoren überschreiten, die in aller Regel erst jenseits der 50 Mio. Euro erreicht ist. Zudem ist ein Paket dadurch gekennzeichnet, dass es neben besseren auch schlechtere Immobilien enthalten kann, so dass auf diese Weise auch wenig erfolgreiche Objekte im Markt platziert werden können. In aller Regel werden diese Pakete mittlerweile über die tendenziell preismaximierenden Bieterverfahren vergeben.

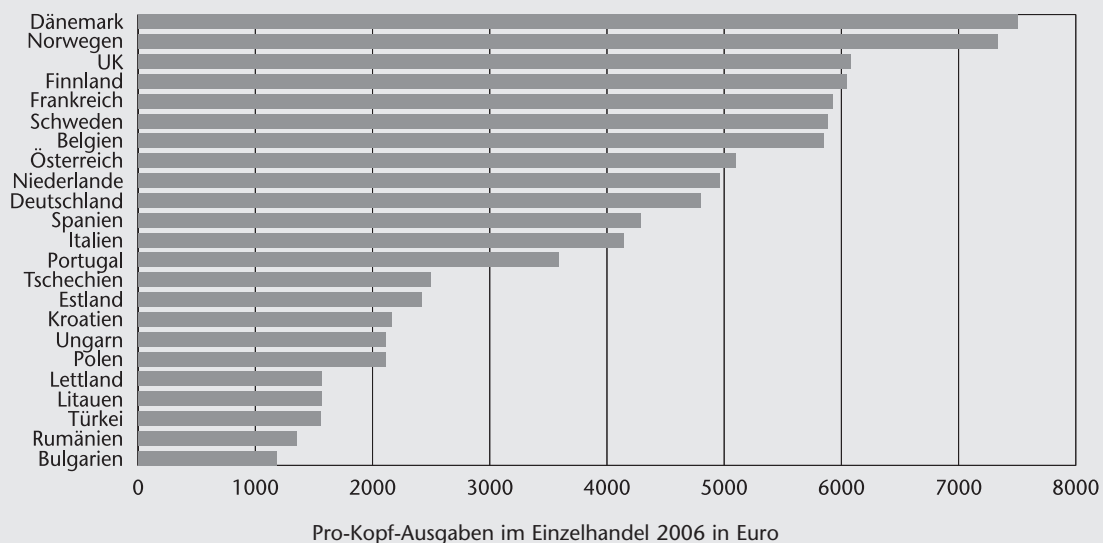
Die Käufer können dagegen die internen und externen Due-Diligence-Kosten auf eine breitere Basis als bei kleinen Einzelobjekten umlegen. Insbesondere kann mit den größeren Immobilienbeständen aber ein aktives und wirtschaftlicheres Asset-Management einschließlich einer gezielten Weiterentwicklung der Bestände gegebenenfalls bis hin zum neuen Produkttyp betrieben werden.

5.2 Bestimmungsgründe der Nachfrage

Die Hausse an dem deutschen (Einzelhandels-) Immobilienmarkt ist in die in den letzten Jahren enorm gestiegene weltweite Investmentnachfrage nach Immobilien („Immobilien als neue Asset-Klasse“) eingebettet. Das Interesse von ausländischen Investoren, insbesondere aus dem angelsächsischen Sprachraum, aber auch aus dem Nahen Osten an Deutschland ist in den letzten Jahren erheblich gewachsen. Die Ursachen für diesen Trend sind vielfältig und teilweise bereits in den vorigen Kapiteln angesprochen worden. Ein wesentlicher Faktor ist das offensichtlich gewachsene Vertrauen, dass die größte europäische Volkswirtschaft nach mehreren Jahren mit relativ schwachem Wachstum wieder stärker wächst. Inzwischen haben sich ja auch die fundamentalen Daten merklich verbessert, so dass im Zuge der anziehenden konjunkturellen Entwicklung sich auch die Chancen für steigende Mieten verbessern.

Dazu kommt, dass Deutschland in vielen internationalen Immobilienportfolios gemessen an seiner wirtschaftlichen Bedeutung noch eher untergewichtet ist. In der noch relativ kurzen Phase stark wachsender Cross-Border-Investments standen zunächst junge wachstumsstärkere Märkte im Vordergrund,⁵ denen jedoch typischerweise eine höhere Volatilität innewohnt.

Abbildung 5.4: Einzelhandelsrelevante Kaufkraft pro Kopf in ausgewählten europäischen Ländern 2006*

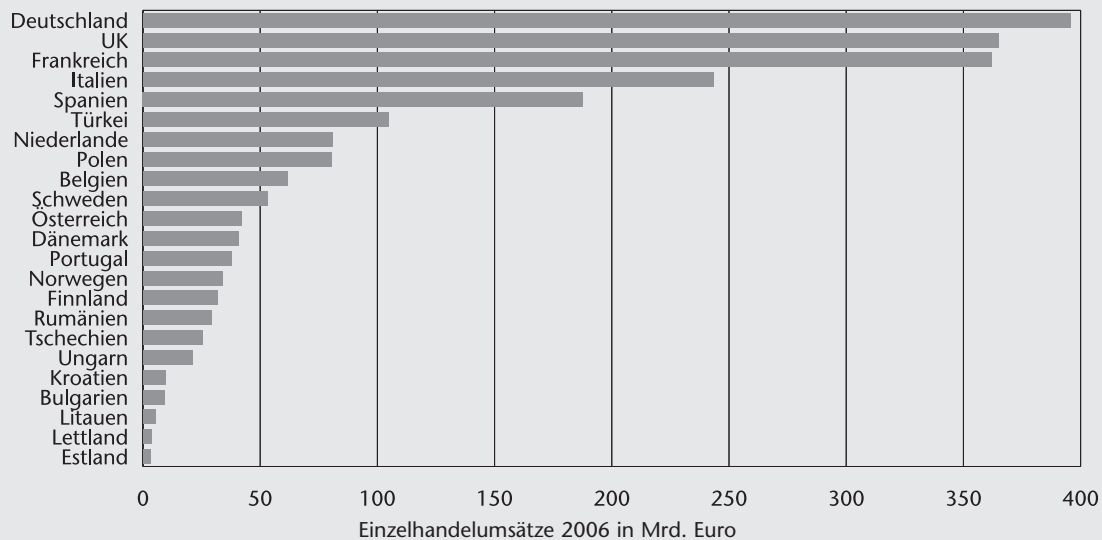


* Vorläufige Werte

© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut; Eurostat

⁵ Hinzu kommen auch historische Gründe, wie z.B. die traditionell sehr viel höhere – auch immobilienbezogene – Kapitalverflechtung im gesamten angelsächsischen Raum.

Abbildung 5.5: Einzelhandelsumsatz in ausgewählten europäischen Ländern 2006*



* Vorläufige Werte

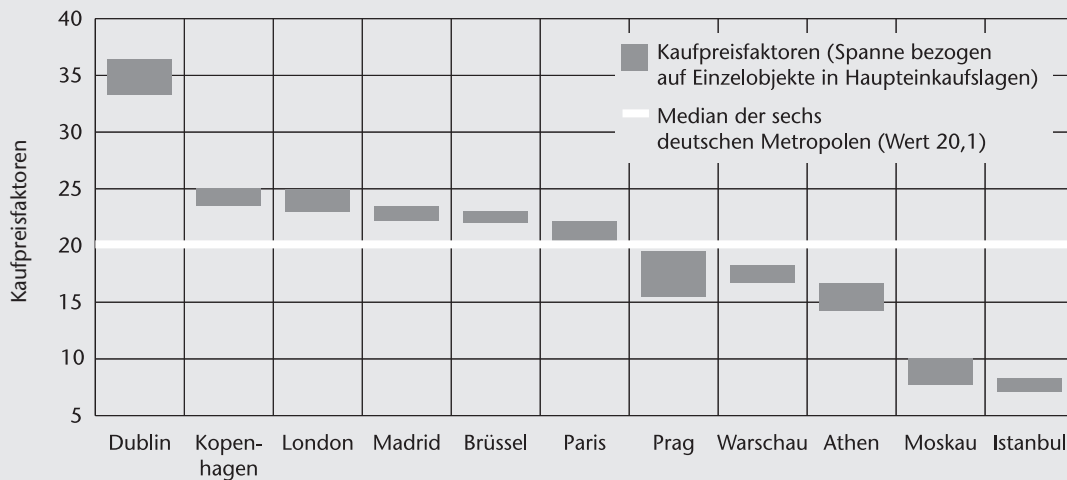
© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut; Eurostat

Der Aspekt der Größe dürfte auch bezogen auf den deutschen Einzelhandel einen wichtigen Einfluss haben. Im europäischen Kontext stellt Deutschland als größter nationaler Markt ein absolutes Schwergewicht dar. In Hinblick auf die Pro-Kopf-Ausgaben liegt Deutschland mittlerweile zwar keineswegs mehr ganz vorne, sondern mit rd. 4.800 Euro p.a. lediglich auf dem zehnten Platz in Europa; an der Spitze stehen hier die skandinavischen Länder und Großbritannien, vor Frankreich und Belgien. In puncto Gesamtumsatz ist Deutschland wegen seiner nach wie vor mit Abstand größten Bevölkerungszahl in der EU mit knapp 400 Mrd. Euro p.a. aber immer noch klar die Nummer eins vor Großbritannien⁶ und Frankreich und wird auch auf lange Sicht – bei voraussichtlich deutlich stärker steigenden Einzelhandelsumsätzen in den jüngeren EU-Beitrittsstaaten – zumindest in der Spitzengruppe bleiben.

Dies ist umso bemerkenswerter vor dem Hintergrund, dass das Preisniveau für Einzelhandelsimmobilien im Vergleich mit dem Niveau in vielen westeuropäischen Schwerpunktmärkten – u.a. Großbritannien, aber auch Frankreich oder Spanien – und bezogen auf die zu zahlenden Kaufpreiskriterien oder zu erzielenden Renditen (noch) relativ günstig ist. Die diesbezüglich preiswerteren Märkte sind in der Regel einer höheren Risikoklasse zuzuordnen. Für opportunistisch agierende Investoren primär aus dem angelsächsischen Raum ergab sich ein zusätzlicher Anreiz durch die deutschen Fremdfinanzierungsbedingungen. Die genannten Investoren finanzieren typischerweise zur Erzielung von Leverageeffekten ihre Investitionen mit hohen Fremdkapitalanteilen. Dabei waren und liegen die relevanten Zinsen in Deutschland noch um etwa einen Prozentpunkt günstiger als auf den jeweiligen Heimatmärkten.

⁶ Auf Euro-Basis stellen sich die Umsatzwerte für Großbritannien ausgehend von der Wechselkursentwicklung des britischen Pfunds zum Euro im Zeitablauf stark schwankend dar und werden für 2006 von der Aufwertungstendenz des Pfunds geprägt. In der Vergangenheit hat der britische Einzelhandelsumsatz aber immer unterhalb des deutschen Niveaus gelegen.

Abbildung 5.6: Kaufpreisfaktoren in ausgewählten europäischen Metropolen in Bandbreiten



© Immobilien Zeitung; Quelle: GfK GeoMarketing GmbH – GfK Prisma Institut; Atisreal Retail Services, CB Richard Ellis EMEA Rent Navigator, King Sturge

Die deutschen Mietvertragsusancen und rechtlichen Rahmenbedingungen stellen sich als im europäischen Vergleich relativ investorenfreundlich und somit als zusätzlicher Kaufanreiz dar. Hierzulande sind bei Neuvermietungen Zehn-Jahres-Mietverträge üblich, bei Groß- oder Magnetmietern in Einkaufs-/Fachmarktzentren sogar Zwölf-, 15- bis hin zu 20-Jahres-Mietverträge sowie Wertsicherungsklauseln und Vertragssicherheit die Regel. Dem stehen beispielsweise in Frankreich oder Belgien auch für Großmieter in der Regel Kündigungsmöglichkeiten alle drei Jahre gegenüber, in Italien erschwert ein ausgesprochen komplexes Bestimmungsgeflecht zwischen Immobilieneigentum und Betrieb eines Einzelhandelsgeschäfts die Investition.

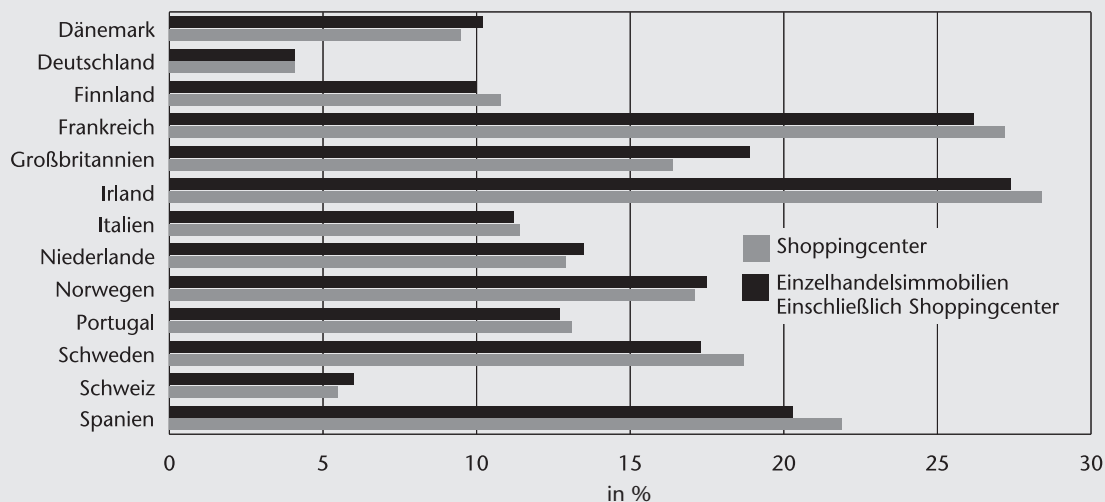
Zudem führen in Deutschland die planungsrechtlichen Bestimmungen (Baugesetzbuch, Baunutzungsverordnung, Einzelhandelserlasse der Bundesländer) und die immer intensiveren politischen Diskussionsprozesse zu relativ aufwändigen Genehmigungsverfahren für größerflächige Einzelhandelseinrichtungen (> 800 m² Verkaufsfläche). Sie bieten von daher für bestehende Verkaufsflächen einen wichtigen Wettbewerbsschutz bzw. eine gute Planbarkeit des Geschäfts. Auf der anderen Seite wird das Erlangen von neuem Planungsrecht für größerflächigen Einzelhandel losgelöst von der späteren Nutzung bereits zu einem Vermögenswert an sich.

So kann generell in der Immobilienszene von einem gewachsenen Interesse am Produkt Einzelhandelsimmobilie gesprochen werden. Hierin dokumentieren sich auch relativ gute Erfahrungen mit dem wirtschaftlichen Ergebnis dieses Immobilien-Typus. Nach den Ergebnissen einer von CB Richard Ellis und der Investment Property Data Bank (IPD) gemeinsam veröffentlichten Studie zum Total Return⁷ der Immobiliennutzungen Einzelhandel, darunter Shoppingcenter, sowie Büro, Gewerbe und Wohnen für das Jahr 2005 lag in zehn von 13 Ländern die Einzelhandelsimmobilie bzw. das Spezialsegment Shoppingcenter vorne.

⁷ Der Total Return berücksichtigt neben den laufenden Mieterträgen auch die Wertentwicklung der Immobilien

Die Bandbreite der Total Returns im Bereich Einzelhandel variierte dabei allerdings beträchtlich zwischen dem Spitzenreiter Irland mit über 27% und dem Schlusslicht Deutschland mit gut 4%. Letzteres Ergebnis steht nicht im Gegensatz zu der deutschen Einzelhandelsimmobilien-Rally des abgelaufenen Jahres. Im Gegenteil: Angetrieben wurde diese ja weniger von der Ist-Performance⁸ dieses Segments als vielmehr von den positiven Zukunftserwartungen der Marktteilnehmer, und diese haben in Hinblick auf die generellen Entwicklungstrends zur Wert- aber auch Mietenentwicklung für 2006 ja durchaus auch richtig gelegen.

Abbildung 5.7: Total Return von Einzelhandelsimmobilien in Europa



© Immobilien Zeitung; Quelle: CB Richard Ellis; Investment Property Databank

5.3 Wie geht es weiter?

Wie vorstehend skizziert, dürfte 2006 sicherlich als ein außerordentliches Jahr für das deutsche Einzelhandelsimmobilien-Segment in die Annalen eingehen. Angesichts tendenziell steigender Finanzierungskosten, gesunkener Renditen und mithin sinkender Yield-Spreads stellen sich heute die Rahmenbedingungen merklich ungünstiger als vor zwölf Monaten dar. Hiervon ist allerdings keinesfalls ein genereller Einbruch der Nachfrage zu erwarten. Zwar dürften in der Tat die primär opportunistischen, stark fremdkapitalgesteuerten Anleger voraussichtlich ein etwas restriktiveres Kaufverhalten an den Tag legen. Diese werden wiederum zunehmend versuchen, Wertsteigerungsgewinne bei in den letzten 24 Monaten erworbenen Objekten aufgrund der Marktentwicklung bzw. ihres aktiven Portfoliomanagements zu realisieren.

Nach wie vor aber stehen institutionelle Anleger weltweit unter einem enormen Anlage- und Verkaufsdruck. In diesem Kontext ist der deutsche (Einzelhandels-) Immobilienmarkt in den zurückliegenden Monaten gerade erst wieder bzw. neu auf dem Radarschirm vieler maßgeblicher internationaler Player erschienen.

⁸ Gemäß CB Richard Ellis und IPD schneidet bezogen auf den deutschen Markt das Segment Einzelhandel mit erzielten gut +4% deutlich besser als Büro (-0,7%) und Wohnen (+2,8%) ab, aber ungünstiger als Gewerbe (+6,3%).

Die „Core-orientierten“ Investoren sind bislang wegen der teilweise überhitzten Preise nur begrenzt zum Zuge gekommen. Sie könnten 2007 einen eventuellen Rückgang der opportunistischen Nachfrage auffangen. Ein Teil dieser Nachfrage wird aber auch auf die wieder anziehenden Büromärkte entfallen. Damit scheinen auch die Zeiten der absoluten Top-Preise für Einzelhandelsimmobilien dem Ende zuzugehen. Denn diese Investoren lassen sich bei ihren Investments weniger von finanzmathematischen Erwägungen als vielmehr primär von den im Einzelhandelsgeschäft so wichtigen Fundamentaldaten zu Standort, Wettbewerb, Potenzial und Objekt leiten.

Ergänzend dürften die Gelder, die Investoren aus erfolgreichen Verkäufen der vergangenen Monate erlösten, zum Teil erneut in den Bereich der Einzelhandelsimmobilien zurückfließen. Insofern dürfte die Investmentwelle in Einzelhandelsimmobilien in diesem Jahr insgesamt eher noch an Breite gewinnen. Eine Reihe von bereits bis zum Frühjahr absehbaren größeren Transaktionen unterstreicht die fortwährend positive Entwicklung: der bereits angesprochene Verkauf des KarstadtQuelle-Anteils aus dem Karstadt-Warenhaus-Paket, der angekündigte Verkauf von 40 ehemaligen Kaufhalle-Standorten durch die Metro sowie der geplante Verkauf von größeren Kaufland-Center-Paketen.

Im Hinblick auf den Anlagefokus der Investoren ist davon auszugehen, dass im Zuge der gewachsenen Transparenz des deutschen Markts nunmehr auch zunehmend Investitionen jenseits der Hauptdestinationen auf die Tagesordnung kommen. Dies gilt umso mehr, als hier das Preisniveau selbst bei Standorten mit soliden einzelhandelsbezogenen Rahmenbedingungen vielfach noch vergleichsweise günstig ist. Vor diesem Hintergrund können z.B. die gelegentlich zu Unrecht pauschal infrage gestellten Investments in den neuen Bundesländern – selbst in Mittelstädten – durchaus mögliche Optionen darstellen. Selbstverständlich setzt dies zwingend eine Marktführerstellung bzw. Top-Lage und eine Wirtschaftlichkeit des Investments voraus. Auch bieten noch viele A-Lagen von frequenzstarken regionalen Einkaufsmetropolen Möglichkeiten, bei einer grundlegend soliden Wertstabilität zusätzlich vom Nachfrageüberhang der Top-Filialisten nach Ladenlokalen zu profitieren.

Die zunehmenden Cross-Border-Investments werden sich auch längerfristig und über den Horizont des Tagesgeschäfts hinaus auswirken. Ein Effekt, der auch bei den anderen Immobiliennutzungen festzustellen ist, ist die zunehmende Professionalisierung des Immobiliengeschäfts. Hierzulande befinden sich im Gegensatz zu vielen ausländischen Märkten große Teile der innerstädtischen Einzelhandelsimmobilien noch im Privateigentum. Mit den neuen internationalen Eigentümern hält nun verstärkt ein professioneller Umgang mit einzelnen Immobilien oder Portfolios Einzug, der dem deutschen Markt neue zukunftsweisende Impulse gibt. Das fängt beim Facility- und Objektmanagement (von der Nebenkostenabrechnung über die Haustechnik bis zum Marketing) an und geht über die Neupositionierung oder das Refurbishment einzelner Immobilien (z.B. mittels Mieter-/Mietvertragsoptimierung, baulicher Neustrukturierung) bis hin zum aktiven Asset-Management mit gezieltem Abbau der Risiken und der Maximierung der Erträge in den Portfolios.

Dass bei dieser Professionalisierung entgegen mancher Aufgeregtheiten in der politischen Debatte keineswegs das „Heuschreckenprinzip“ die allgemeine Richtschnur des Handelns ist, zeigt die Pressemeldung von Babcock & Brown zu Jahresbeginn, wonach der australische Investor in sein erworbenes Portfolio von Supermärkten und Discountern allein im Jahr 2007 bis zu 200 Mio. Euro schwerpunktmäßig in Deutschland inves-

tieren wird. Und bereits die Meldung an sich ist ein kleiner Beleg dafür, dass der deutsche (Einzelhandels-) Immobilienmarkt mächtig in Bewegung gekommen ist: die vielfach geforderte Transparenz nimmt spürbar zu.

6

WOHNIMMOBILIEN

empirica

6 Wohnimmobilien

6.1 Wohnungsmarkt: Angebot und Nachfrage

2005 wurden im gesamten Bundesgebiet im Wohnungsneubau knapp 214.000 Wohnungen fertiggestellt. Das waren 34.000 bzw. 14% weniger Wohnungen als noch ein Jahr zuvor. Somit hat sich der Rückgang – mit Ausnahme von 2004 – weiter fortgesetzt (vgl. Abbildung 6.1). 2004 wurden rund 11.000 bzw. 5% mehr Wohnungen gebaut als 2003. Dieser Anstieg war vor allem durch die Diskussion um die Kürzung der Eigenheimzulage ausgelöst worden. So wurden beispielsweise noch im Jahr 2003 den privaten Haushalten 180.000 Wohnungen im Neubau genehmigt. Das waren rund 16% mehr als im Jahr 2001, aber gut 25% weniger als 2005. Zum einen wurde damit der Abschwung der Bauwirtschaft in den letzten Jahren gebremst, zum anderen der konjunkturelle Aufschwung verzögert.

Die endgültige Abschaffung der Eigenheimzulage führte 2006 nochmals zu Vorzieheffekten bei der Nachfrage. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für 2006 einen leichten Anstieg der Fertigstellungen im Ein- und Zweifamilienhaussegment. Im laufenden Jahr werden sich die vorgezogen Bauvorhaben negativ auf die Fertigstellungen auswirken. Allerdings lösen sich die bisher eher dämpfenden Effekte aufgrund der Arbeitsplatzunsicherheiten im Zuge des Wirtschaftsaufschwungs langsam auf. Daher rechnen wir 2007 mit einer Stabilisierung der Wohnungsbautätigkeit im Ein- und Zweifamilienhaussegment.

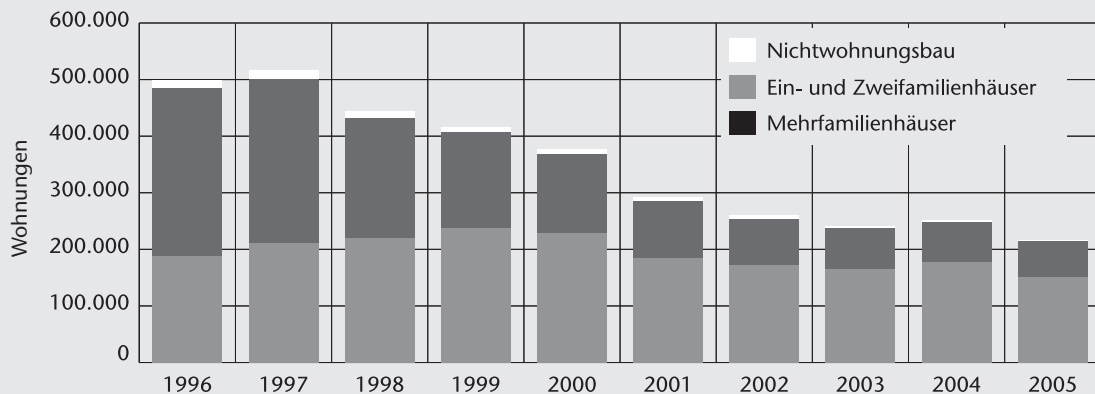
Im Geschosswohnungsbau wurden 2005 mit gut 62.000 rund 7.900 bzw. 11% weniger Wohnungen neu fertiggestellt als noch ein Jahr zuvor. Gemessen am Gesamtbestand im Geschosswohnungsbau (20,4 Mio.) sind das 0,3%. Damit entsprechen die aktuellen Fertigstellungen im Geschosswohnungsbau gerade einmal dem konventionellen Ersatzbedarf. Dieser ist notwendig, da ständig ein gewisser Anteil des bisherigen Wohnungsbestands vom Markt genommen wird. Gründe dafür sind Umwidmungen, Zusammenlegungen oder auch Abriss aufgrund physischen Verschleißes oder konkurrierender Nutzungsansprüche.

Daneben gibt es noch einen strukturellen Neubaubedarf. Dieser entsteht selbst bei Leerstand bzw. auf entspannten Wohnungsmärkten, weil die Wohnungsnachfrager Bauformen oder Standorte nachfragen, die im Bestand nicht ausreichend vorhanden sind. In der Folge muss mehr gebaut werden, als quantitativ benötigt wird. Dennoch halten sich die Investoren aber immer noch zurück. Dieser Attentismus beruht auf dem weit verbreiteten Fehler, konjunkturelle Zyklen als Ausdruck einer strukturellen und langfristigen Trendwende zu interpretieren. Der Trend, dass zukünftig der Wohnungsmarkt weiter von einem spürbaren Wachstum der Haushaltszahlen und einer dementsprechenden Wohnungsnachfrage vorangetrieben wird, wird dabei ignoriert.

Trotz der Zurückhaltung der Investoren ist auch im Geschosswohnungsbau im Jahr 2006 ein Anstieg der Fertigstellungszahlen zu erwarten, zumindest in den alten Ländern. Dieser Anstieg ist keinesfalls Folge des Umsteuerns der Investoren, sondern vielmehr eine Reaktion auf die veränderten Rahmenbedingungen bzw. die veränderte Steuergesetzgebung. Die Erhöhung des Umsatzsteuersatzes auf 19% führt nicht nur beim Selbstnutzer (Eigentumswohnung) zu einer Verteuerung, sondern auch beim Wohnungsvermieter. Wohnungsmieten unterliegen nicht der Umsatzsteuer, und so gibt es für den Vermieter auch keine Verrechnungsmöglichkeit. Jede Bauleistung, die also noch 2006

erbracht wurde, bedeutet daher eine unmittelbare Ersparnis von knapp 2,6%. In den alten Ländern war der Anstieg der Baugenehmigungen im Geschosswohnungsbau 2006 so stark, dass wir trotz des Rückgangs in den neuen Ländern für Deutschland insgesamt mit einem Wachstum der Fertigstellungen rechnen.

Abbildung 6.1: Nach wie vor starke Abnahme der Bautätigkeit in Deutschland



* Mehrfamilienhäuser einschließlich Wohnungen in Wohnheimen

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, empirica

Abbildung 6.2:

Relative Abnahme der Bautätigkeit – differenziert nach Angebotsform

	Deutschland Veränderung in % zwischen ...				alte Länder*		neue Länder**	
	2001 und 2002	2002 und 2003	2003 und 2004	2004 und 2005	2004	2005	2004	2005
Genehmigungen								
Einfamilienhaus	0%	13%	-13%	-13%	24.427	21.112	110.488	100.442
Zweifamilienhaus	-3%	7%	-14%	-26%	3.810	2.466	28.348	21.268
Mehrfamilienhaus***	-15%	-1%	-2%	-5%	5.050	5.417	63.454	59.694
Wohnheime	-16%	-8%	2%	63%	15	-	786	1.307
Wohnungsneubau	-5%	8%	-10%	-10%	33.302	28.995	203.076	182.711
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	-11%	12%	-2%	-11%	5.044	3.740	22.897	21.034
Nichtwohnungsbau	-4%	-9%	-11%	-6%	334	290	4.026	3.801
Wohnungen insgesamt	-6%	8%	-9%	-10%	38.680	33.025	229.999	207.546
Fertigstellungen								
Einfamilienhaus	-6%	-3%	9%	-15%	25.592	22.256	118.496	100.570
Zweifamilienhaus	-9%	-11%	-1%	-14%	3.802	3.134	29.314	25.496
Mehrfamilienhaus***	-20%	-12%	-1%	-11%	5.123	5.278	64.263	56.240
Wohnheime	19%	-48%	111%	-34%	41	16	1.164	776
Wohnungsneubau	-11%	-7%	5%	-14%	34.558	30.684	213.237	183.082
Bestandsveränderung in Wohngebäuden	-13%	-9%	-4%	-2%	4.368	4.460	21.117	20.486
Nichtwohnungsbau	1%	-20%	-12%	-24%	792	400	3.936	3.204
Wohnungen insgesamt	-11%	-7%	4%	-13%	39.718	35.544	238.290	206.772

* Ab Berichtsjahr 2005 ohne Berlin-West; ** Ab Berichtsjahr 2005 einschließlich Berlin-West;

*** Exklusive Wohnheime

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, empirica

Das gesamte deutsche Bauvolumen ist 2006 – nach fast zehn Jahren der Schrumpfung – zum ersten Mal um 6,8 Mrd. Euro bzw. 3% angestiegen. Mit einem Plus von rd. 6,3%¹ im Vergleich zum Vorjahr entwickelte sich der Wirtschaftsbau am dynamischsten. Der Wohnungsbau wuchs um rd. 2%, und selbst der öffentliche Bau ist um knapp 1% gewachsen.

Im Wohnungsbau geht die Schere zwischen den alten und neuen Bundesländern immer weiter auseinander (vgl. Abbildung 6.3). Während der aktuelle konjunkturelle Aufschwung (inkl. Vorzieheffekte) in den alten Ländern zu einem Wachstum von rund 2,2% beim Wohnungsbauvolumen führte, wuchs die Bauleistung in den neuen Länder gerade einmal um 0,5%. Bereits in den vergangenen Jahren sind – angetrieben durch die Diskussion um die Eigenheimzulage – die Bauvolumina im Wohnungsneubau angestiegen. Zu einem Wachstum im Gesamtergebnis kam es unter anderem deshalb nicht, weil sowohl der Geschosswohnungsneubau als auch die Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden erheblich zurückgegangen sind.

Insgesamt hat sich das allgemeine Marktumfeld 2006 stabilisiert. Auch die verbesserten Einkommenserwartungen im Zuge der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung deuten auf eine rege Nachfrage im Wohnungsneubau hin. Trotz des verbesserten Marktumfelds erwarten wir dennoch für die alten Länder im Wohnungsbau eine Stagnation und für die neuen Länder einen Rückgang der Bautätigkeit im Wohnungsbau, zumal der Anstieg der Hypothekenzinsen seit Jahresbeginn der Neubaunachfrage einen Dämpfer verpasste.

Abbildung 6.3: Bauvolumen in Deutschland in Mrd. EUR zu Preisen von 2000

	In Mrd. Euro zu Preisen von 2000				Veränderungen in % gegenüber dem Vorjahr				Prognose
	2003	2004	2005	2006*	2003	2004	2005	2006*	2007*
Deutschland									
Bauvolumen insgesamt	238,3	233,2	224,0	230,8	-3,3	-2,3	-3,7	3,0	0
Bauvolumen im Wohnungsbau	132,5	130,5	123,9	126,3	-2,2	-1,5	-5,1	2,0	–
Westdeutschland**									
Bauvolumen insgesamt	189,9	186,5	179,6	185,4	-3,3	-2,0	-3,5	3,2	0
Bauvolumen im Wohnungsbau	111,7	110,5	105,3	107,6	-2,2	-1,0	-4,7	2,2	0
Ostdeutschland***									
Bauvolumen insgesamt	48,4	46,7	44,4	45,4	-3,1	-3,5	-4,9	2,4	0
Bauvolumen im Wohnungsbau	20,9	20,0	18,6	18,7	-2,2	-4,1	-7,1	0,5	–
-- = < -3% - = -1 bis -3% 0 = -1 bis 1% + = 1 bis 3% ++ = > 3%									
* Schätzung; ** Ohne Berlin-West; *** Einschließlich Berlin-West									
© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW 2006, empirica									

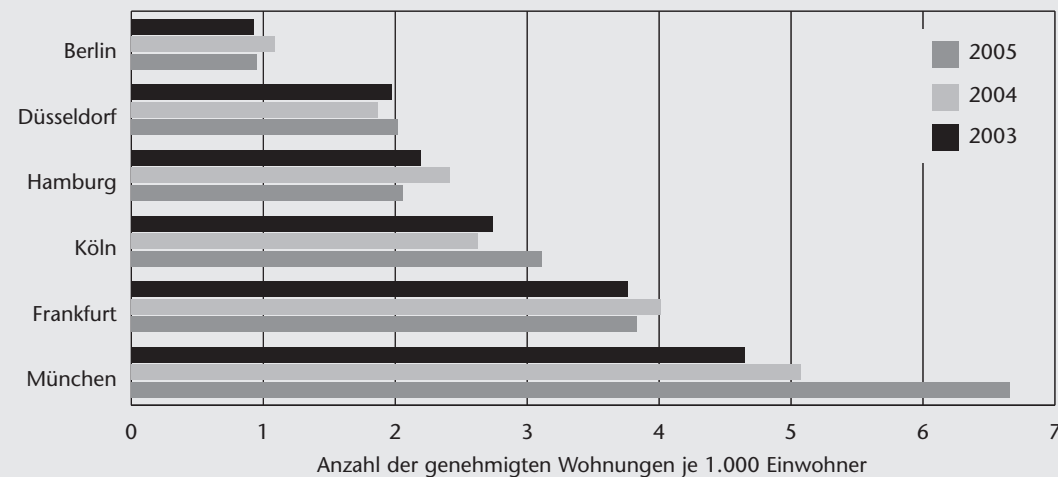
6.2 Markt für Wohnimmobilien in ausgewählten Städten

Die Zahl der genehmigten Wohnungen je 1.000 Einwohner sind in drei der sechs Großstädte zurückgegangen. Die bereits schon seit Jahren extrem niedrige Zahl der Baugenehmigungen hat in Berlin weiter abgenommen und liegt unter einer Wohnung je 1.000 Einwohner. In Hamburg schrumpft die Zahl der Baugenehmigungen auf gut zwei

¹ Schätzung.

Wohnungen je 1.000 Einwohner und in Frankfurt unter vier Wohnungen je 1.000 Einwohner. Deutlich zugenommen haben die Baugenehmigungen in München. Mit rd. 6,6 genehmigten Wohnungen je 1.000 Einwohner wurden 2005 mehr Baugenehmigungen erteilt als in den beiden Jahren zuvor. Obwohl in Frankfurt 2005 weniger Baugenehmigungen erteilt wurden als noch ein Jahr zuvor, liegt Frankfurt (3,8 Genehmigungen je 1.000 Einwohner) auf dem zweiten Platz.

Abbildung 6.4: Genehmigten Wohnungen in sechs Großstädten

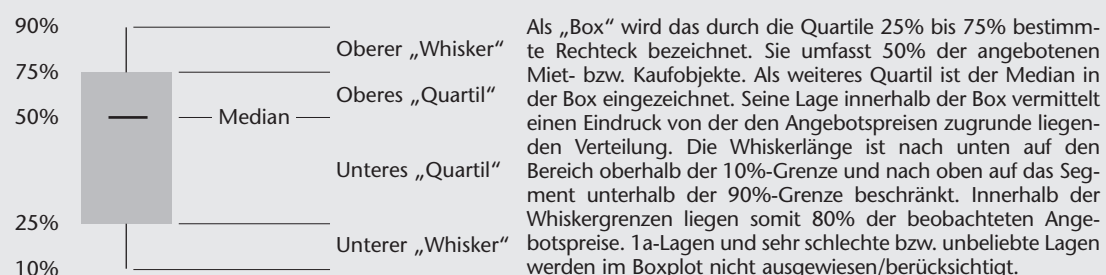


© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistische Landesämter bzw. Statistische Ämter der Städte, empirica

6.2.1 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 Bandbreite der Preise und deren Streuung erfasst werden. Mithilfe der empirica-Preisdatenbank 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.

Abbildung 6.5: Erläuterung des „Boxplot“-Schemas für Angebotspreise



© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica

6.2.2 Wohnimmobilienmarkt Berlin

Anders als in der vergangenen Bauboomphase (bis 1997) halten sich die Investoren in Berlin aktuell sehr zurück. Wurden 1997 noch rund 30.000 Wohnungen im Neubau fertiggestellt, schrumpfte die Zahl der Fertigstellungen im Wohnungsneubau 2005 auf 11% des Niveaus von 1997 bzw. 3.100 Wohnungen. Auch gegenüber 2004 ist die Zahl der Baugenehmigungen im Geschosswohnungsneubau 2005 leicht gesunken. Es hat sich unter den Investoren die Meinung verbreitet, dass in Berlin kaum noch zusätzlicher Neubaubedarf besteht. Allerdings vernachlässigt diese Sichtweise den Tatbestand, dass es neben der noch wachsenden Zahl der Haushalte einen zusätzlichen strukturell bedingten Neubaubedarf gibt, weil viele Nachfrager ihre qualitativen Ansprüche im Bestand nicht verwirklichen können. Pendelt sich die Bautätigkeit, wie es in Berlin der Fall ist, auf einem extrem niedrigen Niveau ein (knapp eine Wohnung pro 1.000 Einwohner) und ist gleichzeitig die relative Neubautätigkeit im Umland sehr viel höher (7,5 Mal so hoch wie in Berlin), verlassen viele Haushalte die Stadt. Dieser Trend war in der Vergangenheit bereits sehr ausgeprägt.² Die Bevölkerungszahl in Berlin ist in den letzten zehn Jahren um 63.500 bzw. knapp 3% gesunken, während sie im engeren Umland im gleichen Zeitraum um rund 177.000 bzw. 22% wuchs. Zurzeit stagnieren die Fortzüge aus Berlin ins Umland auf einem hohen Niveau und liegen bei knapp 27.000 Personen pro Jahr.

Abbildung 6.6: Strukturdaten Berlin

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fertig gestellte Wohnungen*	9.061	7.093	5.182	3.418	3.731	3.536
davon im						
Ein-/Zweifamilienhausneubau	2.900	2.630	2.483	1.920	2.423	2.207
Mehrfamilienhausneubau	4.380	2.388	1.913	1.233	944	977
Genehmigte Wohnungen	7.719	4.511	3.527	3.134	3.686	3.224
Wohnungsbestand in 1.000	1.863	1.870	1.874	1.876	1.878	1.882
Bevölkerung in 1.000	3.382	3.388	3.392	3.388	3.387	3.395
Haushalte in 1.000	1.823	1.861	1.859	1.885	1.894	1.896

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistisches Landesamt Berlin

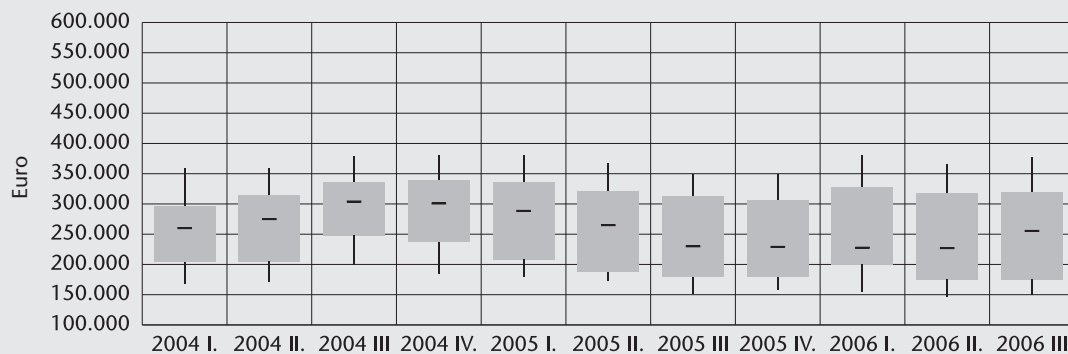
Die weiterhin stabile Eigentumsnachfrage im Geschosswohnungsbau hat sich fast vollständig auf den Bestand verlagert. Das trifft insbesondere für beliebte Standorte in Prenzlauer Berg, Mitte und Friedrichshain zu. Hier stehen Neubauvorhaben als typische Baulückenschließungen in Konkurrenz zu sanierten Altbauwohnungen. Neue Projekte haben nur dann Erfolg, wenn in attraktiven Wohnlagen das Bestandsangebot an geeigneten Wohnungen für Selbstnutzer begrenzt ist. Das trifft auf eine Reihe attraktiver und beliebter Wohngebiete zu (z.B. Steglitz, Zehlendorf, Prenzlauer Berg). Dabei müssen die Nachfragerwünsche der jeweils anvisierten Zielgruppe von Anfang an berücksichtigt werden. Ein hohes Maß an Mitsprachmöglichkeiten bei Grundrissen, Ausstattung und Materialwahl sind mittlerweile üblich und mit entscheidend für den Projekterfolg.

Auf die Nachfrage nach Eigenheimen wurde reagiert. Sowohl im eher unteren (Randlage Ost) als auch im gehobenen Preissegment (Townhouses in guten bis sehr guten Citylagen) gibt es entsprechende Angebote.

² Ergebnis zahlreicher empirischer Untersuchungen, darunter verschiedene Repräsentativerhebungen in neu gebauten Wohnanlagen im Berliner Umland in den letzten zehn Jahren.

Entwicklung und Perspektiven der Angebotspreise in Berlin

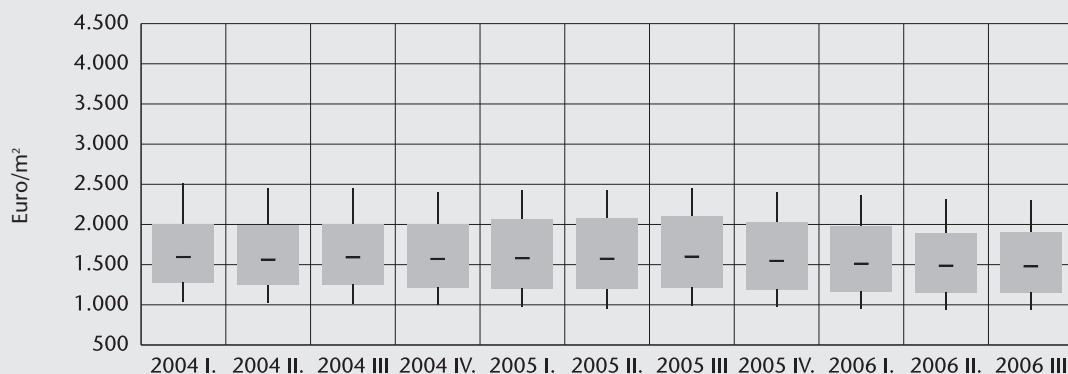
Abbildung 6.7:
Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Berlin – Neubau



Anmerkung: Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1. Fertig gestellte Gebäude innerhalb der letzten zwei Jahre; Townhouses in exklusiven Innenstadtlagen bis zu 600.000 Euro.

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

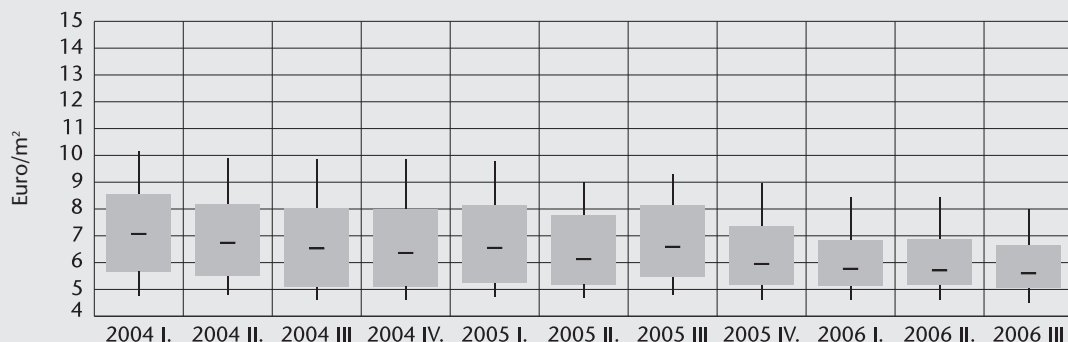
Abbildung 6.8: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Berlin – Bestand und Neubau



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 120 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Abbildung 6.9:
Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Berlin – Neubau

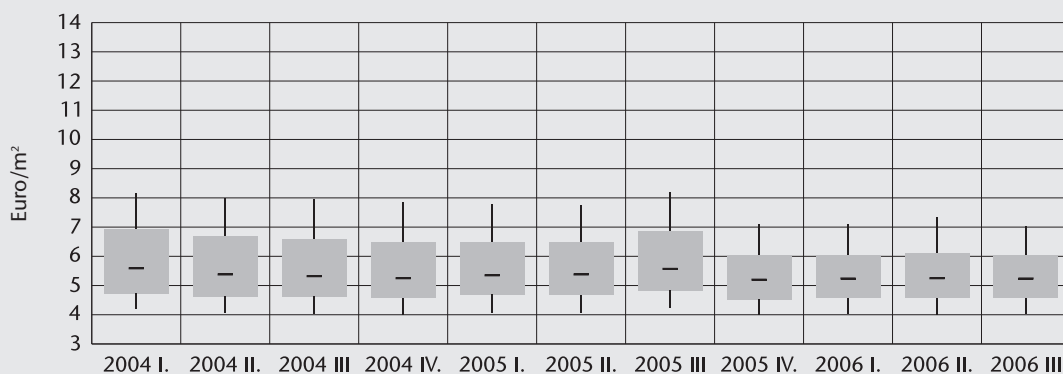


Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Wohnungen in neu fertig gestellten Gebäuden innerhalb der letzten zwei Jahre; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1. Preise unterhalb 5 Euro/m² i.d.R. schlecht vermarktete Erdgeschosswohnungen.

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

Abbildung 6.10:

Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Berlin – Bestand



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Der Wohnungsmarkt in Berlin ist zweigeteilt. Während sich der Markt vor allem in zentralen und bevorzugten Lagen stabilisiert bzw. anzieht, gibt es in einfachen bis mittleren Lagen immer noch ein Überangebot. Insgesamt haben sich Mieten weitgehend bei 5 bis 11 Euro/m² stabilisiert. Solange sich jedoch die wirtschaftliche Lage und damit die Löhne bzw. die Beschäftigung nicht nachhaltig positiv entwickeln, sind steigende Mieten bzw. steigende Kaufpreise ausschließlich in sehr beliebten Lagen zu erwarten.

Abbildung 6.11: Preise, Mieten und Trends in Berlin im Überblick

Lage	einfach/mittel	gut/sehr gut ¹
Angebotspreise Reihenhäuser⁴		
in 1.000 Euro (Neubau bis zwei Jahre) ⁴	150 bis 230	200 bis 360
In 1.000 Euro (Bestand)	130 bis 180	170 bis 260
Trends 2007	0	0
Angebotspreise Eigentumswohnungen³		
Euro/m² (Neubau bis zwei Jahre)	1.500 bis 2.300	2.300 bis 3.200
Euro/m² (Bestand)	1.300 bis 1.700	1.600 bis 2.600
Trends 2007	0	+
Wohnungsmieten^{2,3}		
Euro/m² (Neubau bis zwei Jahre)	4,5 bis 6,0	5,0 bis 11,0
Euro/m² (Bestand)	4,0 bis 6,0	5,0 bis 10,0 ⁵
Trends 2007	0	+

¹ Ohne exklusive Toplagen; ² 3-Zimmer-Wohnungen; ³ Keine Flächenbegrenzung; ⁴ Ohne Townhouses an exklusiven Innenstadtanlagen; ⁵ In beliebten innerstädtischen Lagen bis zu 10 Euro, sonst bis zu 8 Euro.
Anmerkung: -- = -3%; - = -1 bis -3%; 0 = -1 bis 1%; + = 1 bis 3%; ++ = > 3%

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

6.2.3 Wohnimmobilienmarkt Düsseldorf

Düsseldorf hat in den vergangenen Jahren im verarbeitenden Gewerbe Arbeitsplätze verloren und folgt damit dem allgemeinen Trend gerade in Großstädten. Im Kernbereich der Dienstleitungen konnte die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt jedoch deutlich zulegen, so dass die Beschäftigtenzahl in Düsseldorf 2005 erstmals nach Jahren wieder gewachsen ist. Aufgrund dieser stabilen und tendenziell positiven wirtschaftlichen Entwicklung gewinnt Düsseldorf Einwohner aus arbeitsplatzorientierten Zuwanderungen. Zwar verliert Düsseldorf immer noch Einwohner ans Umland, aufgrund der hohen Fernzuwanderungen wird der Sterbefallüberschuss aber mehr als kompensiert, so dass die Einwohnerzahl in Düsseldorf weiter ansteigt.

Die in Düsseldorf seit 2000 stark abnehmende Bautätigkeit ist weiter zurückgegangen. 2005 wurden etwa ein Drittel weniger Wohnungen im Neubau fertiggestellt als noch ein Jahr zuvor. Grund hierfür ist vor allem die Zurückhaltung der Investoren, u.a. als Resultat einer eingeschränkten Nachfrage im Geschosswohnungsbereich. 2001 hat sich die Baufertigstellung im Geschosswohnungsbau im Vergleich zu 2000 in etwa halbiert und hielt sich bis 2004 auf einem Niveau von jährlich 800 bis 900 Einheiten. Trotz fast konstanter Genehmigungen im Geschosswohnungsbau ist die Zahl der Fertigstellungen 2005 weiter geschrumpft. Gemessen an der Einwohnerzahl werden in Düsseldorf in der jüngsten Zeit im Vergleich mit ebenso dynamischen deutschen Großstädten zu wenige Geschosswohnungen gebaut.

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 auch B-Lagen entwickelt werden und angenommen werden. Neubauvorhaben in mittleren Lagequalitäten, 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. Im Rahmen der guten Wachstumsperspektive von Düsseldorf, einer geringen Bautätigkeit im Geschosswohnungsbau sowie einem nahezu fehlenden Engagement von institutionellen Anlegern für frei finanzierten Mietwohnungsbau wächst gerade in diesen zentralen und preiswerten Lagen der Anteil von Kapitalanlegern gegenüber den Selbstnutzern.

Die Zahl der fertiggestellten Ein- und Zweifamilienhäuser hat sich seit 2000 auch in Düsseldorf reduziert. Nach einem kurzen Anstieg im Jahr 2004 – aufgrund der Vorzieheffekte im Zusammenhang mit der Eigenheimzulage – wurden 2005 weniger als die Hälfte der Wohnungen in diesem Segment fertiggestellt als noch ein Jahr zuvor. 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 voraussetzen.

Abbildung 6.12: Strukturdaten Düsseldorf

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fertig gestellte Wohnungen*	1.949	1.274	1.140	1.062	1.154	784
davon im						
Ein-/Zweifamilienhausneubau	310	338	238	243	278	137
Mehrfamilienhausneubau	1.543	866	902	779	827	609
Genehmigte Wohnungen	992	1.144	993	1.128	1.076	1.167
Wohnungsbestand in 1.000	323	324	325	326	326	328
Bevölkerung in 1.000	569	570	571	572	575	577
Haushalte in 1.000	308	308	311	311	318	309

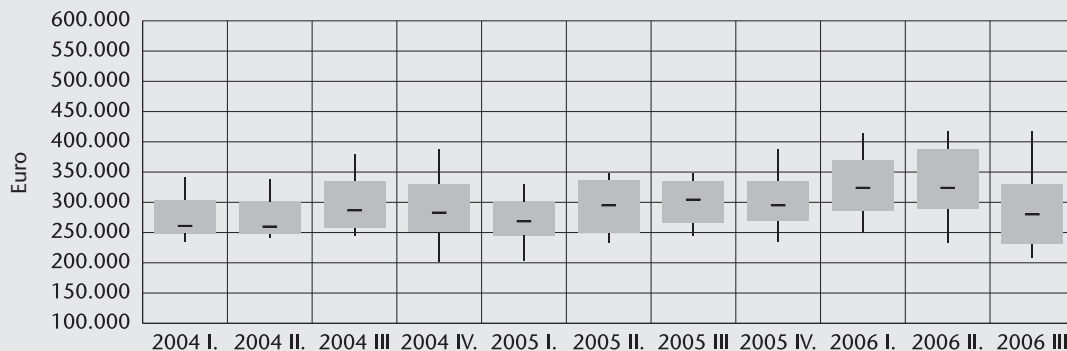
* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss

© Immobilien Zeitung; Quelle: Amt für Statistik und Wahlen, Düsseldorf, Landesdatenbank NRW

Entwicklung der Angebotspreise in Düsseldorf

Abbildung 6.13:

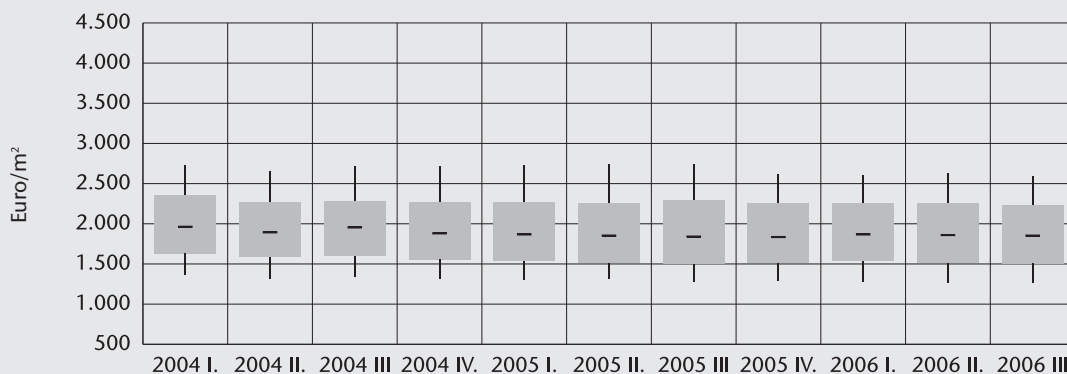
Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Düsseldorf – Neubau



Anmerkung: Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1, Fertiggestellte Gebäude innerhalb der letzten zwei Jahre; Townhouses in exklusiven Innenstadtlagen bis zu 600.000 Euro.

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

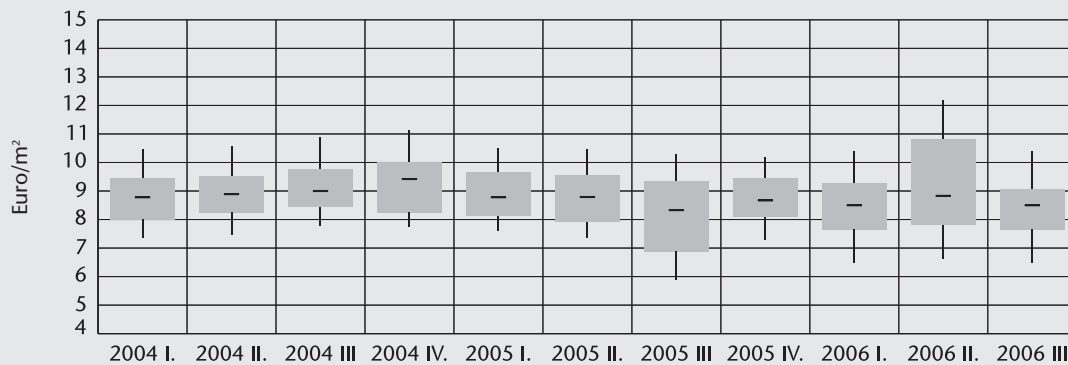
Abbildung 6.14: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Düsseldorf – Bestand und Neubau



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 120 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

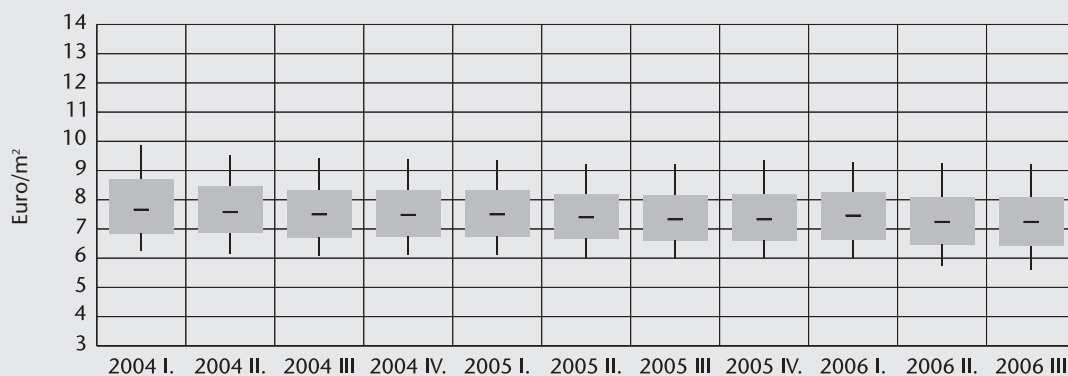
Abbildung 6.15:
Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Düsseldorf – Neubau



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Wohnungen in neu fertiggestellten Gebäuden innerhalb der letzten zwei Jahre; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Abbildung 6.16:
Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Düsseldorf – Bestand



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Obwohl das gesamte Neubauangebot zurückgegangen ist, gibt es derzeit nur bei den Reihenhäusern einen Preisanstieg. Bislang stagnieren die Preise für Eigentumswohnungen sowie die Mieten für Wohnungen. Zukünftig wird sich das ändern, denn aufgrund der anziehenden Baulandpreise und der zunehmenden Wohnungsnachfrage kommt der Markt immer mehr unter Druck. Daher ist insbesondere in guten bis sehr guten Lagen mit einem Anziehen der Mieten und Kaufpreise für Eigentumswohnungen zu rechnen.

Abbildung 6.17: Preise, Mieten und Trends in Düsseldorf im Überblick

Lage	einfach/mittel	gut/sehr gut ¹
Angebotspreise Reihenhäuser⁴		
in 1.000 Euro (Neubau bis zwei Jahre) ⁴	240 bis 280	260 bis 350
In 1.000 Euro (Bestand)	200 bis 280	270 bis 340
Trends 2007	0	0
Angebotspreise Eigentumswohnungen³		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	1.900 bis 2.500	2.400 bis 3.500
Euro/m ² (Bestand)	1.300 bis 2.000	1.900 bis 2.800
Trends 2007	0	+
Wohnungsmieten^{2,3}		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	6,0 bis 9,0	8,0 bis 11,5
Euro/m ² (Bestand)	5,0 bis 7,5	7,0 bis 10,0
Trends 2007	0	+

¹ Ohne exklusive Toplagen; ² Drei-Zimmer-Wohnungen; ³ Keine Flächenbegrenzung; ⁴ Ohne Townhouses an exklusiven Innenstadtanlagen;

Anmerkung: -- = -3%; - = -1 bis -3%; 0 = -1 bis 1%; + = 1 bis 3%; ++ = > 3%

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

6.2.4 Wohnimmobilienmarkt Frankfurt am Main

Frankfurt ist mit der europäischen Zentralbank, der Deutschen Bundesbank, der Börse und seinen zahlreichen Finanzdienstleistern nach wie vor einer der führenden Wirtschaftsstandorte Deutschlands. Trotz der positiven wirtschaftlichen Entwicklung und der damit verbundenen arbeitsplatzorientierten Fernwanderungen stagniert die Einwohnerzahl in Frankfurt. Frankfurt verliert immer noch viele seiner Bewohner an die angrenzenden Gemeinden des Rhein-Main-Gebiets.

Die Bautätigkeit in Frankfurt ist seit 2000 weniger stark zurückgegangen als in anderen deutschen Großstädten. Im Geschosswohnungssegment wurden 2004 sogar mehr Einheiten fertiggestellt als 2000, und auch 2005 sind die Fertigstellungszahlen in diesem Segment gewachsen. In Frankfurt funktionieren 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 auch hier repräsentative Angebote im Bestand (vor allem Altbauten der Gründerzeit) sehr beliebt sind. Auch bei dem seit einigen Jahren in Frankfurt beliebten Wohnen am Wasser (Westhafen, Osthafen, Deutschherrenviertel) 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.

Auf dem Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser in Frankfurt ist das Angebot nach wie vor unzureichend, und dennoch sinken seit Jahren die Baufertigstellungen in diesem Marktsegment. Da die Zahl der Arbeitsplätze – vor allem im Bereich der höherwertigen Dienstleistungen – gestiegen ist und das Angebot innerhalb der Stadt der Nachfrage nicht gerecht wird, wandern nach wie vor viele Eigentümsbildner ins Umland ab.

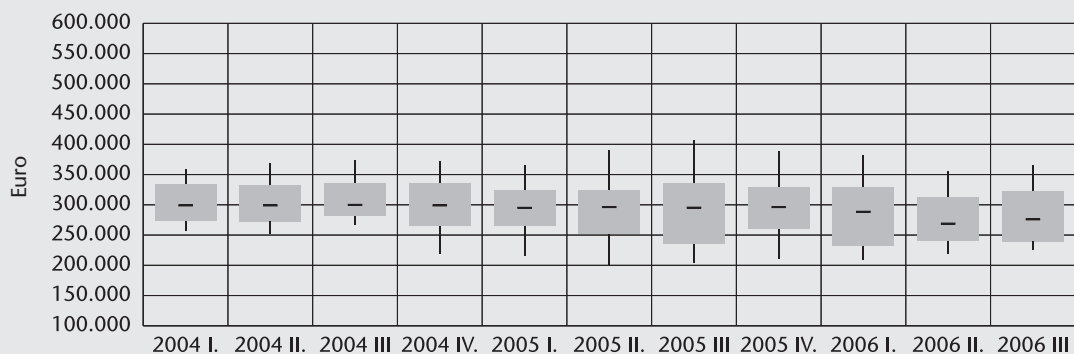
Abbildung 6.18: Strukturdaten Frankfurt am Main

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fertig gestellte Wohnungen*	2.104	1.895	1.884	3.144	1.767	2.456
davon im						
Ein-/Zweifamilienhausneubau	493	451	393	395	370	366
Mehrfamilienhausneubau	1.183	1.086	1.004	2.179	1.397	1.851
Genehmigte Wohnungen	2.506	3.165	2.045	2.452	2.617	2.498
Wohnungsbestand in 1.000	340	342	344	347	349	351
Bevölkerung in 1.000	651	646	650	652	652	652
Haushalte in 1.000	358	358	362	367	367	370

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

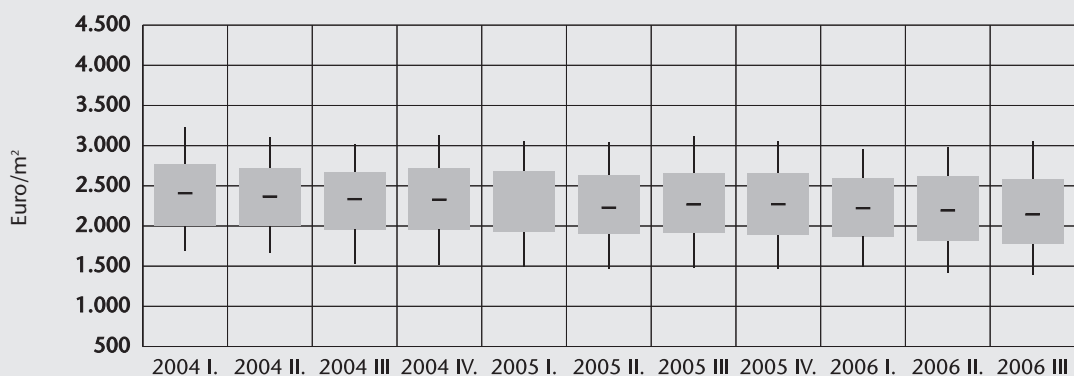
© Immobilien Zeitung; Quelle: Bürgeramt – Statistik und Wahlen, Stadt Frankfurt am Main, Hessisches Statistisches Landesamt

Entwicklung der Angebotspreise in Frankfurt am Main

Abbildung 6.19: Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Frankfurt am Main – Neubau

Anmerkung: Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1, fertiggestellte Gebäude innerhalb der letzten zwei Jahre; Townhouses in exklusiven Innenstadtlagen bis zu 600.000 Euro.

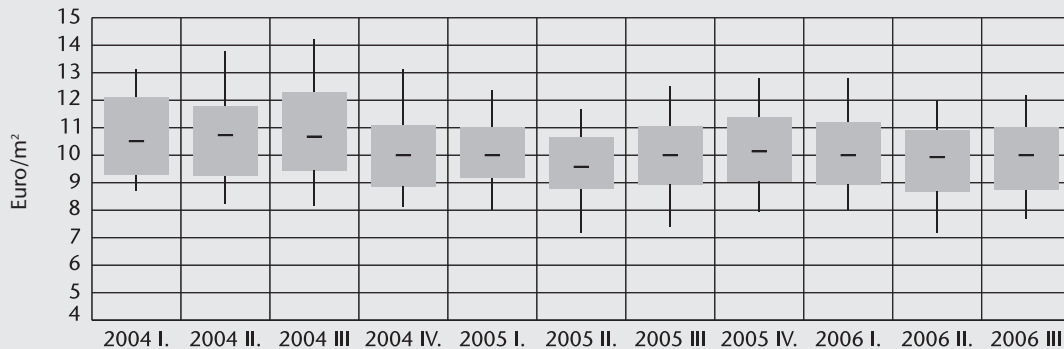
© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica-Preisdatenbank (Quelle: IDN Immodaten GmbH)

Abbildung 6.20: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Frankfurt am Main – Bestand und Neubau

Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 120 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

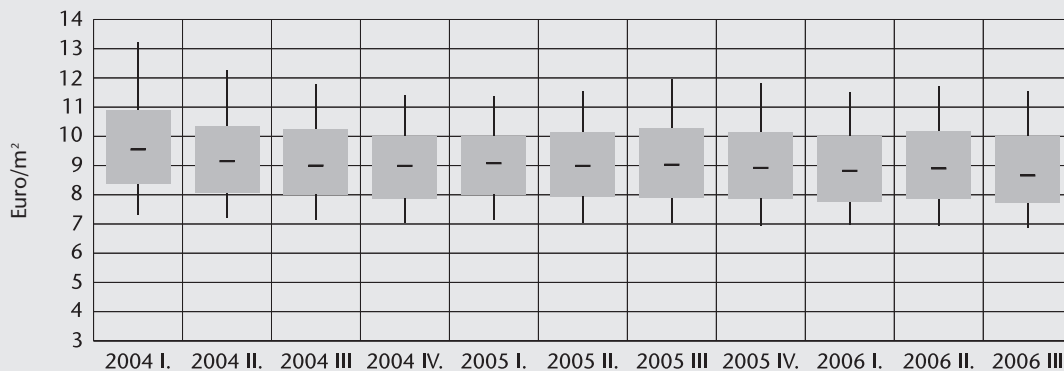
Abbildung 6.21: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Frankfurt am Main – Neubau



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Wohnungen in neu fertiggestellten Gebäuden innerhalb der letzten zwei Jahre; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Abbildung 6.22: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Frankfurt am Main – Bestand



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Das von der Stadt Frankfurt initiierte Wohnbauland-Entwicklungsprogramm weist bis 2015 ein Potenzial von bis zu 25.000 Wohnungen aus. Trotz dieses Programms bleibt aber der Markt für Eigenheime insgesamt eng. Die meisten Nachfrager weichen daher auf Reihenhäuser bzw. ins Umland aus.

Insgesamt konsolidiert sich der Wohnungsmarkt in Frankfurt. Auf absehbare Zeit ist weder mit einem Anziehen der Mieten noch mit einem Anstieg der Kaufpreise zu rechnen.

Abbildung 6.23: Preise, Mieten und Trends in Frankfurt am Main im Überblick

Lage	einfach/mittel	gut/sehr gut ¹
Angebotspreise Reihenhäuser		
in 1.000 Euro (Neubau bis zwei Jahre) ⁴	210 bis 300	300 bis 370
In 1.000 Euro (Bestand)	200 bis 300	300 bis 395
Trends 2007	0	0
Angebotspreise Eigentumswohnungen³		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	2.100 bis 2.800	2.700 bis 3.600
Euro/m ² (Bestand)	1.500 bis 2.400	2.300 bis 3.200
Trends 2007	0	0
Wohnungsmieten^{2,3}		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	7,5 bis 10,0	9,5 bis 14,0
Euro/m ² (Bestand)	6,5 bis 9,0	8,5 bis 12,0
Trends 2007	0	+

¹ Ohne exklusive Toplagen; ² 3-Zimmer-Wohnungen; ³ Keine Flächenbegrenzung;
 Anmerkung: -- = -3%; - = -1 bis -3%; 0 = -1 bis 1%; + = 1 bis 3%; ++ = > 3%

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

6.2.5 Wohnimmobilienmarkt Hamburg

Hamburg hat sich mit dem Leitbild „Wachsende Stadt“ ein ambitioniertes Ziel gesetzt. Tatsächlich steigt die Zahl der Einwohner kontinuierlich. In den letzten 15 Jahren ist die Bevölkerung um mehr als 5% gewachsen. Allein seit der Zeit um die Jahrtausendwende (1999 bis 2005) kamen fast 40.000 Personen hinzu, das entspricht einem Zuwachs von 2,3%. Das Wachstum resultiert aus einem positiven Wanderungssaldo. Hamburg gelang es auch in den letzten Jahren, den Abwanderungstrend ins Umland zu bremsen.

Trotz des Bevölkerungswachstums ist die Bautätigkeit in Hamburg seit 2000 um mehr als die Hälfte geschrumpft. Der Rückgang ist vor allem auf einen Einbruch im Geschosswohnungsbau zurückzuführen (Investorenzurückhaltung, zögerliche Nachfrage). 2005 wurden mit 1.475 Wohnungen im Geschoss ca. 2.500 bzw. 66% weniger Wohnungen fertig gestellt als fünf Jahre zuvor. Im Unterschied zu anderen Großstädten ist die Nachfrage nach Geschosswohnungen stärker qualitätsorientiert. Das zeigt sich sowohl in beliebten Lagen (z.B. Rotherbaum, Othmarschen) als auch in eher durchschnittlichen Gebieten (z.B. Altona, St. Pauli). Im Vergleich mit anderen Großstädten werden in Hamburg auch Nischenprodukte realisiert (z.B. Design-Wohnungen und Lofts zum Arbeiten und Wohnen).

Während die Baufertigstellungen im Ein- und Zweifamilienhaussegment zwischen 2001 und 2004 kontinuierlich zugenommen haben, sind sie 2005 stark zurückgegangen. Ähnlich wie bei den Geschosswohnungen sind auch bei den Ein- und Zweifamilienhäusern die Ansprüche an die Objekt- und Standortqualität hoch.

Abbildung 6.24: Strukturdaten Hamburg

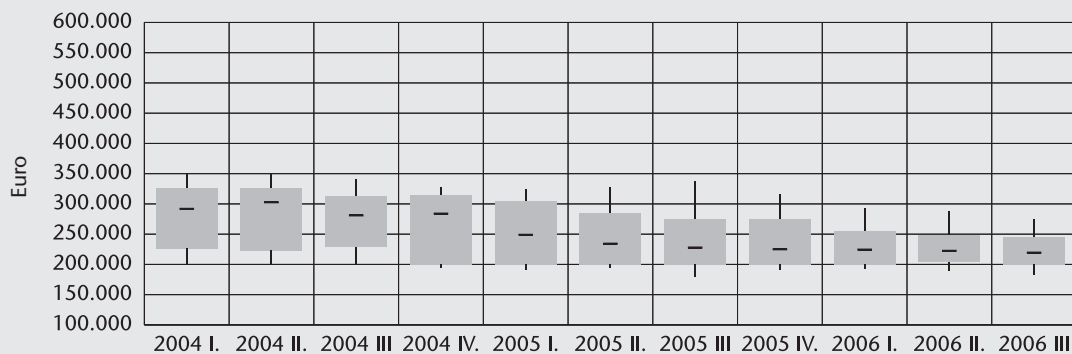
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fertig gestellte Wohnungen*	6.502	5.054	3.711	3.862	3.893	3.251
davon im						
Ein-/Zweifamilienhausneubau	1.785	1.401	1.419	1.434	1.550	1.361
Mehrfamilienhausneubau	4.005	3.126	1.970	2.185	1.923	1.475
Genehmigte Wohnungen	4.632	3.869	4.006	3.801	4.194	3.596
Wohnungsbestand in 1.000	859	864	867	867	893	876
Bevölkerung in 1.000	1.715	1.726	1.729	1.734	1.735	1.744
Haushalte in 1.000	910	924	923	927	930	939

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Statistikamt Nord

Entwicklung der Angebotspreise in Hamburg

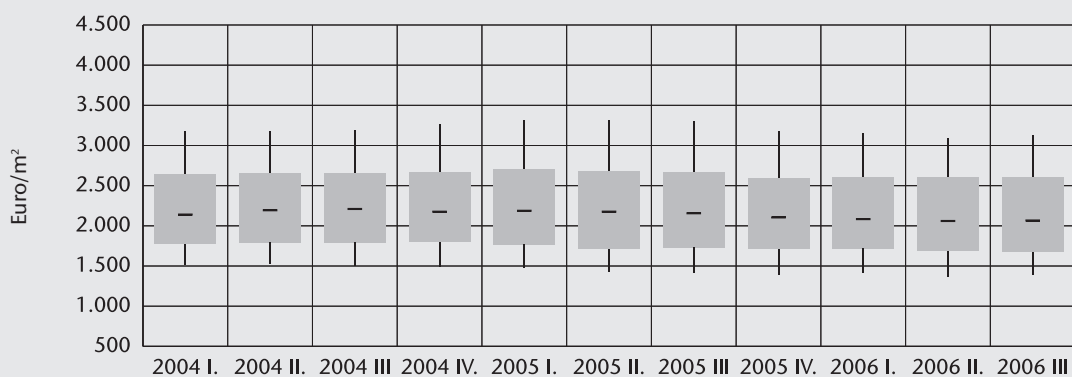
Abbildung 6.25: Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in Hamburg – Neubau



Anmerkung: Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1, Fertig gestellte Gebäude innerhalb der letzten zwei Jahre; Townhouses in exklusiven Innenstadtlagen bis zu 600.000 Euro.

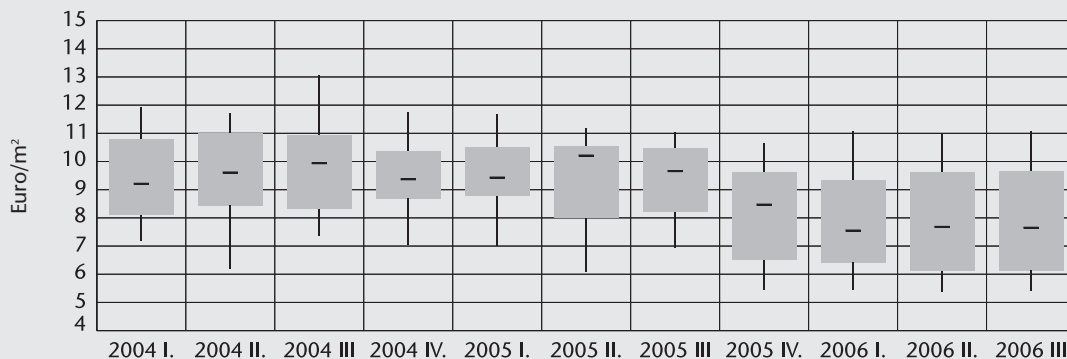
© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica-Preisdatenbank (Quelle: IDN Immodaten GmbH)

Abbildung 6.26: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Hamburg – Bestand und Neubau



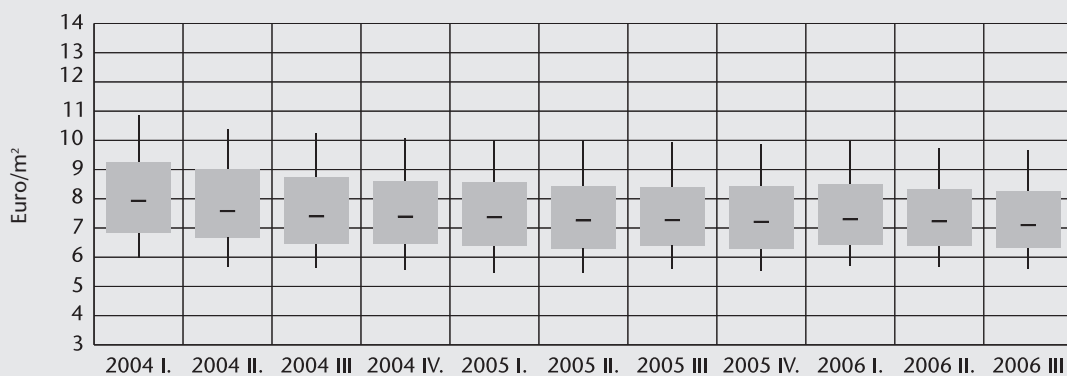
Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 120 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Abbildung 6.27: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Hamburg – Neubau


Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Wohnungen in neu fertig gestellten Gebäuden innerhalb der letzten zwei Jahre; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

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


Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Der Hamburger Wohnungsmarkt ist insgesamt recht ausgeglichen. Dabei führt das stetige und nachhaltige Bevölkerungswachstum bei gleichzeitiger sinkender Bautätigkeit zu einem erheblichen Potenzial zukünftiger Preissteigerungen. Die Nachfrage reagiert bislang aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Situation noch verhalten. Daher führt das Bevölkerungswachstum bzw. die Zunahme der Zahl der Haushalte vorerst „nur“ zu steigenden Preisen für Eigentumswohnungen bzw. Eigenheimen in guten bis sehr guten Lagen. Erst wenn in Folge der weiter zunehmenden Nachfrage die Preise und Mieten in den beliebten Citylagen anziehen, werden langfristig auch andere Wohnlagen von der Nachfrage profitieren.

Abbildung 6.29: Preise, Mieten und Trends in Hamburg im Überblick

Lage	einfach/mittel	gut/sehr gut ¹
Angebotspreise Reihenhäuser		
in 1.000 Euro (Neubau bis zwei Jahre) ⁴	200 bis 270	250 bis 350
In 1.000 Euro (Bestand)	150 bis 230	220 bis 310
Trends 2007	0	+
Angebotspreise Eigentumswohnungen³		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	2.100 bis 2.700	2.600 bis 4.200
Euro/m ² (Bestand)	1.400 bis 2.300	2.300 bis 3.200
Trends 2007	0	+
Wohnungsmieten^{2,3}		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	5,5 bis 9,0	9,0 bis 13,0
Euro/m ² (Bestand)	5,0 bis 7,5	7,5 bis 10,0
Trends 2007	0	0

¹ Ohne exklusive Toplagen; ² 3-Zimmer-Wohnungen; ³ Keine Flächenbegrenzung;

Anmerkung: -- = -3%; - = -1 bis -3%; 0 = -1 bis 1%; + = 1 bis 3%; ++ = > 3%

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

6.2.6 Wohnimmobilienmarkt Köln

Köln war in der Vergangenheit einem starken Strukturwandel ausgesetzt, allerdings konnte der Schrumpfungsprozess in der Industrie durch neue Arbeitsplätze im Dienstleistungsbereich kompensiert werden. Insgesamt übersteigt das Wachstum der Dienstleistungswirtschaft die Verluste in den produzierenden Sektoren. Gemäß dieser positiven Entwicklung wuchs Kölns Einwohnerzahl in den letzten Jahren kontinuierlich an.

Nach einem Anstieg der Bautätigkeit im Jahr 2004 wurden 2005 in Köln wieder deutlich weniger Wohneinheiten fertiggestellt. Der Geschosswohnungsbau ist mittlerweile auf die Hälfte des Niveaus von 2000 geschrumpft. Allerdings lassen die Genehmigungszahlen darauf schließen, dass die Bautätigkeit im Geschosswohnungsbau in den nächsten ein bis zwei Jahren wieder anziehen wird.

Im Ein- und Zweifamilienhausbau ist in Köln derselbe Trend wie in den anderen Städten zu erkennen. Die Abschaffung der Eigenheimzulage führte 2004 dazu, dass Bauvorhaben vorgezogen wurden. Dementsprechend war die Zahl der fertiggestellten Ein- und Zweifamilienhäuser in Köln 2004 hoch – mit der Folge, dass die Fertigstellungen in diesem Marktsegment 2005 stark zurückgegangen sind.

In der jüngsten Zeit zeichnet sich eine stärkere Differenzierung des Geschosswohnungsangebots vor allem im höherwertigen Kölner Preissegment ab. Dabei sind etwa auch die Themen Wohnhochhaus und energieeffizientes Wohnen in den Vordergrund gerückt. Neben diesen Sonderentwicklungen wird die Nachfrage nach wie vor von preisgünstigen Wohnungen in Randlagen der Innenstadt, höherwertig ausgestatteten Einheiten in den guten und sehr guten Kölner Stadtteilen, Rheinlagen sowie von sanierten Altbauten in der Innenstadt und in ausgewählten Cityrandlagen geprägt. Im Vergleich mit den linksrheinischen Lagen ist bei vielen Neubauprojekten im rechtsrheinischen Köln trotz preisgünstiger Angebote nach wie vor eine zögerliche Haltung potenzieller Käufer zu erkennen. Dies kann zu konzeptionellen oder preislichen Anpassungen in den Vorhaben führen.

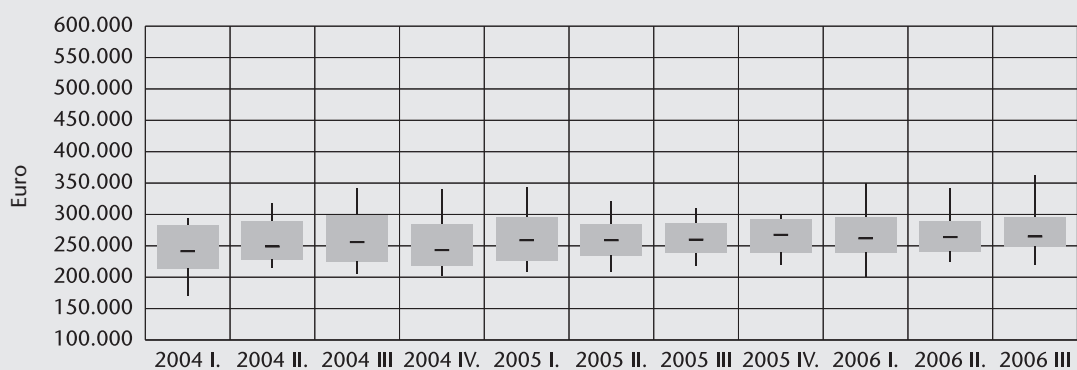
Abbildung 6.30: Strukturdaten Köln

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fertig gestellte Wohnungen*	3.909	2.117	2.813	2.491	3.267	2.306
davon im						
Ein-/Zweifamilienhausneubau	692	585	770	757	877	639
Mehrfamilienhausneubau	2.688	1.378	1.716	1.610	2.390	1.358
Genehmigte Wohnungen	2.346	2.612	2.949	2.795	2.685	3.184
Wohnungsbestand in 1.000	519	520	522	524	527	529
Bevölkerung in 1.000	1.015	1.018	1.020	1.021	1.022	1.023
Haushalte in 1.000	513	511	516	517	523	529

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

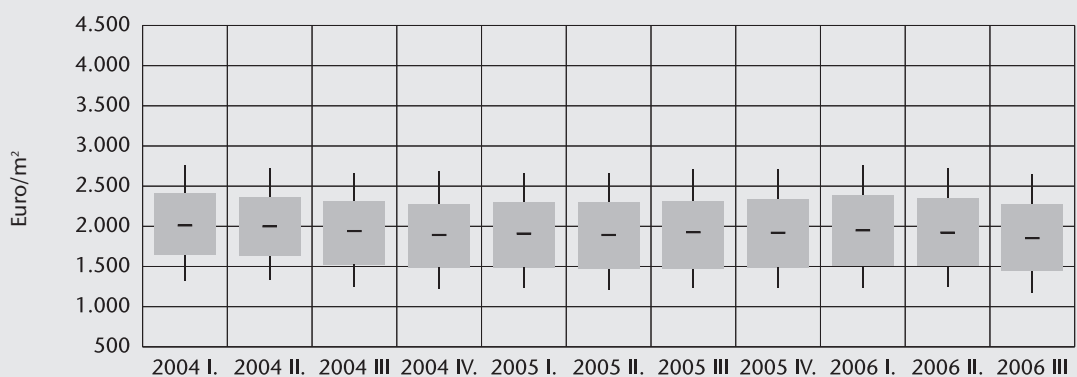
© Immobilien Zeitung; Quelle: Stadt Köln, Amt für Stadtentwicklung und Statistik

Entwicklung der Angebotspreise in Köln

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

Anmerkung: Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1, Fertiggestellte Gebäude innerhalb der letzten zwei Jahre; Townhouses in exklusiven Innenstadtlagen bis zu 600.000 Euro.

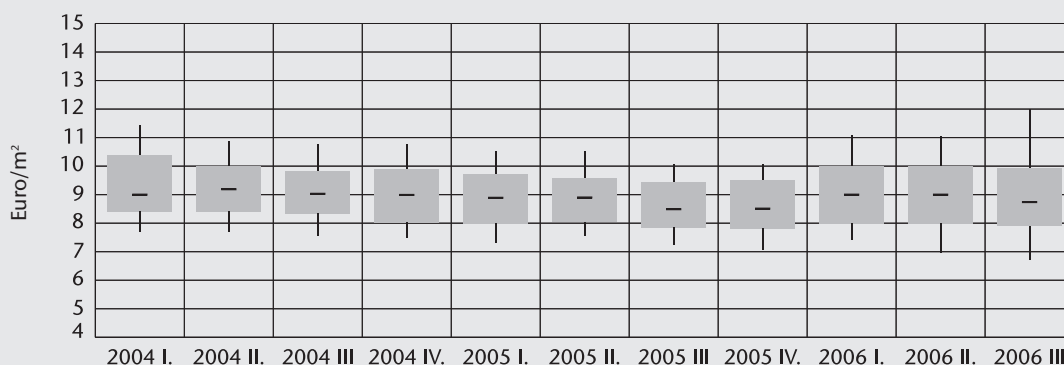
© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica-Preisdatenbank (Quelle: IDN Immodaten GmbH)

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

Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 120 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

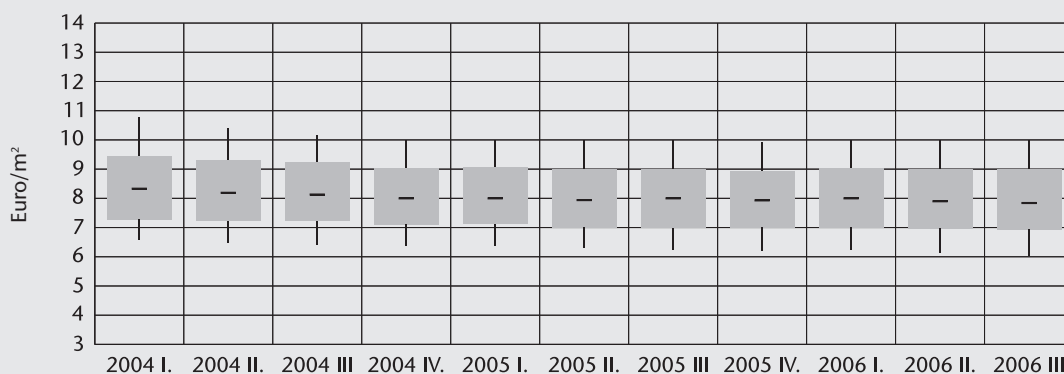
Abbildung 6.33: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in Köln – Neubau



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Wohnungen in neu fertiggestellten Gebäuden innerhalb der letzten zwei Jahre; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

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



Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Die geringe Bautätigkeit in den letzten Jahren und das Wachstum der Haushaltszahlen in Köln führt zu einer weiteren Anspannung auf dem Wohnungsmarkt. Kurzfristig profitieren davon vor allem die guten bis sehr guten Lagen. In jedem Marktsegment sind in guten Lagen Preis- bzw. Mietsteigerungen zu erwarten. Erst mittelfristig werden sich diese Engpässe auch in den anderen Lagen bemerkbar machen und sich dort in steigenden Preisen bzw. Mieten niederschlagen.

Abbildung 6.35: Preise, Mieten und Trends in Köln im Überblick

Lage	einfach/mittel	gut/sehr gut ¹
Angebotspreise Reihenhäuser		
in 1.000 Euro (Neubau bis zwei Jahre) ⁴	200 bis 250	240 bis 350
In 1.000 Euro (Bestand)	200 bis 240	230 bis 330
<i>Trends 2007</i>	0	+
Angebotspreise Eigentumswohnungen³		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	1.900 bis 2.400	2.200 bis 3.200
Euro/m ² (Bestand)	1.200 bis 2.000	1.900 bis 2.700
<i>Trends 2007</i>	0	+
Wohnungsmieten^{2,3}		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	7,0 bis 9,0	8,0 bis 12,0
Euro/m ² (Bestand)	5,5 bis 8,0	7,5 bis 10,5
<i>Trends 2007</i>	0	0

¹ Ohne exklusive Toplagen; ² 3-Zimmer-Wohnungen; ³ Keine Flächenbegrenzung;
 Anmerkung: -- = -3%; - = -1 bis -3%; 0 = -1 bis 1%; + = 1 bis 3%; ++ = > 3%

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

6.2.7 Wohnimmobilienmarkt München

München ist nicht nur der wichtigste Wirtschaftsstandort in Deutschland, sondern zählt auch zu den gefragten europäischen Wirtschaftsstandorten. Entsprechend hoch ist die Fernzuwanderung. Da in München jedoch im Vergleich zu den anderen Topstädten nach wie vor eine Angebotsknappheit herrscht, kehren viele Münchner der Stadt den Rücken und lassen sich im Umland nieder. Dennoch ist die Fernzuwanderung so hoch, dass München im Saldo Einwohner gewinnt. Seit 2000 ist Bevölkerung in München um knapp 41.000 bzw. 3% auf rd. 1,29 Mio. gewachsen.

Nach einer Phase der steigenden Nachfrage konnten in München zwischen 1997 bis 2002 jährliche Mietsteigerungen durchgesetzt werden. Danach stagnierte die Entwicklung, und 2005 war die Tendenz sogar leicht rückläufig. Inzwischen haben sich die Mieten wieder stabilisiert, und es gibt erste Anzeichen einer Trendwende. Angebotsknappheit besteht vor allem im Zentrum sowie in den Bezirken Schwabing und Nymphenburg. Beliebt sind auch Standorte wie Harlaching, Bogenhausen und Haidhausen.

Die Angebote im Ein- und Zweifamilienhaussegment sind in München im Vergleich zur Nachfrage sehr gering. Obwohl die Preise u.a. für Reihenhäuser in jüngster Zeit eher gesunken sind, sind die Hauspreise in diesem Segment nach wie vor recht hoch. Die moderate Entwicklung im Ein- und Zweifamilienhausbau resultiert vor allem aus der verhaltenen Nachfrage. Das Angebot blieb hingegen stabil.

Die Stadt München versucht seit einigen Jahren mit einer verstärkten Baurechtschaffung der Wohnungsknappheit entgegenzusteuern. 2005 wurden z.B. mit knapp 8.574 erteilten Baugenehmigungen innerhalb der Stadt mehr Baugenehmigungen erteilt als im Umland. Auch künftig (bis 2010) wird in München (z.B. auf den ehemaligen Kasernenflächen und den zentralen Bahnflächen entlang der Achse Laim-Pasing) Baurecht in größerem Ausmaß ausgewiesen.

Abbildung 6.36: Strukturdaten München

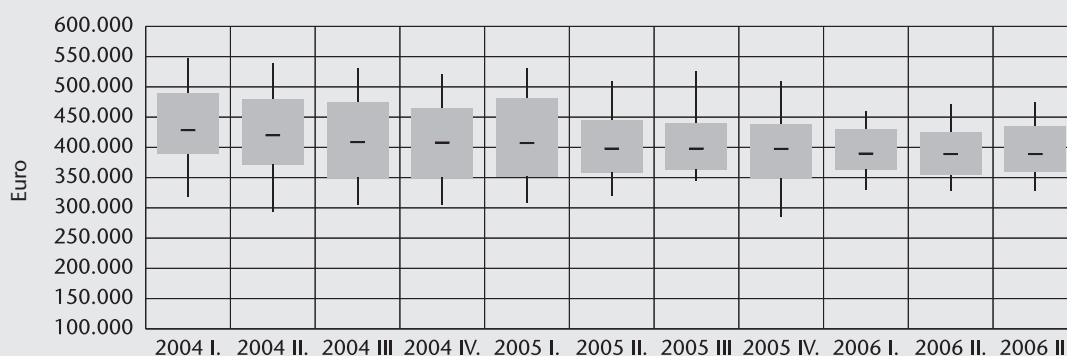
	2000	2001	2002	2003	2004**	2005
Fertig gestellte Wohnungen*	5.720	3.563	3.308	3.133	4.015	4.952
davon im						
Ein-/Zweifamilienhausneubau	812	520	758	562	(1.244)	768
Mehrfamilienhausneubau	4.853	2.919	2.579	2.503	(5.660)	3.887
Genehmigte Wohnungen	6.444	7.036	6.069	5.897	6.560	8.574
Wohnungsbestand in 1.000	702	704	706	709	706	720
Bevölkerung in 1.000	1.248	1.261	1.264	1.268	1.273	1.288
Haushalte in 1.000	751	762	768	N.N.	791	790

* Bezugsfertig gewordene Wohnungen, inklusive Maßnahmen an bestehenden Gebäuden, exklusive Abriss;
 ** = Fertig gestellte Wohnungen insgesamt excl. ca. 3 450 Nachmeldungen. Werte in Klammern inklusive Nachmeldungen, d.h. Baufertigstellungen die zwar im Jahr 2004 der Stadt München aufgrund einer Nachfassaktion gemeldet wurden, tatsächlich aber bereits in den Vorjahren fertig gestellt wurden (z.T. bereits 1991).
 Ab dem Jahr 2000 wird zur Berechnung der Einwohner der Hauptwohnsitz in München zu Grunde gelegt, zuvor wurden auch Einwohner mit Nebenwohnsitz erfasst.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Stadt München, Bayerisches Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung

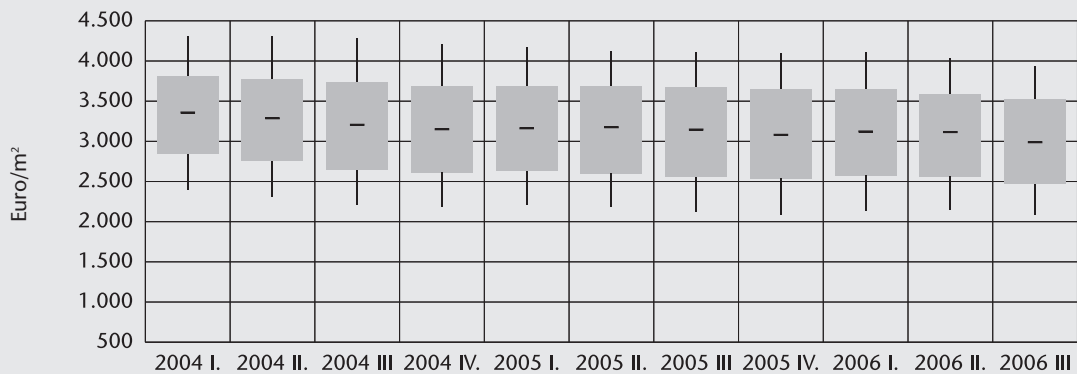
Entwicklung der Angebotspreise in München

Abbildung 6.37: Verteilung der Angebotspreise für Reihenhäuser in München – Neubau



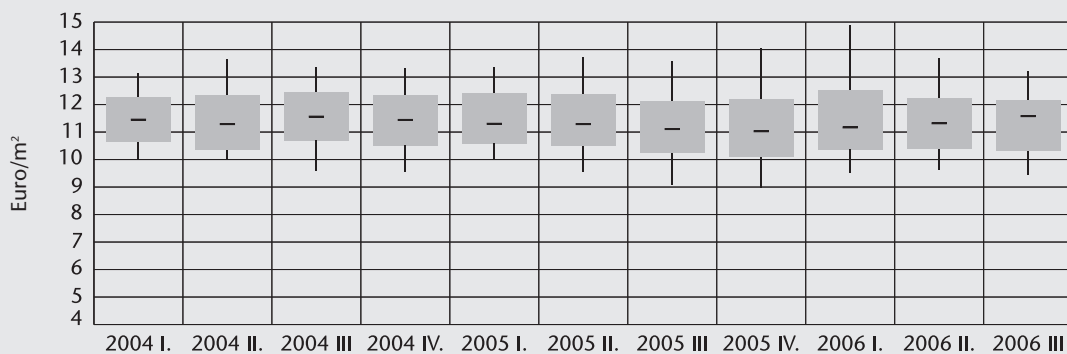
Anmerkung: Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1, Fertig gestellte Gebäude innerhalb der letzten zwei Jahre; Townhouses in exklusiven Innenstadtlagen bis zu 600.000 Euro.

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

Abbildung 6.38: Verteilung der Angebotspreise für Eigentumswohnungen in München – Bestand und Neubau


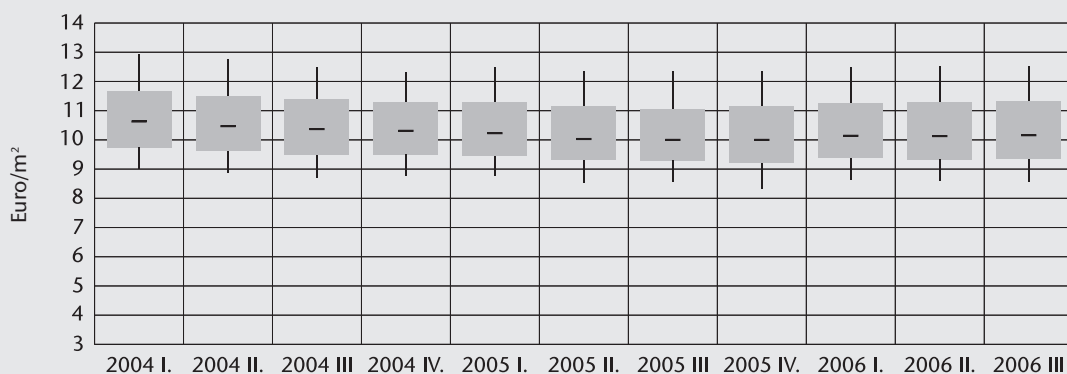
Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 120 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

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


Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Wohnungen in neu fertig gestellten Gebäuden innerhalb der letzten zwei Jahre; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Abbildung 6.40: Verteilung der Angebotspreise für Wohnungsmieten in München – Bestand


Anmerkung: Wohnfläche 60 bis 90 m²; Lesebeispiel und Erläuterungen zur Darstellung siehe Abschnitt 2.1.

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

Der gesamte Münchner Wohnungsmarkt zeigt sich inzwischen etwas entspannter als im Spitzenjahr 2002. Die allgemeine Wirtschaftslage und die damit verbundenen Unsicherheiten auf dem Arbeitsmarkt wirken dämpfend auf die Nachfrage. Das hat vor allem Auswirkungen auf die Bestandsmieten. Hier zeichnet sich – insbesondere in B-Lagen – eine leichte Entspannung ab, während in innerstädtischen Lagen der Markt angespannt bleibt. Sobald die Konjunktur wieder anzieht, wird allerdings auch die Nachfrage nach Wohnungen wieder steigen.

In guten bis sehr guten Lagen – insbesondere im Bereich Eigentumswohnungen und Ein- und Zweifamilienhausbau – ist der Markt nach wie vor unter starker Anspannung. Auch hier gilt: Mit dem konjunkturellen wirtschaftlichen Aufschwung wird dieses Marktsegment noch enger.

Abbildung 6.41: Preise, Mieten und Trends in München im Überblick

Lage	einfach/mittel	gut/sehr gut ¹
Angebotspreise Reihenhäuser		
in 1.000 Euro (Neubau bis zwei Jahre) ⁴	305 bis 420	410 bis 520
In 1.000 Euro (Bestand)	270 bis 400	390 bis 560
Trends 2007	0	0
Angebotspreise Eigentumswohnungen³		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	3.000 bis 3.600	3.500 bis 5.000
Euro/m ² (Bestand)	2.100 bis 3.000	2.900 bis 4.100
Trends 2007	0	0
Wohnungsmieten^{2,3}		
Euro/m ² (Neubau bis zwei Jahre)	9,5 bis 11,5	10,0 bis 14,0
Euro/m ² (Bestand)	8,0 bis 11,0	9,5 bis 13,0
Trends 2007	0	+

¹ Ohne exklusive Toplagen; ² 3-Zimmer-Wohnungen; ³ Keine Flächenbegrenzung;

Anmerkung: -- = -3%; - = -1 bis -3%; 0 = -1 bis 1%; + = 1 bis 3%; ++ = > 3%

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

7

WOHNIMMOBILIEN – PORTFOLIOTRANSAKTIONEN

empirica

7 Wohnimmobilien – Portfoliotransaktionen

7.1 Eigentümerstruktur auf dem deutschen Wohnungsmarkt

7.1.1 Ein Markt in Bewegung

Die Eigentümerstruktur auf dem deutschen Wohnungsmarkt ist in Bewegung. Zwei Eigentümergruppen sind in den letzten Jahren stark gewachsen. Mit einem Anstieg um gut 1,2 Mio. seit dem Jahr 2000 wuchs die Gruppe der selbst nutzenden Eigentümer am stärksten. An zweiter Stelle stehen die so genannten Finanzinvestoren. In den sechs Jahren zwischen 2000 und 2006 vergrößerte sich die Zahl der Wohnungen im Eigentum von Finanzinvestoren um gut eine Million, zumindest soweit sie sie nicht schon wieder an andere Nutzergruppen weiterveräußert haben.

Damit verteilt sich der Wohnungsbestand in Deutschland wie folgt: Vier von zehn Wohnungen werden von den Eigentümern selbst bewohnt – haben also keine Vermieter. Bleiben letztlich knapp 24 Mio. Mietwohnungen, die mehrheitlich Kleinanbietern gehören. Etwa ein Viertel der Mietwohnungen gehört zur Gruppe der ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, jede zehnte Mietwohnung gehört privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen. Gerade einmal 4% aller Wohnungen bzw. jede fünfzehnte Wohnung befindet sich im Eigentümerkreis von Fonds, Banken oder Versicherungen.

Abbildung 7.1: Die Vermieter von heute

	Wohnungen in 1.000	Verteilung in %	
		Insgesamt	Mietwohnungen
Selbst genutzte Wohnungen	15.130	39	–
Mietwohnungen	23.560	61	100
Mietwohnungen im Eigentum von ...			
Privaten Kleinanbieter	13.791	36	59
Kommunalen Wohnungsunternehmen	2.744	7	12
Genossenschaften	2.288	6	10
Öffentlichen Wohnungsunternehmen	390	1	2
Kirchen	137	0	1
Privatwirtschaftlichen Wohnungsunternehmen	2.597	7	11
Sonstigen*	1.613	4	7
Gesamt	38.690	100	–

* Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen, Immobilienfonds, sonstige Unternehmen sowie Organisationen ohne Erwerbszweck. Abweichungen in der Summe (100%) aufgrund von Rundungsdifferenzen.

© Immobilien Zeitung; Quelle: Eigene Schätzung, Statistisches Bundesamt, Ergänzungen nach Deutsche Bank, empirica

Trotz dieser letztlich überschaubaren Größenordnungen ist die Medienresonanz zum Thema „Finanzinvestoren“ beeindruckend. Neben den vermuteten wohnungspolitischen Konsequenzen der sich etwas verschiebenden Eigentümerstruktur wird auch jeder einzelne Kauf aus Finanzmarktsicht diskutiert. Obwohl sich mit dem kurzen Stützzeitraum und der geringen Zahl an Transaktionen keine statistischen Zusammenhänge oder gar Trends beweisen lassen, wird regelmäßig anhand der Beobachtungen ein „neuer“ Trend abgeleitet bzw. hineininterpretiert. Die Datenbasis bildet dabei eine Zeitreihe

(Liste), die i.d.R. aus Zeitungs- bzw. Pressemeldungen der Unternehmen zusammengestellt ist. Nicht nur die selektive Auswahl (z.B. Zeitungsmeldungen), sondern auch die unterschiedliche Motivation der Akteure (Veröffentlichung ihrer Transaktionen) schränkt im Allgemeinen die Repräsentativität der Stichprobe und damit die Ableitung eines (langfristigen) Trends erheblich ein. Auch wenn leicht unterschiedliche Listen kursieren, basieren damit alle Aussagen im Wesentlichen auf der gleichen Datengrundlage. Unsere Liste umfasst im Zeitraum von 1999 bis 2006 61 Transaktionen mit knapp 942.000 Wohnungen. Die Schwerpunkte lagen in den Jahren 2004 und 2005.

Demnach ist die Zahl der Wohnungsverkäufe an Finanzinvestoren bereits im Jahr 2006 deutlich rückläufig gewesen. Der Höhepunkt scheint überschritten zu sein. Nach Ansicht der HSH Nordbank dürfte sich das Transaktionsvolumen mit sinkender Tendenz bei jährlich rund 200.000 Wohnungen bis zum Jahr 2010 einpendeln. Insgesamt wird mit dem Verkauf von weiteren rund 1,5 Mio. Wohnungen bis 2015 gerechnet, in Zukunft verstärkt aus den Beständen der kommunalen Wohnungsunternehmen, die derzeit noch rund 2,5 Mio. Wohnungen besitzen. Schon aufgrund der größeren Bedeutung kommunaler Wohnungen in den neuen Ländern – 43% aller Wohnungen im Eigentum kommunaler Wohnungsunternehmen befinden sich in Ostdeutschland¹ – werden zunehmend auch dort Verkäufe zu beobachten sein. Das sich in vielen Regionen bessernde Marktumfeld tut sein Übriges. Trotzdem wird in Ost- und Westdeutschland das breit gestreute Wohnungsvermögen der Selbstnutzer auch in Zukunft stärker wachsen als das Marktvolumen der Finanzinvestoren. Die zentrale Begründung für den weiteren Anstieg der Zahl der Selbstnutzer ist – neben der zunehmenden Bedeutung der Wohnimmobilie als Altersvorsorge – der Kohorteneffekt.

Exkurs: Kohorteneffekt

Grundlegend beim Kohorteneffekt ist die Beobachtung, dass der Erwerb von selbst genutztem Wohneigentum im Lebenszyklus einem sehr stabilen Muster folgt. Der Auszug aus dem Elternhaus erfolgt in aller Regel zunächst in eine Mietwohnung. Im Verlauf der nächsten ca. 20 Jahre (Unterschiede zwischen Stadt und Land sowie zwischen kleinen und großen Haushalten und zwischen den Regionen sind dabei zu beachten) erwerben immer mehr Haushalte Wohneigentum. Bis zum Alter von ca. 50 Jahren ist der Umzug ins selbst genutzte Wohneigentum überwiegend abgeschlossen, nur noch wenige „Nachzügler“ erhöhen anschließend die Selbstnutzerquote.

Nach dem Einzug ins Wohneigentum bleiben die Haushalte – insbesondere im Eigenheim – in aller Regel dort auch wohnen, auch nachdem die Kinder ausgezogen sind („Remanenzeffekt“). Die in den letzten 20 Jahren gestiegenen Selbstnutzerquoten sind dabei nicht auf eine Änderung dieses Musters zurückzuführen. Die Ursache liegt vielmehr noch im Zweiten Weltkrieg und seinen Folgen. Den heute über 70-jährigen und Älteren gelang es nicht, in ihrem „Hausbualter“ in dem Umfang Wohneigentum zu bilden bzw. Einfamilienhäuser zu beziehen wie ihren Nachfolgern. Dieser vom Krieg betroffenen Generation folgten in den letzten 20 Jahren sukzessive Generationen, die in den 1970er und 1980er Jahren in viel größerem Umfang ins Eigentum gezogen sind.

In den meisten Regionen in Westdeutschland ist dieser Kohorteneffekt bereits überwiegend ausgelaufen. Daher steigt dort die Selbstnutzerquote in den nächsten Jahren nur noch unwesentlich an. In Ostdeutschland wird dieser Kohorteneffekt die nächsten Jahrzehnte allerdings noch dominieren.

¹ Inklusive Berlin.

Abbildung 7.2: Ausgewählte große Wohnungsportfoliotransaktionen der letzten fünf Jahre

Jahr	Verkäufer	Käufer	KP in Euro/m²	WE	KP in Mio. Euro	KP je Einheit
2002	Bocholter Wohnungsbau	GBH AG		1.966	65	33.062
2002	Siemens	HPE Gargill		2.290	47	20.524
2002	Immobilienbestand, Stadt Bonn	Sahle Wohnen GbR	600	2.482	87	34.851
2002	Preussag-Wohnungen in Salzgitter	DAL Deutsche Anlagen Leasing	350	13.500	270	20.000
2002	GWK, Braunschweig	LEG Schleswig-Holstein	460	1.800		
2002	Opel Werkwohnungen	Industria Bau u. Vermietgesell. mbH	500	985		
2003	BIG Hausbau	DAL Deutsche Anlagen GmbH		10.000	400	40.000
2003	AXA	Corpus Holding		1.000		
2003	Petruswerk GmbH	Avila Management GmbH, Berlin	700	2.300		
2003	TUI-Preussag	DAL Deutsche Anlagen GmbH		6.000		
2003	DAL Deutsche Anlagen GmbH	Babcock & Brown		6.000	245	40.833
2003	Viterra	KGAL/Mira Grundstücksgesellschaft		27.000	550	20.370
2003	Bavaria	Cerberus		3.490		
2004	Gewobag Berlin	Cerberus		1.500		
2004	GSW Land Berlin	Whitehall, Goldman Sachs	520	65.700	2.100	31.963
2004	AMB Generali/Dt. Lebensv. AG	DeWag		1.025		
2004	Gagfah	Fortress	741	82.000	3.500	42.683
2004	Mira Grundstücksgesellschaft	Häuser-Bau GmbH, Essen		2.700	110	40.741
2004	Mira Grundstücksgesellschaft	Wohnprojekt GmbH, Bochum		1.500	61	40.667
2004	Degewo, Köwoqe	Cerberus, Goldman Sachs		2.652	108	40.724
2004	Cerberus, Whitehall	German Real Estate Opportunities GmbH		1.529	47	30.739
2004	Thyssen Krupp	Morgan Stanley, Corpus	730	48.000	2.100	43.750
2004	RWE Immobilien	Deutsche Annington	830	4.500	225	50.000
2004	GBH	Cerberus		2.400		
2004	Jade GmbH/Deutsche Bank	Cerberus		8.209	306	37.276
2004	Vivacon	Austrian Conwert Immobilien Invest AG		866	39	45.035
2004	WCM	Blackstone	750	31.000	1.390	44.839
2004	DAL Deutsche Anlagen GmbH	Babcock & Brown		13.500		
2005	Acta	Firma Kristensen	688	3.579	143	39.955
2005	Cerberus	–		1.500	61	40.667
2005	AMB Generali	DeWag		1.700		
2005	Gehag (HSH Nordbank)	Oaktree Capital Management		18.000	1.000	55.556
2005	Peabody	CE Capital Real Estate		4.400	190	43.182
2005	Viterra	Terra Firma (Deutsche Annington)	770	150.000	7.000	46.667
2005	Nileg	Fortress		30.000	1.500	50.000
2005	Givag AG	Niederländischer Investor	710	4.000		
2005	Rima GmbH	IMW Immobilien AG	900	4.458		
2005	Vivacon			2.025	90	44.444
2005	Vivacon	Ausländische Investoren	772	5.046	210	41.617
2005	Preussag			1.406	72	51.209
2005	Baubecon	Cerberus		22.580	1.000	44.287
2005	Immeo Wohnen (Morgan Stanley, Corpus)	Foncière des Régions, Dt. Tochter	830	5.500	275	50.000
2005	Cerberus	CRE Colonia Real Estate		3.480		
2005	AMB Generali	DeWag		2.500		
2006	Woba, Dresden	Fortress	627	47.600	1.750	36.765
2006	Allianz Immobilien GmbH	DeWag		1.500		
2006	IWG Wohnen GmbH	DeWag		800		
2006	CRE Colonia Real Estate	Britischer Investor		1.546	62	40.103
2006	Iduna	Corpus Holding		1.010		
2006	Immeo Wohnen (Morgan Stanley, Corpus)	Foncière Développement Logements		40.000	2.100	52.500
2006	HDI Lebensversicherung	Patrizia Immobilien-AG		2.667		

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica-Recherchen, Ergänzung nach Degi und Deutsche Bank

7.2 Ein Blick ins Ausland: Heuschreckenland

Wie stark sich die geschilderten Veränderungen letztlich in der Eigentümerstruktur niederschlagen werden, ist noch offen. Zum Vergleich bietet sich ein Blick ins Ausland, auf die Eigentümerstrukturen der Vereinigten Staaten von Amerika, an. In den USA befindet sich rd. ein Viertel aller Mietwohnungen in den Händen von privaten Wohnungsunternehmen. In Deutschland ist dieser Anteil mit 18% unterdurchschnittlich. Allerdings wohnen in den Staaten auch zwei von drei Haushalten in ihren eigenen vier Wänden.

Abbildung 7.3: USA vs. Deutschland: Eigentümerstrukturen im Vergleich



Anmerkung: Gem. Wohnungsunternehmen = kommunale Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, öffentliche Wohnungsunternehmen, Kirchen; Private Wohnungsunternehmen = privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen, Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen, Immobilienfonds, sonstige Unternehmen sowie Unternehmen ohne Erwerbszweck.

© Immobilien Zeitung; Quelle: U.S. Census Bureau, Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen und Ergänzungen nach Deutsche Bank, empirica

Obergrenzen für die unternehmerisch gehaltenen Wohnungsbestände lassen sich aber auch auf eine andere Weise ableiten. Wenn tatsächlich die von der HSH Nordbank geschätzten 1,5 Mio. Wohnungen noch an Fonds privatisiert würden, dann stiege der Anteil der privatwirtschaftlichen Vermieter (ohne den Effekt der Mieterprivatisierung) von 18% auf 24%. Wenn parallel dazu der Anteil von selbst genutzten Wohnungen von heute gut 40% auf 50% ansteigt, dann läge der Anteil privatwirtschaftlich gehaltener

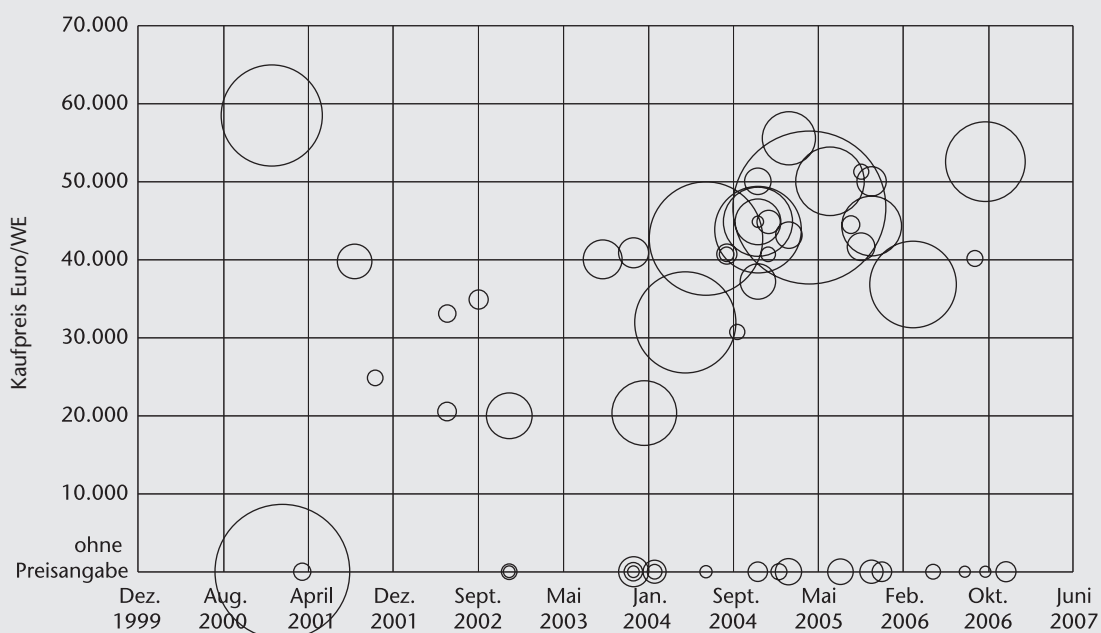
Mietwohnungsbestände bei 30%² und damit gleichauf mit den USA. Insgesamt scheint es daher nicht unwahrscheinlich, dass sich in Deutschland auf absehbare Zeit bei einer steigenden Wohneigentumsquote etwa 30% des Mietwohnungsbestands im Eigentum „gewinnorientierter“ Unternehmen befinden wird.

7.3 Dreht sich die Preisspirale wirklich?

In der letzten Zeit wird von vielen Kommentatoren behauptet, dass es den Erstverkäufern großer Wohnungspakete zunehmend gelingt, höhere Preise durchzusetzen. Begründet wird dies dabei meist zum einen mit dem generell verbesserten Marktumfeld dank des höheren Wirtschaftswachstums und langjährig sinkender Neubauvolumina bei steigenden Haushaltszahlen. Zum anderen ist oft von einem „Paketaufschlag“ die Rede, d.h. größere Wohnungsportfolios sollen pro Wohnung höhere Preise erzielen als kleinere oder Einzelobjekte, sofern sie nicht an die Mieter veräußert werden.

Auch wenn unsere Analysen das verbesserte Marktumfeld bestätigen, gelingt es nach unserer Auffassung den Erstverkäufern – meist Unternehmen der öffentlichen Hand – aber gerade nicht, höhere Preise durchzusetzen. Vielmehr hat sich das Preisniveau angesichts des besseren Marktumfelds erstaunlich stabil gezeigt. In der folgenden Abbildung sind alle Transaktionen seit dem Jahr 2000 dargestellt. Abgesehen davon, dass sich aufgrund der geringen Zahl der Transaktionen (n = 59, mit Preisangaben n = 36) grundsätzlich kein statistisch valider Trend berechnen lässt, findet sich auch bei minimalen Anforderungen an die Datengrundlage kein eindeutiger Hinweis auf einen Anstieg der Preise.

Abbildung 7.4:
Kaufpreise je Wohneinheit großer Portfoliotransaktionen



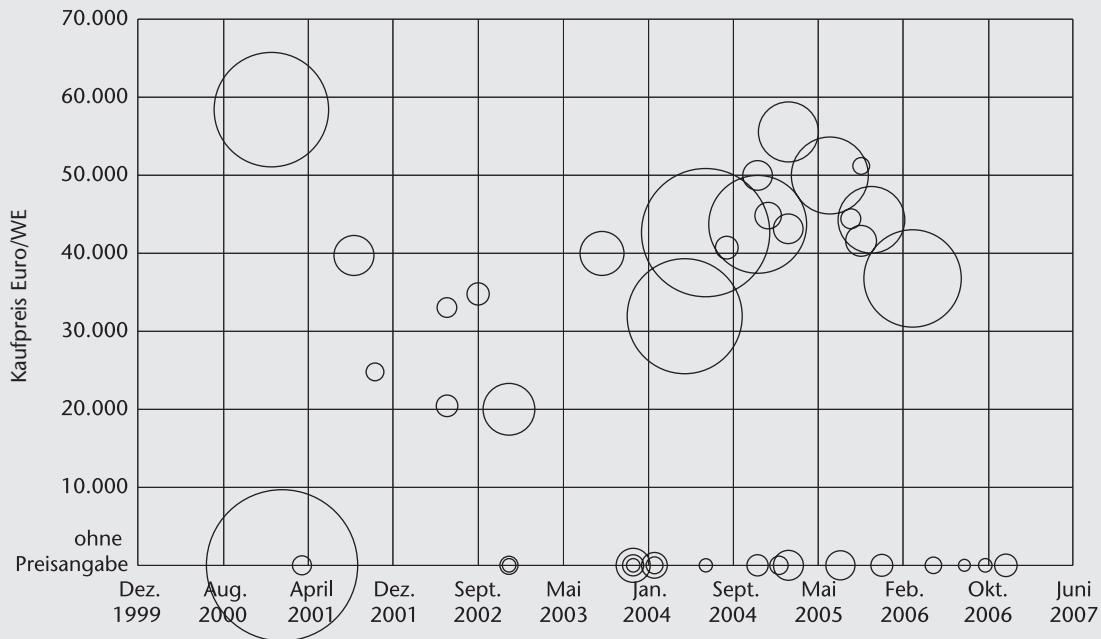
Anmerkung: Die Größe der Kreise kennzeichnet die Zahl der veräußerten Wohnungen.

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica Recherchen, Ergänzungen nach Degi und Deutsche Bank

² Bei konstantem Wohnungsbestand.

Möglicherweise sind die widersprüchlichen Aussagen Folge eines Missverständnisses. Für den Nachweis eines steigenden Preistrends muss Gleiches mit Gleichem verglichen werden, d.h. nur Verkäufe von Kommunen oder (Industrie-) Unternehmen an Finanzinvestoren und nicht Transaktionen innerhalb der Gruppe der Finanzinvestoren (Wiederverkäufe). In der folgenden Abbildung sind nur diese Erstverkäufe berücksichtigt.

Abbildung 7.5: Kaufpreise je Wohneinheit großer Portfoliotransaktionen – nur Erstverkäufe und Finanzinvestoren

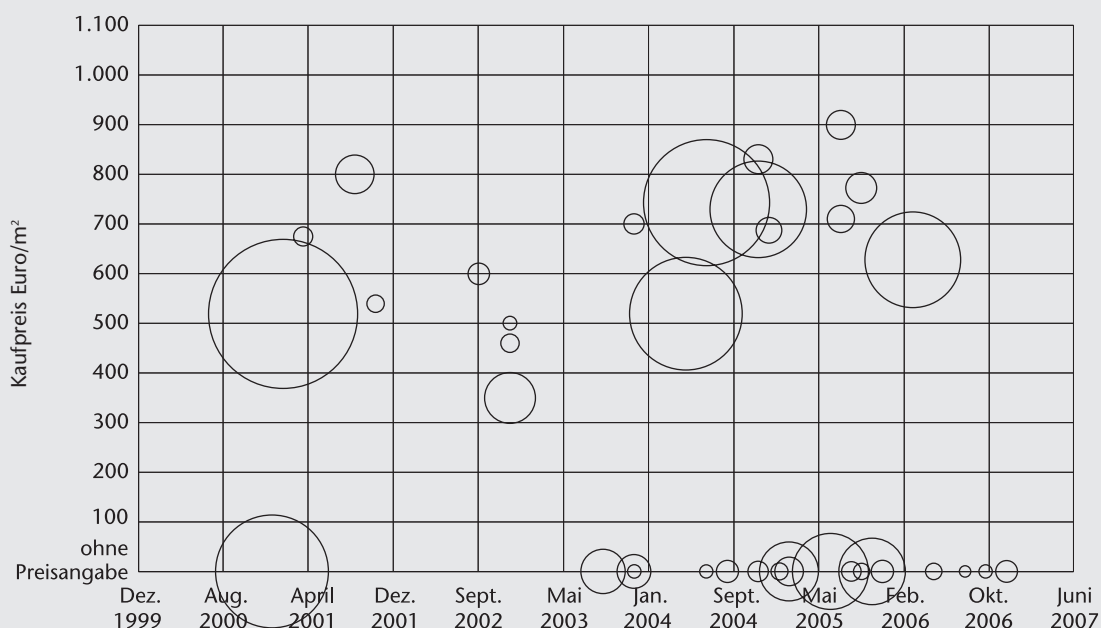


Anmerkung: Die Größe der Kreise kennzeichnet die Zahl der veräußerten Wohnungen.

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica Recherchen, Ergänzungen nach Degi und Deutsche Bank

Auch ist die häufig verwendete Messgröße „Euro je Wohneinheit“ anfällig gegenüber Veränderungen der Wohnungsgröße. Geeigneter ist die ansonsten gebräuchliche Messgröße „Euro je Quadratmeter“. Wird der Quadratmeterpreis der Erstverkäufe im Zeitablauf verglichen, tritt die Aussage eines konstanten Preisniveaus nochmals deutlicher zutage, wenn auch hier wiederum die Datenbasis sehr schmal ist.

Abbildung 7.6: Kaufpreise je m² großer Portfoliotransaktionen – nur Erstverkäufe und Finanzinvestoren



Anmerkung: Die Größe der Kreise kennzeichnet die Zahl der veräußerten Wohnungen.

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica Recherchen, Ergänzungen nach Degi und Deutsche Bank

Mit „Paketaufschlägen“ ist nach unserer Auffassung nicht zu rechnen. Das Geschäftsmodell der Finanzinvestoren ist schließlich auch die Aufteilung der erworbenen Portfolios; mit der Aufteilung würden sie aber die Grundlage des durch den „Paketaufschlag“ abgegoltenen vermeintlichen Zusatznutzens vernichten. Vielmehr lässt sich mit den vorliegenden Daten zeigen, dass die Finanzinvestoren erhebliche Renditen erzielen. Der mittlere Einkaufspreis je Wohnung lag in den letzten Jahren bei knapp 35.000 Euro, der mittlere Verkaufspreis hingegen gut ein Drittel höher bei knapp 47.000 Euro. Die von Beobachtern registrierte Preissteigerung findet vor allem bei den Weiterverkäufen an Investoren, der so genannten „zweiten und dritten“ Verkaufswelle, statt.

Abbildung 7.7: Wiederverkäufe von Finanzinvestoren, seit 2001

	Darunter ... Einkäufe mit Preisangaben				... Verkäufe mit Preisangaben			
	WE	N	Vol. in Mio. Euro	Preis/WE	WE	N	Vol. in Mio. Euro	Preis/WE
2002	13.500	1	270	20.00				
2003	10.000	1	400	40.000	6.000	1	245	40.833
2004	156.061	6	5.389	34.531	83.304	8	3.893	45.108
2005	22.580	1	1.000	44.287	157.000	3	7.336	46.726
2006					41.546	2	2.162	52.039
Insgesamt	202.141	9	7.059	34.921	290.850	14	13.636	46.883

© Immobilien Zeitung; Quelle: empirica-Recherche, Ergänzungen nach Degi und Deutsche Bank

Sicherlich ist die Datenbasis mit bislang gerade einmal neun bzw. vierzehn wiederveräußerten Teilpaketen gering. Trotzdem dürfte dieser Wert eher eine Untergrenze darstellen. Zwar besteht gerade bei großen Portfolios ein Restantenproblem mit Wohnungen, die unter Umständen „unverkäuflich“ im Portfolio verbleiben. Da in aller Regel allerdings die besseren Wohnungen zunächst zu höheren Preisen an die Mieter und erst dann die Wohnungspakete veräußert werden, dürfte der tatsächliche mittlere Verkaufspreis eher noch höher sein.

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 Geschäftsereichsleiter 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. Hartmut Bulwien ist im Jahr 2006 vom Vorstand in den Aufsichtsrat gewechselt. Derzeit sind Andreas Schulten, Ralf-Peter Koschny und Thomas Voßkamp zu Vorständen berufen. Die **BulwienGesa AG** erarbeitet mit 45 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 Veröffentli-

chungen 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.

Die **GfK GeoMarketing GmbH** ist einer der größten europäischen Anbieter von GeoMarketing-Lösungen und hat mehr als 100.000 Anwender und Kunden aus allen Branchen. Das Unternehmen wurde 2006 aus GfK Macon, GfK Prisma und GfK Regionalforschung gegründet und ist eine 100%ige Tochter der weltweit agierenden GfK-Gruppe. Diese ist als Nummer 4 im weltweiten Ranking der Marktforschungsinstitute in derzeit über 70 Ländern mit über 130 Tochterunternehmen vertreten. Die im GfK Prisma Institut zusammengefasste Standort- und Immobilienforschung unterstützt Projektentwickler, Unternehmen des Einzelhandels, Investoren oder öffentliche Institutionen bei der Analyse, Planung und Bewertung von Standorten im Heimatmarkt Deutschland und mit stark wachsender Intensität im europäischen Ausland. Mit mehr als 9.000 Beratungen reicht die Erfahrung der Standortforschung zurück bis 1950. 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 oder Immobilien-Due-Diligence. Die weiteren Geschäftsfelder von GfK GeoMarketing sind: Marktdaten wie die europaweite GfK-Kaufkraft, Studien zum Point of Sale und verschiedenste soziodemografische und branchenspezifische Daten, weltweite digitale postalische und administrative Landkarten, RegioGraph und District, GeoMarketing-Software für Business-Anwendungen in Vertrieb, Marketing und Controlling.

Diplom-Volkswirt Olaf Petersen ist für das GfK Prisma Institut zuständiger Member of the Board von GfK GeoMarketing mit langjähriger einschlägiger Erfahrung im Einzelhandelsimmobilien-Business. Zuerst als Chef-Ökonom des Handelsverbands BAG, seit 1999 bei GfK Prisma in der Geschäftsführung.

Die **empirica ag** ist ein unabhängiges wirtschafts- und sozialwissenschaftliches Beratungsunternehmen. Gegründet 1990 bestehen heute drei Büros mit Sitz in Bonn, Berlin und Leipzig. 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). Mitautoren des Frühjahresgutachtens sind Harald Simons und Markus Schmidt. Harald Simons ist seit 1993 Mitarbeiter bei empirica, seit 2003 Mitglied des Vorstandes. Markus Schmidt (Diplom-Volkswirt) ist seit 2004 als wissenschaftlicher Mitarbeiter für die empirica ag tätig.

Die **Immobilien Zeitung** zählt zu den führenden Fachzeitschriften für die Immobilienwirtschaft in Deutschland. Jede Woche berichtet sie über das Geschehen auf dem Immobilienmarkt, liefert Hintergründe, Marktdaten, Personen- und Unternehmensnachrichten. Abonnenten erhalten zusätzlich den kostenlosen täglichen Newsletter IZ aktuell, in dem zeitnah über die wichtigsten Ereignisse der Branche informiert wird. Die Aufbereitung der Nachrichten wird durch ein siebzehnköpfiges Redaktionsteam mit Sitz in Wiesbaden, Berlin, Hamburg und München gewährleistet.

Neben der Immobilien Zeitung gibt die Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft auch Bücher und Schriften zu immobilienwirtschaftlichen Themen heraus und unterstützt zahlreiche Projekte zur Verbesserung der branchenspezifischen Aus- und Weiterbildungssituation in Deutschland.

2002 wurde auf Initiative der Immobilien Zeitung der Rat der Immobilienweisen gegründet, der mit seinem Frühjahrsgutachten regelmäßig die deutschen Immobilienmärkte analysiert. Seit 2003 ist der Verlag zudem deutscher Ansprechpartner für die Mipim Awards, die renommiertesten Immobilienpreise auf internationaler Ebene, seit 2005 auch Mitausrichter der European Property Awards.

Unterstützt werden daneben der DVP-Förderpreis sowie der Gefma Förderpreis. Mit der Joboffensive für die Immobilienwirtschaft und dem darauf fußenden IZ-Karrierefürer für die Immobilienwirtschaft setzt die Immobilien Zeitung darüber hinaus auf dem Arbeitsmarkt Immobilienwirtschaft deutliche Akzente.