

Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2017

des Rates der Immobilienweisen

Prof. Dr. Lars Feld
Andreas Schulten (bulwiengesa)
Manuel Jahn (GfK)
Prof. Dr. Harald Simons (empirica)

Im Auftrag von

ZIA
Die Stimme der Immobilienwirtschaft

Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2017

des Rates der Immobilienweisen

im Auftrag von

ZIA

Die Stimme der Immobilienwirtschaft

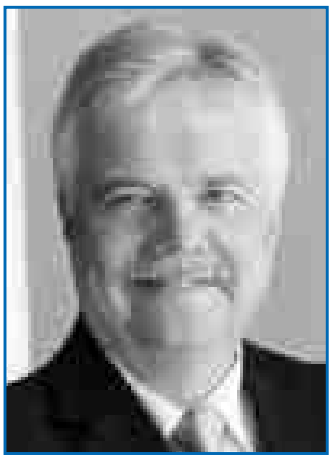
mit Unterstützung von:

Redaktion: Sabine Georgi und Peter Müller
Lektorat und Satz: Immobilien Zeitung (Thomas Hilsheimer und Simone Scheurer)
Druck: Beltz Bad Langensalza

Copyright © 2017
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
Unter den Linden 42, 10117 Berlin

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.

Liebe Leser,



wir blicken auf ein spannendes wie auch turbulentes Jahr auf dem deutschen Immobilienmarkt zurück. Während die internationale Nachfrage im Wohn- und Wirtschaftsimmobiliensegment ähnlich hoch wie im Rekordjahr 2015 war, stellten politische Unsicherheiten im In- und Ausland eine zusätzliche Herausforderung für professionelle Immobilieninvestoren dar.

Ein Novum ist sicherlich der Volksentscheid der britischen Bevölkerung für einen Ausstieg aus der Euro-Zone. Der „Brexit“ sorgt bei deutschen Marktteilnehmern für Verunsicherung, nach wie vor lassen sich die Folgen nicht kalkulieren. Fakt ist: Die Wirtschaft der EU verliert durch Großbritannien einen ganz wesentlichen Bestandteil. Fakt ist aber auch: Die Entscheidung für den Brexit könnte zu Ausweichbewegungen international agierender Unternehmen zu Gunsten anderer Länder, insbesondere Deutschland, führen. Dennoch bleibt abzuwarten, wie der Brexit durch die britische Regierung im Jahr 2017 konkretisiert wird. Auch die Wahl des US-amerikanischen Präsidenten wird Einfluss auf die deutsche Wirtschaft nehmen, davon sind zahlreiche Experten überzeugt.

In diesem turbulenten Umfeld stellt die Immobilienwirtschaft erneut einen wichtigen Stabilitätsanker für die deutsche Wirtschaft dar. Trotz einer historisch hohen Nachfrage in Reaktion auf die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB konnte die deutsche Immobilienwirtschaft verantwortungsvoll handeln und ihre Hausaufgaben erledigen. Die Prognosen sind weiterhin sehr gut. Und sie sollen es auch sein. Schließlich findet sich in Deutschlands Städten und Gemeinden nach wie vor ein zweigeteiltes Bild, das besondere Aufmerksamkeit durch die Branche verlangt: Während die Groß- und Universitätsstädte in Deutschland hohe Bevölkerungszahlen verzeichnen und zwingend auf bezahlbaren Neubau angewiesen sind, verzeichnet der ländliche Raum in vielen Gebieten der Bundesrepublik eine sinkende Bevölkerungszahl. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, benötigt die Immobilienwirtschaft flexible Rahmenbedingungen und ein investorenfreundliches Umfeld.

Und diese Diskussion wird es sein, die die Immobilienwirtschaft im Bundestagswahljahr 2017 mit der Bundesregierung führen wird. Wie kann der bezahlbare Neubau von Wohn- und Wirtschaftsimmobilien in Deutschland weiter vorangetrieben werden? Wie können Baugenehmigungsverfahren und Grundstücksvergaben in diesen Regionen beschleunigt werden? Welche Grundlagen müssen geschaffen werden, um die passende Infrastruktur für strukturschwache Regionen herzustellen und der Abwanderung adäquat zu begegnen? Welche Bedingungen können der Immobilienwirtschaft geboten werden, damit sie ihrer Rolle beim Klimaschutz und beim Gelingen der Energiewende gerecht werden kann – gleichzeitig aber nicht unverhältnismäßig überlastet wird? Wie müssen neue regulatorische Ansätze der Bundesregierung und EU praxistauglich ausgestaltet werden, um die Stabilität der Immobilienwirtschaft nicht zu gefährden?

Vorwort

In diese Diskussion startet die Immobilienwirtschaft im Wahljahr 2017 aus einer Position der Stärke heraus. Und um diese angemessen mit den Gesetzgebern zu führen, wird der ZIA auch dieses Jahr die Interessen der Branche in Berlin und Brüssel vertreten. Eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Entwicklung der Unternehmen ist auch der politische Wille. Nur so können wir gemeinsam die ehrgeizigen Ziele für das neue Jahr erreichen. Mit aller Kraft werden wir der Immobilienwirtschaft eine Stimme geben und auf Missstände und falsche Regulierungsansätze hinweisen. Insbesondere im Wahlkampfumfeld, in dem traditionell zahlreiche Ideen auf Seiten der Politik formuliert werden, wird das entscheidend sein.

Liebe Leser, für Ihre individuellen Herausforderungen möchten wir Ihnen auch in diesem Jahr wieder das vorliegende Frühjahrsgutachten mit seinen wissenschaftlich abgesicherten Zahlen, Daten und Fakten als Hilfestellung an die Hand geben. Prof. Lars P. Feld und unser Rat der Immobilienweisen haben sich mit den unterschiedlichsten Einflüssen auf die größten Assetklassen der deutschen Immobilienwirtschaft beschäftigt und fundierte Informationen aufbereitet. Sicher kann das Gutachten wieder dazu beitragen, die richtigen Entscheidungen in Ihrem beruflichen Alltag zu treffen. Dafür möchte ich mich herzlich bei den Experten bedanken.

Einen besonderen Dank möchte ich unseren Partnern und Sponsoren aussprechen, ohne die unser diesjähriges Gutachten nicht möglich gewesen wäre. Die erneute Bereitschaft mehrerer Unternehmen der Immobilienwirtschaft, uns zu unterstützen, ist eine tolle Bestätigung der Qualität unseres Gutachtens.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.



Dr. Andreas Mattner
Präsident, Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA)



„Als integrierter Immobiliendienstleister beobachten wir die aktuellen Trends auf den Immobilienmärkten sehr genau. Zur Beurteilung der Lage auf dem deutschen Markt und zur Vorbereitung strategischer Entscheidungen nutzen wir seit mehreren Jahren auch das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft. Es beschreibt für die wesentlichen Immobilienarten die Entwicklungen und Trends in fundierter und kompakter Form und gehört deshalb für mich zu den obligatorischen immobilienwirtschaftlichen Datenquellen."

Dr. Jochen Keysberg,
CEO/Vorsitzender der Geschäftsführung, Apleona GmbH



„In diesem Jahr dürfen wir besonders gespannt auf die Einschätzung der Immobilienweisen sein. Die Meinungen der Marktteilnehmer, wohin sich der Markt entwickeln wird, gehen teilweise erheblich auseinander. Sind wir auf dem Höhepunkt des Immobilienzyklus angelangt oder geht noch mehr? Verharren wir in den kommenden Jahren auf dem derzeit hohen Niveau – wird es also das vielzitierte Gipfel-Plateau geben? Oder wird sich das Investitionsklima angesichts der weltpolitischen Unsicherheiten verschlechtern? Das Frühjahrsgutachten gibt auf der Basis belastbarer Daten und Fakten eine fundierte Einschätzung und bietet somit eine wichtige Orientierungshilfe."

Dr. Joachim Wieland,
CEO, Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG



„Fundierte Informationen sind eine entscheidende Voraussetzung für einen funktionierenden Markt. Daher rührt auch die Anerkennung, die das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen in unserer Branche genießt. Die darin enthaltenen Analysen bieten Jahr für Jahr aufs Neue eine fundierte Grundlage für immobilienwirtschaftliche Entscheidungen. Gleichzeitig bleiben die Wissenschaftler auch neuen Marktentwicklungen gegenüber aufgeschlossen. Das hat nicht zuletzt die Aufnahme des sich dynamisch entwickelnden neuen Marktsegments der Unternehmensimmobilien in das Gutachten vor zwei Jahren bewiesen."

Prof. Dr. Stephan Bone-Winkel,
Vorstandsvorsitzender der BEOS AG



„Die deutschen Immobilienmärkte stehen mit ihrem Stabilitätsversprechen im Fokus nationaler und internationaler Investoren. Aufgrund stabiler Rahmenbedingungen, der langfristigen Wertstabilität und vergleichbar guter Prognostizierbarkeit werden Immobilien nach wie vor als konjunkturunabhängigere und sichere Investitionen angesehen. Brexit, Schuldenkrise, Finanzkrise und Flüchtlingskrise lassen scheinbar den deutschen Immobilienmarkt unberührt. Dennoch befindet sich dieser in einer Umbruchphase: Internationale Einflüsse, regulatorische Anforderungen, schrumpfende Margen, zunehmende Transparenz der Märkte und Wettbewerbsdruck erfordern ein Umdenken in der Immobilienwirtschaft. Klimaschutzmaßnahmen und die Wahrnehmung gesellschaftlich sozialer Verantwortung kommen noch dazu. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft informiert seit Jahren über das Marktgeschehen und Markterfordernisse und bietet eine kompetente Informationsquelle. Wir unterstützen das Projekt auch in diesem Jahr sehr gern."

Sascha Klaus,
Vorstandsvorsitzender, Berlin Hyp AG



„Wohl kein strategisches Thema beschäftigt die Entscheidungsträger in der Immobilienbranche aktuell so intensiv wie das Thema Digitalisierung. In diesem Zusammenhang fallen dann gerne Begriffe wie disruptive Technologie, Design Thinking, Location Cloud oder die Mutter aller technologischen Schlagwörter: Big Data. Bei diesen Daten handelt es sich gemeinhin um einen Rohstoff, der in den Unternehmen zwar vorliegt, aber erst sinnstiftend in Geschäftsmodelle übertragen werden muss. Und das schafft – so die wirtschaftliche Evolutionstheorie – immer Innovationssprünge und Strukturveränderungen in einem. Übertragen auf die Immobilienwirtschaft sind die Möglichkeiten der Innovationssprünge durch Daten und transparentere Märkte gewaltig. Gleichwohl bedarf es dabei auch der Erkenntnis, dass Daten der Schlüssel zum langfristigen wirtschaftlichen Erfolg sind. Gerade deshalb unterstützen wir wiederum das Frühjahrsgutachten 2017. Es ist für unser Haus eine wichtige Quelle der täglichen Arbeit – sorgt es doch für den notwendigen Überblick, behandelt die relevanten Themen professionell, ist nicht interessensgeleitet und gibt uns die Möglichkeit der Deutungshoheit. Eine marktprägende seriöse Quelle und ein echter Mehrwert für unsere Branche."

Dr. Thomas Beyerle,
Managing Director, Catella Property Valuation GmbH



„Egal ob für Experten oder Laien – das jährliche Frühjahrsgutachten des Rats der Immobilienweisen ist eines der wichtigsten Werke der Immobilienwirtschaft. Hier bekommt jeder einen aktuellen und vor allem fundierten Überblick zu Trends, Innovationen und dem aktuellen Marktgeschehen. Dabei berücksichtigt der Rat der Immobilienweisen nicht nur alle Aspekte der Branche, sondern stellt sie zudem in einen gesamtökonomischen Kontext. CBRE unterstützt zum wiederholten Male diese ausführliche und unabhängige Grundlage für wesentliche Investitionsentscheidungen und fördert das Frühjahrsgutachten auch 2017 wieder sehr gerne."

Prof. Dr. Alexander von Erdély,
CEO, CBRE Germany



„Die Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft sind seit Jahren richtungsweisend über die Branche hinaus. Ich kenne keine Untersuchung, die derart umfassend und detailliert über die aktuellen und künftigen Trends unseres Geschäfts berichtet. Die Ergebnisse bieten sowohl uns als auch unseren Geschäftspartnern und Investoren wertvolle strategische Anregungen. Deshalb beteiligen wir uns bereits zum fünften Mal gerne als Sponsor."

Dr. Andreas Muschter,
Vorsitzender des Vorstands, Commerz Real AG



„In einem Markt mit hohen Immobilienpreisen ist es essenziell, sich genau mit den Rahmenbedingungen zu beschäftigen. Ist eine Lage, ein Objekt, ein Nutzungskonzept wirklich langfristig zukunftssicher? Sind Prognosen zu weiter steigenden Preisen oder möglichen Mietsteigerungen realistisch? Je teurer der Einkauf, desto wichtiger die Analyse. Hier liefert eine Institution wie der Rat der Immobilienweisen hilfreiche Analysen und Impulse."

Bernhard Berg,
CEO, CORPUS SIREO Holding GmbH



„Wer sich ein vollständiges Bild vom deutschen Immobilienmarkt machen will, kommt am Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft nicht vorbei. Hier werden Investoren umfassend und ausführlich informiert. Wir unterstützen dieses Projekt, denn Transparenz ist notwendig für einen der größten Immobilienmärkte weltweit."

Burkhard Dallosch,
Chief Operating Officer, Deka Immobilien GmbH



„Das Frühjahrsgutachten liefert eine umfassende und unabhängige Analyse des Immobilienmarktes – eine Pflichtlektüre für die Branche. Es schafft Transparenz, zeigt die enorme volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft und bietet einen fundierten Ausblick auf die Marktentwicklungen. Damit ist das Gutachten eine wichtige Orientierungshilfe für alle Marktteilnehmer. Wir freuen uns, seit Jahren zu den Unterstützern dieses wichtigen Marktbarometers zu gehören."

Dr. Georg Reutter,
Vorsitzender des Vorstands, DG HYP



„Innovativ und führend zu sein heißt für uns, die Entwicklung des Marktes langfristig einschätzen zu können. Das Frühjahrsgutachten liefert uns dafür jährlich wertvolle und vor allem unabhängige Marktdaten. Sie sind ein fester Bestandteil unserer Indikatoren, auf die wir die langfristige Markteinschätzung regelmäßig abgleichen. Da wir auch in Zukunft nicht auf diese Informationsquelle verzichten möchten, unterstützen wir gerne das jährliche Frühjahrsgutachten des ZIA."

Peter Tzeschlock,
CEO, Drees & Sommer AG



„Für meine unternehmerischen Entscheidungen sind verlässliche Daten und nachvollziehbare Schlussfolgerungen bedeutsam. Das Frühjahrsgutachten bietet sie für alle Immobiliensparten, in denen die ECE tätig ist. Zudem erarbeiten die Weisen unabhängig und kompetent Hinweise an Politik und Verwaltung, die Überregulierung mit den damit verbundenen Gefahren für die Konjunktur nicht noch weiter zu treiben. Das findet hoffentlich Gehör."

Alexander Otto,
Chief Executive Officer, ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG



„Das primäre Ziel unserer Branche sollte es dieses Jahr sein, neuen Wohnraum zu schaffen. Wir dürfen uns dabei nicht allein von alten und zum Teil überholten Vorschriften und Konzepten leiten lassen. Es bedarf sowohl Mut und Ideen als auch einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Städten und Kommunen, um neue Baugebiete zu erschließen sowie kostengünstiger und flexibler zu bauen. Dafür bietet das Frühjahrsgutachten die perfekte analytische Grundlage und ist somit auch 2017 richtungsweisend für die Immobilienbranche."

Kruno Crepulja,
Geschäftsführer (CEO), formart GmbH & Co. KG

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens



„Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft ist ein wichtiges Instrument zur Steigerung der Transparenz am Immobilienmarkt. Es stellt die aktuelle Lage verlässlich dar und dient als Wegweiser für die zukünftige Entwicklung und Ausrichtung der Branche. Das Gutachten bietet die Grundlage, um auf der Basis valider Marktdaten mit der Politik und einer breiten Öffentlichkeit über aktuelle Themen am Immobilienmarkt zu diskutieren und die Sensibilität für die Branchenentwicklung zu erhöhen. Wir sind von der Bedeutung dieser Ausarbeitung des Rates der Immobilienweisen überzeugt und freuen uns daher, das Gutachten auch in diesem Jahr wieder zu unterstützen."

Dr. Rüdiger Mrotzek,
Vorstand, HAMBORNER REIT AG



„Das vergangene Jahr hat in der Immobilienwirtschaft bestätigt, was zu erwarten war. Kein Allzeithoch, aber Transaktionen auf höchstem Niveau und in einem Volumen, welches sich sehen lassen kann. Doch wie wirken sich die „Schockmomente" des Jahres, nämlich Brexit und „Donald" zum Beispiel, in unserer Branche aus? Natürlich ist das nicht verlässlich zu beantworten, aber als Grundlage für jegliche Betrachtung ist eine fundierte wissenschaftliche Basis wichtiger denn je. Auch deshalb sind wir auch in diesem Jahr gerne wieder dabei."

Axel König MRICS,
Gesellschafter, NAI apollo group



„Impulse, Ausblicke – das Gutachten hilft auch Immobiliendienstleistern bei der strategischen Geschäftsentwicklung."

Dirk Tönges,
Vorsitzender der Geschäftsführung, TREUREAL GmbH



„Jedes Immobilienunternehmen benötigt für seine Planungen und Geschäftstätigkeit zuverlässiges Datenmaterial. Insofern ist es für die RAG Montan Immobilien GmbH, als Flächen- und Projektentwickler auf vormals industriell genutzten Arealen, die nur in seltenen Fällen 1a-Lagen sind, von großer Bedeutung, einen qualitativ hochwertigen Überblick über den deutschen Immobilienmarkt, über erwartete Trends oder mögliche Risiken zu erhalten. Diese Informationen versprechen wir uns auch in diesem Jahr wieder durch das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen. Für uns ist dieses Gutachten neben unserer Kompetenz, unserer Erfahrung und dem vielbeschworenen Bauchgefühl eine wertvolle Informationsquelle für unsere Entscheidungen."

Prof. Dr. Hans-Peter Noll,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
RAG Montan Immobilien GmbH



„Das Frühjahrsgutachten des ZIA liefert der Unternehmensgruppe wichtige Grundlagen für ihre Investitionsentscheidungen. Es ist ein kompakter Marktüberblick, zeigt Trends auf und spiegelt die Einschätzungen und Meinungen der wichtigen Entscheider in der Immobilienwirtschaft. Durch den regionalen Bezug liefert es für unsere tägliche Arbeit einen echten Mehrwert. Für den Zentralen Immobilienausschuss als Sprachrohr einer der wichtigsten Branchen in Deutschland schafft das Frühjahrsgutachten eine solide Gesprächsgrundlage mit Politik und Gesellschaft, von der auch der Regionalverband Mitte profitiert."

Dr. Constantin Westphal,
Geschäftsführer,
Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt



„Der Immobilienmarkt in Deutschland erweist sich weiterhin als sehr robust. Ballungszentren und Universitätsstädte, auch als „Schwarmstädte" bekannt, erfreuen sich stetigen Zuzugs von Bewohnern. Bezahlbares Wohnen und Schaffung neuen Wohnraums bleiben eine große Herausforderung. Hier sind alle Akteure gefragt; Politik und Immobilienwirtschaft sind dabei auf belastbare Daten und Analysen angewiesen. Deswegen unterstützt Vonovia das Frühjahrsgutachten auch in diesem Jahr gern."

Rolf Buch,
Vorsitzender des Vorstands, Vonovia SE



„Mit dem Frühjahrsgutachten ermöglicht der ZIA einen umfassenden Überblick über die zu erwartenden Entwicklungen an deutschen Immobilienmärkten und die sich abzeichnenden Trends. Die Studienergebnisse sind nicht nur unmittelbar für Akteure aus der Immobilienbranche von Bedeutung, sondern haben darüber hinaus auch eine volkswirtschaftliche Relevanz. Deshalb freuen wir uns, das Frühjahrsgutachten und damit den ZIA als Stimme der Immobilienbranche zu unterstützen und einen Beitrag zu leisten."

Alexander Eggert
Managing Director, Warburg-HIH Invest Real Estate

Inhaltsverzeichnis

Vorwort
Dr. Andreas Mattner, Präsident, Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) ... 3

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens ... 5

Inhaltsverzeichnis ... 11

Abbildungsverzeichnis ... 14

1 Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2016: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
Prof. Dr. Lars P. Feld – Universität Freiburg, Walter Eucken Institut und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und Julia Wolfinger – Walter Eucken Institut ... 19

Das Wichtigste in Kürze ... 21

1.1 Entwicklung und Prognose immobilienrelevanter Faktoren ... 22
1.1.1 Konjunkturelle Entwicklung ... 23
1.1.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren ... 36
1.1.3 Monetäre Entwicklung ... 43
1.1.4 Prognose der gesamtwirtschaftlichen Kennziffern ... 56

1.2 Entwicklungen auf dem deutschen Immobilienmarkt und regulatorische Belastungen ... 64
1.2.1 Regulatorische Belastungen der Immobilienwirtschaft ... 68
1.2.2 Steuerliche Belastungen der Immobilienwirtschaft ... 76

1.3 Ausblick für die Immobilienwirtschaft ... 81

2 Frühjahrsgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2016
Andreas Schulten, Dierk Freitag, Ralf Fröba, Tobias Kassner und Martin Steininger – bulwiengesa AG ... 83

Das Wichtigste in Kürze ... 85

2.1 Marktperspektiven ... 86
2.1.1 Alle Jahre wieder: Rückblick und Ausblick – Wird sich die gute Stimmung in der Immobilienbranche 2017 halten? ... 86
2.1.2 Gute Stimmung trotz politischer Risiken am deutschen Immobilienmarkt ... 89
2.1.3 Zukünftige Herausforderungen oder der Einstieg in den Ausstieg der Nullzinspolitik ... 92

2.2 Investment ... 96

2.3 Markt für Büroimmobilien ... 100
2.3.1 Prognosemethodik und -faktoren ... 101
2.3.2 Exkurs: Demografie und Büroimmobilienmarkt – Sorgt die Zuwanderung für einen Anstieg des potenziellen Bedarfs an zusätzlichen Büroflächen? ... 104
2.3.3 Die Büromärkte nach Stadtklassifikation ... 110
2.3.4 Ausblick 2017 ... 122

2.4 Markt für Unternehmensimmobilien ... 123
2.4.1 Unternehmensimmobilien – Begriff und Abgrenzung ... 127
2.4.2 Das Marktpotenzial für Unternehmensimmobilien in Deutschland ... 129
2.4.3 Das Potenzial für Unternehmensimmobilien auf Bundeslandebene ... 132
2.4.4 Neueste Marktdaten für Unternehmensimmobilien 2016 ... 135
2.4.5 Ausblick 2017 ... 144

2.5 Markt für Logistikimmobilien ... 145
2.5.1 Die Digitalisierung verändert auch die Spielregeln der Logistik ... 145
2.5.2 Treiber der Logistiknachfrage ... 148
2.5.3 Neubautätigkeit bei Logistikimmobilien ... 153
2.5.4 Bautrends bei Logistikimmobilien ... 154
2.5.5 Investmentmarkt Logistik mit sehr starker Dynamik ... 158
2.5.6 Ausblick 2017 und darüber hinaus: die Zukunft der Logistikimmobilie ... 161

2.6 Markt für Hotelimmobilien ... 168
2.6.1 Tourismus in Deutschland ... 168
2.6.2 Hotelmarktentwicklung ... 175
2.6.3 Ausblick 2017 ... 186

2.7 BIM – Digitales Arbeiten in der Planungs- und Bauindustrie ... 187

2.8 Fazit ... 191

2.9 Anhang ... 193

3 Frühjahrsgutachten Einzelhandelsimmobilien 2016
Manuel Jahn, Antje Hille, Verena Kugler und Luise Linek – GfK ... 197

Das Wichtigste in Kürze ... 199

3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien ... 200
3.1.1 Situation 2016 ... 200

3.2 Betriebstypen ... 202

3.3 Perspektiven 2017 für Kaufkraft und Einzelhandelsumsatz ... 207
3.3.1 Kaufkraftprognose ... 207
3.3.2 Prognose des Einzelhandelsumsatzes ... 211

3.4 Investments in Einzelhandelsimmobilien ... 212

3.5 Situation und Perspektiven in den Einkaufsmetropolen ... 216
3.5.1 Berlin ... 217
3.5.2 Hamburg ... 220
3.5.3 München ... 223
3.5.4 Köln ... 226
3.5.5 Düsseldorf ... 228
3.5.6 Frankfurt ... 230
3.5.7 Stuttgart ... 232

3.6 Exkurs Connected Consumers und Smart Shoppers: Handelskonzepte neu denken ... 236

4 Frühjahrsgutachten Wohnimmobilien 2016
Prof. Dr. Harald Simons und Lorenz Thomschke – empirica ag ... 247

Das Wichtigste in Kürze ... 249

4.1 Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt ... 250
4.1.1 Immobilienpreise in Deutschland ... 250

4.2 Wohnungsnachfrage ... 254

4.3 Wohnungsangebot ... 263

4.4 Vergleich von Angebot und Nachfrage ... 265

4.5 Ausblick ... 269

Glossar ... 271

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft ... 275

Unterstützer des Frühjahrsgutachtens ... 280

Abbildungsverzeichnis

Abbildungen in Kapitel 1: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung ... 24
Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts ... 26
Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors ... 27
Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau ... 28
Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2015 nach Baubereichen ... 29
Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen ... 30
Abbildung 1.7: Rangfolge der Handelspartner Deutschlands 2015 ... 31
Abbildung 1.8: Erwerbstätige im Inland in 1.000 und Erwerbslosenquote in % ... 33
Abbildung 1.9: Der Arbeitsmarkt in Deutschland ... 34
Abbildung 1.10: Veränderung des verfügbaren Einkommens der Volkswirtschaft zum Vorjahresquartal in % ... 36
Abbildung 1.11: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen (saison- und kalenderbereinigt) ... 37
Abbildung 1.12: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen (preis-, saison- und kalenderbereinigt) ... 38
Abbildung 1.13: Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe (Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt) ... 39
Abbildung 1.14: Entwicklung des Auftragseingangs in Deutschland nach Art der Bauten (Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt) ... 40
Abbildung 1.15: ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft (Indexwerte, saisonbereinigt) ... 40
Abbildung 1.16: ZEW-Konjunkturerwartungen (Indexwerte) ... 42
Abbildung 1.17: Unsicherheitsindikator für Deutschland ... 43
Abbildung 1.18: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland in % ... 45
Abbildung 1.19: Indizes der Nettokaltmieten und Verbraucherpreise ... 46
Abbildung 1.20: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland ... 48
Abbildung 1.21: ifo-Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft und Bauwirtschaft in % ... 49
Abbildung 1.22: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen ... 50
Abbildung 1.23: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen ... 51
Abbildung 1.24: Kredite für den Wohnungsbau an inländische nicht selbstständige Privatpersonen ... 51
Abbildung 1.25: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Selbstständige ... 52
Abbildung 1.26: Wohnungsbaukredite in ausgewählten Mitgliedstaaten des Euro-Raums ... 53
Abbildung 1.27: Entwicklung von Zinsen und Renditen in % ... 54
Abbildung 1.28: Umlaufrenditen börsennotierter Bundeswertpapiere nach Laufzeiten in % ... 56
Abbildung 1.29: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts in %) ... 57
Abbildung 1.30: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts ... 58
Abbildung 1.31: Entwicklung der öffentlichen Finanzen ... 60
Abbildung 1.32: Preisentwicklungen für Wohnimmobilien in ausgewählten Ländern ... 65
Abbildung 1.33: Wohnimmobilienkredite deutscher Banken an inländische private Haushalte (Veränderungen gegenüber Vorjahr in %) ... 65
Abbildung 1.34: Verschuldung des privaten Haushaltssektors ... 66

Abbildung 1.35: Verschuldung der privaten Haushalte in % des verfügbaren Einkommens ... 67
Abbildung 1.36: Kreditlücke in ausgewählten Ländern (Abweichungen vom Trend in Prozentpunkten) ... 70
Abbildung 1.37: Grunderwerbsteuer in den Bundesländern in % ... 78

Abbildungen in Kapitel 2: Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien

Abbildung 2.1: Wohin steuert Europa? – Protektionismus, Misstrauen, Populismus: Geht die Entkopplung von Renditen und Konjunkturerwartungen erneut in die Verlängerung? ... 87
Abbildung 2.2: Leicht ansteigende Finanzierungsbereitschaft der Kreditgeberseite, BF.Quartalsbarometer, Q4/2013 – Q4/2016 ... 90
Abbildung 2.3: Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur-Index, 01/2001 – 12/2016 ... 91
Abbildung 2.4: Deutsche Hypo Immobilienklima, 01/2008 – 12/2016 ... 92
Abbildung 2.5: Deutsche Hypo Immobilienklima, nach Segmenten gegliedert, 01/2008 – 12/2016 ... 92
Abbildung 2.6: German Property Index Deutschland, 1995 – 2016 ... 95
Abbildung 2.7: German Property Index nach Segmenten, 1995 – 2016 ... 95
Abbildung 2.8: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland 2007 – 2016 ... 96
Abbildung 2.9: Gewerbliche Investments in deutschen A-Städten, 2010 – 2016 ... 98
Abbildung 2.10: Renditeentwicklung in deutschen A-Standorten 2004 – 2017 ... 99
Abbildung 2.11: Bürobeschäftigtenentwicklung im Zentrum des Prognosemodells ... 101
Abbildung 2.12: Struktur der Bürobeschäftigten in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2015 ... 102
Abbildung 2.13: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2017 ... 104
Abbildung 2.14: Stufen der Arbeitsmigration von Flüchtlingen – Exemplarische Darstellung des Verlaufs einer Kohorte nach Einreise ... 106
Abbildung 2.15: Arbeitsmarktintegration nach ausgewählten Staatsangehörigkeitsgruppen ... 107
Abbildung 2.16: Quo vadis deutscher Arbeitsmarkt? – Wenn die Babyboomer in den Ruhestand gehen 108
Abbildung 2.17: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016 ... 110
Abbildung 2.18: Durchschnittliche Neubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016 ... 113
Abbildung 2.19: Gesamtvolumen der Büroflächenabrisse nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016 ... 114
Abbildung 2.20: Bürokapitalwert im Verhältnis zum Wohneigentumspreis (Spitze, in Euro/m²) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016 ... 116
Abbildung 2.21: Durchschnittliche Leerstandsquote in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016 ... 117
Abbildung 2.22: Entwicklung der Spitzenmiete (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016 ... 119
Abbildung 2.23: Entwicklung der Nettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016 ... 120
Abbildung 2.24: Entwicklung der Kapitalwerte von Büroobjekten (zentrale Lage) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016 ... 122
Abbildung 2.25: Entwicklungskurve von Produktvielfalt und -volumen hin zur Massenproduktion der Losgröße 1 ... 124
Abbildung 2.26: Kategorien von Unternehmensimmobilien ... 129
Abbildung 2.27: Flächenvolumen (in Mio. m²) von Wirtschaftsimmobilien in Deutschland ... 130

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2.28: Marktwert (in Mrd. Euro) von Wirtschaftsimmobilien in Deutschland 130
Abbildung 2.29: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien 131
Abbildung 2.30: Flächen und Werte von Unternehmensimmobilien in Deutschland 132
Abbildung 2.31: Anteile der UI-relevanten Wirtschaftszweigabschnitte innerhalb der einzelnen UI-Objektkategorien in % 133
Abbildung 2.32: Flächenvolumen und investmentfähiger Bestand von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorien und Bundesländern 134
Abbildung 2.33: Flächenvolumen und investmentfähiger Bestand von Unternehmensimmobilien nach Bundesland und Objektkategorie der Unternehmensimmobilien 135
Abbildung 2.34: Investitionsvolumen nach Objektkategorien, 1. Halbjahr 2011 – 2. Halbjahr 2016 136
Abbildung 2.35: Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Regionen, 1. Halbjahr 2015 – 2. Halbjahr 2016 137
Abbildung 2.36: Geografische Verteilung der Transaktionen nach Objektkategorien, 2. Halbjahr 2016 138
Abbildung 2.37: Bruttoanfangsrenditen in % nach Objektkategorien, Vergleich 2015/2016 139
Abbildung 2.38: Absolute Flächenumsätze in m² nach Regionen, 2. Halbjahr 2013 – 2. Halbjahr 2016 141
Abbildung 2.39: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen, 2. Halbjahr 2013 – 2. Halbjahr 2016 142
Abbildung 2.40: Anteile der Mietverträge nach Laufzeit in Jahren, 1. Halbjahr 2015 – 2. Halbjahr 2016 142
Abbildung 2.41: Entwicklung der Spitzenmieten in Euro/m²/Monat nach Flächentypen, 2. Halbjahr 2013 – 2. Halbjahr 2016 144
Abbildung 2.42: Wie schätzen Sie die Bedeutung von Highspeed-Internet und Mehrfachredundanz für Logistikimmobilien ein? 148
Abbildung 2.43: Logistikflächenumsatz in Mio. m², 2011 – 2016 149
Abbildung 2.44: Flächenumsatz nach Logistiksektoren, 2011 – 2016 150
Abbildung 2.45: Flächenumsatz in Tsd. m² nach Logistikregionen, Vergleich 2011 – 2015 zum Gesamtjahr 2016 151
Abbildung 2.46: Flächenumsätze über 10.000 m² im Logistiksektor E-Commerce, 2011 – 2016 152
Abbildung 2.47: Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Deutschland, 2011 – 2016 153
Abbildung 2.48: Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Tsd. m² nach Logistikregionen, Vergleich 2011 – 2015 zum Gesamtjahr 2016 154
Abbildung 2.49: Rastermaß der „Idealhalle“ 155
Abbildung 2.50: Tragfähigkeit der „Idealhalle“ 156
Abbildung 2.51: Büroflächenanteil der „Idealhalle“ 156
Abbildung 2.52: Hallenhöhe der „Idealhalle“ in Meter 157
Abbildung 2.53: Mietvertragslaufzeit der „Idealhalle“ 157
Abbildung 2.54: Investmentvolumen in Mio. Euro in Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien in Deutschland, 2011 – 2016 158
Abbildung 2.55: Investmentvolumen in Mio. Euro nach Logistikregionen, Vergleich 2011 – 2015 zum Gesamtjahr 2016 159
Abbildung 2.56: Kompression der Nettoanfangsrenditen von Ende 2011 über Ende 2015 bis zum Jahresende 2016 160
Abbildung 2.57: Sieben Thesen zur Logistikimmobilie der Zukunft – Bedeutung einzelner Flächenqualitäten zukünftiger Logistikhallen 162
Abbildung 2.58: Wie bewerten Sie die Bedeutung der folgenden Qualitäten in den kommenden fünf bis zehn Jahren? (Bedeutung von 0 bis 100 in Prozent) 163
Abbildung 2.59: Trends und ihre Auswirkungen auf die Logistikimmobilien 167
Abbildung 2.60: Tourismus in Deutschland – Ankünfte, Übernachtungen und Aufenthaltsdauer, ausgewählte Jahre, 2005 – 2016 168

Abbildung 2.61: Übernachtungen in deutschen Hauptreisegebieten, 2010 – 2016 169
Abbildung 2.62: Entwicklung der Übernachtungen in Mio. in Deutschland nach Betriebsstätten, ausgewählte Jahre, 2005 – 2016 170
Abbildung 2.63: Städtetourismus in Deutschland – Übernachtungsvolumen nach Ortsgröße, ausgewählte Jahre, 2000 – 2016 171
Abbildung 2.64: Städtetourismus in Deutschland, Übernachtungsentwicklung 2016 im Vergleich zum Vorjahr 172
Abbildung 2.65: Städtetourismus in Deutschland – Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik der Großstädte, 2006 – 2016 172
Abbildung 2.66: Übernachtungsanteile von ausländischen Touristen nach Bundesländern, 2016 173
Abbildung 2.67: Incomingtourismus in deutschen Großstädten – Übernachtungen und Auslandsanteil 2016 174
Abbildung 2.68: Incomingtourismus in Deutschland – Übernachtungsanteile nach Herkunft, 2011 – 9/2016 175
Abbildung 2.69: Entwicklung des Beherbergungsangebots (ohne Camping) – Betriebe und Betten im Vergleich, 2005 – 2016 175
Abbildung 2.70: Betriebsstättenentwicklung – Anteil der Betten nach Betriebsart, 2005 – 2016 177
Abbildung 2.71: Nachfrageentwicklung gewerbliche Übernachtungen, 2000 – 2015, Prognose bis 2020 178
Abbildung 2.72: Entwicklung gewerbliches Bettenangebot, 2000 – 2015 179
Abbildung 2.73: Angebotsbedarf an Betten und Zimmer, Modellrechnung bis 2020 180
Abbildung 2.74: Bettenbedarf in Großstädten, Schaubild zur Modellrechnung 180
Abbildung 2.75: RevPar-Entwicklung der Kettenhotellerie in Deutschland, 2007 – 2016 181
Abbildung 2.76: Zimmerraten in deutschen Großstädten, Vergleich 2015/2016 181
Abbildung 2.77: Hotelklassifizierung in Deutschland – Anzahl der Betriebe nach Sternekategorie, Vergleich 2010/2016 184
Abbildung 2.78: Marktvolumen investmentrelevanter Hotels 2016 185
Abbildung 2.79: Planen, Bauen und Betreiben mit Building Information Modeling (BIM) 188
Abbildung 2.80: „City-BIM“ – Einsatz von Building Information Modeling (BIM) in der Stadtentwicklung 190
Abbildung 2.81: Klassifikation der Standorte (tabellarische Darstellung) 194
Abbildung 2.82: Klassifikation der Standorte (grafische Darstellung) 195

Abbildungen in Kapitel 3: Einzelhandelsimmobilien

Abbildung 3.1: GfK Konsumklimaindex 201
Abbildung 3.2: Entwicklung der Verkaufsfläche 201
Abbildung 3.3: Einzelhandelsanteil am privaten Konsum 202
Abbildung 3.4: Entwicklung der Betriebsformen – Marktanteile am Einzelhandelsumsatz in % 202
Abbildung 3.5: GfK Kaufkraft Deutschland 2017 208
Abbildung 3.6: GfK Kaufkraft Europa 2016 210
Abbildung 3.7: Umsatzentwicklung im Einzelhandel 211
Abbildung 3.8: Transaktionsvolumen Einzelhandelsimmobilien 212
Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Assetklassen 213
Abbildung 3.10: Große Einzelhandelstransaktionen 2016 (Auswahl) 214
Abbildung 3.11: Transaktionsvolumen differenziert nach Investorentyp 2016 216
Abbildung 3.12: Nettoanfangsrenditen in den großen Einkaufsmetropolen (High Street) 216
Abbildung 3.13: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Berlin 219

Abbildung 3.14: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Hamburg 222
Abbildung 3.15: Kennzahlen Einzelhandelsstandort München 225
Abbildung 3.16: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Köln 227
Abbildung 3.17: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Düsseldorf 229
Abbildung 3.18: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Frankfurt am Main 231
Abbildung 3.19: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Stuttgart 233
Abbildung 3.20: GfK Einzelhandelskaufkraft-Index 234
Abbildung 3.21: Einzelhandelsumsatz in Mio. Euro 234
Abbildung 3.22: Einzelhandelszentralität 234
Abbildung 3.23: Einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m²) 234
Abbildung 3.24: Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner 235
Abbildung 3.25: City-Höchstmiete (Läden 80 – 120 m², in Euro/m²) 235
Abbildung 3.26: City-Höchstmiete (Läden 300 – 500 m², in Euro/m²) 235
Abbildung 3.27: GfK Connected Consumer Index 236
Abbildung 3.28: Super Concept Space, Berlin 240
Abbildung 3.29: Veränderung des Getränkeumsatzes nach Tageszeiten 242
Abbildung 3.30: Street Food Heritage 243
Abbildung 3.31: Temporäres Street Food Event 243
Abbildung 3.32: „Domestiziertes“ Street Food Konzept Burgerista 244
Abbildung 3.33: Dover Street Market Tokio 245
Abbildung 3.34: Tokyo Fish Market 245

Abbildungen in Kapitel 4: Wohnimmobilien

Abbildung 4.1: Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – III 2016 250
Abbildung 4.2: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – III 2016 251
Abbildung 4.3: Anteil der ausstehenden inländischen Kredite und Neugeschäftskredite für den Wohnungsbau am BIP, I 1991 – III 2016 252
Abbildung 4.4: Top-7-Städte, Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – III 2016 252
Abbildung 4.5: Top-7-Städte, Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – III 2016 253
Abbildung 4.6: Top-7-Städte, Bruttoanfangsrendite, I – III 2016 254
Abbildung 4.7: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, 2007 – 2015 254
Abbildung 4.8: Wanderungssaldo mit dem Ausland 255
Abbildung 4.9: Binnenwanderungssaldo in den Kreisen Deutschlands 257
Abbildung 4.10: Veränderung der Zahl der Privathaushalte, 2010 – 2015 258
Abbildung 4.11: Wanderungsaldo Berlin 259
Abbildung 4.12: Wanderungssaldo mit Deutschland (ohne Umland) der Top-7-Städte 260
Abbildung 4.13: Herkunft der Zu- und Fortziehenden der Stadt Berlin – Wanderungssaldo je 1.000 Einwohner der Stadt Berlin, 2010 und 2015 261
Abbildung 4.14: Reichweite der Binnenwanderung ausgewählter Städte 262
Abbildung 4.15: Neubautätigkeit in Deutschland 263
Abbildung 4.16: Baufertigstellungen in den Top-7-Städten, 2007 – 2015 264
Abbildung 4.17: Baugenehmigungen in den Top-7-Städten, 2008 – 2015 264
Abbildung 4.18: Marktaktiver Leerstand 266
Abbildung 4.19: Bauüberhang (Wohnungen) in den Top-7-Städten, 2015 267
Abbildung 4.20: Haushaltszuwachs, Fertigstellungen, Bauüberhang und Leerstandsabbau Top-7-Städte, 2010 – 2015 268

1 Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2017 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Prof. Dr. Lars P. Feld
Universität Freiburg, Walter Eucken Institut und
Sachverständigenrat zur Begutachtung der
gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

Julia Wolfinger
Walter Eucken Institut

Das Wichtigste in Kürze

Die deutsche Wirtschaft befindet sich zu Beginn des Jahres 2017 in guter Verfassung und knüpft an den positiven Wachstumstrend der vergangenen drei Jahre an. Im Jahr 2016 ist das reale Bruttoinlandsprodukt um 1,9% angestiegen. Damit ist die Wirtschaftsleistung stärker als das Produktionspotenzial gewachsen, das sich um 1,3% erhöht hat. Für das Jahr 2017 prognostiziert der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung eine Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts von 1,3%. Die erwartete geringere Wachstumsrate lässt sich zum Großteil durch einen Kalendereffekt erklären, weil im Jahr 2017 im Vorjahresvergleich mehr Feiertage in die Arbeitswoche fallen.

Das Wirtschaftswachstum wird weiterhin von einer starken Binnennachfrage getragen. Die gute Konsumentenstimmung spiegelt die positive Lage auf dem Arbeitsmarkt wider. Darüber hinaus ist das verfügbare Einkommen durch niedrige Energiepreise und geringe Finanzierungskosten begünstigt. Im Jahr 2017 wird der Energiepreiseffekt jedoch, aufgrund der zum Jahresende 2016 hin angezogenen Ölpreise, voraussichtlich wegfallen. Die Finanzpolitik ist expansiv, dennoch schreitet die Konsolidierung der öffentlichen Finanzen weiter voran, womit sich die Schuldenstandsquote dem Maastricht-Kriterium von 60% annähert. Die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) hat das außenwirtschaftliche Umfeld für die deutsche Exportwirtschaft trotz der mäßigen Weltnachfrage zwar deutlich verbessert. Angesichts einer nur moderaten Ausweitung der Unternehmensinvestitionen begründen die geldpolitischen Wachstumsimpulse jedoch Zweifel an der Nachhaltigkeit des deutschen Wirtschaftswachstums.

Die das Wirtschaftswachstum begünstigenden Rahmenbedingungen gelten gleichermaßen für die Immobilienwirtschaft. So führen das günstige Zinsumfeld und die gute Arbeitsmarktverfassung zu einer gestiegenen Nachfrage nach Wohnimmobilien. Darüber hinaus steigt die Nachfrage nach Immobilien, weil die Renditen von sicheren alternativen Investments, wie beispielsweise Staatsanleihen, durch die Niedrigzinspolitik der EZB nahe oder sogar unter null sind. Alternative Kapitalanlagen haben aufgrund eines unsicheren außenpolitischen Umfeldes an Attraktivität verloren. Hinzu kommt eine hohe Nettozuwanderung aus dem Jahr 2015, die zu einer Verknappung von Wohnraum geführt hat. Die Nachfrage nach privatem Wohnraum ist allerdings über Deutschland nicht gleichmäßig verteilt. Nachfragestarke Ballungszentren heben sich von nachfragerückläufigen ländlichen Regionen ab. Entsprechend heterogen entwickeln sich die Immobilienpreise in Deutschland, denn der Nachfrageausweitung in den Städten steht keine ausreichende Angebotsausweitung gegenüber.

1.1 Entwicklung und Prognose immobilienrelevanter Faktoren

Die deutsche Wirtschaft ist in guter Verfassung, ...

Die deutsche Wirtschaft ist derzeit in einer außergewöhnlich guten Verfassung. Die wirtschaftspolitischen Ziele eines stabilen Preisniveaus, eines hohen Beschäftigungsstandes, eines außenwirtschaftlichen Gleichgewichts sowie eines angemessenen und stetigen Wirtschaftswachstums sind, wie schon die Jahre zuvor, weiterhin nahezu erfüllt. Die öffentlichen Finanzen weisen im Jahr 2016 das fünfte Jahr in Folge einen deutlichen positiven Finanzierungssaldo auf. Die dynamische Gangart der Konjunktur wird hauptsächlich von der Binnennachfrage getragen, die von einer expansiven Wirtschaftspolitik, einer schwachen Verbraucherpreisinflation sowie der guten Arbeitsmarktsituation gestützt wird. Wenngleich eine intensive Debatte über die Ungleichheit von Einkommen und Vermögen stattfindet, ist insbesondere die Einkommensgleichheit im vergangenen Jahrzehnt weitgehend unverändert geblieben.

... 2017 gibt es aber Unsicherheiten..

Trotz der aktuell guten konjunkturellen Lage ist die deutsche Wirtschaft nicht von den Entwicklungen wichtiger Handelspartner abgekoppelt. Die außenpolitischen Ereignisse des Jahres 2016 trüben das positive Bild und lassen mit gestiegenen Unsicherheiten auf das Jahr 2017 blicken. Das Brexit-Votum, die US-Präsidentschaftswahl sowie bevorstehende Wahlen in wichtigen Mitgliedstaaten der Europäischen Währungsunion (EWU) verdeutlichen zudem den Wunsch der Bevölkerung nach einer außenwirtschaftlichen Abschottung. Dieser Protektionismus birgt Gefahren für die Entwicklung des deutschen Außenhandels. Wenn an die Stelle von Freihandelsabkommen wieder Zölle und Handelsbarrieren treten, könnte der für die deutsche Wirtschaft so wichtige Export einbrechen. Darüber hinaus birgt die gescheiterte Verfassungsänderung in Italien sowie die hohe Anzahl an notleidenden Krediten der italienischen Banken die Gefahr eines Wiederaufflammens der Eurokrise. Hinzu kommen mögliche Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten und der schwierige Transformationsprozess in China.

geldpolitische Risiken

Neben der außenpolitischen Entwicklung bringt zudem die Geldpolitik der EZB Risiken mit sich. Diese dürfte zwar über die Verbesserung außenwirtschaftlicher Rahmenbedingungen dazu beigetragen haben, dass die deutsche Wirtschaft stärker gewachsen ist als ihr Produktionspotenzial. Obwohl die deutsche Wirtschaft bereits von einer leichten Überauslastung geprägt ist, dürfte das Wachstum weiter über der Potenzialrate liegen. Die geldpolitischen Wachstumsimpulse begründen jedoch im Hinblick auf eine schwache Investitionstätigkeit Zweifel an der Nachhaltigkeit des deutschen Wirtschaftswachstums. Ein nachhaltiger Wachstumspfad kann nur über ein höheres Potenzialwachstum erreicht werden. Die derzeitige Geldpolitik verdeckt strukturelle Probleme und gefährdet zunehmend die Finanzstabilität.

Anzahl der Asylsuchenden 2016 deutlich gesunken

Die Anzahl an Asylsuchenden, die im Jahr 2015 noch relativ hoch war, hat sich im Jahresverlauf 2016 deutlich reduziert. Die Zugänge an Asylsuchenden sind stark zurückgegangen. Dies ist jedoch nicht auf eine politische Lösung der Fluchtursachenbekämpfung zurückzuführen, sondern vielmehr auf die geringere Zuwanderung aus der Türkei nach der Vereinbarung im Frühjahr 2016. Darüber hinaus besteht Handlungsbedarf bei der Ausgestaltung einer erfolgreichen Integrationspolitik. Die zusätzlichen direkten Ausgaben für Flüchtlinge sind für Deutschland weiterhin tragbar. Entscheidend für die langfristigen Kosten der Flüchtlingsmigration ist vor allem die Arbeitsmarktintegration.

Aus der Sicht des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hat die Bundesregierung die gute ökonomische Entwicklung der vergangenen Jahre nicht ausreichend für Reformen genutzt. Das Wirtschaftswachstum könnte sogar möglicherweise durch einige Maßnahmen, wie die Einführung des flächendeckenden Mindestlohns und das Rentenpaket, geschwächt worden sein.

starke Ausweitung der Wohnungsbauinvestitionen

Neben dem privaten Konsum wird die Binnennachfrage von einer starken Ausweitung der Wohnungsbauinvestitionen gestützt. Die Immobilienwirtschaft befindet sich weiterhin auf kräftigem Expansionskurs. Auf den Wohnungsbau wirken die gleichen stimulierenden Faktoren wie auf den privaten Verbrauch. Darüber hinaus sorgt die Niedrigzinspolitik der EZB neben günstigen Finanzierungsbedingungen zusätzlich für eine Verschiebung im Anlageportfolio von Investoren hin zu Immobilien. Zudem hat sich die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum aufgrund der Flüchtlingsmigration erhöht. Charakterisiert ist die Wohnraumnachfrage in Deutschland durch eine heterogene Verteilung. In Städten und Ballungsgebieten besteht eine sehr hohe Nachfrage, wohingegen in weniger dicht besiedelten Regionen eine abflachende oder seitwärts verlaufende Nachfrage zu beobachten ist. Das Angebot reagiert bislang nur schleppend auf diese Nachfrage, wodurch der Immobilienmarkt durch eine ebenso heterogene Preis- und Mietentwicklung gekennzeichnet ist. Um den stark gestiegenen Preisen in manchen Regionen Deutschlands entgegenzuwirken, sollten die Rahmenbedingungen für eine dringend erforderliche Angebotsausweitung von Wohnraum verbessert werden. Im Hinblick auf die erforderliche Bereitstellung bezahlbaren Wohnraums sollten der Wohnungsbau kostenseitig entlastet und die unzureichende Flächenpolitik der Kommunen verbessert werden.

1.1.1 Konjunkturelle Entwicklung

Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

BIP 2016 um 1,9% gestiegen

Die aktuelle deutsche Wirtschaftsentwicklung liefert mit Blick auf die bereits veröffentlichten Daten ein positives Bild. Für das Gesamtjahr 2016 kann ein kräftiger Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts von 1,9% verzeichnet werden. Damit wäre das Bruttoinlandsprodukt stärker als das Produktionspotenzial gewachsen, das sich im Jahr 2016 voraussichtlich um 1,3% erhöhte.[1] Die Auslastung der Produktionskapazität schreitet somit weiter voran und der Aufschwung, der nach den krisenbedingten Wachstumseinbrüchen Mitte des Jahres 2013 begonnen hatte, setzt sich bereits das dritte Jahr in Folge fort. Nach einigen Indikatoren, wie der Kapazitätsauslastung im Verarbeitenden Gewerbe oder der guten Arbeitsmarktentwicklung, zu urteilen, ist die Produktionskapazität der deutschen Wirtschaft seit Jahresbeginn 2016 sogar leicht überausgelastet. Im zweiten Quartal 2016 ist das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt gegenüber dem Vorjahresquartal mit einer Wachstumsrate von 3,1% bislang am stärksten gewachsen (Abbildung 1.1). Im ersten und dritten Quartal ist der entsprechende Zuwachs mit 1,5% etwas geringer ausgefallen. Im Schnitt werden im Jahr 2016 damit zwar nicht die hohen Zuwachsraten aus den Jahren 2010 (4,1%) und 2011 (3,6%) erreicht, diese sind jedoch eher als Aufholprozess nach der schweren Rezession des Jahres 2009 einzuordnen.

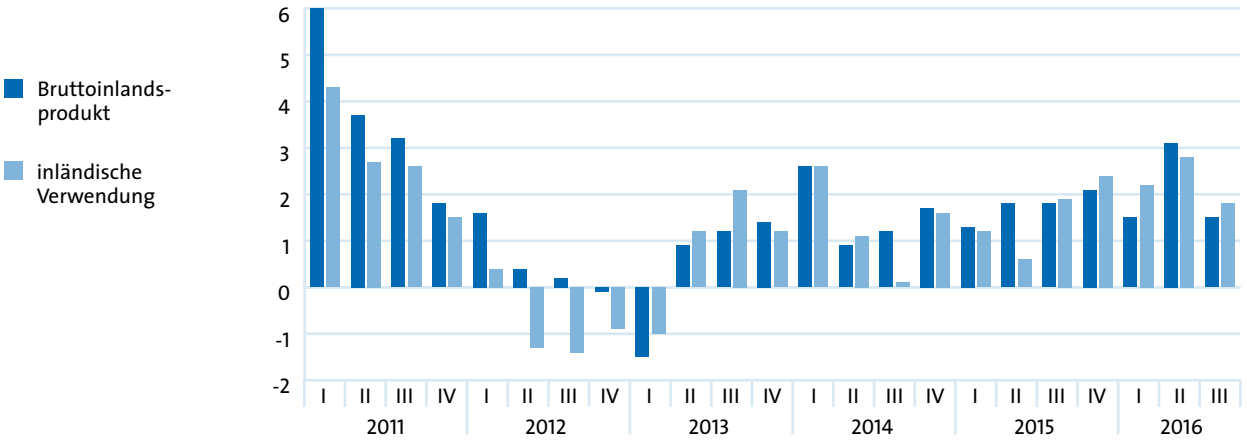
1 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen, Jahresgutachten 2016/17, Wiesbaden.

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung wurde im Jahr 2016 in einem besonderen Maße von der expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank geprägt. Diese dürfte über die Verbesserung außenwirtschaftlicher Rahmenbedingungen dazu beigetragen haben, dass die deutsche Wirtschaft stärker gewachsen ist als ihr Produktionspotenzial. Ohne die expansive Geldpolitik und die damit bedingte Abwertung des Euro würden die Exporte vermutlich deutlich weniger zum Anstieg des Bruttoinlandsprodukts beitragen, denn die Nachfrage aus dem Ausland entwickelte sich eher verhalten im Jahresverlauf 2016. Die Steigerung der deutschen Ausfuhren führt neben dem direkten Effekt auf das BIP über die Erhöhung von Unternehmensinvestitionen zu einer Steigerung der Wirtschaftstätigkeit in Deutschland.

Wirtschaftsentwicklung gegenüber geopolitischen Risiken robust

Gegenüber geopolitischen Risiken zeigte sich die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im bisherigen Jahresverlauf robust. Das unerwartete Brexit-Votum zeigt bislang noch kaum realwirtschaftliche Effekte. Ursächlich für den geringen Einfluss geopolitischer Risiken könnte unter anderem der anhaltende Trend einer starken Binnennachfrage sein. Diese wurde auf Seiten des privaten Verbrauchs durch günstige Rahmenbedingungen gestützt. Gute Einkommens- und Arbeitsmarktaussichten, das geringe Zinsniveau sowie erneute Preisrückgänge auf den globalen Ölmärkten wirkten positiv auf den privaten Verbrauch. Zusätzlich wurde der private Konsum im dritten Jahresviertel durch eine besonders hohe Rentenanhebung und durch Tarifanhebungen im öffentlichen Dienst angetrieben. Ebenso gingen von der Fiskalpolitik, trotz hoher Finanzierungsüberschüsse, expansive Impulse aus.

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt[1] und inländische Verwendung[2]



1 Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal in %
2 Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die inländische Verwendung und der Außenbeitrag bestimmen die Veränderung des Bruttoinlandsprodukts. Nach der Hochphase der europäischen Schuldenkrise liefert die Binnenwirtschaft seit dem Frühjahr 2013 die bedeutendsten Wachstumsimpulse (Abbildung 1.1). So wurde im Jahr 2016 die dynamische Gangart der Konjunktur vor allem von der inländischen Verwendung getragen. Der inländische Wachstumsbeitrag zum preisbereinigten Bruttoinlandsprodukt war im zweiten Quartal mit 2,8 Prozentpunkten am höchsten. Aufgrund einer schwachen Importentwicklung und der anhaltenden Ausweitung von Aus-

fuhren konnte der Außenbeitrag – die Differenz aus Exporten und Importen – im zweiten Vierteljahr trotz der starken Binnennachfrage in den Vordergrund treten. Auf das Gesamtjahr 2016 gesehen dürfte der Wachstumsbeitrag des Außenhandels allerdings wie schon in den Jahren zuvor deutlich hinter der Binnenwirtschaft zurückbleiben.

Außenhandel bleibt hinter der Binnenwirtschaft zurück

Ursächlich für die insgesamt geringe Dynamik des deutschen Außenbeitrags dürfte die verhaltene Wirtschaftserholung wichtiger Handelspartner sein, die eine moderate Auslandsnachfrage zur Folge hat. Die wirtschaftliche Erholung setzte sich im Euro-Raum während des Jahres 2016 zwar weiter fort, so dass die Zuwachsraten des aggregierten Bruttoinlandsprodukts auch hier über dem Potenzialwachstum lagen. Der Sachverständigenrat erwartet für das Jahr 2016 ein Wirtschaftswachstum von 1,6% im Euroraum. Allerdings belasten anhaltend hohe Schuldenstände und eine mangelnde Haushaltskonsolidierung in einigen Mitgliedstaaten weiterhin die Aussichten für den Euro-Raum. Die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den 37 wichtigsten Handelspartnern über die Abwertung des Euro seit Jahresmitte 2014 sowie die schwache Importentwicklung haben jedoch dafür gesorgt, dass der Außenbeitrag im Jahr 2016 trotz nachlassender Nachfrage aus dem Ausland einen Beitrag zum Anstieg des BIP leistet. Damit wird der bedeutende Beitrag der expansiven Geldpolitik zur Entwicklung der Wirtschaft deutlich. Das gilt nicht nur für Deutschland; in den meisten Industriestaaten ist die Geldpolitik eine wichtige Triebkraft für die konjunkturelle Entwicklung. Neben außergewöhnlich niedrigen Zinsen kommen in Japan und dem Euro-Raum umfangreiche quantitative Lockerungsmaßnahmen hinzu. Das Brexit-Votum im Vereinigten Königreich hat ebenfalls zu geldpolitischen Sondermaßnahmen der Bank of England geführt. Die Nachhaltigkeit des Weltwirtschaftswachstums ist daher in Frage zu stellen, denn ein dauerhaft höheres Wachstum kann nicht durch geldpolitische Maßnahmen erreicht werden.[2]

Die reale Wirtschaftsleistung in Deutschland wuchs im ersten Vierteljahr 2016 saison- und kalenderbereinigt gegenüber dem Vorquartal mit 0,7% besonders kräftig (Abbildung 1.2). Dabei wurde das Wachstum hauptsächlich von der inländischen Verwendung getragen (0,7 Prozentpunkte). Der Außenbeitrag lieferte keinen positiven Wachstumsbeitrag zum realen Bruttoinlandsprodukt. Die Ausfuhren stiegen im ersten Vierteljahr 2016 zwar im Vorquartalsvergleich kräftig an, allerdings erhöhten sich in demselben Zeitraum die Importe, so dass der Außenbeitrag keinen positiven Wachstumsbeitrag zum realen Bruttoinlandsprodukt liefern konnte. Die Binnenwirtschaft wurde nach wie vor hauptsächlich vom privaten Verbrauch gestützt. Der erneute Preisrückgang auf den globalen Ölmärkten und eine gute Lage am Arbeitsmarkt wirkten sich positiv auf die Kaufkraft der deutschen Konsumenten aus. Bedeutende Wachstumsbeiträge zur realen Wirtschaftsleistung kamen neben den privaten Konsumausgaben (0,3 Prozentpunkte) jedoch ebenso von den staatlichen Konsumausgaben (0,2 Prozentpunkte) sowie den Bruttoanlageinvestitionen (0,3 Prozentpunkte). Begünstigt durch äußerst milde Witterungsverhältnisse im Februar stiegen die Bauinvestitionen kräftig.

Stützung der Binnenwirtschaft hauptsächlich durch privaten Verbrauch

2 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen, Jahresgutachten 2016/17, Wiesbaden.

Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts

	saison- und kalenderbereinigte Werte in %-Punkten		
	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016
Inländische Verwendung	0,7	-0,1	0,5
Konsumausgaben	0,6	0,3	0,4
private Konsumausgaben	0,3	0,1	0,2
öffentliche Konsumausgaben	0,2	0,2	0,2
Bruttoinvestitionen	0,1	-0,5	0,0
Bruttoanlageinvestitionen	0,3	-0,3	0,0
Ausrüstungsinvestitionen	0,1	-0,2	0,0
Bauinvestitionen	0,2	-0,2	0,0
sonstige Anlageinvestitionen	0,0	0,0	0,0
Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen	-0,2	-0,2	0,0
Außenbeitrag	0,0	0,5	-0,3
Exporte	0,6	0,6	-0,2
Importe	-0,6	0,0	-0,1
Bruttoinlandsprodukt[1]	0,7	0,4	0,2

1 Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

nachlassende Dynamik des Wirtschaftswachstums im Jahresverlauf 2016

Der Aufschwung der deutschen Wirtschaft verlangsamte sich im weiteren Jahresverlauf 2016 zunehmend (Abbildung 1.3). Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg im zweiten Vierteljahr saison- und kalenderbereinigt gegenüber dem Vorquartal um 0,4% und im dritten Quartal lediglich um 0,2%. Aus dem Inland kamen im zweiten Quartal gemischte Signale, wohingegen der Außenbeitrag mit einem Wachstumsbeitrag von 0,5 Prozentpunkten eine deutliche Wachstumsstütze des realen Bruttoinlandsprodukts darstellte, da die Exporte weiterhin stark blieben und die Einfuhren kräftig zurückgingen. Im Inland kamen von den privaten Konsumausgaben positive, wenngleich größenmäßig kleinere Impulse als noch im Vorquartal, obwohl die Rahmenbedingungen weiter vorteilhaft blieben. Ursächlich könnte der Umschwung bei den Rohölpreisen gewesen sein, der die Kaufkraft der privaten Verbraucher verringert hat. Der Wachstumsbeitrag der Bruttoinvestitionen war im zweiten Vierteljahr hingegen deutlich negativ (-0,5 Prozentpunkte). Die Schwäche der Ausrüstungsinvestitionen dürfte auf eine Gegenbewegung zum Investitionsschub zu Jahresbeginn zurückgehen, und der Rückgang der Bauinvestitionen war durch witterungsbedingte Rückpralleffekte überlagert. Die Anpassungsphase war im dritten Vierteljahr abgeschlossen. Die Ausrüstungs- und Bauinvestitionen blieben zwar ohne Impulse, dämpften die wirtschaftliche Aktivität aber nicht wie noch im Quartal zuvor. Somit wurde der positive Wachstumsbeitrag der inländischen Verwendung im dritten Quartal (0,5 Prozentpunkte) ausschließlich von den Konsumausgaben getragen, wobei private und öffentliche Konsumausgaben gleichermaßen starke

Wachstumsimpulse lieferten. Der Außenbeitrag drehte im dritten Vierteljahr ins Negative (-0,3 Prozentpunkte), da die Exporte zurückgingen.

Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors

	Veränderung zum Vorjahresquartal in %		
	Q1 2016	Q2 2016	Q3 2016
Ausrüstungsinvestitionen	3,9	4,5	-0,6
Bauinvestitionen	2,5	4,8	2,0
Wohnbauten	2,9	6,4	3,2
Nichtwohnbauten	2,0	2,4	0,2
Hochbau	1,6	2,0	-0,4
Tiefbau	2,6	3,1	1,4
Sonstige Anlageinvestitionen	2,4	2,7	2,7

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die realen Ausrüstungsinvestitionen werden im Jahr 2016 mit voraussichtlich 1,6% eine geringere Wachstumsrate als in den vergangenen zwei Jahren aufweisen. In den Jahren 2014 und 2015 hatten die Ausrüstungsinvestitionen noch um 5,5% beziehungsweise 3,7% zugenommen. Die realen Ausrüstungsinvestitionen nahmen im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorjahreshalbjahr zwar leicht zu, lagen im dritten Quartal 2016 aber knapp 1% unter dem entsprechenden Vorjahreswert. Damit lieferten die Ausrüstungsinvestitionen keinen nennenswerten Wachstumsbeitrag. Das Investitionsumfeld zeichnet sich zwar durch günstige Finanzierungsbedingungen aus. Jedoch wirken den investitionsfördernden Bedingungen eine Zunahme politischer und geopolitischer Risiken sowie eine Abschwächung der Weltkonjunktur entgegen. Da Investitionen in Deutschland in einem hohen Maße von Exporten abhängen, ist es nicht verwunderlich, dass nur eine moderate Entwicklung zu beobachten ist.

voraussichtlicher Anstieg der Bauinvestitionen im Jahr 2016 bei 3%

Im Vergleich zu den Anlageinvestitionen waren die Bauinvestitionen im bisherigen Jahresverlauf auf breiter Basis aufwärtsgerichtet und werden voraussichtlich im Vorjahresvergleich um 3% wachsen. Dieses Wachstum wird hauptsächlich von den Investitionen in Wohnbauten getragen. Über das erste bis dritte Quartal 2016 hinweg weisen diese deutlich stärkere Wachstumsraten auf als Investitionen in Nichtwohnbauten (Abbildung 1.3). Im zweiten Quartal wurde mit einer Zunahme der Wohnbauinvestitionen von 6,4% im Vergleich zum Vorjahresquartal die im bisherigen Jahresverlauf höchste Wachstumsrate erzielt. Investitionen im Bereich der Nichtwohnbauten stagnierten im Vergleich zu den Wohnbauinvestitionen zum dritten Quartal 2016 hin (0,2%) und wiesen auch im ersten Halbjahr 2016 mit durchschnittlich rund 2% Veränderungsrate im Vergleich zum Vorjahresquartal geringere Zuwachsraten aus. Innerhalb der Nichtwohnbauten entwickelten sich die realen Investitionen im Tiefbau über die ersten drei Quartale 2016 hinweg leicht positiver als diejenigen des Hochbaus, die im dritten Quartal mit -0,4% im Vorjahresquartalsvergleich sogar leicht rückläufig waren.

Wohnungsbau bleibt treibende Kraft

Die treibende Kraft bei den Bauinvestitionen bleibt somit im Jahr 2016 erneut der Wohnungsbau. Ursächlich für diesen anhaltenden Trend dürfte das Zusammentreffen mehrerer günstiger Faktoren sein. So erreichten Hypothekenzinsen

Zahl der Wohnungsbaugenehmigungen legt deutlich zu

trotz ihres bereits geringen Niveaus im Jahr 2016 weitere Tiefstände. Alternative Kapitalanlagen erzielen nur geringe Renditen und die Nachfrage nach Wohnraum in Ballungsgebieten steigt weiter stark an, unter anderem durch die Flüchtlingsmigration. Der starke Nachfragetrend im Wohnungsbau zeigt sich zudem in der Anzahl genehmigter Wohnungsbauten. Im Jahr 2015 nahmen die Wohnungsbaugenehmigungen um 9,9% gegenüber dem Vorjahr zu (Abbildung 1.4). Die Anzahl der im Jahr 2015 fertiggestellten Wohnungen stagnierte im Vorjahresvergleich jedoch nahezu mit einer Zuwachsrate von 1%, was auf die nur geringe Steigerung von Wohnungsbaugenehmigungen im Jahr 2014 zurückgeführt werden könnte. Im Jahr 2016 dürfte jedoch, gemessen an der stärkeren Zuwachsrate an Baugenehmigungen im Jahr 2015, wieder ein kräftigerer Anstieg an Fertigstellungen eingetreten sein. Im Jahr 2016 wurden vermutlich mehr Baugenehmigungen erreicht. Von Januar bis September 2016 wurden bereits 276.300 Wohnungen genehmigt, was einem Anstieg von 24% im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum entspricht. Seit dem Jahr 1999 hatte es keine höhere Zuwachsrate gegeben. Innerhalb der genehmigten Wohnungsbauten stiegen die Genehmigungen für Wohnungen in Wohnheimen im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum am stärksten (130%). Zu dieser Kategorie zählen unter anderem Flüchtlingsunterkünfte, wodurch der starke Nachfrageeffekt nach Wohnraum vonseiten dieser Bevölkerungsgruppe deutlich wird.

Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau

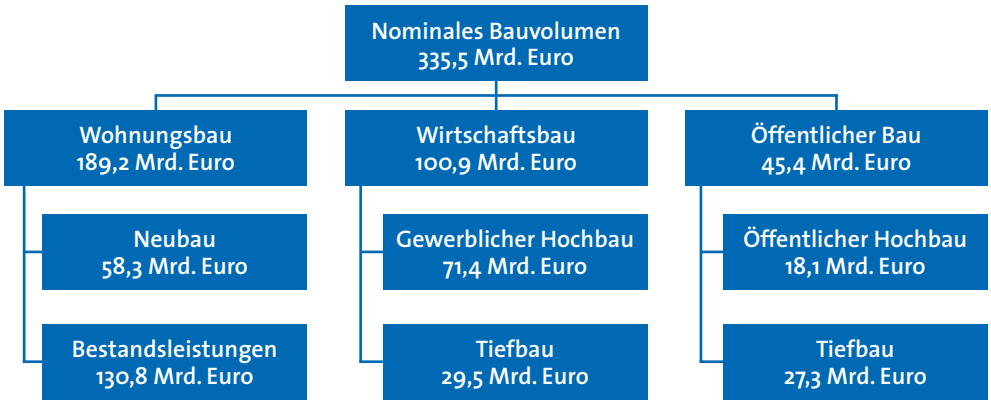
	Baugenehmigungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %	Baufertigstellungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %
2009	177.570	1,6	158.987	-9,6
2010	187.632	5,7	159.832	0,5
2011	228.311	21,7	183.110	14,6
2012	241.090	5,6	200.466	9,5
2013	272.433	13,0	214.817	7,2
2014	285.079	4,6	245.325	14,2
2015	313.296	9,9	247.722	1,0

Quelle: Statistisches Bundesamt

Das nominale Bauvolumen ist im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr um rund 2,2% auf 335,5 Mrd. Euro angestiegen (Abbildung 1.5). Damit wurde seit dem Jahr 2011 ein Zuwachs von rund 10% erreicht. Die dynamische Entwicklung des Baugewerbes zeigt sich weiter in der für das Jahr 2016 erwarteten Veränderungsrate des Bauvolumens von 4,6%, womit gleichzeitig die stärkste Zuwachsrate der letzten fünf Jahre erzielt wird. Wie schon in den vergangenen Jahren dominiert im Jahr 2015 der Wohnungsbau das gesamte Bauvolumen mit einem Anteil von gut 56%. Während knapp ein Drittel des deutschen Bauvolumens im Wirtschaftsbau investiert wurde, belief sich das öffentliche Bauvolumen auf rund 14%. Innerhalb des öffentlichen Baus überwiegt der Tiefbau gegenüber dem öffentlichen Hochbau, wohingegen innerhalb des Wirtschaftsbaus der Hochbau mit einem Anteil von knapp 71% am gesamten Wirtschaftsbau den Tiefbau deutlich dominiert. Innerhalb des Wohnungswesens machen Bestandsmaßnahmen an bereits bestehenden Wohnimmobilien mit 69% den größten Anteil aus. Vor allem der Wohnungsbau entwickelt sich über die vergangenen Jahre im

Vergleich zu den anderen beiden Baubereichen robust. Die gewerblichen und öffentlichen Bauinvestitionen haben zwischenzeitlich immer wieder stagniert oder gar Wachstumseinbrüche verbuchen müssen. Stützend wirkt im Wohnungsbausektor insbesondere die gute Wohnungsbaukonjunktur. Im Jahr 2016 dürfte sich die Entwicklung im Vorjahresvergleich, aufgrund des milden Winters und des damit verbundenen starken Jahresauftakts, nochmals deutlich dynamischer fortgesetzt haben. Für den gewerblichen und öffentlichen Bau haben sich die Aussichten im Jahr 2016 ebenfalls deutlich aufgehellt, und es ist im Vergleich zu den Jahren zuvor wieder mit einer stabileren Wachstumsrate zu rechnen.[3]

Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2015 nach Baubereichen



Das Bauvolumen entspricht der Summe aller Leistungen für die Herstellung und Erhaltung von Bauwerken.

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW (2016): Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2015, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) sowie des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR).

Außenhandel

Außenhandel hat nur geringen Anteil am Wachstum

Das positive Bild der deutschen Wirtschaft wurde im Jahr 2016 kaum durch die Außenwirtschaft bestimmt. Das zeigt sich bei näherer Betrachtung der Ausfuhren im bisherigen Jahresverlauf (Abbildung 1.6). Die deutschen Ausfuhren konnten sich insgesamt in den ersten neun Monaten des Jahres 2016 kaum gegenüber dem Vorjahreszeitraum steigern. Mit einer Veränderungsrate von gerade einmal 0,8% im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Jahres 2015 kamen die Exporte beinahe zum Stillstand. In der moderaten Expansion der Ausfuhren zeigen sich die verhaltenen wirtschaftlichen Erholungsprozesse wichtiger Handelspartner sowie neu hinzugekommene Herausforderungen wie das Brexit-Votum. Dennoch dürfte der Außenhandel im Jahr 2016 einen positiven Wachstumsbeitrag zum BIP von 0,2 Prozentpunkten geleistet haben. Ursächlich ist unter anderem, dass sich die Einfuhren im Vergleich zu den Ausfuhren noch schwächer entwickelt haben. Zwischen Januar und September 2016 wurden 0,3% weniger Waren und Dienstleistungen als im entsprechenden Vorjahreszeitraum importiert. Ein weiterer Grund für den positiven Wachs-

3 Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW (2016): Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2015, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) sowie des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR).

tumsbeitrag der Nettoexporte liegt womöglich in der deutlichen realen Abwertung des Euro zwischen Jahresmitte 2014 und dem Frühjahr des Jahres 2015. Seitdem verharrt der reale Wechselkurs auf einem sehr niedrigen Niveau. Die verhaltene Exportausweitung im Jahr 2016 muss jedoch vor dem Hintergrund eines sehr hohen Vergleichswertes aus dem Jahr 2015 betrachtet werden. Angesichts dessen scheint es plausibel, dass die hohen Wachstumsraten der Ausfuhren aus den vergangenen Jahren nicht mehr erzielt werden können. Dass Deutschland dennoch ein starkes Exportjahr 2016 erreicht hat, zeigt sich in einer ifo-Studie, wonach Deutschland im Jahr 2016 mit dem weltweit größten Exportüberschuss China als Exportweltmeister ablöst.[4]

Abbildung 1.6: Außenhandel nach Ländergruppen

	Ausfuhren Jan-Sept. 2016 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %	Einfuhren Jan-Sept. 2016 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %
Gesamt	900,17	0,8	707,8	-0,3
Euro-Raum	331,0	1,8	268,6	0,5
Frankreich	76,0	-1,4	49,6	0,3
Irland	4,4	1,5	9,0	10,8
Portugal	5,9	4,3	4,3	3,2
Spanien	30,3	5,2	20,3	4,2
übrige EU	200,0	3,6	142,8	2,9
Vereinigtes Königreich	66,3	-1,3	26,5	-8,9
Drittländer	370,0	-1,8	296,4	20,8
China	55,6	3,6	68,4	0,7
USA	79,9	-6,3	43,4	-3,0
Russland	16,1	-0,7	18,9	-16,9

Quelle: Statistisches Bundesamt

Eine disaggregierte Betrachtung des deutschen Außenhandels zeigt im bisherigen Jahresverlauf 2016 ein heterogenes Bild (Abbildung 1.6). Überraschend positiv haben sich die Ausfuhren nach China in den ersten neun Monaten des Jahres 2016 im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum entwickelt (3,6%). Zum Jahresende 2015 bestand angesichts der sich abschwächenden chinesischen Konjunktur die Befürchtung eines Einbrechens der Nachfrage aus dieser Region. Wenngleich die Wachstumsrate der Ausfuhren nach China nicht mehr, wie noch im Jahr 2014, im zweistelligen Bereich liegt, haben Ausfuhren nach China die gesamte Exportentwicklung in Deutschland im Jahr 2016 positiv beeinflusst.

Die Exporte in den Euro-Raum haben sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur moderat ausgeweitet (1,8%). Die weiter verhaltene konjunkturelle Entwicklung im Euro-Raum verhindert erwartungsgemäß eine starke Ausweitung der

4 Vgl. ifo (2016): Exportweltmeister, München.

Ausfuhren in diese Ländergruppe. Die Exporte nach Frankreich, dem zweitwichtigsten Handelspartner Deutschlands, haben sich im bisherigen Jahresverlauf 2016 sogar um 1,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum reduziert (Abbildung 1.6 und Abbildung 1.7). Positiver entwickelten sich dagegen die Ausfuhren nach Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien, die sogenannten GIIPS-Staaten. Diese waren von der Eurokrise besonders stark betroffen. Die positive Nachfrage dieser Ländergruppe deutet auf eine sich fortsetzende Erholung hin. Besonders stark weiteten sich die Ausfuhren nach Griechenland aus (7,2%). Wie bereits in den Jahren zuvor nahmen die Ausfuhren in europäische Länder außerhalb des Euro-Raums im Jahr 2016 stärker zu als in diejenigen des Euroraums. Von großer Bedeutung war der Außenhandel mit Rumänien, Kroatien und Schweden. Exporte in das Vereinigte Königreich haben sich im bisherigen Jahresverlauf negativ entwickelt. In den ersten neun Monaten im Jahr 2016 verringerten sich die Ausfuhren um 1,3%. Das Brexit-Votum und die damit ausgelöste Abwertung des britischen Pfunds gegenüber dem Euro dämpfte die Nachfrage aus dem Vereinigten Königreich deutlich. Aufgrund der großen Bedeutung dieses Landes für den deutschen Außenhandel (Abbildung 1.7) spielt diese Entwicklung für die gesamten Ausfuhren eine bedeutende Rolle.

Brexit-Votum dämpfte Nachfrage aus dem Vereinigten Königreich

Die USA lösten im Jahr 2015 Frankreich erstmals seit mehr als einem halben Jahrhundert von der Spitze der wichtigsten Handelspartner Deutschlands ab (Abbildung 1.7). Mit einem Anteil von 9% am Gesamtvolumen deutscher Ausfuhren wurden im Jahr 2015 Waren und Dienstleistungen im Wert von insgesamt 113,99 Mrd. Euro in die USA geliefert. Dennoch setzte sich der positive Außenhandel mit den USA im Jahr 2016 nicht weiter fort. Zwischen Januar und September 2016 verringerten sich die Ausfuhren gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 6,3%. Ursächlich könnten insbesondere Lageranpassungen in den USA gewesen sein.

USA jetzt vor Frankreich wichtigster Handelspartner

Abbildung 1.7: Rangfolge der Handelspartner Deutschlands 2015

Rang	Exportländer	in Mrd. Euro	in %	Rang	Importländer	in Mrd. Euro	in %
1	USA	113,99	9%	1	China	91,7	10%
2	Frankreich	102,95	8%	2	Niederlande	87,94	9%
3	Vereinigtes Königreich	89,29	7%	3	Frankreich	66,92	7%
4	Niederlande	79,48	7%	4	USA	59,64	5%
5	China	71,39	6%	5	Italien	48,52	5%
	Restliche Länder	739,28	62%		Restliche Länder	593,78	64%
	Gesamt	1.196,38	100%		Gesamt	948,5	100%

Quelle: Statistisches Bundesamt

Aus der positiven Entwicklung des deutschen Außenhandels ergab sich im Jahr 2015 der mit mehr als 244 Mrd. Euro höchste Handelsbilanzüberschuss seit Einführung der Außenhandelsstatistik im Jahr 1950. Der bisherige Höchstwert von 213,6 Mrd. Euro aus dem Vorjahr wurde damit deutlich übertroffen. Im Jahr 2016 steuert Deutschland erneut auf einen Rekordüberschuss zu. Bis September

2016 lag der Wert der deutschen Exporte knapp 192,37 Mrd. Euro über dem Wert der Importe und damit rund 10 Mrd. Euro höher als im gleichen Vorjahreszeitraum. Trotz der hohen Handelsbilanzüberschüsse und gestiegenen Ausfuhren zeigen Daten der Welthandelsorganisation, dass der Anteil Deutschlands am Welthandel sinkt. Gemessen an den Warenexporten ist der Anteil Deutschlands von 10,3% im Jahr 1993 auf 8,3% im Jahr 2015 gesunken. Diese Entwicklung dürfte vor allem mit den Aufholprozessen in asiatischen und osteuropäischen Ländern in Verbindung stehen.[5]

Allgemein bildet die Handelsbilanz in den meisten Industrieländern die betragsmäßig größte Teilbilanz der Leistungsbilanz. Unter Berücksichtigung der anderen Teilbilanzen wird sich der Leistungsbilanzüberschuss im Jahr 2016 voraussichtlich auf 8,8% des nominalen Bruttoinlandsprodukts belaufen und damit einen neuen Rekordwert erreichen. Neben einer Reihe von temporären Faktoren, insbesondere dem Wechselkurseffekt und den niedrigen Rohstoffpreisen, gibt es fundamentale Erklärungsfaktoren für den hohen Leistungsbilanzüberschuss Deutschlands. So haben Investitionen im Inland deutlich abgenommen. Darüber hinaus sorgen der demografische Wandel und das sich ausweitende Produktivitätsgefälle zwischen dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Dienstleistungssektor für einen hohen Leistungsbilanzüberschuss.[6] Der Sachverständigenrat sieht jedoch weiterhin kein gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht in dem hohen Leistungsbilanzüberschuss Deutschlands. Dennoch könnte der Überschuss durch die Beseitigung von investitionshemmenden Standortbedingungen reduziert werden, da ein Großteil des Leistungsbilanzüberschusses durch eine zurückgehende Investitionstätigkeit in Deutschland, begleitet von einem Anstieg der Unternehmensersparnisse, erklärt werden kann.[7]

Arbeitsmarkt

positive Arbeitsmarkt- und Einkommenslage

Der deutsche Arbeitsmarkt ist im Jahr 2016 in einer außergewöhnlich guten Verfassung und setzt den Trend steigender Erwerbstätigkeit und sinkender Erwerbslosenquoten der vergangenen Jahre fort. Die positive Arbeitsmarkt- und Einkommenslage ist weiterhin der Motor für die binnengetriebene Wachstumsdynamik. Zurückgeführt werden kann die im internationalen Vergleich bemerkenswerte Arbeitsmarktentwicklung auf die marktorientierten Arbeitsmarktreformen der Agenda 2010 und die Lohnzurückhaltung der Arbeitnehmer zu Beginn des Jahrtausends. Letztere trug darüber hinaus dazu bei, dass die Lohnstückkosten deutlich gesunken sind, wodurch weitere Beschäftigungsausweitungen aufgrund einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit möglich wurden. Zudem trägt die Flexibilisierung der Arbeitszeit zu einem Rückgang der Arbeitslosigkeit bei. Das positive Bild des Arbeitsmarkts trübt sich jedoch etwas aufgrund der stark verfestigten Langzeitarbeitslosigkeit. Bestehende Herausforderungen verbleiben im Hinblick auf diese Personengruppe sowie die arbeitssuchenden anerkannten Asylbewerber. Es gilt, die Aufnahmefähigkeit des Niedriglohnsektors zu verbessern, da dieser für Langzeitarbeitslose und anerkannte Asylbewerber meist der einzige Zugang zum Arbeitsmarkt darstellt.[8]

Herausforderung Langzeitarbeitslose und arbeitssuchende Asylbewerber

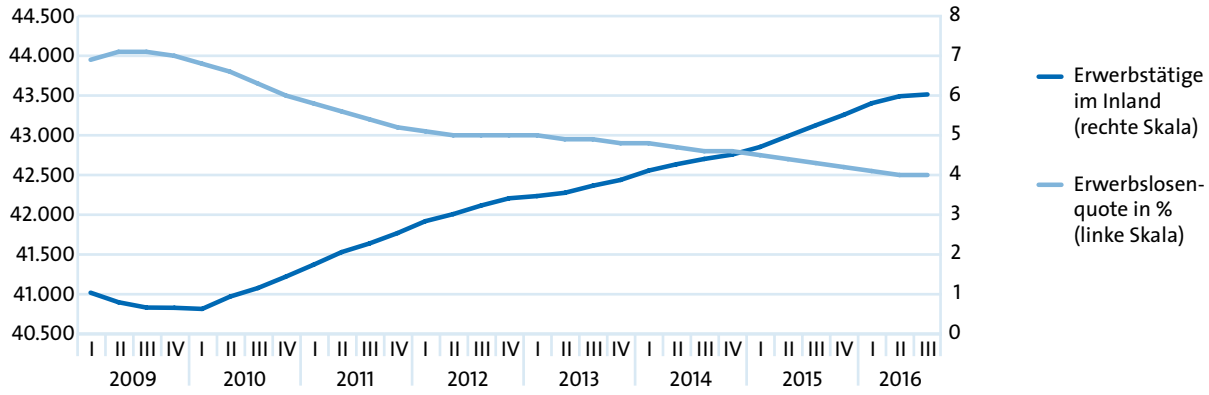
5 Vgl. World Trade Organization (2016): World Trade Statistical Review 2016, Genf, S. 92.
6 Vgl. OECD (2016): Wirtschaftsberichte Deutschland, April 2016, Paris.
7 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen, Jahresgutachten 2016/17, Wiesbaden.
8 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen, Jahresgutachten 2016/17, Wiesbaden.

Erwerbstätigenzahl im September 2016 so hoch wie nie zuvor

Im September 2016 gab es mit 43,7 Millionen Personen so viele Erwerbstätige in Deutschland wie nie zuvor (Abbildung 1.8). Die Zuwachsraten an Erwerbstätigen flachte allerdings nach dem Sommer etwas ab und so nahm die Zahl der Erwerbstätigen im dritten Quartal saison- und kalenderbereinigt nur noch um 0,9% gegenüber dem Vorjahresquartal zu. In den ersten zwei Quartalen konnten noch stärkere Erwerbstätigenzuwächse im Vergleich zu den Vorjahresquartalen erzielt werden. Dies lag vor allem an einer nur schwachen Zunahme der sozialversicherungspflichtigen Stellen ab der zweiten Jahreshälfte sowie an einem Rückgang geringfügiger Beschäftigung. Spiegelbildlich zur Zahl der Erwerbstätigen entwickelte sich die Arbeitslosenzahl. Der Anteil Erwerbsloser an allen zivilen Erwerbspersonen, die Erwerbslosenquote nach Definition der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), notierte im September 2016 bei 4,1%. Damit hat Deutschland nach der Tschechischen Republik die zweitniedrigste Erwerbslosenquote in der EU.[9] Die Anzahl erwerbsloser Personen geht allerdings am aktuellen Rand deutlich weniger zurück als im vorherigen Jahresverlauf. Das ist in erster Linie der zunehmenden Anzahl von Flüchtlingen geschuldet, die sich nach der Anerkennung ihres Asylgesuchs arbeitssuchend meldeten. Im Jahr 2016 wird die Anzahl der Arbeitslosen aus den acht nichteuropäischen Asylherkunftsländern Afghanistan, Eritrea, Irak, Iran, Nigeria, Pakistan, Somalia und Syrien mit rund 170.000 Personen deutlich ansteigen; der Rückgang der übrigen Arbeitslosen dürfte diesen Zuwachs jedoch mehr als kompensieren. Die nach Abgrenzung der Bundesagentur für Arbeit definitionsgemäß höhere, aber analog zur Erwerbslosenquote verlaufende Arbeitslosenquote lag im September 2016 bei 5,9%. Im Gesamtjahr 2016 dürfte die Arbeitslosenquote bei 6,1% gelegen haben.

zweitniedrigste Erwerbslosenquote in der EU

Abbildung 1.8: Erwerbstätige im Inland in 1.000 und Erwerbslosenquote[1] in %



saison- und kalenderbereinigte Werte
1 Abgrenzung der Erwerbslosen nach den Definitionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Im vorangegangenen Jahr 2015 war der Beschäftigungszuwachs erstmals seit Mitte 2012 weniger von einem wachsenden Erwerbspersonenpotenzial und stärker durch einen Rückgang der Arbeitslosigkeit bestimmt. Im Jahr 2016 setzte sich die hohe Beschäftigungsdynamik in der ersten Jahreshälfte zunächst fort, verlangsamte sich danach allerdings wieder leicht. So resultiert der Beschäfti-

9 Vgl. Statistisches Bundesamt (2016): Erwerbslosenquote in Deutschland weiter auf Tiefstand, online verfügbar unter: https://www.destatis.de/Europa/DE/Thema/BevoelkerungSoziales/Arbeitsmarkt/EUArbeitsmarktKrise.html.

gungszuwachs ab der Jahresmitte wieder stärker aus einem Anstieg des Erwerbspersonenpotenzials als aus einem Rückgang der Anzahl an Arbeitslosen. Der Anstieg des Erwerbspersonenpotenzials ist mitunter durch eine arbeitsmarktorientierte Zuwanderung aus der EU, aber auch über einen Anstieg der Erwerbstätigkeit von Frauen und älteren Arbeitnehmern zu erklären. Dieser Trend wird sich mit der schrittweisen Anerkennung von Asylbewerbern voraussichtlich fortsetzen. Im Jahr 2016 dürfte das Erwerbspersonenpotenzial um 0,8% gegenüber dem Vorjahr auf rund 46,4 Millionen Personen zunehmen (Abbildung 1.9).

Abbildung 1.9: Der Arbeitsmarkt in Deutschland

	2015	2016[1]	2017[1]	2016[1]	2017[1]
	Jahresdurchschnitte in 1.000 Personen			Veränderung ggü. dem Vorjahr in %	
Erwerbspersonenpotenzial	45.991	46.368	46.731	0,8	0,8
Erwerbspersonen (Inländerkonzept)	44.929	45.302	45.699	0,8	0,9
Erwerbstätige (Inlandskonzept)	43.057	43.554	43.952	1,2	0,9
Selbstständige	4.336	4.305	4.277	-0,7	-0,7
Arbeitnehmer	38.721	39.249	39.675	1,4	1,1
sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	30.822	31.379	31.768	1,8	1,2
geringfügig entlohnte Beschäftigte[2] davon:	7.338	7.384	7.423	0,6	0,5
ausschließlich geringfügig entlohnte Beschäftigte	4.856	4.821	4.855	-0,7	0,7
im Nebenerwerb geringfügig entlohnte Beschäftigte	2.482	2.563	2.568	3,3	0,2
registrierte Arbeitslose	2.795	2.701	2.713	-3,4	0,4
		in %		in %-Punkten	
Arbeitslosenquote[3]	6,4	6,1	6,1	-0,3	0,0

1 Prognose
2 Beschäftigte mit einem Arbeitsentgelt bis zu 450 Euro; bis 31.12.2012 bis zu 400 Euro (§ 8 Absatz 1, Nr. 1 SGB IV)
3 Definiert gemäß Bundesagentur für Arbeit (registrierte Arbeitslose in Relation zu allen zivilen Erwerbspersonen)

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2016/2017

Der Rückgang registrierter Arbeitsloser war entsprechend der hohen Beschäftigungsdynamik mit 3,4% im Vorjahresvergleich erfreulich hoch. Dennoch besteht eine stark verfestigte (Langzeit-) Arbeitslosigkeit fort, die in den vergangenen Jahren aufgrund des positiven Beschäftigungsbildes zu wenig Aufmerksamkeit erhalten hat.

Niedriglohnsektor relevant für Langzeitarbeitslose und anerkannte Asylbewerber

Arbeitsmarktpolitische Maßnahmen dürften beim Abbau dieser verfestigten Arbeitslosigkeit nur eine geringe Wirksamkeit aufweisen. Die Arbeitsmarktpolitik ist daher gefordert, die Aufnahmefähigkeit des Niedriglohnsektors zu erhalten. Dieser Sektor ist insbesondere für Personen, die lange Zeit keinen Zugang zum Arbeitsmarkt hatten, sowie für anerkannte Asylbewerber relevant. Für niedrigproduktive Arbeitnehmer bleibt der Zugang zum Niedriglohnsektor entscheidend; daher gilt es, in diesem Bereich strukturelle Beschäftigungshemmnisse zu beheben. Solche Hemmnisse bestehen in einem restriktiven Kündigungsschutz,

einer hohen Lohnersatzrate oder einem hohen Verhältnis des Mindestlohns zum Medianlohn. Darüber hinaus sollten fehlende Aufstiegschancen im Niedriglohnsektor behoben werden. In der kommenden Legislaturperiode sollte die Bundesregierung Weichenstellungen treffen, welche die Beschäftigungschancen für niedrigproduktive Arbeitskräfte verbessern.

Die Einführung des flächendeckenden Mindestlohns im Jahr 2015 stellte eine Zäsur im Niedriglohnbereich dar. Zum 1. Januar 2017 wurde der Mindestlohn erstmals von 8,50 Euro auf 8,84 Euro angehoben. Die Auswirkungen des Mindestlohns lassen sich gegenwärtig noch kaum abschätzen. Nach einem deutlichen Rückgang geringfügig entlohnter Beschäftigung im Jahr der Mindestlohneinführung ist im Jahr 2016 ein leichter Zuwachs von 0,6% zu beobachten (Abbildung 1.9). Zurückzuführen ist dies auf einen Anstieg der Personen, die im Nebenerwerb einer geringfügig entlohnten Beschäftigung nachgehen. Die Anzahl ausschließlich geringfügig entlohnter Beschäftigungsverhältnisse dürfte im Jahr 2016 im Vergleich zum Vorjahr vermutlich um 0,7% zurückgegangen sein. Obwohl ein starker Einbruch im Niedriglohnsektor bislang ausblieb, kann insbesondere vor dem Hintergrund der sehr positiven Arbeitsmarktentwicklung nicht die Schlussfolgerung gezogen werden, der Mindestlohn habe keine ungünstigen Beschäftigungseffekte. Nach Einschätzung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung IAB dürfte der Mindestlohn im Jahr 2015 hingegen rund 60.000 Arbeitsplätze gekostet haben.[10] Aufgrund des nur leichten Anstiegs der Beschäftigung im Niedriglohnsektor ist im Jahr 2016 der Erwerbstätigkeitszuwachs erneut auf einen kräftigen Anstieg sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung zurückzuführen (1,8%), so dass knapp 31,4 Millionen Personen in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis stehen.

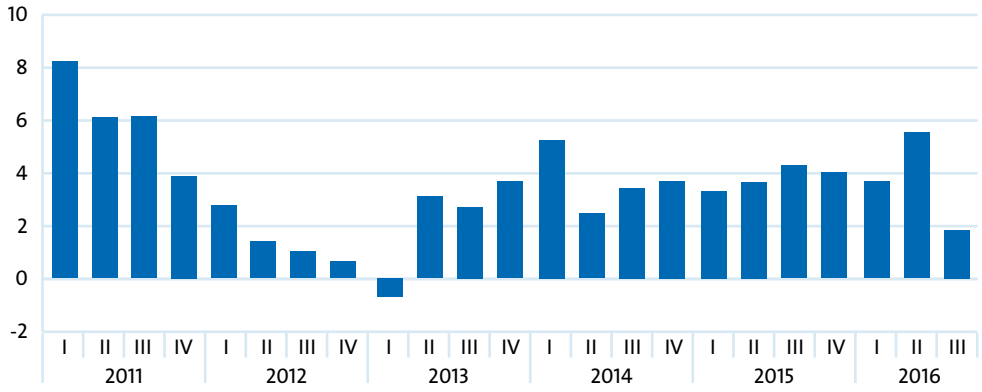
Mindestlohn kostete 2015 laut IAB rund 60.000 Arbeitsplätze

Die gute Verfassung des Arbeitsmarkts begünstigte weiterhin die Entwicklung der verfügbaren Einkommen (Abbildung 1.10). Die besonders hohen Zuwachsraten des Jahres 2011 können den Aufholprozessen nach der Finanzkrise zugeordnet werden. Im Zuge des Konjunktureinbruchs während der europäischen Schuldenkrise im Jahr 2012 verringerten sich zugleich die Zuwachsraten des verfügbaren Einkommens im Vorjahresquartalsvergleich. Im Frühjahrsquartal 2013 war die Entwicklung sogar leicht negativ. Seitdem ist das verfügbare Einkommen in jedem Quartal gegenüber dem Vorjahresquartal gestiegen. Im zweiten Quartal 2016 wurde mit einer Veränderungsrate von 5,5% im Vergleich zum Vorjahresquartal die höchste Wachstumsrate seit der krisenbedingten Stagnationsphase der Jahre 2012 und 2013 erzielt. Dagegen betrug die Änderung im dritten Vierteljahr 2016 gegenüber dem Vorjahresquartal nur noch 1,8%.

verfügbares Einkommen steigt seit 2. Quartal 2013

10 Vgl. M.C. Bossler und H.D. Gerner (2016): Employment Effects of the New German Minimum Wage: Evidence from Establishment-Level Micro Data, IAB Discussion Paper No. 10/2016, Nürnberg, sowie Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen, Jahresgutachten 2016/17, Wiesbaden, S. 387ff.

Abbildung 1.10: Veränderung des verfügbaren Einkommens der Volkswirtschaft zum Vorjahresquartal in %



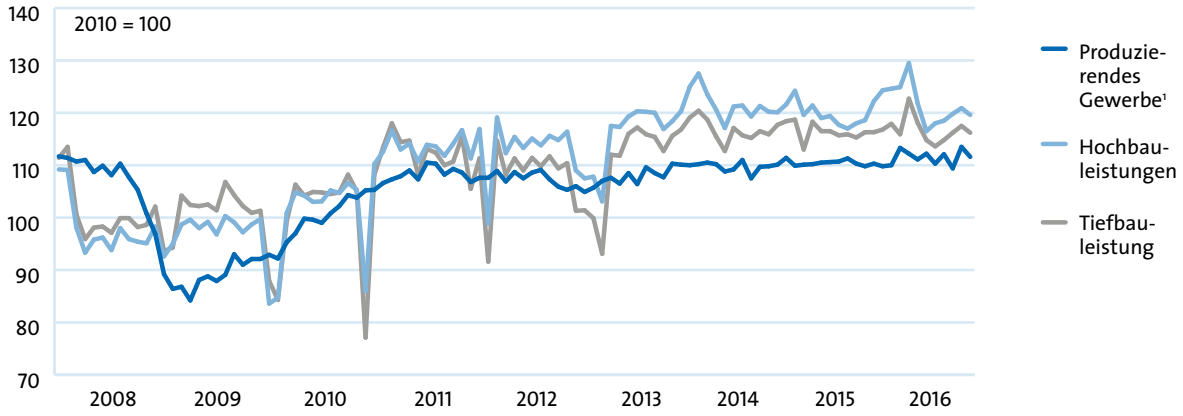
Quelle: Statistisches Bundesamt

1.1.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren

Gegenwartsbezogene Indikatoren

Die Entwicklung der realwirtschaftlichen Konjunkturindikatoren verläuft zwar ähnlich zur Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts, eine nähere Betrachtung der einzelnen Wirtschaftssektoren lässt allerdings unterschiedliche Tendenzen erkennen und ermöglicht einen vorsichtigen Ausblick. Nach einem starken Einbruch der Industrieproduktion (Produzierendes Gewerbe ohne Energie und Bau) während der globalen Finanzkrise im Jahr 2009 befand sich diese bereits im Sommer 2011 wieder auf ihrem Vorkrisenniveau (Abbildung 1.11). Die gewerbliche Produktion wurde von der europäischen Schuldenkrise im Jahr 2012 deutlich geringer beeinflusst als von der Finanzkrise. Seit Mitte 2013 ist die Industrieproduktion größtenteils seitwärts verlaufen. Das Jahr 2016 startete mit einem äußerst schwungvollen Anstieg des Produzierenden Gewerbes. Bereits im zweiten Vierteljahr war die Industrieproduktion allerdings wieder rückläufig, verlief über den Sommer hinweg seitwärts und ist am aktuellen Rand leicht abwärtsgerichtet. Diese Entwicklung dürfte im Zusammenhang mit der konjunkturellen Abschwächung der Weltwirtschaft stehen.

Abbildung 1.11: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen (saison- und kalenderbereinigt)



1 ohne Energie und Bauleistungen

Quelle: Statistisches Bundesamt

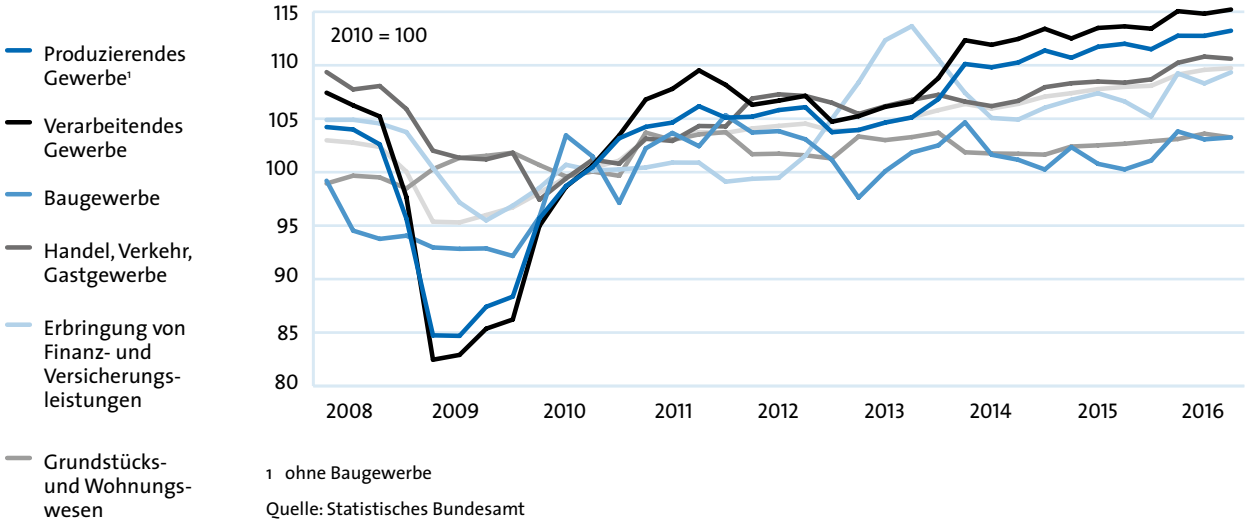
Bauhauptgewerbe: witterungsbedingter Einbruch blieb 2016 wegen milder Witterung aus

Verglichen mit dem Produzierenden Gewerbe ist die Produktion des Bauhauptgewerbes deutlich schwächer von der Finanzkrise getroffen worden, so dass das Vorkrisenniveau bereits früher wieder erreicht wurde und die Produktion seit dem Jahr 2013 deutlich darüber liegt. Die wiederkehrenden Einbrüche der Indizes von Hoch- und Tiefbau zum jeweiligen Jahresbeginn sind witterungsbedingt. Der witterungsbedingte Einbruch blieb im Jahr 2016 aufgrund der außergewöhnlich milden Witterung im Februar aus. Im Februar 2016 war der Hochbauindex rund 6% und der Tiefbauindex 5,5% gegenüber Oktober 2015 angestiegen. Allerdings zeigt der kräftige Rückgang der Bauleistungen im Bauhauptgewerbe im zweiten Vierteljahr 2016, dass die milden Witterungsverhältnisse für sich genommen vor allem Vorzieheffekte bewirkten, so dass die Bautätigkeit lediglich zeitlich vorgezogen wurde und somit in den Frühjahrsmonaten entfiel. Diese Rückpralleffekte waren im Sommer abgeschlossen und das Bauhauptgewerbe befand sich wieder auf einem deutlichen Expansionskurs. Der Hochbauindex verläuft seit einigen Jahren oberhalb des Tiefbauindex. Diese Entwicklung dürfte im Zusammenhang mit der gestiegenen Nachfrage nach Wohnimmobilien stehen. Am aktuellen Rand sind sowohl der Hoch- als auch der Tiefbauindex leicht abwärtsgerichtet.

Grundstücks- und Wohnungswesen reagierte kaum auf Finanzkrise 2009

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Betrachtung der Bruttowertschöpfungen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen. In allen Wirtschaftsbereichen, ausgenommen das Grundstücks- und Wohnungswesen, brach die Bruttowertschöpfung während der Finanzkrise im Jahr 2009 deutlich ein (Abbildung 1.12). Die mit Abstand größten Bruttowertschöpfungsverluste hatten das Produzierende und Verarbeitende Gewerbe zu verzeichnen. Das Vorkrisenniveau war jedoch wie bei den anderen Wirtschaftsbereichen bis zur Jahresmitte 2011 wieder erreicht. Die Aufholprozesse nach der Rezession 2009 fielen im Produzierenden und Verarbeitenden Gewerbe entsprechend der stärkeren Reaktion auf die Krise deutlich höher aus als diejenigen der anderen Wirtschaftsbereiche. Seitdem ist über alle Bereiche hinweg ein kontinuierlicher Anstieg zu beobachten, wobei das Produzierende und das Verarbeitende Gewerbe erneut mit starken Bruttowertschöpfungszuwächsen herausstechen und entlang aller Wirtschaftsbereiche die höchsten Indizes aufweisen. Am aktuellen Rand sind beide Wirtschaftsbereiche leicht aufwärtsgerichtet.

Abbildung 1.12: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen (preis-, saison- und kalenderbereinigt)



1 ohne Baugewerbe

Quelle: Statistisches Bundesamt

aktuell Seitwärtsbewegung im Baugewerbe sowie Grundstücks- und Wohnungswesen

Im Baugewerbe ist seit dem Jahr 2013 eine unstetige Entwicklung der Bruttowertschöpfung zu beobachten (Abbildung 1.12). So wurde Anfang 2014 der zur Jahresmitte 2013 einsetzende Wertschöpfungszuwachs bereits wieder unterbrochen. Ebenso hatte die Bruttowertschöpfung im Jahresverlauf 2015 nach einer kurzen Aufschwungsphase einen weiteren Wachstumseinbruch zu verzeichnen. Zum Jahresauftakt 2016 zeigte sich im Baugewerbe erneut ein kräftiger Bruttowertschöpfungszuwachs. Hierbei dürften, wie schon bei der Produktionsentwicklung des Bauhauptgewerbes, die milden Witterungsverhältnisse verantwortlich gewesen sein. Am aktuellen Rand verläuft die Bruttowertschöpfung im Baugewerbe seitwärts. Der Sektor „Grundstücks- und Wohnungswesen", welcher der Immobilienwirtschaft nahesteht, hat im Vergleich zu allen anderen Wirtschaftsbereichen den stetigsten Bruttowertschöpfungsverlauf und zeigte während der Finanzkrise sogar einen leicht aufwärtsgerichteten Verlauf. Gleichwohl hat sich die Bruttowertschöpfung in diesem Bereich seitdem größtenteils seitwärts bewegt. Zwischen dem Jahr 2015 und dem aktuellen Rand ist der Index von 102,4 auf 103,3 leicht angestiegen.

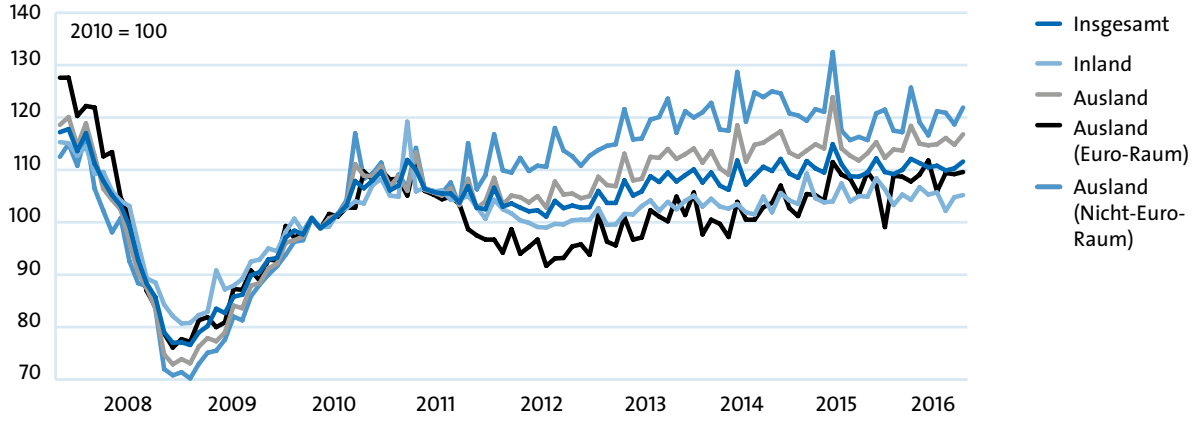
Zukunftsbezogene Indikatoren

Die Beobachtung der Bruttowertschöpfung am aktuellen Rand gibt für gewöhnlich keinen hinreichenden Aufschluss über die zukünftige konjunkturelle Entwicklung. Für diesen Zweck scheinen die Auftragseingänge, die sich erst in einem zukünftigen Zeitpunkt in der Produktion niederschlagen, sowie umfragebasierte Indikatoren, wie die ZEW-Konjunkturerwartung und der ifo-Geschäftsklimaindex, besser geeignet.

Im Verarbeitenden Gewerbe entwickelten sich die Auftragseingänge analog zu den bereits analysierten Konjunkturindikatoren. Im Anschluss an die krisenbedingten Turbulenzen der Finanz- und Schuldenkrise stieg das Volumen der Auftragseingänge ab dem Frühjahr 2013 stetig an (Abbildung 1.13). Allerdings entwickelte sich das Volumen der Auftragseingänge zwischen verschiedenen Ländergruppen seit der europäischen Schuldenkrise deutlich heterogener. Während die Auftragseingänge außerhalb des Euro-Raums nach dem Jahr 2011 kon-

tinuierlich anstiegen, kam es bei den Auftragseingängen aus dem Euro-Raum bis zum Jahresbeginn 2013 zu einem weiteren Einbruch. Von da an waren sie weitgehend seitwärtsgerichtet. Zudem war das Volumen der Auftragseingänge aus der Eurozone vor der europäischen Schuldenkrise noch oberhalb der Auftragseingänge aus der Nicht-Eurozone. Dieses Verhältnis drehte sich ab 2011 jedoch um, und Auftragseingänge außerhalb der Eurozone wiesen einen höheren Volumenindex auf. Zum Jahresauftakt 2016 kam es zu einem deutlichen Rückgang des Ordervolumens aus der Eurozone. Im zweiten Vierteljahr erstarkte die Nachfrage aus der Eurozone jedoch erneut, was sich in einem Anstieg der Auftragseingänge widerspiegelt. Am aktuellen Rand sind die Auftragseingänge aus dem Euro-Raum seitwärtsgerichtet. Dies deutet auf eine Fortsetzung der verhaltenen wirtschaftlichen Erholung hin.

Abbildung 1.13: Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe (Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt)



Quelle: Statistisches Bundesamt

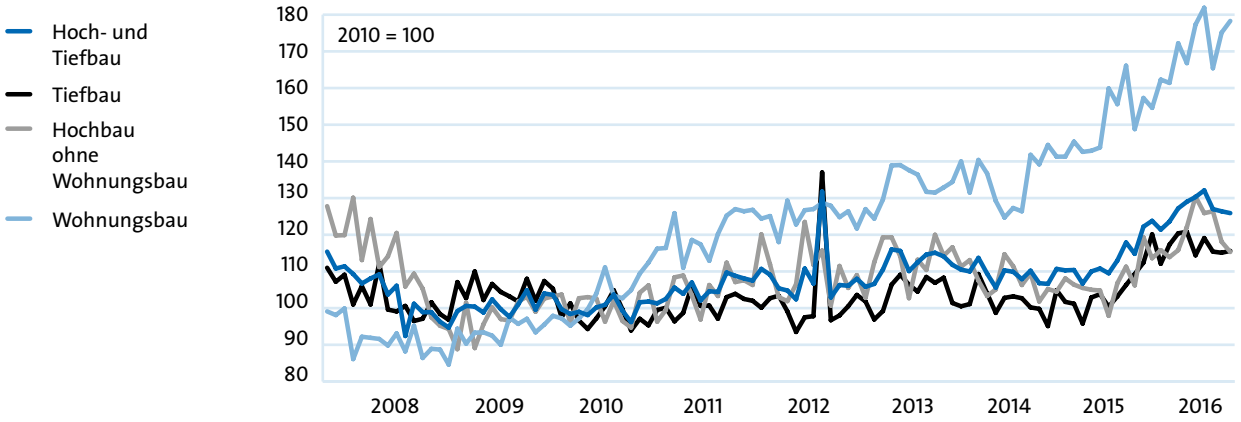
Nachdem das Volumen der Auftragseingänge außerhalb des Euro-Raums seit der Finanzkrise sichtbar gewachsen ist und somit stetig an Bedeutung gewonnen hat, war es im Juli 2015 stark eingebrochen (Abbildung 1.13). Verantwortlich dafür war insbesondere die schwache Konjunktur Chinas und der restlichen Schwellenländer. Im ersten Jahresviertel 2016 stieg das Ordervolumen wieder leicht an. Verantwortlich war unter anderem das Ausbleiben des erwarteten Konjunktureinbruchs in China, so dass aus dieser Region die Nachfrage deutlich anstieg. Im weiteren Jahresverlauf schwächelte die Nachfrage aus den Ländern außerhalb des Euro-Raums immer wieder. Am aktuellen Rand ist jedoch ein Nachfragezuwachs zu erkennen, was auf eine positive Entwicklung zum Jahresende hinweist.

Wirtschaftsbau entwickelte sich seitwärts, hohes Wachstum im Wohnungsbau

Zum Jahresende 2015 hatten die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe erstmals seit der Finanzkrise im Jahr 2009 ihr Vorkrisenniveau wieder erreicht (Abbildung 1.14). Eine disaggregierte Betrachtung der Auftragseingänge nach Art der Bauten ergibt ein differenziertes Bild. Während das Ordervolumen im Wirtschaftsbau zwischen dem Jahr 2009 und Mitte 2015 größtenteils seitwärts verlief, ist das Volumen der Auftragseingänge im Wohnungsbau in diesem Zeitraum stark gestiegen. Noch zu Vorkrisenzeiten hatte der Wohnungsbau das geringste Ordervolumen. Im Juni 2016 notierte der Volumenindex der Auftragseingänge auf 181,9 Punkten und wies mit 26,5% die im Vorjahresmonatsvergleich bislang größte Wachstumsrate aus. Im Vergleich zu den Vorjahren sind

die Auftragseingänge im Wirtschaftsbau im Jahresverlauf 2016 ebenfalls deutlich angestiegen. Die Differenz der Indizes zwischen Wohnungs- und Wirtschaftsbau baute sich innerhalb des Jahres 2016 jedoch weiter aus und liegt am aktuellen Rand bei 52,4 Punkten.

Abbildung 1.14: Entwicklung des Auftragseingangs in Deutschland nach Art der Bauten (Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt)

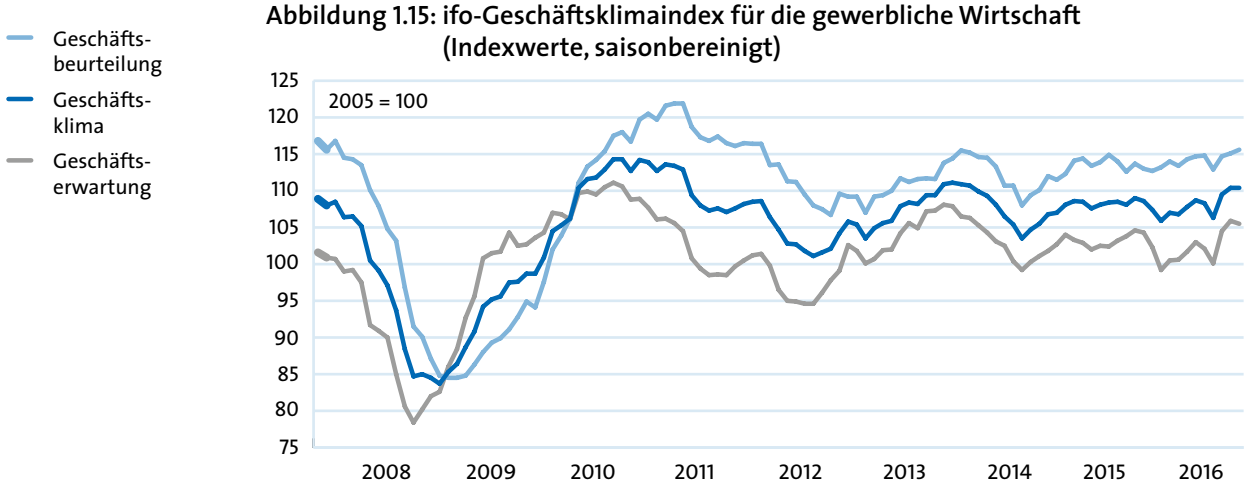


Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die starke Expansion im Wohnungsbau liegt vor allem in der Zins- und Geldpolitik der EZB begründet. Niedrige Zinsen sorgen für eine steigende Attraktivität von Immobilienanlagen im Vergleich zu Kapitalanlagen und verbessern zudem die Finanzierungsbedingungen privater Haushalte. Diese fallen im Vergleich zum Vorjahr nochmals günstiger aus. Die Effektivzinsen für Wohnungsbaukredite an private Haushalte, ungewichtet über alle Laufzeiten, befinden sich im Oktober 2016 mit 1,5% auf einem historisch niedrigen Niveau.[11] Nach einer repräsentativen Umfrage im August und September 2015 gehen 65,4% der Privatanleger zudem davon aus, dass sich das niedrige Zinsniveau in Europa weitere drei bis fünf Jahre halten wird.[12]

Abbildung 1.15: ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft (Indexwerte, saisonbereinigt)



Quelle: CESifo Institut

11 Vgl. Deutsche Bundesbank (2016): Zinsstatistik, Dezember 2016, online verfügbar unter: https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Statistiken/Geld_Und_Kapitalmaerkte/Zinssaetze_Renditen/S510ATGV.pdf?__blob=publicationFile.

12 Vgl. Goldman Sachs AG (2015): Aktien, nein danke?: Studie zum Investmentverhalten deutscher Anleger, Oktober 2015.

Neben den Auftragseingängen stellt der ifo-Geschäftsklimaindex einen weiteren Frühindikator dar. Der Index basiert auf monatlichen Umfragen unter Unternehmen des Bauhauptgewerbes, des Verarbeitenden Gewerbes und des Groß- und Einzelhandels zu ihrer gegenwärtigen Geschäftslage und ihren Erwartungen für die kommenden sechs Monate. Das Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft bezeichnet den Mittelwert beider Fragen. Das Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft verläuft seit den krisenbedingten Einbrüchen während der Finanz- und europäischen Schuldenkrise mit Ausnahme eines recht kräftigen Rückgangs Ende 2014 relativ konstant (Abbildung 1.15). Analog hierzu entwickelten sich die Geschäftsbeurteilung und die Erwartungen der Unternehmen über den weiteren Geschäftsverlauf. Nachdem der Geschäftsklimaindex über das Jahr 2015 nahezu seitwärts verlaufen ist, startete die gewerbliche Wirtschaft mit düsteren Erwartungen in das Jahr 2016. Der Geschäftsklimaindex sank saisonbereinigt von 108,6 Punkten im Dezember 2015 auf 107,3 Punkte im Januar 2016. Im darauffolgenden Monat verschlechterten sich das Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft und dessen Aussichten noch einmal weiter, lediglich die Geschäftsbeurteilung stieg im Vormonatsvergleich wieder leicht an. Das Frühjahr 2016 war schließlich von einer Stimmungsaufhellung geprägt. Bis Juli 2016 erhöhten sich der Geschäftsklimaindex, die Geschäftsbeurteilung der Unternehmen sowie die Geschäftserwartungen kontinuierlich. Vor dem Hintergrund des Brexit-Votums verschlechterte sich die Stimmung des Geschäftsklimas, und die Geschäftserwartungen trübten sich ein. Im August 2016 fiel die Konjunktur in Deutschland dann in ein Sommerloch. Alle drei Indizes reduzierten sich deutlich. Bereits im September 2016 setzte allerdings eine ausgesprochen starke Konjunkturbelebung ein und der Geschäftsklimaindex befand sich auf seinem höchsten Stand seit Mai 2014. Am aktuellen Rand setzt sich diese Entwicklung fort. Der Geschäftsklimaindex und die Beurteilung der deutschen Unternehmen zur Geschäftslage scheinen vom Ausgang der Präsidentschaftswahl in den USA bislang noch unbeeindruckt zu sein. Die Geschäftserwartungen sind allerdings am aktuellen Rand abwärtsgerichtet, was auf einen verhaltenen Jahresabschluss hindeuten könnte.

Geschäftsklima hellte sich 2016 nach Sommerloch auf, richtete sich dann aber wieder abwärts

Ganz anders sind die Aussichten für das Bauhauptgewerbe. Das Geschäftsklima hatte sich in diesem Bereich im November zum achten Mal in Folge verbessert und notiert mittlerweile auf dem höchsten Wert seit der Wiedervereinigung. Bereits im Juni waren Baufirmen noch nie so zufrieden mit der Geschäftslage wie seit der Wiedervereinigung. In den folgenden Monaten eilte das Bauhauptgewerbe von Rekord zu Rekord. Die Auslastung der Gerätekapazitäten stieg im November saison- und witterungsbereinigt auf 74,9%. Rund jeder vierte Teilnehmer der Umfrage meldete Behinderungen der Bautätigkeit, wobei als Grund hierfür zumeist Auftrags- (11%) und Arbeitskräftemangel (10%) genannt wurden. Negative Witterungseinflüsse spielten kaum eine Rolle. Saison- und witterungsbereinigt lagen die Auftragsbestände im Durchschnitt der Bausparten bei 3,5 Monaten. Per Saldo empfanden nur 1,4% der befragten Firmen den aktuellen Auftragsbestand als zu klein; vor Jahresfrist lag dieser Umfragewert bei 12,4%.[13]

Aussichten für das Bauhauptgewerbe auf höchstem Wert seit der Wiedervereinigung

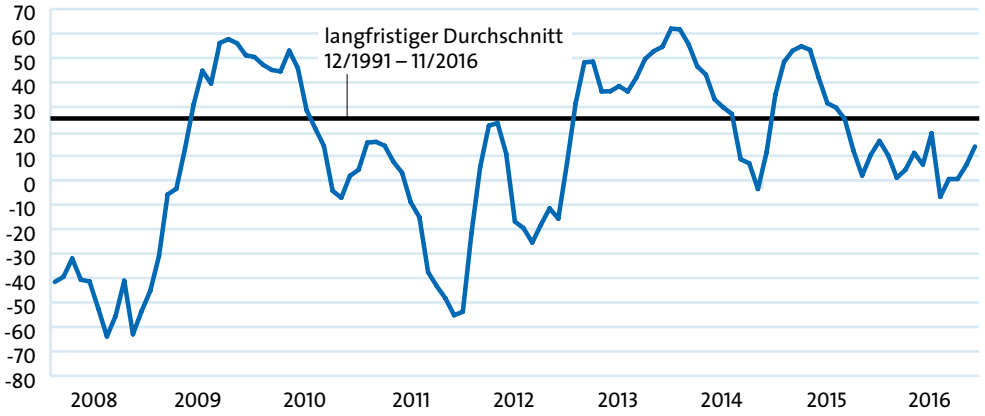
Ein ähnliches Bild zeichnet der ZEW-Konjunkturindex. Er basiert auf einer monatlichen Umfrage unter Finanzexperten über ihre Erwartungen bezüglich der Wirtschaftsentwicklungen in den kommenden sechs Monaten. Der Index gibt

13 Vgl. ifo-Institut (2016): Bauhauptgewerbe: Geschäftsklima auf neuem Rekordhoch, ifo Konjunkturperspektiven 43 (11), 11-14, München.

die Differenz der prozentualen Anteile positiver und negativer Einschätzungen wieder. Die Konjunkturerwartungen wiesen den höchsten negativen Index während der Krise im Jahr 2009 auf (Abbildung 1.16). Nach einer kurzen Erholungsphase sind die Konjunkturerwartungen bereits Mitte 2010 in Folge der Schuldenkrise im Euro-Währungsraum wieder weit unter den langfristigen Durchschnitt gefallen. Seit dem Jahr 2013 hellten sich die Konjunkturerwartungen auf, verschlechterten sich aber im Verlauf des Jahres 2014 wieder. Zwischen April und Oktober 2015 kam es zu einer langen Phase sinkender Konjunkturerwartungen, so dass der Index zum Ende der Talfahrt weit unter dem langfristigen Durchschnitt auf gerade einmal 1,9 Punkten notierte. Nach einem kurzen Anstieg fielen die Konjunkturerwartungen bis Februar 2016 erneut weiter ab. Ursächlich für den schlechten Jahresauftakt waren die Turbulenzen an der chinesischen Börse und die damit verbundene Sorge um die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft. Gleichlaufend mit dem Ausbleiben eines Wachstumseinbruchs in China kam es im Frühjahr 2016 zu einer Aufhellung der Konjunkturerwartungen und der Index erreichte wieder nahezu den langfristigen Durchschnitt. Der Aufwärtstrend wurde jedoch im Zuge des Brexit-Votums wieder zunichtegemacht. Die im Herbst einsetzende Belebung der Konjunkturerwartungen hält bis zum aktuellen Rand an, deutet aber auf einen weniger dynamischen Aufholprozess hin, da der Wert bislang noch weit unter dem langfristigen Durchschnitt liegt.

Aufwärtstrend bei den Konjunkturerwartungen durch Brexit-Votum zunichtegemacht

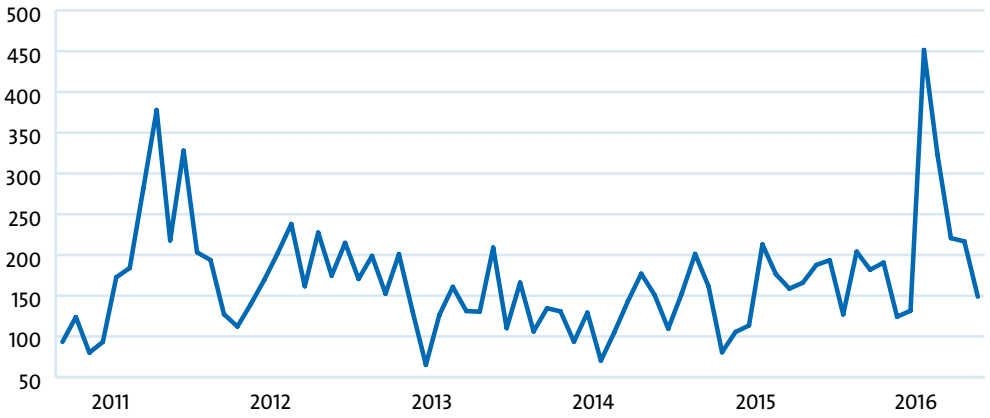
Abbildung 1.16: ZEW-Konjunkturerwartungen (Indexwerte)



Quelle: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)

Analog zu den eingetrübten ZEW-Konjunkturerwartungen ist der Unsicherheitsindikator für Deutschland infolge des Brexit-Votums außerordentlich stark gestiegen (Abbildung 1.17). Der Indikator berechnet sich aus der Anzahl von Zeitungsartikeln im Handelsblatt und der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, die sich mit politikbezogener wirtschaftlicher Unsicherheit befassen. Im Juni 2016 ist der Unsicherheitsindikator im Vergleich zum Vormonat um 243% gestiegen und hat mit 451 Indexpunkten den Höchstwert der europäischen Schuldenkrise aus dem Jahr 2011 weit übertroffen. Ähnlich dem ifo-Index und den ZEW-Konjunkturerwartungen verbesserte sich der Unsicherheitsindex im Herbst deutlich und notiert am aktuellen Rand wieder beinahe auf dem Wert vor dem Brexit-Votum.

Abbildung 1.17: Unsicherheitsindikator für Deutschland



Quelle: Baker, S. N. Bloom und S.J. Davis (2014): Measuring Economic Policy Uncertainty, www.policyuncertainty.com

1.1.3 Monetäre Entwicklung

Preisentwicklung

Die Entwicklung des Preisniveaus in Deutschland wird durch den Verbraucherpreisindex (VPI) und den für die Geldpolitik der EZB relevanten Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) abgebildet. Der quantitativ bedeutsamste Unterschied liegt in der Berücksichtigung der Preise für selbstgenutztes Wohneigentum anhand des Mietäquivalenzansatzes im VPI. Bis zum Jahr 2014 war die Entwicklung von VPI und HVPI weitgehend unauffällig und parallel verlaufen. Zur Jahresmitte 2014 ist die Teuerungsrate der Verbraucherpreise deutlich zurückgegangen und verharrt seitdem bei Werten unter 1% (Abbildung 1.18). Anfang des Jahres 2015 war die Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat erstmals negativ. Im Jahresverlauf 2016 kam es zum zweiten Mal zu einem Rückgang der Teuerungsrate. Der VPI lag 0,1% und der HVPI sogar 0,3% unter dem Vorjahresniveau. Dämpfend auf die Gesamtteuerung wirkt seit Juli 2014 die Energiepreisentwicklung. Im April 2016 hatten sich die Energiepreise binnen Jahresfrist um 8,5% deutlich verringert. Die Preise von Mineralölprodukten hatten sich sogar um 16,3% im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt reduziert. Die Kerninflation, also die Teuerungsrate exklusive der Lebensmittel- und Energiepreise, lag daher mit 0,8% im April 2016 deutlich oberhalb der Teuerungsrate inklusive der Lebensmittel- und Energiepreise. Wenngleich sich ähnlich zum Verlauf von VPI und HVPI eine Verlangsamung der Zunahme der Kerninflationsrate seit dem Jahr 2014 abzeichnete, war diese weitaus geringer als die Verbraucherpreisinflation. Preissenkend wirkte sich im April 2016 zudem der im Vorjahresvergleich außergewöhnlich frühe Zeitpunkt von Ostern aus. Somit kam es zu einem kräftigen Rückgang von Preisen für Pauschalreisen von 8,8%. Im Gegensatz zum Preisrückgang bei Waren verteuerten sich Dienstleistungen insgesamt im Vergleich zum April 2015 um 0,8%, darunter insbesondere Dienstleistungen sozialer Einrichtungen (+3,6%). Im weiteren Jahresverlauf sind die Veränderungsraten der Verbraucherpreise im Vorjahresvergleich wieder gestiegen. Im November 2016 belief sich die Teuerungsrate der Verbraucherpreise gemessen durch den VPI auf 0,8% und durch den HVPI auf 0,7% im Vorjahresvergleich. Damit war sie auf dem höchsten Stand seit zwei Jahren. Ohne Be-

Verbraucherpreisentwicklung 2015/2016 temporär rückläufig

Teuerungsrate im November 2016 auf höchstem Stand seit zwei Jahren

rücksichtigung der Energie hätte die Inflationsrate im November 2016 sogar bei 1% gelegen. Im Dezember 2016 ist die Verbraucherpreisinflation sprunghaft auf 1,7% in Deutschland angestiegen. Am aktuellen Rand deutet somit alles auf ein Anziehen der Inflation hin. Die Differenz zwischen dem HVPI und der Kerninflation beträgt nur noch 0,3 Prozentpunkte. Im ersten und zweiten Quartal 2016 betrug der Unterschied der beiden Teuerungsraten zeitweise noch über einen Prozentpunkt.

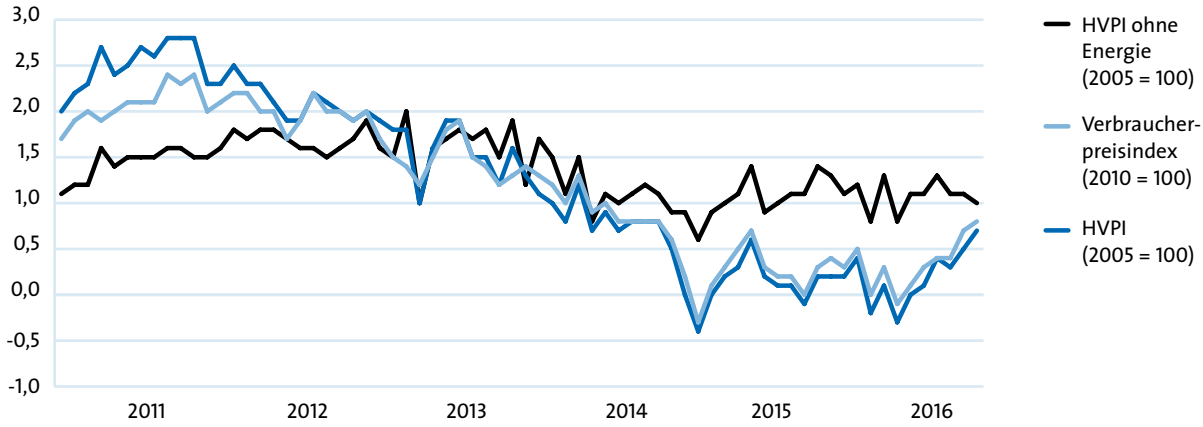
Das vorrangige Ziel der EZB ist die Gewährleistung von Preisstabilität. Sie definiert dieses Ziel über ein Preisniveau, das sich unter, aber nahe 2% befindet. Im Hinblick auf den Verlauf der beiden Verbraucherpreisindizes im Jahr 2016 zeigt sich, dass der Zielwert deutlich unterschritten wurde. Seit mehr als drei Jahren versucht die EZB die Inflation anzutreiben. Hierfür verabschiedete sie unter anderem im März 2015 ein massives Anleihekaufprogramm. Im Rahmen dieses Programms kaufte die EZB bis März 2016 monatlich Anleihen im Wert von 60 Mrd. Euro auf.[14] Im März 2016 erhöhte sie dann das Volumen überraschenderweise um weitere 20 Mrd. Euro und kauft seitdem monatlich Anleihen im Wert von 80 Mrd. Euro auf. Der Präsident der EZB, Mario Draghi, rechtfertigt die expansive Geldpolitik mit den Deflationsgefahren, die momentan von den niedrigen Teuerungsraten der Verbraucherpreise ausgehen. Dauerhaft niedrige oder sinkende Preise gelten als Konjunkturrisiko, da Investitionen von Unternehmen und Verbrauchern aufgeschoben werden in Erwartung auf weiter sinkende Preise. Daraus können sich selbst verstärkende Abwärtsbewegungen der Preise resultieren.

starker Rückgang der Energiepreise Ursache für zeitweise niedrige Inflationsrate

Wenngleich sich ähnlich zum Verlauf des VPI und HVPI eine Verlangsamung der Zunahme der Kerninflationsrate seit dem Jahr 2014 abzeichnete, war diese weitaus geringer als diejenige der Teuerungsrate inklusive der Energiepreise. Damit dürfte der Hauptgrund für die niedrige Inflationsrate im Jahresverlauf 2015 und 2016 der starke Rückgang der Energiepreise gewesen sein. Die Energiepreise waren wegen des Preiseinbruchs für Rohöl gefallen. Bis Anfang des Jahres 2013 verlief der HVPI aufgrund hoher Energiepreise noch über dem energiepreisbereinigten HVPI. Damit führten Energiepreise zu einer Beschleunigung der Zunahme der Verbraucherpreise. Dieses Verhältnis kehrte sich mit dem Ölpreisverfall um, so dass sich der Einfluss der Energiepreise inflationsdämpfend auswirkte. Seit der Einigung der OPEC auf eine Drosselung der Förderung von Rohöl Anfang Dezember 2016 haben die Ölpreise kräftig angezogen, so dass Energiepreise bald wieder zu einer Beschleunigung der Verbraucherpreise beitragen könnten.

14 Vgl. EZB (2015): EZB kündigt erweitertes Programm zum Ankauf von Vermögenswerten an, Pressemitteilung, Frankfurt am Main, 22. Januar 2015.

Abbildung 1.18: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland in %



Quelle: Statistisches Bundesamt und Eurostat

Das von der EZB verwendete Anleihekaufprogramm zur Preisstabilitätswahrung steht vielseitig in der Kritik. Nicht zuletzt werden die bisherige Definition des Mandats der EZB sowie das Inflationsmaß in der operationellen Definition des Preisstabilitätsziels infrage gestellt. Nach Einschätzungen des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sollte Ersteres zur Wahrung der Glaubwürdigkeit der EZB unbedingt beibehalten werden. Zudem sei keine Änderung des Inflationsmaßes notwendig, sehr wohl aber eine bessere Umsetzung des definierten Ziels. In der quantitativen Definition von Preisstabilität heißt es nämlich, dass die jährliche Steigerungsrate des HVPI in der mittleren Frist erreicht werden soll. Diese Dimension dient dazu, eine Überreaktion auf kurzfristige Schwankungen im Gesamtindex des HVPI zu vermeiden, wie sie durch Fluktuationen der Energiepreise entstehen. Zudem sollte die EZB nicht aus dem Blick verlieren, dass ihr Mandat die Preisstabilität allgemein betrifft. Deshalb verdienen die unterschiedlichen Entwicklungen im HVPI, in der Kerninflation sowie in breiteren Preismaßen wie dem BIP-Deflator das besondere Augenmerk der EZB. Ein ausschließlicher Fokus auf den HVPI würde dem Preisstabilitätsmandat nicht gerecht.[15] Eine Rückführung der monatlichen Anleihen wurde, selbst nachdem der HVPI ab April 2016 anzog, nicht beschlossen oder in Aussicht gestellt. Vielmehr wurde das Programm bis Dezember 2017 verlängert. Lediglich das Volumen des Programms soll ab März 2017 verkleinert werden und wieder 60 Mrd. Euro monatlich betragen.[16]

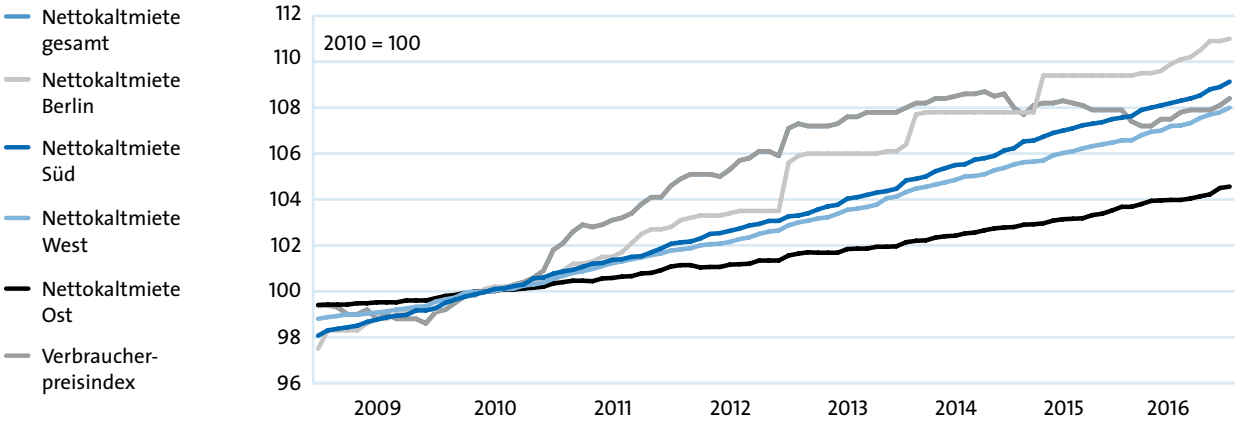
Wohnkosten haben starken Einfluss auf den Verbraucher-preisindex

Die Energiekosten bestimmen zwar häufig die Entwicklung der Teuerungsrate, die höchste Gewichtung bei der Berechnung des VPI erfahren aber die Wohnungsmieten. Die Mieten haben einschließlich des Mietwerts von Eigentumswohnungen eine Gewichtung von fast 21% bzw. 32% bei Hinzunahme der Kosten für Haushaltsenergie und regelmäßige Instandhaltung und Reparatur der Wohnung.[17] Seit Ende 2013 waren die Zuwachsraten der durchschnittlichen Nettokaltmiete größer als diejenigen des VPI (Abbildung 1.19). Zum Jahresende 2014 zeichnete sich daher erstmals eine Verringerung des Abstandes zwischen den Indizes der allgemeinen Teuerungsrate und der durchschnittlichen Netto-

15 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen, Jahresgutachten 2016/17, Wiesbaden.
16 Vgl. EZB (2016): Geldpolitische Beschlüsse, Pressekonferenz, 8. Dezember 2016, Frankfurt.
17 Gewichtung gemäß Wägungsschema zum Basisjahr 2010 des Statistischen Bundesamtes.

kaltmiete ab. Der Index der durchschnittlichen Nettokaltmiete lag dann im Jahr 2016 erstmals seit 2011 wieder oberhalb des Index der allgemeinen Teuerungsrate. In der ersten Jahreshälfte 2016 nahm die durchschnittliche Nettokaltmiete zunächst im Schnitt um 1,1% im Vorjahresvergleich zu. Im dritten Quartal 2016 hat sich der Zuwachs weiter beschleunigt und liegt am aktuellen Rand bei 1,4% im Vergleich zum Vorjahresmonat. Für die Mieter dürfte die Zunahme gleichwohl weniger stark spürbar sein, da der gestiegenen Belastung die Verbilligung der Haushaltsenergie entgegensteht. Die Zuwachsrate der Wohnungsmieten inklusive Wasser, Strom, Gas und anderen Brennstoffen lag im Oktober mit 0,5% im Vorjahresvergleich um knapp einen Prozentpunkt unterhalb der Zuwachsrate der Nettokaltmiete und ebenso unterhalb der Zuwachsrate des VPI. Damit liegt die Entwicklung der durchschnittlichen Mietpreise noch in einem moderaten Wachstumsrahmen.

Abbildung 1.19: Indizes der Nettokaltmieten und Verbraucherpreise



Ost: Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. West: Rheinland-Pfalz, Saarland, Niedersachen, Nordrhein-Westfalen. Süd: Bayern, Baden-Württemberg, Hessen. Jeweils ungewichtete Durchschnitte der Nettokaltmieten einschließlich des Mietwerts von Eigentümerwohnungen. Für Schleswig-Holstein und Hamburg sind keine Daten verfügbar.

Quelle: Statistisches Bundesamt

nicht bundeseinheitlich verlaufende Mietpreisentwicklung verfälscht das Bild

Die Betrachtung der durchschnittlichen Preissteigerungen bei Mieten verfälscht allerdings das Bild, da die Mietpreisentwicklung nicht bundeseinheitlich verläuft. Eine disaggregierte Betrachtung der Teuerungsrate der Nettokaltmieten zeigt, dass in den westlichen und südlichen Bundesländern die Nettokaltmieten deutlich schneller gestiegen sind als in den östlichen Bundesländern. Der Index der Nettokaltmiete ist im Osten in den vergangenen Jahren nur leicht gestiegen und im Jahr 2015 größtenteils seitwärts verlaufen, was auf die geringere Nachfrage in dieser Region zurückgeführt werden kann. Am aktuellen Rand ist er leicht aufwärtsgerichtet. Seit dem Jahr 2010 verzeichnet Berlin den höchsten Index der Nettokaltmieten und ist durch wiederholend sprunghafte Anstiege gekennzeichnet. Am aktuellen Rand liegt der Index der Nettokaltmieten in Berlin mehr als 3 Indexpunkte oberhalb des Index der durchschnittlichen Nettokaltmiete. Die Nettokaltmieten in West und Süd stiegen im Jahresverlauf 2016 ähnlich stark an, wobei der Index der Nettokaltmieten im Süden höhere Werte aufweist. Innerhalb der Bundesländer heben sich starke Mietpreissteigerungen in dynamischen Ballungszentren und zahlreichen Universitätsstädten von stagnierenden oder rückläufigen Mietpreisen in strukturschwächeren Räumen ab.

Die Preiszunahmen für Wohnungen und Häuser koppeln sich seit einigen Jahren zunehmend von den Mietpreissteigerungen ab. Im Jahr 2015 lag der durch-

schnittliche Preisanstieg des Häuserpreisindex in Deutschland mit 4,7% im Vorjahresvergleich deutlich höher als die Preissteigerung der Nettokaltmieten (Abbildung 1.20). Die Preisentwicklung im bisherigen Jahresverlauf 2016 deutet darauf hin, dass sich das Preiswachstum nochmals beschleunigt hat. Im dritten Quartal 2016 sind die Preise für Einfamilienhäuser um 5,2% und für Eigentumswohnungen um 7,1% im Vorquartalsvergleich gestiegen.[18] Die Wohnimmobilie als Anlageobjekt entwickelt sich damit zunehmend unabhängig von den real erzielbaren Mieten.

überdurchschnittliche Preissteigerungen für Wohneigentum in großen Städten

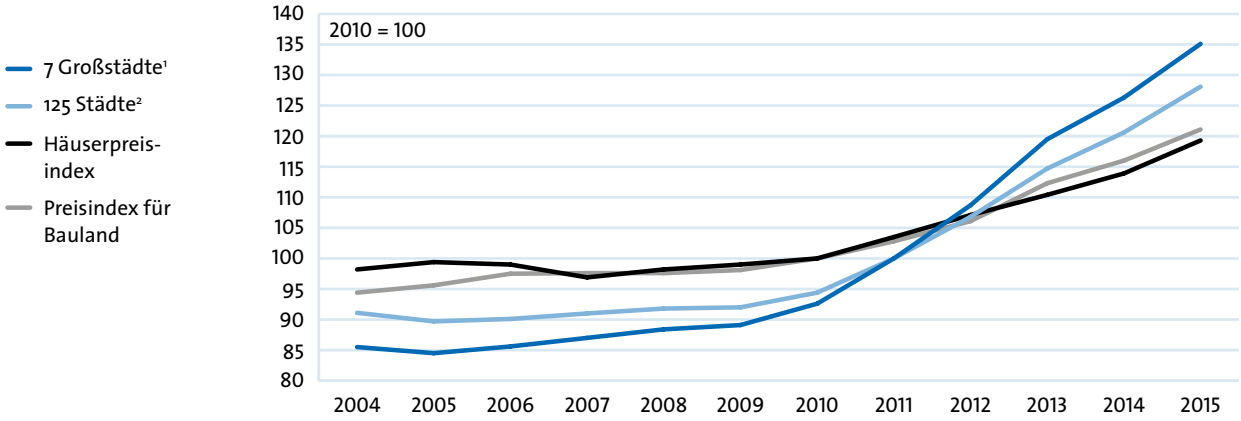
Wie bei den Mietpreisen bestehen bei Eigentumswohnungen und Häusern starke Preisunterschiede zwischen den regionalen Teilmärkten. Vor allem in beliebten Großstädten steigen die Preise schnell. So sind Preise für Eigentumswohnungen und Reihenhäuser in den Großstädten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt a.M., Hamburg, Köln, München und Stuttgart im Jahr 2015 um durchschnittlich 7% im Vorjahresvergleich gestiegen. Damit hat die Preissteigerungsrate im Jahr 2015 nach einer im Jahr 2014 im Vorjahresvergleich kleineren Wachstumsrate (5,7%) wieder an Wachstumsdynamik zugenommen. Sie liegt dennoch hinter den starken Preissteigerungsraten aus den Jahren 2012 und 2013, in denen Eigentumswohnungs- und Häuserpreise im Vorjahresvergleich jeweils um mehr als 8% gestiegen waren. In 125 großen Städten ist eine ähnliche Tendenz erkennbar. Im Jahr 2015 erhöhten sich die Preise für Eigentumswohnungen und Reihenhäuser im Vergleich zum Vorjahr dort um 6,2%. Somit ist auch hier eine stärkere jährliche Preissteigerung als im Vorjahr zu beobachten. Zwischen dem Jahr 2010, als der Preisschub einsetzte, und dem Jahr 2015 sind die Preise in den 125 Städten um mehr als 35% und in den sieben Großstädten sogar um 45,9% angestiegen.

Die erhöhte Preisdynamik für Wohnimmobilien hat sich im Jahr 2016 noch stärker fortgesetzt. Die Preise für Eigentumswohnungen stiegen zwischen dem jeweils dritten Quartal 2015 und 2016 deutschlandweit um 7,1%. Eine Betrachtung der einzelnen Städte und Gemeinden zeigt zum einen, dass die starken Preisveränderungsraten sich zunehmend nicht mehr alleine auf die Metropolen Deutschlands konzentrieren. Zum anderen verläuft die Entwicklung innerhalb der Großstädte sehr unterschiedlich. Nach der differenzierten Detailanalyse von F+B kam es im dritten Quartal 2016 zum Teil zu überraschenden Verschiebungen der Rangplätze. So rückte Freiburg i. Br. mit einer Preissteigerung von 8,2% zum Vorjahresquartal vom 7. auf den 3. Rang vor und weist aktuell Durchschnittspreise je Quadratmeter von 3.870 Euro auf. Für die Umlandstädte der beliebten Großstädte haben sich die im Vergleich zu den Kernstädten höheren registrierten Preisanstiege des Vorjahres nicht fortgesetzt. So haben beispielsweise die Preise für Eigentumswohnungen in den Münchner Umlandgemeinden Dachau, Fürstenfeldbruck und Germering im dritten Quartal 2016 im Vergleich zum Vorjahresquartal stagniert oder sind sogar gesunken. Das deutet darauf hin, dass im Münchner Umland langsam das Ende der Preisspirale in Sicht ist, wenngleich die weitere Entwicklung abgewartet werden muss.[19]

18 Vgl. Forschung und Beratung (2016): F+B-Wohn-Index Deutschland Q3/2016, F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH, Quartalsbericht III, 2016, Hamburg.

19 Vgl. Forschung und Beratung (2016): F+B-Wohn-Index Deutschland Q3/2016, F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH, Quartalsbericht III, 2016, Hamburg.

Abbildung 1.20: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland



1 Eigentumswohnungen und Reihenhäuser in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart

2 125 Städte: Eigentumswohnungen und Reihenhäuser

Quelle: Deutsche Bundesbank und Statistisches Bundesamt

Die anhaltend niedrige Verzinsung von Finanzanlagen erhöht die Attraktivität alternativer Kapitalanlagen und führt über eine steigende Nachfrage am Immobilienmarkt zu steigenden Preisen. Die Nachfrage wird zudem durch soziologische Faktoren (mehr Singlehaushalte), die gute gesamtwirtschaftliche Entwicklung und die Flüchtlingsmigration aus dem Jahr 2015 gesteigert. Insbesondere in Ballungsgebieten kommt es zur Nachfrageausweitung. Dem steht eine zu geringe Angebotsausweitung gegenüber. Das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) geht in seiner aktuellen Studie zum Wohnungsmarkt in Deutschland von einem jährlichen Neubaubedarf von 350.000 bis 400.000 Wohnungen aus. Im Jahr 2015 waren allerdings nur 248.000 Wohnungen fertiggestellt worden.[20]

Im Jahresverlauf 2016 kamen zunehmend Diskussionen um eine mögliche Preisblasenbildung auf dem deutschen Immobilienmarkt auf. Wenngleich auf nationaler Ebene die Immobilien- und Mietpreise nicht auf eine Preisblase hindeuten, sieht die Situation in einzelnen Ballungszentren diffiziler aus. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob Märkte rational handeln oder ob sie aus dem Gleichgewicht geraten sind. Nicht zuletzt wird dabei vermehrt die Subprime-Krise in den USA zum Vergleich herangezogen. Ob ein solcher Vergleich angemessen ist, wird im Abschnitt 1.2.2 näher diskutiert. Die zum Teil regional stark angezogenen Preise deuten vor dem Hintergrund der großen Nachfrage- und Angebotsdiskrepanzen jedoch nicht auf ein Ungleichgewicht hin. Vielmehr erfüllen die Preise in diesen Regionen ihre Funktion als Knappheitssignale. Zudem ist im intertemporalen und internationalen Vergleich die Entwicklung als moderat anzusehen.

Kreditentwicklung

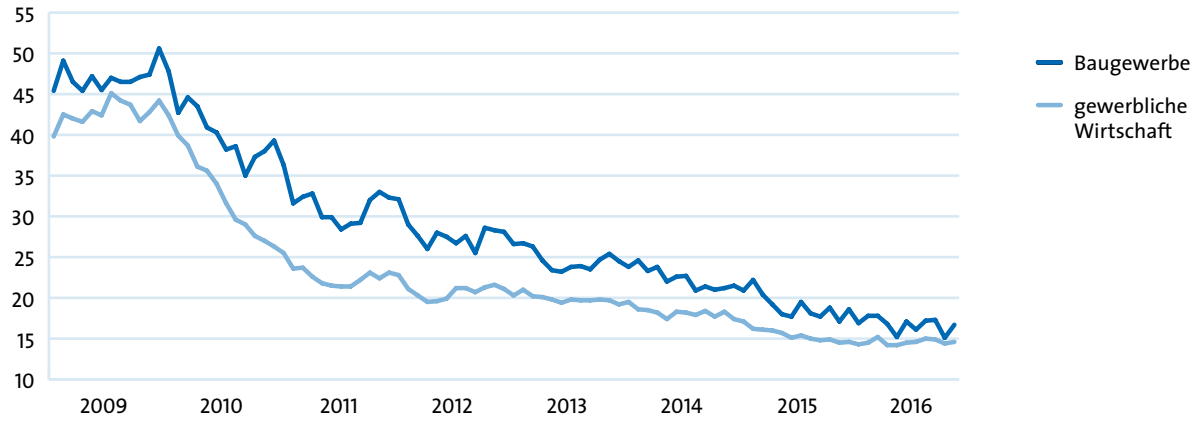
Für deutsche Unternehmen hat sich die Kreditvergabe im Jahr 2016 nochmals gelockert. Der Anteil der Unternehmen, die eine restriktive Kreditvergabe mel-

20 Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2016): Wohnungs- und Immobilienmärkte in Deutschland 2016, Bundesamt für Bauwesen und Raumforschung, Berlin.

deten, erreichte im April mit einem Wert von 14,2% einen neuen historischen Tiefststand (Abbildung 1.21). Seit Umfragebeginn befanden sich die Werte der ifo-Kredithürde nie tiefer als im Jahr 2016. Die Unternehmensbefragung zur Kreditvergabe begann im Jahr 2003 und bildet die sogenannte ifo-Kredithürde. An ihr lässt sich ein erster Eindruck zur Lage auf dem Kreditmarkt gewinnen. Seit dem Krisenjahr 2009 ist für die gewerbliche Wirtschaft eine deutliche Entspannung am deutschen Kreditmarkt sichtbar. Der Rückgang der ifo-Kredithürde hat sich seit dem Jahr 2012 zwar deutlich abgeschwächt; angesichts des seit dem Jahr 2011 allgemein niedrigen Niveaus der ifo-Kredithürde ist dies jedoch nicht verwunderlich. Seit der Jahresmitte 2015 verläuft die ifo-Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft größtenteils seitwärts. Im Jahresverlauf 2016 kam es lediglich im März und August zu einem leichten Anstieg des Anteils der Unternehmen, die eine restriktive Kreditvergabe meldeten. Am aktuellen Rand ist die Entwicklung seitwärtsgerichtet. Ein ähnliches Bild zeigt sich für die ifo-Kredithürde der Bauwirtschaft. Die Werte der ifo-Kredithürde der Bauwirtschaft liegen tendenziell etwas höher als die der gewerblichen Wirtschaft. Im Jahresverlauf 2016 hat sich der Unterschied der Kredithürden allerdings deutlich reduziert und so war die ifo-Kredithürde des Baugewerbes im Oktober nahezu gleichauf mit der Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft. Nach einem historischen Tiefststand im Oktober, als nur 15,1% der Befragten von einer restriktiven Kreditvergabe berichteten, ist die ifo-Kredithürde des Baugewerbes am aktuellen Rand wieder aufwärtsgerichtet.

ifo-Kredithürde der Bauwirtschaft im Oktober 2016 auf historischem Tiefststand

Abbildung 1.21: ifo-Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft und Bauwirtschaft in %[1]



1 Anteil der Unternehmen, die angaben, dass die Kreditvergabe „restriktiv" sei

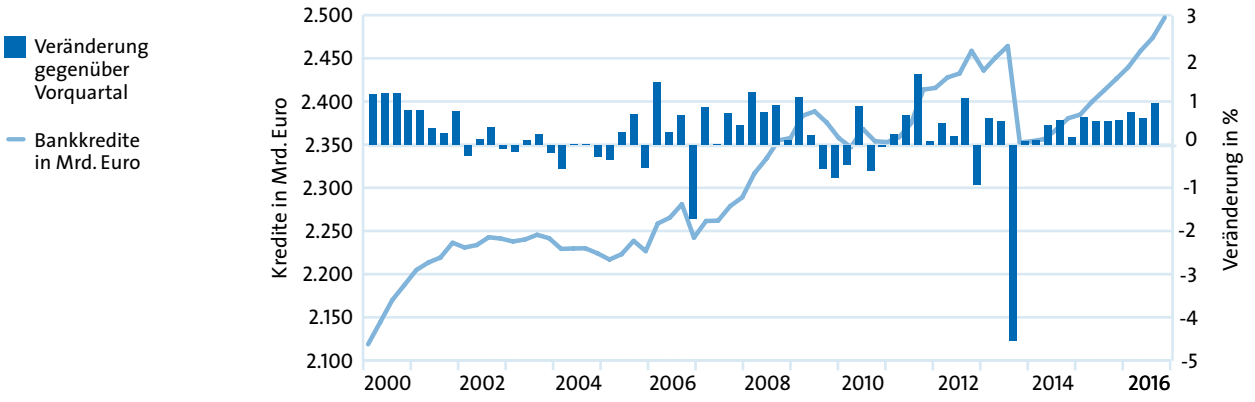
Quelle: ifo Institut

Der Bank-Lending-Survey ist eine vom Eurosystem seit Januar 2003 unter den in Deutschland ansässigen Banken durchgeführte Umfrage zum Kreditvergabeverhalten der teilnehmenden Institute gegenüber dem privaten nichtfinanziellen Sektor. Der Bank-Lending-Survey zeigt im Jahresverlauf 2016 eine heterogene Entwicklung der Kreditvergabestandards in den erfragten Geschäftsfeldern. Im Bereich der Firmenkunden- und Konsumentenkredite blieben die Kreditvergabestandards über die drei vergangenen Jahresquartale nahezu unverändert. Hingegen veränderten sich die Standards im Bereich der privaten Wohnungsbaukreditvergabe deutlich. Zurückzuführen ist dies auf das Inkrafttreten des Gesetzes zur Umsetzung der Wohnungsbaukreditrichtlinien zum 21.03.2016 (Abschnitt 1.2.2). Aufgrund dessen kam es im ersten Quartal 2016 zu einer merklichen Straffung der Kreditvergabestandards im Bereich des privaten Wohnungsbaus.

Auch im darauffolgenden Jahresviertel agierten einige der befragten Institute vor dem Hintergrund der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie erneut restriktiver und strafften die Richtlinien per Saldo deutlich. Im dritten Jahresviertel blieb die Kreditvergabe im Bereich des privaten Wohnungsbaus bei einem Großteil der befragten Kreditinstitute dann nahezu unverändert. Die Kreditangebotspolitik hat sich im dritten Quartal 2016 nur wenig verändert. Lediglich bei Margen für durchschnittliche Ausleihungen an große Unternehmen, die sich spürbar verringerten, besteht laut Umfrage Anpassungsbedarf. Die Kreditnachfrage stieg nach Auskunft der Banken im dritten Quartal weiter an, wobei die Zuwächse in den verschiedenen Kreditsegmenten unterschiedlich groß ausfielen. Besonders stark nahm der Mittelbedarf vonseiten der Konsumenten zu. Im Bereich der Firmenkundengeschäfte fiel der Nachfragezuwachs etwas geringer aus. Die Nachfrage nach privater Baufinanzierung ist seit dem Jahr 2010 im dritten Quartal 2016 erstmals in moderatem Umfang gesunken.[21]

Kreditnachfrage vor allem bei Konsumenten gestiegen

Abbildung 1.22: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen

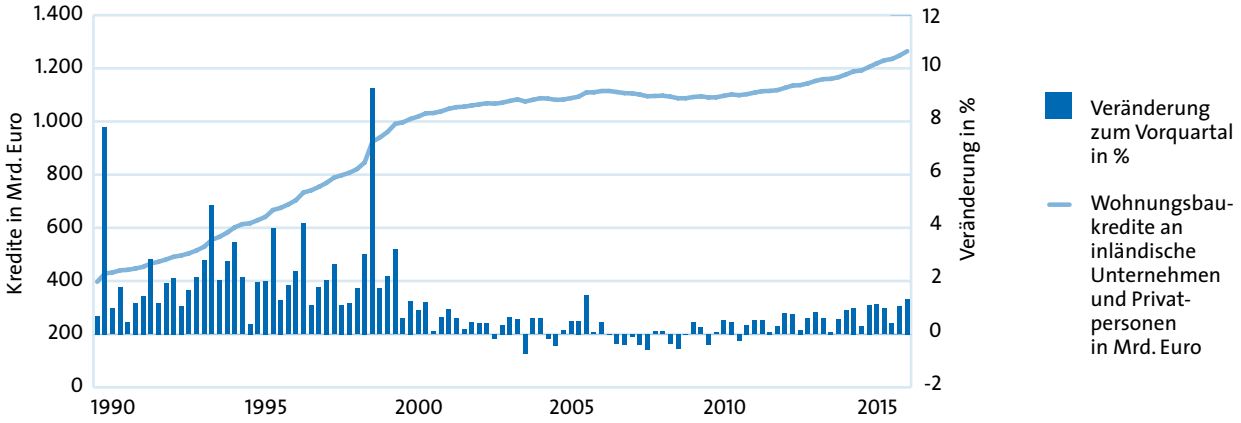


Quelle: Deutsche Bundesbank

Die Abnahme der ifo-Kredithürde und das niedrige Zinsniveau spiegeln sich in einer deutlichen Ausweitung der Kreditvergabe an inländische Unternehmen und Privatpersonen seit dem Jahr 2011 wider (Abbildung 1.22). Lediglich im dritten Quartal 2013 ist die Kreditvergabe im Vergleich zum Vorquartal um 4,5% zurückgegangen. Dies beruht wohl auf der Nettotilgung von Unternehmenskrediten. Seitdem ist das Ausleihvolumen wieder gestiegen. In den ersten drei Quartalen im Jahr 2016 ist die Kreditvergabe an inländische Unternehmen und Privatpersonen durchschnittlich um knapp 0,8% im Vergleich zum Vorquartal gestiegen. Verglichen mit jährlichen Zuwachsraten von bis zu 17% in den 1990er und 1970er Jahren und von fast 30% in den 1960er Jahren erscheint die Ausweitung des Ausleihvolumens der letzten Jahre gleichwohl moderat. Das gesamte Kreditvolumen überstieg seit dem zweiten Vierteljahr 2016 den Rekordwert aus dem Jahr 2013 und hat am aktuellen Rand mit 2.497 Mrd. Euro den höchsten Stand seit der Einführung des Euro als Buchgeld erreicht. Der Trend ist weiterhin aufwärtsgerichtet, was auf eine Fortsetzung des steigenden Ausleihvolumens hindeutet. Dies könnte vor allem mit der Erwartung einer anhaltenden Niedrigzinspolitik der EZB zusammenhängen.

21 Vgl. Deutsche Bundesbank (2016): Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank-Lending-Survey) in Deutschland, Pressenotiz, Frankfurt am Main.

Abbildung 1.23: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen

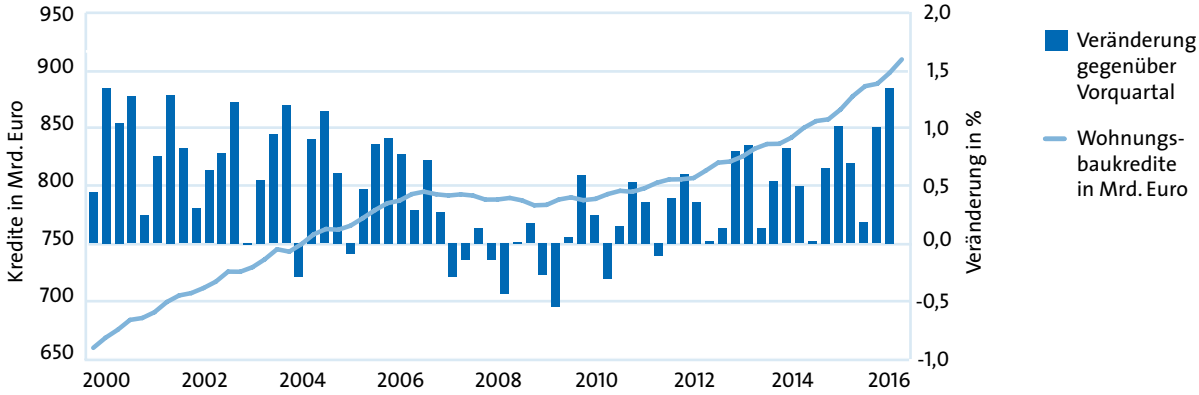


Seit 1999 werden Treuhandkredite nicht mehr in die Kredite einbezogen.

Quelle: Deutsche Bundesbank

Wie der Bank-Lending-Survey bereits vermuten lässt, sind die Kredite für den Wohnungsbau innerhalb der gesamten Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen von besonderer Relevanz. Ihr Anteil ist seit dem Krisenjahr von rund 47% auf 50% am aktuellen Rand gestiegen. Entsprechend hat das Ausleihvolumen für den Wohnungsbau seit dem Jahr 2009 jedes Jahr zugenommen und immer neue Rekordstände erreicht (Abbildung 1.23). Seit 22 Quartalen kam es zu keinem Rückgang des Ausleihvolumens für den Wohnungsbau gegenüber der Vorperiode. Im dritten Vierteljahr 2016 ist das Volumen der Wohnungskredite gegenüber dem Vorquartal um 1,3% auf über 1.264 Mrd. Euro gestiegen. Das gegenwärtige Kreditwachstum scheint jedoch bei längerfristiger Betrachtung moderat. Ein Vergleich mit dem deutschen Immobilienboom der 1990er und 1970er Jahre mit Zuwachsraten im zweistelligen Bereich lässt aktuell kaum Überhitzungsgefahr erkennen, wobei in den vergangenen zwei Jahren eine leichte Beschleunigung des Kreditwachstums erkennbar ist. Bei zu erwartenden anhaltend günstigen Finanzierungsbedingungen und mangelnden alternativen Investitionsmöglichkeiten könnte sich das Kreditwachstum in den kommenden Jahren somit deutlich ausweiten.

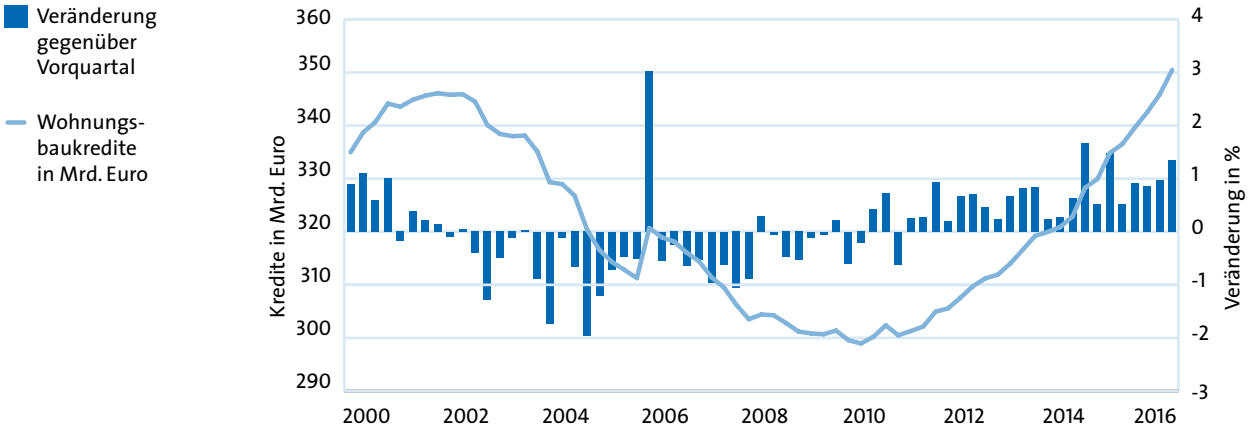
Abbildung 1.24: Kredite für den Wohnungsbau an inländische nicht selbstständige Privatpersonen



Quelle: Deutsche Bundesbank

Eine disaggregierte Betrachtung der Wohnungsbaukredite zeigt deutliche Unterschiede zwischen dem Ausmaß der Beanspruchung durch nicht selbstständige Privatpersonen und durch Unternehmen und Selbstständige (Abbildung 1.24, Abbildung 1.25). Mit einem Anteil des Kreditvolumens von 72% ist die Beanspruchung der Wohnungsbaukredite durch nicht selbstständige Privatpersonen deutlich größer als durch Unternehmen und Selbstständige, die am aktuellen Rand bei einem Anteil von Wohnungsbaukrediten von gerade einmal knapp 28% liegen. Seit Einführung des Euro hat sich der Anteil von Wohnungsbaukrediten an Unternehmen und Selbstständige von ehemals 34% damit verringert. Hingegen konnten Wohnungsbaukredite nicht selbstständiger Privatpersonen in Deutschland in demselben Zeitraum einen kräftigen Zuwachs verzeichnen.

Abbildung 1.25: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Selbstständige

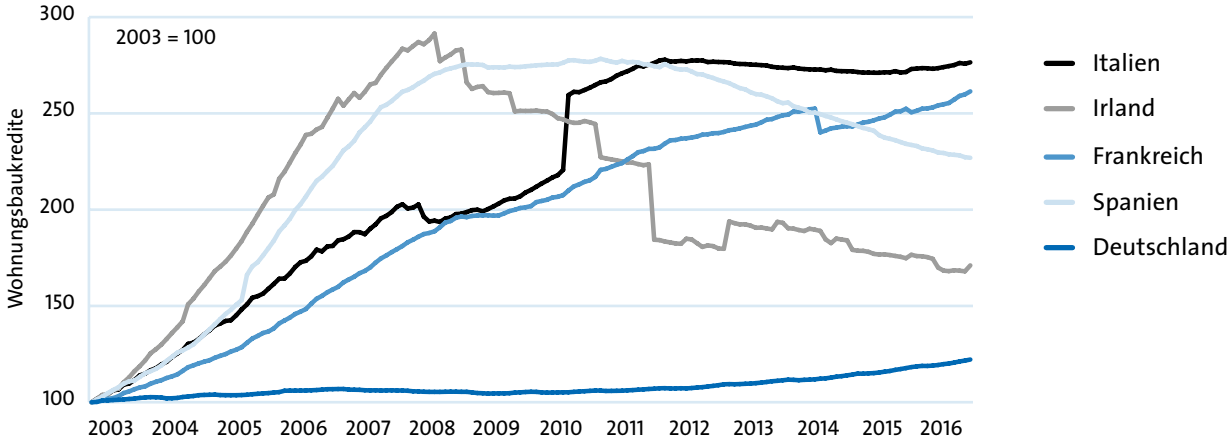


Quelle: Deutsche Bundesbank

Das Ausleihvolumen für den Wohnungsbau an Privatpersonen hat sich im Zeitraum zwischen 2007 und Mitte 2009 kaum verändert. Etwa zeitgleich mit dem Beginn der Preissteigerungen im Immobiliensektor im Jahr 2010 ist ein deutlicher Anstieg der Kredite zu erkennen. Nachdem das Ausleihvolumen seit nunmehr 18 Quartalen ohne Unterbrechungen gestiegen ist, liegt dieses am aktuellen Rand bei knapp 878 Mrd. Euro. Das Ausleihvolumen für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Selbstständige nahm hingegen zwischen Ende 2001 und Jahresmitte 2010 um fast 14% auf unter 300 Mrd. Euro ab. Seit dem Jahr 2011 ist wieder eine deutliche Ausweitung des Ausleihvolumens an diese Empfängergruppe zu verzeichnen. Nach rund sechs Jahren liegt das Volumen am aktuellen Rand mit fast 336 Mrd. Euro wieder oberhalb des Niveaus bei der Einführung des Euro als Buchgeld im Januar 1999.

Die disaggregierte Betrachtung der Wohnungsbaukredite zeigt eine erheblich stärkere Kreditnachfrage von nicht selbstständigen Privatpersonen als von Seiten der Unternehmen und Selbstständigen. Die Zuwachsraten der vergangenen Jahre liegen bei den Empfängergruppen deutlich unterhalb des Kreditwachstums der 1990er Jahre. Damit sind die Wachstumsraten im intertemporalen Vergleich als moderat anzusehen. Im internationalen Vergleich liefert die Ausweitung der Immobilienkredite in den vergangenen Jahren kaum Anhaltspunkte für die Befürchtungen einer kreditfinanzierten Immobilienblase. Während sich die Kredite für den Wohnungsbau in Irland und Spanien während der Boomphase fast verdreifachten, zeigen die Immobilienkredite in Deutschland keine Anzeichen einer solchen Entwicklung (Abbildung 1.26).

Abbildung 1.26: Wohnungsbaukredite in ausgewählten Mitgliedstaaten des Euro-Raums



Quelle: Deutsche Bundesbank

Zinsentwicklung

Die EZB hat im Jahr 2016 erstmals den Leitzins auf 0% abgesenkt. Damit hat der expansive geldpolitische Kurs, der seit der globalen Finanzkrise eingeschlagen wurde, eine neue Dimension erreicht. Die Niedrigzinsphase setzte im Frühjahr des Krisenjahres 2009 ein, als die EZB den Leitzins und Hauptrefinanzierungssatz in mehreren Schritten auf 1% senkte (Abbildung 1.27). Im Jahr 2008 lag der Leitzins noch bei über 4%. Nach zwei leichten Anhebungen im Jahr 2011 kam es erneut zu weiteren Absenkungen des Leitzinses. Seit September 2014 verharrte der Leitzins dann auf dem bisherigen Rekordtief von 0,05%, bis er im März 2016 auf ein neues Rekordtief von 0% abgesenkt wurde. Der Hauptrefinanzierungssatz ist von erheblicher Relevanz für die Geschäftsbanken, da er angibt, zu welchem Zinssatz sich die Banken bei der Zentralbank gegen die Verpfändung von Sicherheiten, z.B. Staatsanleihen, Geld leihen können. Der Leitzins dient wiederum als Referenzwert für viele Zinssätze der Geschäftsbanken, wie Einlagen-, Hypotheken- und Kreditzinsen. Das so erzeugte niedrige Zinsumfeld soll die seit der Finanz- und europäischen Schuldenkrise schwache Konjunktur im Euroraum antreiben und zur Bewältigung der niedrigen Inflation beitragen.

Leitzins auf Rekordtief

Um den Banken Anreize zu setzen, ihr Geld nicht bei der EZB zu parken, sondern in Form von Krediten weiterzugeben, wurde der Einlagenzins, den Banken für ihr Guthaben bei der EZB erhalten, bereits Mitte 2012 auf 0,0% gesenkt. Mitte 2014 wurde dann erstmals eine negative Einlagenfazilität in Höhe von -0,1% erhoben. Banken, die ihr Geld lieber bei der EZB parken, als es in Form von Krediten weiterzugeben, müssen damit einen Strafzins zahlen. Im September 2014 wurde der Strafzins verdoppelt und lag dann bis März 2016 bei -0,2%. Da Banken ihr Geld bei der EZB nur einlegen, wenn die Kosten (Strafzinsen) nicht diejenigen der eigenen Aufbewahrung übersteigen, ist der Zinsspielraum unter null begrenzt. Dennoch wurde der Strafzins im März 2016 nochmals verdoppelt und liegt seitdem bei -0,4%.

EZB-Strafzins für Einlagen im März 2016 von -0,2% auf -0,4% verdoppelt

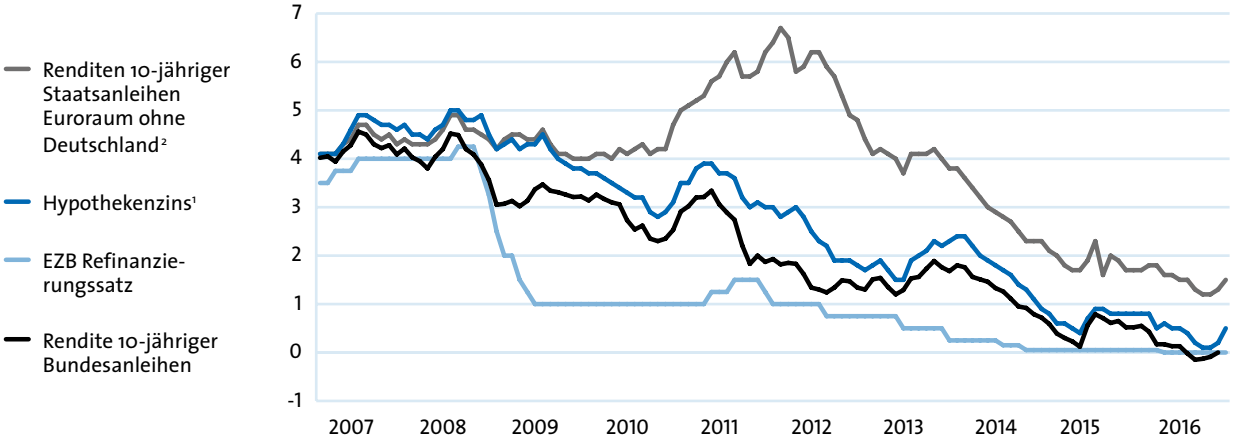
Die Folgen einer negativen Einlagenzinspolitik sind vielfach. Zum einen reduziert ein negativer Einlagenzins die Gewinne der Banken und damit deren Mög-

lichkeit, Eigenkapital aus einbehaltenen Gewinnen aufzubauen. Darüber hinaus erhöht es den Anreiz der Banken, in risikoarme Wertpapiere zu investieren, wie beispielsweise in Staatsanleihen, was sich wiederum negativ auf die Kreditgewährung von Unternehmen- und Konsumentenkrediten auswirkt. Zudem geben als Reaktion auf den Strafzins einige Banken den Negativzins an ihre Kunden weiter. Negativzinsen werden von der Skatbank (-0,25% für Einlagen von mehr als 500.000 Euro), der Raiffeisenbank Gmund am Tegernsee eG (-0,4% für Einlagen ab 100.000 Euro), der Volksbank Stendal eG (-0,4% für Einlagen ab 100.000 Euro), der V Bank München (-0,4% für Einlagen ab 500.000 Euro) und der Kreissparkasse Wiedenbrück (institutionelle Kunden) erhoben. Neben Negativzinsen können Banken den Strafzins in Form höherer Gebühren weitergeben. Die Volksbank Raiffeisenbank Niederschlesien eG ist die erste Bank, die seit November 2016 Strafzinsen von Kleinsparern verlangt. Für das Tagesgeldkonto sind, je nach Einlagenhöhe, gestaffelte Gebühren von 5 bis 50 Euro pro Monat zu zahlen.

EZB setzt auf unkonventionelle geldpolitische Instrumente

Die Effektivität des Leitzinses ist durch das anhaltend niedrige Niveau stark eingeschränkt. Daher greift die EZB vermehrt auf unkonventionelle geldpolitische Instrumente zurück. Darunter fallen die Verlängerung der Dauer von Refinanzierungsgeschäften oder der Ankauf von Wertpapieren. Seit dem Jahr 2009 hat die EZB zahlreiche quantitative Lockerungen vorgenommen. Erst zu Beginn des Jahres 2015 wurde ein neues Programm zum Ankauf von Staatsanleihen und Anleihen öffentlicher Organisationen beschlossen. Im Jahr 2016 wurde dieses Programm zunächst von 60 auf 80 Mrd. Euro aufgestockt und anschließend bis Dezember 2017 verlängert. Gerechtfertigt werden die unkonventionellen geldpolitischen Maßnahmen mit einer niedrigen Inflationsrate im Euro-Raum, die in den Jahren 2015 und 2016 zeitweise negativ war. Um die Wirtschaft vor einer sich selbst verstärkenden Abwärtsspirale zu schützen, weitete die EZB daher die quantitativen Lockerungen aus. Allerdings ist der Einbruch der Inflation hauptsächlich von den niedrigen Energiepreisen getrieben worden (vgl. Preisentwicklung, S. 28).

Abbildung 1.27: Entwicklung von Zinsen und Renditen in %



1 Der deutsche Hypothekenzins entspricht der Umlaufsrendite inländischer Inhaberschuldverschreibungen und Hypothekenpfandbriefe bei mittlerer Restlaufzeit von über 9 bis einschließlich 10 Jahren.

2 Die Renditen 10-jähriger Staatsanleihen des Euro-Raums ohne Deutschland wurden berechnet als ungewichtetes Mittel der Renditen der Staatsanleihen der Euroländer in ihrer jeweils wechselnden Zusammensetzung. Für Estland sind keine Daten verfügbar.

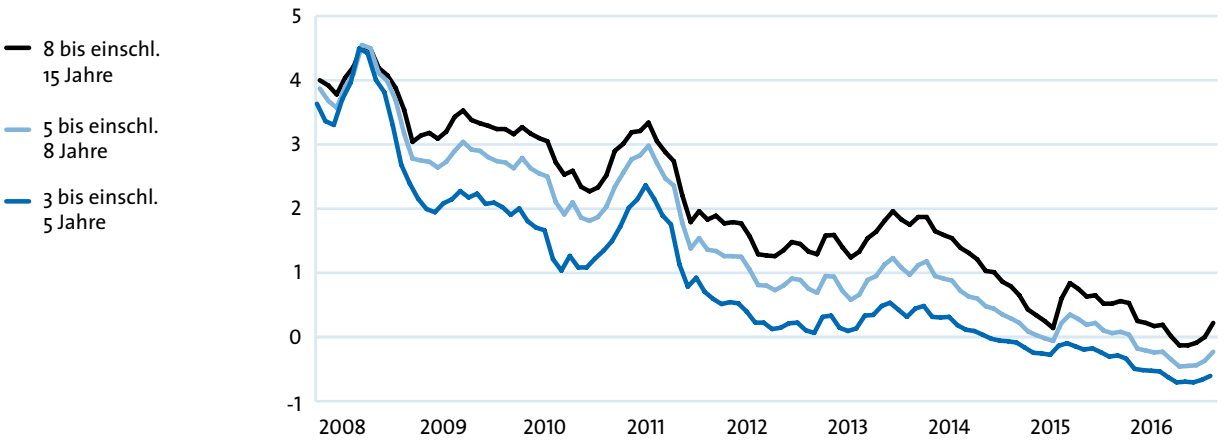
Quelle: Bundesbank und Eurostat

Das günstige Zinsumfeld und die Flucht der Anleger in vermeintlich sichere Staatspapiere der Bundesrepublik Deutschland haben die Renditen auf Bundesanleihen in den vergangenen Jahren deutlich gesenkt. Die Zinsdifferenz zwischen den Renditen auf Bundesanleihen und Anleihen aus anderen Mitgliedstaaten des Euro-Raums hat sich in den vergangenen Jahren jedoch reduziert und liegt am aktuellen Rand nur noch bei 1,5 Prozentpunkten (Abbildung 1.27). Die Renditen 10-jähriger Staatsanleihen in Deutschland sind in der ersten Jahreshälfte 2016 deutlich gesunken und wiesen ab der zweiten Jahreshälfte erstmals negative Werte aus. Dies war zuvor nur bei Renditen von Staatsanleihen mit kürzeren Laufzeiten vorgekommen (Abbildung 1.28). Im Juli 2016 wurde ein neuer historischer Tiefststand von -0,62% für Anleihen am kurzen Ende, also für Restlaufzeiten zwischen drei und fünf Jahren, erreicht. Nach anhaltender Abwärtsbewegung der Renditen für Bundeswertpapiere entlang aller Fristen im Jahr 2016 sind diese am aktuellen Rand wieder aufwärtsgerichtet, wenngleich die Renditen für Anleihen am kurzen Ende und sogar für längere Laufzeiten negativ sind. Diese Entwicklung begünstigt den Zinsdienst der Bundesrepublik und dämpft zeitgleich die Attraktivität von Investitionen in Bundeswertpapiere.

niedrige Renditen auf Bundesanleihen begünstigen alternative Anlagen wie Immobilien

Die Entwicklung der Renditen auf Bundesanleihen sorgt zugleich dafür, dass alternative Kapitalanlagen wie z.B. Immobilien begünstigt werden. Die Rendite auf langfristige Bundesanleihen steht in einem weiteren Zusammenhang mit Immobilieninvestitionen. Angesichts der niedrigen Verzinsung der Bundeswertpapiere bevorzugen Geschäftsbanken und Versicherungen die Vergabe von Baukrediten, die durch Immobilien besichert sind. Die Vergabe von Hypothekenkrediten erlaubt Banken höhere Renditen zu erwirtschaften, ohne ein wesentlich größeres Risiko einzugehen. Das steigende Angebot an Baukrediten reduziert die Hypothekenzinsen und zugleich wird die Rendite deutscher Staatsanleihen über die sinkende Nachfrage nach Bundeswertpapieren erhöht. Dadurch steigt für Banken wiederum die Attraktivität von Investitionen in Bundesanleihen gegenüber der Baukreditvergabe. Dieser Mechanismus impliziert eine weitgehend parallele Entwicklung von Hypothekenzinsen und Renditen auf langfristige Staatsanleihen, sofern die Staatspapiere als sicher erachtet werden (Abbildung 1.27). So erreichte der Zins für Hypothekenkredite, analog zur Rendite auf Bundesanleihen, im August 2016 mit 0,1% einen neuen historischen Tiefststand. Die realen Bauzinsen liegen aufgrund der sehr geringen Inflationsrate noch knapp über null.

Abbildung 1.28: Umlaufrenditen börsennotierter Bundeswertpapiere nach Laufzeiten in %



Quelle: Deutsche Bundesbank

1.1.4 Prognose der gesamtwirtschaftlichen Kennziffern

Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland hat sich im Jahr 2016 das dritte Jahr in Folge positiv entwickelt. Nach den krisenbedingten Wachstumseinbrüchen im Jahr 2009 sowie dem stagnierenden Wachstum in den Jahren 2012 und 2013 scheint Deutschland damit auf einem soliden Wachstumsgerüst zu stehen. Gemäß der Schnellschätzung des Statistischen Bundesamtes nahm das reale Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2016 um 1,9% zu. Damit liegt das Wirtschaftswachstum in der Bandbreite der Prognosewerte der meisten Wirtschaftsforschungsinstitute, deren Prognosen von 1,5-1,9% (Abbildung 1.29) reichen. Damit wuchs das Bruttoinlandsprodukt stärker als das Produktionspotenzial, das sich im Jahr 2016 um 1,3% erhöht hat. Ursächlich für die positive Entwicklung sind multiple Faktoren. Zum einen bleibt die starke Binnennachfrage im Jahr 2016 der Konjunkturmotor der deutschen Wirtschaft. Begünstigt wird diese von einer anhaltend guten Arbeitsmarktlage, sinkenden Ölpreisen in der ersten Jahreshälfte 2016 sowie einem günstigen Zinsumfeld. Darüber hinaus hat im Jahr 2016 die expansive Geldpolitik der EZB eine wesentliche Rolle für das Wirtschaftswachstum in Deutschland gespielt, wodurch unter anderem die Exportwirtschaft begünstigt wurde.

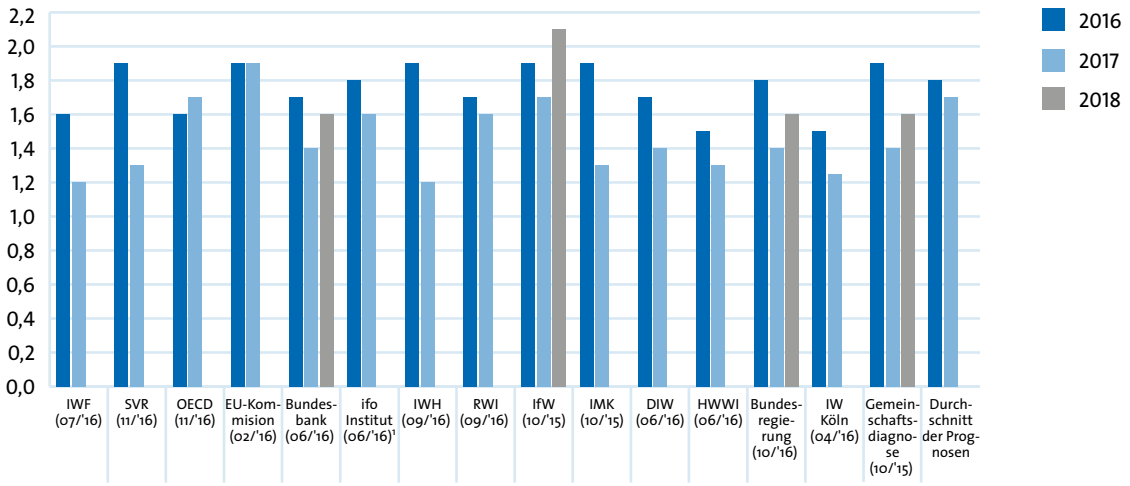
Prognose 2017 der BIP-Entwicklung bei +1,3%

Für das Jahr 2017 erwartet der Sachverständigenrat eine geringere Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts von 1,3%, jedoch lassen sich allein 0,4 Prozentpunkte des Wachstumsrückgangs auf Kalendereffekte zurückführen. Aufgrund der Lage von Feiertagen gibt es im Jahr 2017 deutlich weniger Arbeitstage als im vergangenen Jahr. Die Dynamik der Wirtschaftsentwicklung ist jedoch ungebrochen. Der Aufschwung wird sich daher voraussichtlich weiter fortsetzen und die Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts wird weiterhin höher ausfallen als diejenige des Produktionspotenzials. Die Prognose anderer Wirtschaftsforschungsinstitute für das Wirtschaftswachstum im Jahr 2017 liegt im Durchschnitt mit 1,7% über derjenigen des Sachverständigenrates, wobei die meisten Prognosen

ebenfalls von einer etwas geringeren Zuwachsrate als im Jahr 2016 ausgehen (Abbildung 1.29).

Eine wesentliche Rolle für die prognostizierte positive Weiterentwicklung der deutschen Konjunktur spielt die unverändert expansive Geldpolitik der EZB. Sie trägt dazu bei, dass die Finanzierungsbedingungen für Unternehmen und Haushalte weiterhin günstig bleiben und sich die Exportunternehmen im internationalen Wettbewerb durch eine hohe preisliche Wettbewerbsfähigkeit auszeichnen. Jedoch geht der Sachverständigenrat davon aus, dass die expansiven Effekte der starken Abwertung des Euro auf den deutschen Außenbeitrag nachlassen werden. Die Nettoexporte werden somit voraussichtlich im Jahr 2017 keinen positiven Wachstumsbeitrag zum Anstieg des Bruttoinlandsprodukts liefern (Abbildung 1.30). Dennoch sind die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiterhin durch eine hohe preisliche Wettbewerbsfähigkeit gekennzeichnet. Ursächlich für den erwarteten negativen Wachstumsbeitrag der Außenbeiträge im Jahr 2017 dürfte die moderate Auslandsnachfrage sein, welche die verhaltene Wirtschaftserholung in wichtigen Exportregionen wie dem Euro-Raum widerspiegelt. Darüber hinaus werden Importe voraussichtlich stärker zunehmen als Exporte.

Abbildung 1.29: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts in %)



1 Die Daten des Ifo-Instituts sind kalenderbereinigt.

Quelle: Konjunkturprognosen der jeweiligen Institute

Die dynamische Gangart der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur wird daher wie schon in den vergangenen zwei Jahren von der Binnenwirtschaft getragen (Abbildung 1.30). Die Wachstumsimpulse werden von einer spürbaren Ausweitung der privaten Konsumausgaben kommen (0,7 Prozentpunkte), die von weiter steigenden verfügbaren Einkommen gefördert werden. Dies liegt an der erneut zu erwartenden günstigen Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt. Zudem trägt die Rentenanpassung zur Jahresmitte 2016 zu einem deutlichen Anstieg der monetären Sozialleistungen im Jahr 2017 bei. Die staatlichen Konsumausgaben (0,5 Prozentpunkte) und die Bruttoanlageinvestitionen (0,4 Prozentpunkte) werden voraussichtlich wichtige Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlands-

produkt liefern. Expansive Effekte der Fiskalpolitik werden im Jahr 2017 vor allem durch zusätzliche Ausgaben der Sozialversicherungen im Pflege- und Gesundheitsbereich zustande kommen. Hingegen ist nicht mit weiteren expansiven Impulsen über zusätzliche Ausgaben für soziale Leistungen an Asylsuchende zu rechnen. Für den prognostizierten positiven Wachstumsbeitrag der Bruttoanlageinvestitionen zum realen Bruttoinlandsprodukt spielt der Wohnungsbau eine tragende Rolle. Ein anhaltend günstiges Finanzierungsumfeld, die gute Verfassung des Arbeitsmarkts sowie ein erhöhter Bedarf an günstigem Wohnraum durch die Flüchtlingsmigration dürften im laufenden Jahr weiterhin stimulierende Faktoren darstellen. Es ist zu erwarten, dass die Investitionen in Wohnbauten im Jahr 2017 um 2,7% zunehmen werden. Unternehmensinvestitionen werden sich im laufenden Jahr mit einem Zuwachs von voraussichtlich 1,6% weiterhin nur moderat ausweiten.

Abbildung 1.30: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts

	Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten		
	2015	2016[1]	2017[1]
Inländische Verwendung	1,5	1,7	1,5
Konsumausgaben	1,6	1,6	1,2
Private Konsumausgaben[2]	1,1	0,9	0,7
Konsumausgaben des Staates	0,5	0,7	0,5
Bruttoanlageinvestitionen	0,3	0,5	0,4
Ausrüstungsinvestitionen	0,2	0,1	0,1
Bauinvestitionen	0,0	0,3	0,2
Außenbeitrag	0,2	0,2	– 0,2
Exporte	2,4	1,5	1,8
Importe	– 2,1	– 1,3	– 2,1
Reales Bruttoinlandsprodukt[3]	1,7	1,9	1,3

1 Prognose
2 einschließlich private Organisationen ohne Erwerbszweck
3 Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2016/2017

Arbeitsmarkt

Arbeitsmarktprognose für 2017 positiv

Der Arbeitsmarkt dürfte sich aufgrund der zu erwartenden guten konjunkturellen Lage im Jahr 2017 weiter positiv entwickeln. Es wird von einem Zuwachs der Erwerbstätigkeit von 0,9% gegenüber dem Vorjahr ausgegangen, so dass im Jahr 2017 voraussichtlich knapp 44 Millionen Personen erwerbstätig sein werden (Abbildung 1.8). Der zum Jahresbeginn 2015 eingeführte flächendeckende Mindestlohn hat im Jahr der Einführung vor allem zu einem Rückgang geringfügiger Beschäftigung geführt. Im Jahr 2017 wird sich die Anzahl geringfügig entlohn-

ter Beschäftigter weiterhin kaum erhöhen (0,5%), so dass der Beschäftigungszuwachs erneut hauptsächlich aus einem Zuwachs sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung resultieren wird. Die Anzahl sozialversicherungspflichtig Beschäftigter wird im Jahr 2017 gegenüber dem Vorjahr voraussichtlich um 1,2% zunehmen und die Zunahme damit etwas geringer ausfallen als noch im Jahr 2016. Aufgrund der Arbeitsmarktintegration von anerkannten Asylbewerbern dürfte der Trend der sinkenden Arbeitslosigkeit im kommenden Jahr enden. Der Sachverständigenrat geht für das Jahr 2017 von einer gleichbleibenden Arbeitslosenquote von 6,1% aus. Rund 250.000 anerkannte Asylbewerber dürften am Jahresende 2017 arbeitslos gemeldet sein. Damit würde der Anteil der registrierten Arbeitslosen, die anerkannte Asylbewerber sind, fast 10% aller Arbeitslosen ausmachen.

Herausforderungen für den deutschen Arbeitsmarkt liegen für das Jahr 2017 hauptsächlich in der verfestigten Langzeitarbeitslosigkeit und der Integration von anerkannten Asylbewerbern. Wenngleich sich der Arbeitsmarkt in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt hat, haben sich arbeitsmarktpolitische Maßnahmen in diesen Bereichen bislang als wenig wirkmächtig erwiesen und weisen Handlungsbedarf auf. Neben der hohen Bedeutung, die Aufnahmefähigkeit des Niedriglohnsektors zu erhalten, steht die Arbeitsmarktpolitik vor der Aufgabe, die Aufstiegschancen aus dem Niedriglohnsektor zu erhöhen. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der sich durch die Digitalisierung verändernden Arbeitswelt von hoher Relevanz.

Prognose der öffentlichen Finanzen

Der Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte ist im Jahr 2016 bereits das fünfte Mal in Folge positiv. Für das abgelaufene Jahr 2016 wird ein Überschuss in Höhe von rund 18 Mrd. Euro erwartet (Abbildung 1.31), was in etwa 0,6% in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt entspricht. Damit liegt der gesamtstaatliche Finanzierungssaldo voraussichtlich ähnlich hoch wie im vergangenen Jahr. Der beachtliche Finanzierungsüberschuss im Jahr 2016 hängt vor allem mit der erfreulichen konjunkturellen Entwicklung und den geringen Refinanzierungskosten der öffentlichen Verschuldung zusammen. Die hohe Beschäftigung und die gute Gewinnsituation führen zu hohen Einnahmezuwächsen. Gleichzeitig fallen die Ausgaben für Sozialleistungen. Im Jahr 2017 ist mit einem etwas kleineren positiven Finanzierungssaldo von 12,4 Mrd. Euro bzw. 0,4% des nominalen Bruttoinlandsprodukts zu rechnen. Wenngleich einmalige Sondererlöse durch Versteigerungen von Mobilfunklizenzen in Höhe von 3,8 Mrd. Euro verbucht werden sowie Mehrausgaben für Asylsuchende sinken, werden sich die Beschäftigungsentwicklung und die Unternehmens- und Vermögenseinkommen wohl weniger dynamisch entwickeln. Dadurch steigen die Steuer- und Sozialbeiträge weniger stark.

Finanzierungssaldo 2017 etwas kleiner als 2016, aber weiterhin positiv

Abbildung 1.31: Entwicklung der öffentlichen Finanzen[1]

	2015	2016[2]	2017[2]
Einnahmen			
in Mrd. Euro	1.354,8	1.402,1	1.441,7
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %		3,5	2,8
Ausgaben			
in Mrd. Euro	1.333,9	1.383,9	1.429,2
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %		3,8	3,3
Finanzierungssaldo			
in Mrd. Euro	20,9	18,2	12,4
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	0,7	0,6	0,4
Schuldenstand[3]			
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	71,2	67,9	65,7
Nachrichtlich: Inflationsrate der harmonisierten Verbraucherpreise in %	0,3	0,5	1,6

1 Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen in der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (nominale Angaben). Gebietskörperschaften: Bund, Länder, Gemeinden, EU-Anteile, ERP-Sondervermögen, Kinderbetreuungsausbau, Fonds „Deutsche Einheit", Vermögensentschädigungsfonds, Teile des Bundeseisenbahnvermögens, Erblastentilgungsfonds

2 Prognose

3 Schulden des Staates in der Abgrenzung gemäß dem Vertrag von Maastricht

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2016/2017

Die gesamtstaatlichen Ausgaben sind im abgelaufenen Jahr 2016 im Vorjahresvergleich mit 3,8% deutlich angestiegen. Im Jahr 2017 werden sich die Staatsausgaben voraussichtlich etwas weniger ausweiten (3,3%). Die Ausgaben im Zusammenhang mit der Flüchtlingsmigration schlagen mit rund 12,8 Mrd. Euro im Jahr 2016 und 10,2 Mrd. Euro im Jahr 2017 zu Buche. Die Ausgaben für Asylsuchende wirken sich vor allem bei den Vorleistungen und den sozialen Sachleistungen aus. Im Jahr 2017 werden sich diese aufgrund einer geringeren Anzahl an Asylsuchenden verringern. Neben den Mehrausgaben der sozialen Sachleistungen durch die Flüchtlingsmigration sind diese im Jahr 2016 durch die Leistungsausweitung im Bereich der Pflege und der Krankenhäuser gestiegen. Monetäre Sozialleistungen sind im Jahr 2016 aufgrund der Leistungsausweitung durch das Rentenpaket, den Zuwachs der Renten und die Anhebung des Kindergeldes mit 3,3% gestiegen. Im Jahr 2017 werden diese Leistungen voraussichtlich sogar um 3,9% ansteigen. Darüber hinaus sind im abgelaufenen Jahr 2016 Arbeitnehmerentgelte im öffentlichen Dienst stärker angestiegen. Nicht zuletzt haben Investitionen aufgrund des Investitionsprogramms des Bundes und der zusätzlich veranschlagten Mittel für die Verteidigungsausgaben merklich zugelegt.

Den Ausgabensteigerungen stehen im Jahr 2016 wachsende gesamtstaatliche Einnahmen in Höhe von 3,5% im Vorjahresvergleich gegenüber. Die Steuereinnahmen erhöhen sich um 3,7%. Obgleich diese Zuwachsrate niedriger ist als im Vorjahr, ist sie vor dem Hintergrund der Anhebung des Grund- und Kinderfreibetrags und der Rückgabe der Kalten Progression hoch ausgefallen. Verantwortlich dürfte dafür die gute Konjunktur gewesen sein, die zu vergleichsweise hohen Steuereinnahmen beigetragen hat. Zudem kam es aufgrund der hohen Beschäftigung zu steigenden Sozialbeiträgen. Diese stiegen darüber hinaus dadurch an, dass die gesetzlichen Krankenkassen den durchschnittlichen Zusatz-

beitrag um 0,2 Prozentpunkte angehoben haben. Im Jahr 2017 dürfte sich der Beitragssatz zur Sozialen Pflegeversicherung ebenfalls um 0,2 Prozentpunkte erhöhen. Die Einnahmen werden voraussichtlich weniger stark steigen als noch im Jahr 2016. Es wird eine Zuwachsrate von 2,8% erwartet.

Parallel zu den positiven Finanzierungssalden der vergangenen Jahre hat sich die Schuldenstandsquote zurückgebildet. Im Jahr 2010 lag die deutsche Staatsverschuldung noch bei über 80% des Bruttoinlandsprodukts. Bis zum Jahr 2015 fiel die Schuldenstandsquote um rund 10 Prozentpunkte auf 71,2% (Abbildung 1.31). Im Jahr 2016 ist die Schuldenstandsquote sogar unter 70% gefallen und liegt bei 67,9%. Durch den prognostizierten Finanzierungsüberschuss für das Jahr 2017 dürfte die Schuldenstandsquote weiter zurückgehen und auf 65,7% sinken. Damit kommt die Schuldenstandsquote Deutschlands dem Referenzwert des Maastricht-Kriteriums von 60% immer näher.

Wenngleich die deutschen Staatsfinanzen in den vergangenen Jahren konsolidiert und die Staatsschulden kontinuierlich zurückgeführt werden konnten, ist für den Prognosezeitraum von einer expansiven Fiskalpolitik auszugehen. Die Staatsquote wird von 44% im Jahr 2015 auf 44,4% im Jahr 2017 ansteigen. Die diskretionären fiskalpolitischen Maßnahmen dürften im Jahr 2016 einen Umfang von 0,3% bis 0,4% des nominalen Bruttoinlandsprodukts gehabt haben und sich im Jahr 2017 auf 0,2% bis 0,3% belaufen. Ohne ausgabensenkende Sondererträge, hohe Steuereinnahmen und niedrige Zinsausgaben wäre der staatliche Finanzierungssaldo deutlich geringer ausgefallen.

Zur Zinsentwicklung

Zum Jahresende 2016 hat die US-Notenbank Fed zum zweiten Mal ihren Leitzins erhöht. Am 16.12.2015 hatte sie erstmals nach fast zehn Jahren den Hauptrefinanzierungssatz von 0,25% auf 0,5% angehoben. Seit der Finanzkrise war die Fed damit die erste große Notenbank, die eine Zinswende gewagt hat. Die damals angekündigte weitere schrittweise Zinsanhebung für das Jahr 2016 wurde im Jahresverlauf immer wieder aufgeschoben, bis die gute wirtschaftliche Lage, die Wahl Trumps sowie letztendlich drohende Glaubwürdigkeitsverluste der Fed den Druck auf eine baldige Zinsentscheidung erhöhten. Am 14. Dezember 2016 wurde der Leitzins dann um weitere 0,25 Prozentpunkte auf 0,75% angehoben. Die amerikanische Notenbank setzt damit ihren Kurs fort, die Geldpolitik nach der Finanzkrise zu normalisieren. Für die Märkte kam diese zweite Zinssteigerung nicht überraschend, so dass sie sich bereits im Vorfeld mit der Verteuerung von Krediten darauf eingestellt haben. Im Jahresverlauf 2017 ist mit zwei bis drei weiteren Zinsschritten der Fed zu rechnen.

Fed wagte als erste große Notenbank eine Zinswende

Für den Euro-Raum ist zu erwarten, dass die Zinsen auf absehbare Zeit auf ihrem historischen Tiefststand von 0% bleiben werden. Im Gegensatz zur Fed hat die EZB Anfang Dezember 2016 ihre ohnehin extrem expansive Geldpolitik noch weiter gelockert und neue Anleihekäufe im Milliardenvolumen angekündigt. Unter dem am 22. Januar 2015 beschlossenen Programm zum Wertpapierkauf von Staatsanleihen (Expanded Asset Purchase Programme, EAPP) sollten ursprünglich bis September 2016 monatlich Anleihen im Wert von 60 Mrd. Euro aufgekauft werden. Seit Dezember 2015 hat der EZB-Rat dieses Programm jedoch mehrmals verlängert und darüber hinaus sogar aufgestockt sowie auf Anleihekäufe von Unternehmensanleihen ausgeweitet. Jüngst wurde das Pro-

Zinsen im Euro-Raum werden zunächst bei 0% bleiben

gramm bis mindestens Dezember 2017 verlängert, wobei das monatliche Volumen der Kreditvergabe an Staaten von derzeit 80 Mrd. Euro ab April 2017 wieder auf 60 Mrd. Euro abgesenkt werden soll.

durch niedrige Zinsen verursachter Margendruck bei Banken gefährdet langfristige Finanzstabilität

Wenngleich die Reduktion des Programmvolumens in die richtige Richtung geht, sollte die Rückführung deutlich zügiger erfolgen. Denn der geldpolitische Kurs der EZB birgt mehrere Risiken für den Euro-Raum und für Deutschland. Zum einen ist es durch die zunehmend sinkenden langfristigen Zinsen in den vergangenen Jahren zu einem Abflachen der Zinsstrukturkurve gekommen. Damit ist das Geschäftsmodell von Banken und Versicherungen gefährdet, das auf Erträgen aus Zinsmargen basiert. Gegenwärtig ist dank einer verbesserten bilanziellen Eigenkapitalausstattung von Banken die Widerstandsfähigkeit gegenüber den Belastungen durch das Niedrigzinsumfeld noch hoch. Bis zum Jahr 2019 dürften Ertragseinbußen angesichts vorhandener Kapitalpuffer und verfügbarer stiller Reserven noch verkraftbar sein. Dennoch unterliegen die Banken durch das niedrige Zinsniveau einem Margendruck, der Erträge aus dem zinsabhängigen Geschäft kontinuierlich verringert und langfristig eine Gefahr für die Finanzstabilität darstellt.[22] Zudem sorgt der Zinskurs der EZB dafür, dass sich der Euro angesichts des geänderten geldpolitischen Kurses der Fed gegenüber dem Dollar weiter abwertet. Bereits nach der ersten Zinserhöhung im Dezember 2015 hatte der Euro gegenüber dem Dollar deutlich an Wert verloren. Für Deutschland bedeutete dies eine weitere Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den USA. Diese war maßgeblich für das Exportwachstum in Deutschland im Jahr 2016 verantwortlich. Da die EZB den Leitzins im März 2016 auf einen historischen Tiefstwert von 0% gesenkt hat und sie im weiteren Jahresverlauf keine Änderung ihrer Politik angekündigt hat, ist davon auszugehen, dass der Dollar schon im Jahr 2017 auf Parität klettern wird. Für einen Euro gäbe es dann nur einen Dollar. Bereits einen Tag nach der Zinsanhebung der Fed erreichte der Dollar ein 13-Jahres-Hoch gegenüber der europäischen Gemeinschaftswährung und so notierte der Wert des Dollar für einen Euro zeitweise nur noch auf 1,0406. Die EZB sollte dem Beispiel der Fed folgen, um eine Aushöhlung der Geschäftsmodelle von Banken und Versicherungen zu verhindern und um die Stabilität des Finanzsystems nicht zu gefährden. Nach der Einschätzung des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung würde eine Verlangsamung der Anleihekäufe darüber hinaus helfen, die Konsolidierungs- und Reformpolitik in den Mitgliedstaaten weiter fortzusetzen. Insgesamt sollen durch eine rechtzeitige Rückkehr zu einem angemessenen geldpolitischen Kurs größere Verwerfungen zu einem späteren Zeitpunkt vermieden werden.[23]

Prognose der Preisentwicklung

Entgegen der Einschätzung von EZB-Präsident Draghi, die Inflation im Euro-Raum werde frühestens vom Jahr 2018 an wieder ihre Zielmarke von 2% erreichen[24], deutet am aktuellen Rand einiges darauf hin, dass die Inflation schon im Jahr 2017 diesen Wert erreichen könnte. Seit sich die OPEC-Staaten am 30. No-

22 Vgl. Deutsche Bundesbank (2016): Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2015, Monatsbericht, September 2016, S. 63-97.

23 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016): Zeit für Reformen, Jahresgutachten 2016/17, Wiesbaden.

24 Vgl. Handelsblatt (2016): EZB-Chef sieht Zielmarke erst 2018 erreicht, 30.11.2016, online verfügbar unter: http://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/mario-draghi-zu-inflation-ezb-chef-sieht-zielmarke-erst-2018-erreicht/14913334.html.

vember 2016 auf eine geringere Ölförderung geeinigt haben, sind die Ölpreise, die ausschlaggebend für die geringe Inflation im Jahresverlauf 2016 waren, wieder deutlich gestiegen. Durch ein Überangebot am Markt haben sich die Ölpreise seit Mitte 2014 fast halbiert. Noch zum Jahresbeginn 2016 notierte der Ölpreis auf unter 30 US-Dollar je Barrel. Nun hat das Ölkartell beschlossen, in den kommenden sechs Monaten 1,2 Mio. Barrel (je 159 Liter) pro Tag weniger zu produzieren. Damit würde das neue Limit bei 32,5 Mio. Barrel täglich liegen. Die Umsetzung soll im Jahr 2017 beginnen. Mit der Einigung des an sich zerstrittenen Ölkartells ist eine Kehrtwende zu erwarten. Am aktuellen Rand liegt der Ölpreis bei rund 55 US-Dollar je Barrel.

2017 Anstieg der Verbraucherpreise zu erwarten

Für das Jahr 2017 ist daher ein Anstieg der Verbraucherpreise im Vorjahresvergleich zu erwarten. Die durchschnittliche Teuerungsrate in Höhe von schätzungsweise 0,5% des vergangenen Jahres dürfte im Jahr 2017 auf 1,6% ansteigen (Abbildung 1.31). Ohne die stärker schwankenden Energie- und Nahrungsmittelpreise haben die Verbraucherpreise jedoch bereits im Jahr 2016 mit 1,3% kräftiger angezogen als die Preise inklusive der Energiepreise. Damit lassen sich für das Jahr 2016 keine Anzeichen einer gefährlichen, sich selbst verstärkenden deflationären Entwicklung erkennen, wie es die EZB zur Rechtfertigung ihrer expansiven Geldpolitik behauptet. Der Einbruch der Inflation seit der Jahresmitte 2014 ist vor allem von den Energiepreisen getrieben worden.

weitere Mietpreissteigerungen in Ballungsräumen zu erwarten

Die Mietpreise dürften im Jahr 2017 ihre heterogenen Entwicklungstendenzen fortsetzen. In Ballungsräumen und deren Umgebung ist weiter mit Mietpreissteigerungen zu rechnen, wohingegen die Mietpreise in ländlichen Regionen voraussichtlich stabil bleiben werden. Ebenso ist für das Jahr 2017 ein anhaltender Preisanstieg für Immobilienpreise in beliebten Städten zu erwarten. Wie bereits in den Jahren zuvor dürfte dieser Anstieg im kommenden Jahr wieder deutlich stärker ausfallen als derjenige für die Mietpreise. Ein weiterer Unterschied zu den Mietpreisen ergibt sich angesichts eines erwarteten Immobilienpreisanstiegs außerhalb von Ballungszentren. Ursächlich für die zu erwartenden Preissteigerungen ist nach wie vor die zu geringe Bautätigkeit gemessen am Neubaubedarf. Die hohe Nettozuwanderung wird die starke Nachfrage nach Immobilien in Zukunft hochhalten. Aber nicht nur die Nachfrage vonseiten der Eigennutzer ist stark gestiegen, die Niedrigzinspolitik der EZB und die damit einhergehenden sinkenden Erträge aus zinsgebundenen Anlagen sorgen dafür, dass Immobilien zunehmend als Kapitalanlage genutzt werden. Wenngleich die Anzahl der Wohnungsbaugenehmigungen im Jahr 2016 stark gestiegen ist, dürfte es den Bedarf noch nicht decken. Dieser liegt nach Schätzungen des BBSR bei 350.000 bis 400.000 Wohnungen.

Prognosen wegen außenpolitischer Ereignisse mit Unsicherheiten behaftet

Es gilt zu beachten, dass die Prognose der gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen in Deutschland mit erheblicher Unsicherheit behaftet ist. Im Jahresverlauf 2016 haben insbesondere außenpolitische Ereignisse für eine hohe Prognoseunsicherheit gesorgt. So ist nach der Wahl von Donald Trump zum Präsidenten der USA unklar, wie sich die außenwirtschaftliche Beziehung mit dem wichtigsten Handelspartner Deutschlands entwickeln wird. Das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP wird unter Donald Trump, angesichts dessen Ankündigung, die Transpazifische Partnerschaft TPP zu lösen, vermutlich nicht zustande kommen. Zudem könnten die Exporte durch protektionistische Maßnahmen der USA einbrechen. Ein weiterer Unsicherheitsfaktor für die deutsche Außenwirtschaft besteht im Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU. Die Austrittsverhandlungen beginnen zwar erst, wenn das Vereinigte Königreich die

Austrittsabsicht formell begründet hat. Wenn dieses Austrittsgesuch wie angekündigt schon im März 2017 gestellt wird, verbleiben nach den Wahlen in Frankreich und Deutschland nur etwa eineinhalb Jahre zum Abschluss bilateraler Verträge mit dem Vereinigten Königreich. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass nicht nur ein „hard Brexit", sondern sogar ein ungeordneter Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU stattfindet. Unsicherheiten bestehen zudem im Euro-Raum. Das jüngste Ereignisse in Italien, das gescheiterte Verfassungsreferendum, der daraus folgende Rücktritt von Ministerpräsident Renzi und die Krise des italienische Bankensystems bergen Gefahren eines Wiederaufflammens der Eurokrise. Zuletzt hat die viertgrößte Bank Italiens, Monte dei Paschi, offiziell staatliche Hilfe beantragt.

1.2 Entwicklungen auf dem deutschen Immobilienmarkt und regulatorische Belastungen

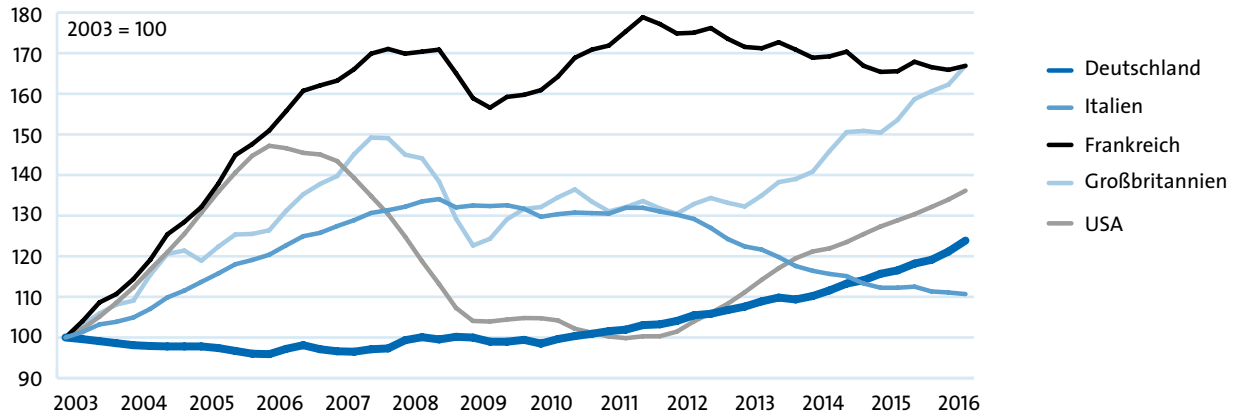
Der hohen Immobiliennachfrage in großen deutschen Städten und Ballungszentren steht ein zu geringes Angebot gegenüber. Die fehlende Bautätigkeit in den Ballungszentren führt zu steigenden Immobilien- und Mietpreisen. Zuletzt haben sich daher Diskussionen über mögliche Preisblasenbildungen am Immobilienmarkt gehäuft. Ob am deutschen Immobilienmarkt Gefahren einer Preisblase vorliegen, ist nur mithilfe einer detaillierten Analyse zu bestimmen. Neben den Immobilienpreisen ist etwa die Betrachtung der Immobilienfinanzierung vonnöten.

Immobilienpreise und Struktur der Immobilienfinanzierung

Immobilienpreise gestiegen, aber im internationalen und intertemporalen Vergleich nur moderat

Die Immobilienpreise sind in Deutschland seit dem Jahr 2010 kontinuierlich gestiegen (Abbildung 1.32). Im Jahr 2016 zogen die Preise erneut kräftig an und lagen im zweiten Quartal 6,3% über dem Vorjahresquartalswert. Im internationalen und intertemporalen Vergleich ist die stärker verlaufende Preisentwicklung von Wohnimmobilien jedoch weiterhin als moderat einzustufen. Zu den anhaltenden positiven Preisentwicklungen trägt hauptsächlich die weiterhin sehr hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien bei, die ihrerseits wiederum durch die unverändert guten Finanzierungsbedingungen, positiven Beschäftigungsaussichten und eine verstärkte Zuwanderung gefördert wurde. Nachfragebefördernd für Wohnimmobilien dürften zudem die während des Jahres gestiegenen Unsicherheiten im weltwirtschaftlichen Umfeld sein, die alternative Investments in Aktien gegenüber Anlagen in Sachwerte weniger attraktiv erscheinen lassen. Weiterhin steht dieser starken Nachfrage ein zu geringes Angebot gegenüber, um den bestehenden Überhang zu decken. Insbesondere in den Ballungsräumen ist trotz gestiegener Bautätigkeit der aktuelle Bedarf nicht zu decken.

Abbildung 1.32: Preisentwicklungen für Wohnimmobilien in ausgewählten Ländern

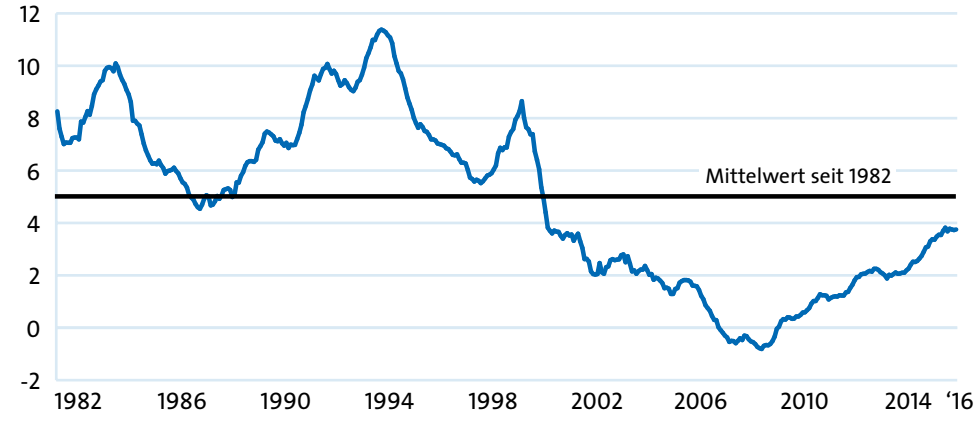


Quelle: Bank of International Settlement

Neben der Entwicklung von Wohnimmobilienpreisen sollte im Hinblick auf die Beurteilung von Risiken einer Immobilienblase der Verlauf der Wohnungsbaukredite analysiert werden, da Wohnimmobilien zumeist fremdfinanziert werden. Insbesondere ein niedriges Zinsumfeld fördert in der Regel eine stärkere Kreditvergabe. Das konnte beispielsweise in den USA und Spanien beobachtet werden.

Abbildung 1.33 zeigt zwar, dass die Kreditvergabe von Wohnimmobilienkrediten an private Haushalte seit der Finanzkrise im Jahr 2008 stetig zugenommen hat, sie liegt jedoch mit Veränderungsraten gegenüber den Vorjahreswerten zwischen 0% Anfang 2010 und 3,7% am aktuellen Rand noch immer unter dem langfristigen Durchschnitt von knapp 5%. Sowohl im historischen wie im internationalen Vergleich kann somit die Wohnimmobilienkreditvergabe in Deutschland weiterhin als moderat eingestuft werden.[25]

Abbildung 1.33: Wohnimmobilienkredite deutscher Banken an inländische private Haushalte (Veränderungen gegenüber Vorjahr in %)



Quelle: Deutsche Bundesbank

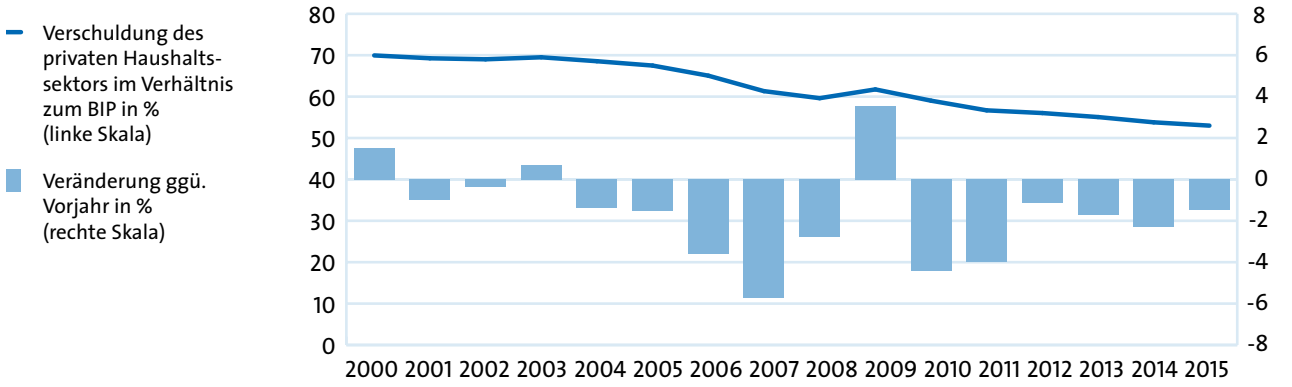
25 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität (2016): Dritter Bericht an den deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland. Ausschuss für Finanzstabilität. Bundesministerium der Finanzen. Berlin.

Wohnungsbaukredite haben zugenommen, aber ...

Die Zunahme der Wohnungsbaukredite dürfte laut Bundesbank insbesondere auf die hohe Nachfrage der privaten Haushalte nach Wohnimmobilien zurückzuführen sein. Laut den Umfrageergebnissen des Bank-Lending-Survey, einer vierteljährlichen Umfrage zum Kreditgeschäft der Banken, hat sich das allgemeine Zinsniveau in den vergangenen beiden Jahren auf die Nachfrage privater Haushalte nach Wohnungsbaukrediten am stärksten fördernd ausgewirkt. Zudem sind die Aussichten auf dem Wohnimmobilienmarkt und die voraussichtliche Entwicklung der Preise für Wohneigentum seit dem Jahr 2010 wichtige nachfragestimulierende Faktoren.[26] Auf die dynamische Entwicklung der Nachfrage nach Wohnungsbaukrediten folgte allerdings keine Lockerung der Kreditvergabestandards, wie es beispielsweise in den nachfragestarken Jahren in den USA zu beobachten war. Vielmehr weisen die Vergabestandards für Wohnungsbaukredite in Deutschland eine stetige Entwicklung auf. So sind vor allem eine langfristige Zinsbindung und eine sehr konservative Immobilienwertermittlung charakterisierend für deutsche Wohnungsbaukredite. Nach einer vdpResearch-Studie liegt die durchschnittliche Zinsbindungsfrist bei rund 13 Jahren.[27] Darüber hinaus werden Immobiliendarlehen in Deutschland im Vergleich zu den USA mit einem konservativen geringen Beleihungswert und einem niedrigen Finanzierungskostenanteil am verfügbaren Einkommen vergeben. Ebenso zeigen die Ergebnisse des Bank-Lending-Survey, dass die Kreditrichtlinien für Wohnungsbaukredite von Banken an private Haushalte seit dem Anziehen der Nachfrage nach Wohnimmobilien im Jahr 2009 streng geblieben sind oder sogar weiter verschärft wurden. In den ersten beiden Quartalen 2016 haben sich die Kreditrichtlinien für Wohnungsbaukredite sogar deutlich verschärft, was hauptsächlich auf die neue Wohnimmobilienkreditrichtlinie zurückgeführt werden kann.[28] Daher kann davon ausgegangen werden, dass es im Falle von sinkenden Immobilienpreisen in Deutschland nicht zu einem Zusammenbruch des gesamten Finanzsystems, wie während der Subprime-Krise in den USA, kommen würde.

... Vergabestandards bleiben hoch.

Abbildung 1.34: Verschuldung des privaten Haushaltssektors

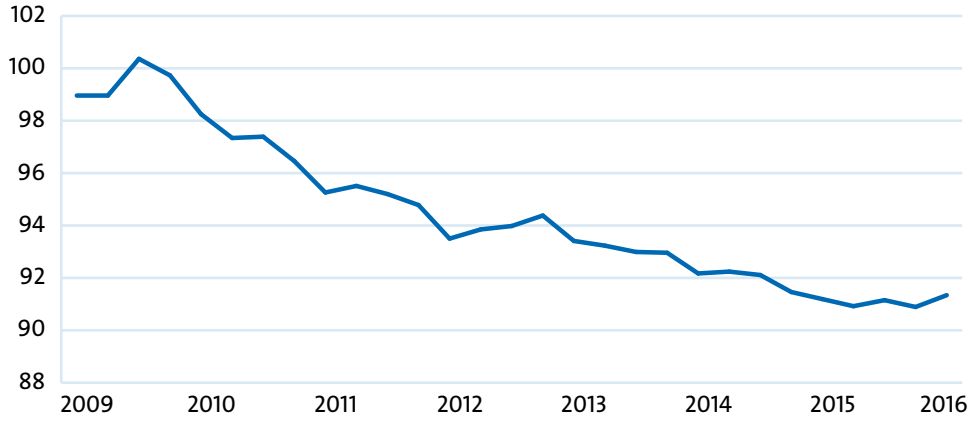


Quelle: Deutsche Bundesbank

26 Vgl. Deutsche Bundesbank (2016): Bank-Lending-Survey des Eurosystems, Ergebnisse für Deutschland, Nettosalden. Frankfurt.
27 Vgl. Hofer, T. (2015): Strukturen der Wohneigentumsfinanzierung 2015. vdp Spotlight Immobilien. November 2015. Berlin.
28 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität (2016): Dritter Bericht an den deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland. Ausschuss für Finanzstabilität. Bundesministerium der Finanzen. Berlin.

Ein weiterer Punkt, in dem sich die Entwicklung in Deutschland von der in den USA zu Zeiten des Immobilienmarktbooms unterscheidet, ist die Verschuldung der privaten Haushalte. Trotz des Kreditwachstums der vergangenen Jahre ist kein Anstieg der Verschuldung der privaten Haushalte im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt zu beobachten (Abbildung 1.34). Die Veränderungsraten der privaten Verschuldung im Vergleich zum Vorjahr sind seit 2010 sogar negativ, womit die private Verschuldung seit der Finanzkrise kontinuierlich zurückgegangen ist. Ende des Jahres 2015 lag die Verschuldung der privaten Haushalte im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt mit knapp 53% auf ihrem Tiefststand seit Anfang der 2000er Jahre. Damit liegt die Verschuldung in Prozent des verfügbaren Einkommens unterhalb des Durchschnitts im Euro-Raum von gut 59%.[29] Zudem ist die Verschuldung in Prozent des verfügbaren Einkommens zurückgegangen von über 100% im Jahr 2009 auf rund 90% im Jahr 2016 (Abbildung 1.35). Im Unterschied zur Entwicklung der Verschuldung in Deutschland stieg in den USA die Verschuldung der privaten Haushalte in Prozent des Bruttoinlandsprodukts zwischen Anfang der 2000er Jahre und dem Beginn der Finanzkrise von rund 60% auf nahezu 100% an. Für die Mehrzahl der vergebenen Kreditverträge ist man damals von steigenden Immobilienpreisen ausgegangen, und so diente die Immobilie selbst zu 100% oder mehr als Kreditsicherheit. Variable Zinsen auf Immobilienkredite und der starke Preisverfall der Immobilien führten dann letztlich dazu, dass die meisten vergebenen Kredite nicht mehr bedient werden konnten und die Anzahl notleidender Kredite dramatisch anstieg. In der Folge kam es zum Zusammenbruch des gesamten Finanzsystems.

Abbildung 1.35: Verschuldung der privaten Haushalte in % des verfügbaren Einkommens



Quelle: Deutsche Bundesbank

Die Kennzahlen für Deutschland deuten derzeit nicht darauf hin, dass sich eine solche Entwicklung hierzulande wiederholt, selbst wenn die Immobilienpreise ihre Wachstumsphase beenden oder sich gar rückläufig entwickeln sollten. Gefahren bestehen insbesondere in der wechselseitigen Verstärkung von Verschuldung und Preissteigerungen. Häufig kommt zu dieser Beziehung noch eine Lockerung der Kreditvergabe hinzu (z.B. steigender Fremdkapitalanteil, höhere Belastungen aus Darlehen im Verhältnis zu Einkommen, geringere Tilgung). Die

29 Vgl. European Central Bank (2016): Euro Area Households and Non-financial Coperations: 4th Quarter 2015. Frankfurt.

Analyse hat jedoch gezeigt, dass weder die private Verschuldung zugenommen hat noch eine Lockerung der Kreditstandards für Wohnungsbaukredite stattfand.

Allerdings beruht diese Einschätzung nur auf einer aggregierten Betrachtung der Wohnungsbaukredite. Es ist keine Aussage darüber möglich, wie sich die Verschuldung derjenigen privaten Haushalte verändert hat, die einen Kredit aufgenommen haben. Daher weist der Ausschuss für Finanzstabilität darauf hin, dass Einzelkreditdaten notwendig sind, um die Verschuldungssituation der privaten Haushalte präziser bewerten zu können.[30] In einer vdpResearch-Studie wird versucht, diese Datenproblematik zu beheben. Unter Verwendung granularer Daten wird die Entwicklung der Finanzierungsstruktur bei Eigenheimen und Eigentumswohnungen untersucht. Die Studie kommt zum Ergebnis, dass sich das Preisniveau von Eigenheimen und Eigentumswohnungen im Verhältnis zu den Einkommen der Kreditnehmer deutlich gesteigert hat. Allerdings zeigen sich wesentliche Indikatoren wie Fremdmittel- und Kreditbelastungsquote für die Darlehensnehmer von Wohnungsbaukrediten stabil. Die Anfangstilgungsrate hat in den vergangenen Jahren sogar zugenommen, was darauf hindeutet, dass die niedrigen Zinsen nicht gänzlich zu einer Fremdmittelausweitung genutzt wurden, sondern auch für höhere Tilgungen. Somit kommt die Studie zum Schluss, dass, wenngleich die gegenwärtige Entwicklung am Immobilienmarkt sehr dynamisch ist, keine Tendenzen zur Lockerung der Kreditaufnahme erkennbar sind.[31]

keine Tendenzen zur Lockerung der Kreditaufnahme

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Indikatoren zum deutschen Wohnimmobilienmarkt gilt es im Folgenden die eingeführten und zur Diskussion stehenden regulatorischen Maßnahmen zu beurteilen.

1.2.1 Regulatorische Belastungen der Immobilienwirtschaft

Im Jahr 2016 wurden zahlreiche Regulierungen im Finanz- und Wohnimmobilienkreditmarkt diskutiert und zum Teil bereits umgesetzt. Allen eingeführten und vorgeschlagenen Regulierungsmaßnahmen liegt dieselbe Motivation zugrunde: Eine Immobilienpreisblase, wie sie sich vor der Finanzkrise in den USA und einigen Ländern Europas gebildet hatte und nach ihrem Platzen das Finanzsystem weltweit ins Wanken gebracht hatte, gilt es mit allen Mitteln zu verhindern. Nicht zuletzt scheint dabei zum Teil nach der Devise „viel hilft viel“ gehandelt zu werden. Daher wurde im Zuge steigender Immobilienpreise und wachsender Angst vor Preisblasenbildungen Anfang des Jahres 2016 mit dem antizyklischen Eigenkapitalpuffer das erste makroprudenzielle Instrument eingeführt. Im März 2016 folgte mit den Wohnungsbaukreditrichtlinien ein Instrument, das direkt am Kreditnehmer mit dem Ziel des Verbraucherschutzes ansetzt. Des Weiteren wurde im dritten Quartal 2016 mit einem Referentenentwurf für ein Aufsichtsergänzungsgesetz eine weitere Maßnahme im Bereich der makroprudenziellen Aufsicht angestoßen.

Immobilienpreisblase soll durch Regulierungen verhindert werden

30 Vgl. Ausschuss für Finanzstabilität (2016): Dritter Bericht an den deutschen Bundestag zur Finanzstabilität in Deutschland. Ausschuss für Finanzstabilität. Bundesministerium der Finanzen. Berlin.

31 Vgl. vdpResearch (2015): Strukturen der Wohneigentumsfinanzierung 2015. Ergebnisse einer Erhebung unter den Mitgliedsinstituten des Verbandes deutscher Pfandbriefmarken e.V. Die Ergebnisse der Studie sind jedoch auf die Darlehen von Mitgliedsinstituten des vdp begrenzt und liefern daher kein umfassendes Bild über die Verschuldungssituation aller Wohnungsbaukreditnehmer in Deutschland.

Makroprudenzielle Aufsicht

Infolge der globalen Finanzkrise zeigte sich, dass eine mikroprudenzielle Aufsicht über einzelne Finanzinstitute zur Erkennung von systemischen Krisen nicht ausreicht. Vielmehr ist es von Bedeutung, die Interaktionen der Finanzinstitute untereinander zu betrachten. Vermehrt rückte daher die makroprudenzielle Aufsicht in den Fokus. Diese hat zum Ziel, Risiken für das gesamte Finanzsystem zu ermitteln, zu bewerten und zu mindern. Damit sollen frühzeitig mögliche Gefahren begrenzt, die Stabilität des Finanzsystems als Ganzes gestärkt und systemischen Krisen vorgebeugt werden. Dafür wurde in Deutschland im Jahr 2013 der Ausschuss für Finanzaufsicht als zentrale Instanz für die makroprudenzielle Aufsicht gegründet.[32]

Immobilienkredite werden im Hinblick auf die Stabilität des gesamten Finanzsystems als besonders riskant erachtet, wie etwa die Entwicklungen in den USA und in Spanien zeigten. Das liegt vor allem daran, dass bei Immobilienkrediten ein Finanzakzelerator wirken kann. Bei einem Anstieg der Kreditvergabe, etwa aufgrund einer höheren Nachfrage nach Immobilien, steigen die Immobilienpreise und damit den Wert der Immobilie als Kreditsicherheit. Dies erlaubt eine höhere Beleihung, was wiederum zu einer höheren Immobiliennachfrage führen kann.[33]

Da der Bau und die Finanzierung von Immobilien meist fremdfinanziert wird und eine fremdfinanzierte Immobilienblase im Vergleich zu einer eigenkapitalfinanzierten Blase nicht nur zu Verlusten bei den Investoren führt, sondern für eine Bilanzrezession der Gesamtwirtschaft sorgt, steht der Immobilienkreditmarkt zu Recht im Fokus der makroprudenziellen Aufsicht.[34]

makroprudenzielle Instrumente: bislang kein Konsens bei anzuwendenden Kennzahlen

Der Ausschuss für Finanzstabilität befasst sich gegenwärtig gezielt mit Möglichkeiten makroprudenzieller Eingriffe in die Immobilienmärkte anhand von erwarteten Fehlentwicklungen. Damit es bei den diskretionären makroprudenziellen Eingriffen nicht zu Politikfehlern und zu Fehlentwicklungen auf dem Immobilien- und Finanzmarkt kommt, sollten die Entscheidungen auf einer verlässlichen Datengrundlage getroffen werden. Allerdings besteht bislang kein Konsens, welche Kennzahlen genau für die Auswahl makroprudenzieller Instrumente verwendet werden sollen. Ursächlich dafür ist unter anderem, dass der Einsatz makroprudenzieller Politik international und historisch gesehen noch in den Anfängen steckt und operative Ziele hier deutlich schwerer zu fassen sind als für die mikroprudenzielle Aufsicht. Aufgrund der makroprudenziellen Zielsetzung werden Kennzahlen benötigt, die systemische Instabilitäten aufzeigen, sowie Kennzahlen, die in die Zukunft reichen. Solche Daten sind zum einen schwer zu fassen und zu interpretieren sowie im Falle zukunftsorientierter Kennzahlen mit einer hohen Unsicherheit verbunden.

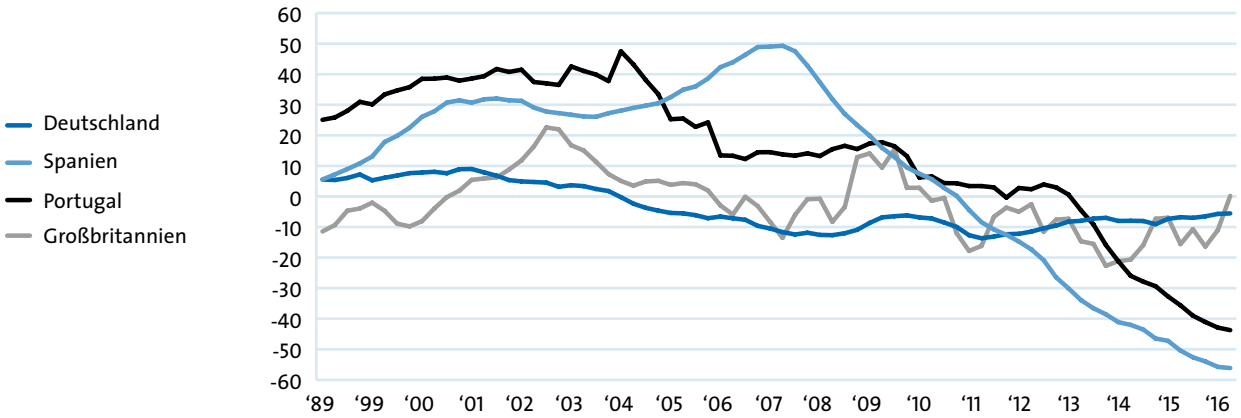
Die möglichen einsetzbaren Instrumente der makroprudenziellen Aufsicht sind identisch mit dem mikroprudenziellen Instrumentarium. Über eine anschließende Kalibrierung sollen die makroprudenziellen Ziele erreicht werden. In Deutschland wurde Anfang des Jahres 2016 der antizyklische Eigenkapitalpuffer als erstes makroprudenzielles Instrument eingeführt.

32 Auf europäischer Ebene ist hierfür das European Systemic Risk Board (ESRB) zuständig.
33 Vgl. Bernanke, B.; Gertler M. und S. Gilchrist (1999): The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework. In: Taylor, J. und M. Woodford (Hrsg.). Handbook of Macroeconomics. Vol. 1. S. 1342-1385.
34 Vgl. Koo, R. C. (2011): The world in balance sheet recessions: causes, cure, and politics. In: Real-world Economics Review. Nr. 58. S. 19 - 37.

Der Hintergrund des makroprudenziellen antizyklischen Eigenkapitalpuffers ist der mögliche prozyklische Einfluss von mikroprudenziellen Eigenkapitalanforderungen. In Zeiten eines wirtschaftlichen Abschwungs reduzieren Banken ihre Risikoaktiva, vorzugsweise über eine geringere Kreditvergabe, um ihre regulatorischen Eigenkapitalanforderungen zu halten. Dieses Verhalten verstärkt den wirtschaftlichen Abschwung. Dem sollen makroprudenzielle antizyklische Eigenkapitalanforderungen entgegenwirken. Das bedeutet, dass Eigenkapital in wirtschaftlichen Aufschwungsphasen aufgebaut werden sollte, um die Solvenz der Kreditinstitute präventiv zu stärken. Gleichzeitig sollte der antizyklische Eigenkapitalpuffer eine Überhitzung der Kreditvergabe in konjunkturstarken Zeiten verhindern, da der erforderliche Eigenkapitalpuffer aus Sicht der Banken leichter durch den Abbau von Risikoaktiva als durch Aufbau von Eigenkapital zu erreichen ist.

Fraglich bleibt die richtige Kalibrierung des Instruments. Beliebt ist die Orientierung an der Kreditlücke (Credit-to-GDP-Gap), der Differenz zwischen dem Verhältnis von Kreditvergabe und Bruttoinlandsprodukt und dessen langfristigem Trend.[35] Eine positive Kreditlücke bedeutet, dass man sich in einer Phase des Kreditbooms befindet. Die Kreditlücke von Deutschland zeigt in den letzten 16 Jahren einen sehr unauffälligen Verlauf mit negativen Werten seit dem Jahr 2004 (Abbildung 1.36). Am aktuellen Rand beläuft sich die Kreditlücke auf -5,5 und verläuft seitwärts. Daher zeigt sich momentan kein Bedarf für einen antizyklischen Kapitalpuffer und somit liegt der von der makroprudenziellen Aufsicht festgelegte Wert momentan bei 0%.

Abbildung 1.36: Kreditlücke in ausgewählten Ländern (Abweichungen vom Trend in Prozentpunkten)



Die Kreditlücke berechnet sich aus dem Verhältnis von Kreditvolumen und BIP abzüglich des Trends.

Quelle: Europäische Zentralbank

Die Berechnung der Kreditlücke, an der sich die Entscheidungen der makroprudenziellen Aufsicht orientieren, ist jedoch nicht unproblematisch. Nach Vorgaben des Basler Ausschusses wird zur Glättung von kurzfristigen Schwankungen in der Zeitreihe der Hodrick-Prescott (HP) Filter verwendet.[36] Bei dieser Glättungsmethode kommt es jedoch zu einem Randwertproblem, indem sich der

35 Vgl. Basel Committee on Banking Supervision (2010): Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer. Bank for International Settlements. Basel.

36 Vgl. Basel Committee on Banking Supervision (2010): Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer. Bank for International Settlements. Basel.

Trend, der von den Anfangs- und Endpunkten der Daten ermittelt wird, beim Hinzukommen von neuen Datenpunkten maßgeblich ändert. Aufgrund der Messproblematik der Kreditlücke ist es wichtig, dass makroprudenzielle Entscheidungen zur Vermeidung von Politikfehlern auf weiteren aussagekräftigen Indikatoren beruhen.[37]

Neben dem antizyklischen Eigenkapitalpuffer diskutiert der Ausschuss für Finanzstabilität aktuell noch weitere makroprudenzielle Instrumente, die hauptsächlich bei den Darlehensnehmern ansetzen. Zur Diskussion stehen eine Obergrenze für das Kreditvolumen im Verhältnis zum Marktwert der als Sicherheit verwendeten Wohnimmobilie (Loan-to-Value Ratio (LTV)), eine Obergrenze für finanzielle Belastungen aus den Zins- und Tilgungszahlungen des Darlehensnehmers bezogen auf dessen Einkommen (Debt Service-to-Income Ratio (DSTI)), eine Obergrenze für die Gesamtverschuldung des Kreditnehmers in Relation zu dessen Einkommen (Debt-to-Income Ratio (DTI)) sowie Amortisationsanforderungen an Immobiliendarlehen. Obergrenzen für das Verhältnis der Gesamtverschuldung und des Schuldendiensts zum Einkommen des Kreditnehmers zielen darauf ab zu verhindern, dass die Bedienung des Kredits die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Darlehensnehmers übersteigt. Im Falle eines Kreditbooms wäre ein Ansatz der makroprudenziellen Politik, das DSTI und DTI diskretionär zu verschärfen. Damit würde aber hauptsächlich der Zugang zu Krediten für Haushalte mit geringem Einkommen beschränkt werden, ebenso wie für die diskretionäre Verschärfung von Amortisationsanforderungen an Immobiliendarlehen.

Die dargestellten Instrumente werden derzeit im Zuge des Regierungsentwurfs für ein Finanzaufsichtsrechtsergänzungsgesetz diskutiert.[38] Mit dem Entwurf sollen Empfehlungen des deutschen Ausschusses für Finanzstabilität vom Juni 2015 umgesetzt werden. Die vermehrte Anwendung makroprudenzieller Instrumente ist jedoch in mehrfacher Hinsicht mit Risiken und Problemen verbunden. Bislang besteht im Hinblick auf die Entwicklungen der Preise und Wohneigentumsfinanzierungsstrukturen kein Bedarf für einen staatlichen Markteingriff. Weder die Kreditvergabestandards noch die Finanzierungskultur im Allgemeinen weisen ein Abweichen des langfristigen konservativen Trends auf. Allerdings stellt sich die vorhandene Datenlage, die auf aggregierten Zahlen beruht, als unzureichend für eine genaue Analyse möglicher finanzieller Fehlentwicklungen heraus. Es sollte daher vor der Diskussion um den Einsatz möglicher makroprudenzieller Instrumente zunächst einmal die Entscheidungsgrundlage, auf der diskretionäre Eingriffe beruhen, ausgebaut und optimiert werden. Hierfür ist der Aufbau eines detaillierten Datensatzes aus granularen Daten erforderlich. Ein weiteres Problem besteht in der geringen historischen und internationalen Erfahrung mit makroprudenziellen Eingriffen. Bis zum Beginn der globalen Finanzkrise im Jahr 2009 wurde nur wenig über die Notwendigkeit einer makroprudenziellen Aufsicht diskutiert. Daher ist kaum etwas über Wirkungskanäle, die Transmissionslänge sowie über die Interaktion oder Zielkonflikte mit weiteren wirtschafts- oder geldpolitischen Maßnahmen bekannt. Zudem stellt sich die zentrale Frage, ob eine stärkere Regulierung der Wohnungsmärkte über die Kreditvergabe einen größeren Nutzen hinsichtlich der

Entwicklung der Preise und Finanzierungsstrukturen geben keinen Anlass für staatliche Eingriffe

37 Vgl. Demary, M. und H. Haas (2015): Auswirkungen makroprudenzieller Eingriffe in den deutschen Immobilienmarkt. Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.). IW-Trends. 42. Jg. Nr. 4. S. 55 - 71.

38 Vgl. Bundesregierung (2016): Entwurf eines Gesetzes zur Ergänzung des Finanzdienstleistungsaufsichtsrechts im Bereich der Maßnahmen bei Gefahren für die Stabilität des Finanzsystems und zur Änderung der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Regierungsentwurf der Bundesregierung, Berlin.

Finanzmarktstabilität leisten kann im Vergleich mit den volkswirtschaftlichen Kosten einer zu schwachen Kreditvergabe.

Zudem mangelt es gegenwärtig noch an der Kalibrierung der Instrumente. Makroprudenzielle Politik zielt auf die Stabilisierung des gesamten Finanzsystems ab, derzeit konzentrieren sich die Maßnahmen allerdings nur auf Banken und ihre Kunden und wirken somit lediglich auf der mikroprudenziellen Ebene. Für die Schaffung eines stabilen Finanzsystems sollte nicht die Menge an Regularien relevant sein, sondern vielmehr die Qualität, und dass die Instrumente dort eingesetzt werden, wo Marktversagen vorliegt.

Wohnimmobilienkreditrichtlinie 2016

Anfang des Jahres 2014 wurde vom Europäischen Parlament und Ministerrat die Richtlinie 2014/17/EU über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher festgelegt. Die einzelnen Mitgliedstaaten sollten diese Kreditrichtlinie binnen zwei Jahren in ihre nationalen Gesetze umsetzen, was im Falle Deutschlands im März 2016 geschehen ist.[39] Das primäre Ziel der neuen Wohnimmobilienkreditrichtlinie ist die Verbesserung des Verbraucherschutzes von Darlehensnehmern. Ein stärkerer Verbraucherschutz ist vor dem Hintergrund gefordert worden, dass Bankkunden vor Finanzierungen geschützt werden sollen, die sie nicht tragen können. Die zentralen Punkte der Wohnimmobilienkreditrichtlinie sind neue Beratungsanforderungen und Informationspflichten für Kreditinstitute sowie strengere Anforderungen an die Kreditwürdigkeit eines Kreditnehmers.

Gesetzlich festgelegt sind die neuen Anforderungen an die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers im Schuldrecht in den §§ 505a ff. BGB sowie im Aufsichtsrecht im § 18a Kreditwesengesetz. Gemäß den Änderungen sind Kreditinstitute nun gesetzlich dazu verpflichtet, vor Abschluss eines Darlehensvertrages die Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers umfangreich zu prüfen. Es sollte insbesondere geprüft werden, ob der Darlehensnehmer seinen Verpflichtungen „vertragsmäßig nachkommen wird“[40] und ob die Rückzahlung des Darlehens durch den Darlehensnehmer über die gesamte Laufzeit wahrscheinlich ist. Darüber hinaus darf sich die Kreditwürdigkeitsprüfung mit der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie in das deutsche Gesetz „nicht hauptsächlich darauf stützen, dass der Wert der Wohnimmobilie den Darlehensbetrag übersteigt, oder auf die Annahme, dass der Wert der Wohnimmobilie zunimmt, es sei denn, der Darlehensvertrag dient zum Bau oder zur Renovierung der Wohnimmobilie.“[41]

ältere Menschen und junge Familien ungünstig betroffen

Die gesetzlichen Änderungen für die Vergabe von Wohnimmobilienkrediten haben für die Darlehensnehmer und die -geber Auswirkungen. Auf Seiten der Kreditnehmer dürften vor allem ältere Menschen und junge Familien von der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie ungünstig betroffen sein. Dafür ist insbesondere die gesetzliche Formulierung über die vertragsgemäße Erfüllung des Kredits durch den Darlehensnehmer verantwortlich. Der Gesetzestext hat zur Folge, dass die Laufzeit des Kredits nicht länger sein darf als die statisti-

39 Vgl. Bundesregierung (2016): Entwurf eines Gesetzes zur Ergänzung des Finanzdienstleistungsaufsichtsrechts im Bereich der Maßnahmen bei Gefahren für die Stabilität des Finanzsystems und zur Änderung der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Regierungsentwurf der Bundesregierung, Berlin.

40 § 505a Absatz 1 BGB sowie § 18a Absatz 1 Kreditwesengesetz.

41 § 505b Absatz 2 BGB sowie § 18a Absatz 4 Kreditwesengesetz laut Regierungsentwurf vom 21.12.2016: Entwurf eines Gesetzes zur Ergänzung des Finanzdienstleistungsaufsichtsrechts im Bereich der Maßnahmen bei Gefahren für die Stabilität des Finanzsystems und zur Änderung der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Regierungsentwurf der Bundesregierung, Berlin.

sche Lebenserwartung des Darlehensnehmers. Die statistische Lebenserwartung ist nach Renteneintritt nur noch gering. Hinzu kommt, dass sich Kreditinstitute bei der Vergabe von Darlehen nicht mehr nur auf den Wert der Immobilie stützen dürfen. Ältere Menschen haben jedoch mit Rentenbeginn ein geringeres Einkommen, das zur Vergabe von Krediten vermutlich nicht genügt. Diese Komponenten belasten die Kreditwürdigkeit im fortgeschrittenen Alter erheblich. Zusätzlich ist nach der Vorgabe der EU die vertragsgemäße Erfüllung nicht auf den Darlehensnehmer beschränkt, so dass für ältere Personen die Möglichkeit besteht, den Kredit zu vererben.

Für junge Familien und Paare wirkt sich die Prüfung des erwarteten Haushaltseinkommens der nächsten 30 Jahre negativ auf ihre Kreditwürdigkeit aus. Im Falle von Paaren mit Kindern oder Kinderwunsch schmälern Mehrausgaben für Kinder und temporäre Verdienstausfälle durch Teilzeit und Elternzeit das erwartete Haushaltseinkommen. Da nur Einkommenspositionen der Darlehensnehmer und nicht der Wert der Immobilie oder Vermögenswerte eines Bürgen in die Kreditvergabeentscheidung hineingenommen werden dürfen, könnte Familien der Zugang zu Fremdkapital unter den neuen Richtlinien erschwert werden.

Auf der Kreditgeberseite sorgen die veränderten Vorschriften zu Wohnimmobilienkrediten in erster Linie für eine gestiegene Unsicherheit, die sich wiederum auf die Kreditnehmer auswirken könnte. Die Kreditvergabe in Deutschland ist durch die konservative Vergabepolitik der Kreditinstitute geprägt. Mit der Umsetzung der Kreditrichtlinien ist die Kreditwürdigkeitsprüfung nun allerdings gesetzlich vorgeschrieben, was zu Verunsicherungen bei den Kreditinstituten führt, wie diese Prüfung gesetzeskonform auszusehen hat. Zu der Prüfpflicht kommt zudem eine Informationspflicht, wodurch Banken befürchten, in Haftung treten zu müssen für den Fall, dass sie über die Risiken des Immobilienerwerbs nicht ausreichend aufgeklärt haben. Das könnte zu einer stärker zurückhaltenden Vergabepolitik der Kreditinstitute führen, obwohl Kredite unter konservativen Bewertungskriterien vergeben worden wären. Viele Banken befürchten hohe Schadensersatzforderungen der Darlehensnehmer zu einem späteren Zeitpunkt.

Kreditrichtlinien könnten zu zurückhaltenderer Vergabepolitik der Kreditinstitute führen

Aufgrund der Datenlage ist es äußerst schwierig zu bestimmen, ob durch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie tatsächlich ein Rückgang der Kreditvergabe zu verzeichnen ist, zumal sich die Richtlinien auf besondere Personengruppen beziehen. Es müsste geprüft werden, ob Rentnern und jungen Familien nach Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie Kredite verwehrt wurden, die unter der weniger strengen Formulierung der EU-Richtlinie 2014/17/EU nicht abgelehnt worden wären. Nach einer vom Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken durchgeführten Umfrage unter 40 Genossenschaftsbanken beläuft sich die Ablehnungsquote von Krediten an der Neukreditsumme der Monate April bis September im Schnitt auf 10% bis 20%.[42] Aggregierte Zahlen zur Kreditvergabe liefern nur wenig Aufschluss über die Wirkung der neuen Kreditrichtlinien, da die Nachfrage nach Krediten gegenwärtig sehr hoch ist und abgelehnte Kreditanfragen daher leicht substituiert werden können. Das bedeutet allerdings im Umkehrschluss nicht, dass die neuen Regelungen keine negativen Folgen haben.

42 Vgl. Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (2016): Volkswirtschaft special. Meinungen, Analysen, Fakten. Berlin. Die Ergebnisse der Studie sind jedoch aufgrund des begrenzten Kreises an befragten Kreditinstituten nicht repräsentativ.

Grundsätzlich ist eine Verbesserung des Verbraucherschutzes vor einer Überschuldung durch Wohnimmobilienkredite vernünftig, sofern der Nutzen des regulatorischen Eingriffes dessen Kosten übersteigt.[43] Allerdings ist fraglich, ob die Gewährleistung dieser ökonomischen Regel in der aktuellen Formulierung der Kreditrichtlinien eingehalten werden kann. Zudem ist zu hinterfragen, ob die zugrundeliegende Motivation der Wohnimmobilienkreditrichtlinie legitim ist. Gerechtfertigt werden Richtlinien hauptsächlich über den Vergleich zu den USA oder anderen Ländern, die im Jahr 2007 vom Platzen einer Immobilienblase betroffen waren. Die Analyse der Wohnimmobilienindikatoren hat jedoch gezeigt, dass sich Deutschland im Hinblick auf diese Indikatoren vollkommen unterschiedlich entwickelt. Maßnahmen, die an den Preisblasenursachen der USA ansetzen, sind somit nicht zielführend. Um eine eventuell bevorstehende Kreditklemme aufgrund der neuen Kreditrichtlinien zu verhindern, schlagen zahlreiche Institutionen daher eine Umformulierung hin zu den EU-Richtlinien vor. Die Bundesregierung hat bereits eine Nachbesserung vorgestellt, die zwingend umgesetzt werden sollte.

Klimaschutzplan 2050: Fahrplan für einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand

Am 14. November 2016 hat das Bundeskabinett den Klimaschutzplan 2050 beschlossen. Für den Gebäudebereich sieht der Klimaschutzplan einen „Fahrplan für einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand“ vor. Dieser enthält die Forderung nach einem klimaneutralen Gebäudebestand bis zum Jahr 2050. Dabei wird unter einem klimaneutralen Gebäudebestand ein sehr geringer Energiebedarf der Gebäude verstanden sowie die Deckung des verbleibenden Energiebedarfs durch erneuerbare Energien. Ziel der Bundesregierung ist es, bis zum Jahr 2050 eine Reduktion des Primärenergiebedarfs von 80% gegenüber dem Jahr 2008 zu erreichen. Damit dies gelingt, sollen bereits in den nächsten Jahren die vorhandenen Potenziale zur Emissionsvermeidung genutzt werden, denn Gebäude haben im Vergleich zu anderen Investitionen eine jahrzehntelange Nutzungsdauer. Zur Erreichung eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestandes bis zum Jahr 2050 stellt das Jahr 2030 daher eine wichtige Etappe dar. Der energetische Standard für Neubauten muss bis dahin deutlich angehoben werden. Dabei soll das Wirtschaftlichkeitsgebot nicht infrage gestellt werden. Vonseiten der Bundesregierung ist ein erheblicher Mittelaufwand über ein CO_2-Gebäudesanierungsprogramm oder Marktanreizprogramme zur Förderung erneuerbarer Energien geplant, damit die Umsetzung der Standards begleitet werden kann. Neben einer deutlichen Erhöhung der Energieeffizienz soll zudem der Einsatz fossiler Energieträger bis 2030 auf Grundlage der bis 2020 erreichten Ergebnisse reduziert werden.[44]

Zur Zielumsetzung sind anspruchsvolle Neubaustandards, langfristige Sanierungsstrategien für bestehende Gebäude sowie die schrittweise Abkehr von fossilen Heizungssystemen notwendig. Die Bundesregierung sieht in ihrem Fahrplan zu einem nahezu klimaneutralen Gebäudebestand vor, die Energiegebäudestandards für Neubauten ab dem Jahr 2021 schrittweise weiterzuentwickeln. Zudem ist die Sanierung von Bestandsgebäuden derart auszugestalten, dass sie dem Anspruch eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestands genügt.

43 Vgl. ebd.
44 Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (2016): Klimaschutzplan 2050, Berlin.

Hierfür sollen die Gebäude zeitnah in Klassen eingeteilt werden. Darüber hinaus sollen Anforderungen an die energetische Sanierung verschärft und eine anteilige Nutzung erneuerbarer Energien verpflichtend werden.

Klimaschutzplan führt zu deutlichen Mehrbelastungen der Immobilienbranche

Insgesamt enthält der Klimaschutzplan deutliche Mehrbelastungen für die Immobilienbranche, vor allem im Hinblick auf die Herstellungskosten von Neubauten sowie die Sanierung von Bestandsgebäuden. Hierbei sollte unbedingt auf die Sozialverträglichkeit und das Wirtschaftlichkeitsgebot geachtet werden, damit die Vielfalt der Wohnungsanbieter in Deutschland erhalten bleiben kann. Bei einer starken Erhöhung der Herstellungskosten von Neubauten oder teurer Bestandssanierungsvorgaben besteht die Gefahr, dass sich in Zukunft nur noch einkommensstarke Haushalte Immobilien leisten können. Darüber hinaus werden höhere Baukosten an die Mieter weitergegeben, was die ohnehin angespannte Mietpreislage noch weiter verschärfen könnte. Eigentümer und Mieterhaushalte mit geringen Einkommen werden nicht in der Lage sein, gleich hohe Anforderungen zu erfüllen wie einkommensstarke Haushalte.

Wirtschaftlichkeitsgebot nur aus Gebäudesicht ist problematisch

Hinsichtlich des Klimaschutzplans ist das Wirtschaftlichkeitsgebot von großer Bedeutung, denn es soll gewährleisten, dass die Kosten der Durchführung von Energiesparmaßnahmen sich generell innerhalb der Lebensdauer dieser Maßnahme durch eingesparte Energiekosten amortisieren müssen. Das Wirtschaftlichkeitsgebot ist zwar im Klimaschutzplan verankert. Jedoch wird es in der gegenwärtigen Formulierung nur aus der Gebäudesicht berücksichtigt. Darüber hinaus sollte die Wirtschaftlichkeit von Energieeinsparmaßnahmen nach unterschiedlichen Nutzungsgruppen wie Eigentümern, Mietern und Vermietern gewährleistet werden, denn für diese ergeben sich logischerweise heterogene Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. Die Höhe der Deckungsfehlbeiträge zum Erreichen der Wirtschaftlichkeit unterscheidet sich zwischen diesen Gruppen, was bei der Förderung berücksichtigt werden sollte. Eine derartige Differenzierung bietet sich im Hinblick auf den Sanierungsfahrplan an. Dieser ist gegenwärtig ebenfalls nur auf das Gebäude ausgerichtet. Aufgrund eines sehr heterogenen Gebäudebestands sowie der unterschiedlichen Lebenssituation der Eigentümer und Mieter sollte der Sanierungsfahrplan individuell erfolgen. Es sollte insbesondere die zukünftige Nutzung des Gebäudes mitbeachtet werden. Beispielsweise ist in schrumpfenden Regionen die Durchführung einer energetischen Aufwertung wenig sinnvoll, wenn deren weitere Nutzung unsicher ist.

Zwang zur Nutzung erneuerbarer Energien ist kritisch zu sehen

Kritisch ist zudem der im Klimaschutzplan bestimmte Zwang zur Nutzung erneuerbarer Energien zu sehen. Damit wird direkt in das Marktgeschehen eingegriffen und die Investitionsentscheidung der Investoren stark eingeschränkt. Ein staatlicher Markteingriff kann nur durch Marktversagen legitimiert werden. Im Hinblick auf die Nutzung fossiler Brennstoffe liegt ein Marktversagen in Form von negativen Externalitäten vor. Die Nutzung fossiler Brennstoffe verursacht Kosten für eine breite Bevölkerungsschicht, die beim Verursacher nicht berücksichtigt werden. Der Preis des fossilen Energieträgers ist unter negativen externen Effekten zu gering und führt zu einer Fehlentscheidung seitens der Investoren. Zur Beseitigung des Externalitätenproblems ist daher eine Korrektur des Preissystems notwendig. Anstelle eines Zwangs zur Nutzung erneuerbarer Energien wäre ein Marktmechanismus, der nur indirekt in das Geschehen eingreift und keine konkreten Vorgaben enthält, zielführender, und zwar sowohl im Hinblick auf den Klimaschutz als auch im Hinblick auf den Wohnungsneubau. Ein indirekter Eingriff wäre durch eine Bepreisung der negativen externen Effekte z.B. im Rahmen des EU-Emissionshandelssystems möglich. Investoren

könnten sich dann anhand der veränderten Preislage individuell, gemäß ihrem Kosten-Nutzen-Kalkül, für die effizienteste Technologie entscheiden.

Bezahlbares Wohnen durch einen Eigenheimzuschuss?

In den Maßnahmenkatalog der Bundesregierung für bezahlbaren Wohnraum reiht sich jüngst ein neuer Vorschlag von Bundesbauministerin Hendricks ein. Ende November 2016 hat sie den Vorschlag unterbreitet, einen staatlichen Eigenheimzuschuss von bis zu 20.000 Euro (abhängig von der Anzahl der Kinder) für Familien mit einem jährlichen Haushaltseinkommen unter 70.000 Euro auszuzahlen. Begründet wird die Maßnahme mit den gegenwärtig steigenden Immobilienpreisen in manchen Regionen. Daher soll dort gefördert werden, wo eine hohe Nachfrage nach Wohnraum vorliegt. Die Förderung soll in den Gebieten erfolgen, in denen die Mietstufen vier bis sechs, die Mietpreisbremse oder die Kappungsgrenze gelten. Damit soll Familien der Zugang zu Krediten und zum Wohneigentum erleichtert werden.

Maßnahme könnte zum gegenteiligen Effekt führen und Preissteigerungen hervorrufen

Allerdings lässt dieser Vorschlag einige Faktoren unberücksichtigt. Die Maßnahme könnte genau zu einem gegenteiligen Effekt führen, also zu einer weiteren Preissteigerung am Immobilienmarkt. Damit würde man weiter vom Ziel der Schaffung von bezahlbarem Wohnraum abrücken. Ursächlich hierfür ist der weitere Nachfragezuwachs, den eine Bezuschussung zum Eigenheim auslösen wird. Bei gleichbleibendem Angebot wird die Bezuschussung vermutlich größtenteils in der Preissteigerung verloren gehen. Zusätzlich bleibt zu beachten, dass aufgrund der im laufenden Jahr erfolgten zahlreichen rechtlichen Verschärfungen von Wohnimmobilienkreditrichtlinien Haushalte mit einem Einkommen unter 70.000 Euro ohnehin keinen Immobilienkredit erhalten werden und somit eine Bezuschussung hinfällig wäre.

Maßnahmen zur Reduktion der Herstellungskosten wären zielführend

Der Vorschlag setzt, wie die anderen Maßnahmen für bezahlbaren Wohnraum, an der falschen Stelle an. Anstatt über das Immobilienangebot der hohen Nachfrage entgegenzuwirken und damit gleichzeitig die Preislage zu entspannen, wird die Nachfrage nach Wohnimmobilien weiter verstärkt. Zielführend wären Maßnahmen, die an der Reduktion der Herstellungskosten von Neubauten ansetzten, beispielsweise durch die Verringerung oder Optimierung von Regulierungsmaßnahmen. Darüber hinaus sollten Kommunen in beliebten Städten in die Verantwortung genommen werden, eine aktivere Flächenpolitik zu betreiben, beispielsweise durch die Ausweisung neuer Flächen, schnellere Baugenehmigungen oder die Änderung der Bebauungsart. Dadurch könnten Grundstückspreise gesenkt und das Wohnungsangebot an die gestiegene Nachfrage angepasst werden. Kontraproduktiv wäre hingegen eine weitere Verschärfung des Mietrechts.

1.2.2 Steuerliche Belastungen der Immobilienwirtschaft

Steuerliche Belastung von Grundvermögen

Die Finanzen der Länder und Gemeinden Deutschlands unterliegen seit der Einführung der Schuldenbremse einem strengen Konsolidierungserfordernis, das viele öffentliche Haushalte durch eine Erhöhung der Einnahmen aufzulösen trachten. Allerdings ist der Gestaltungsspielraum von Ländern und Gemeinden

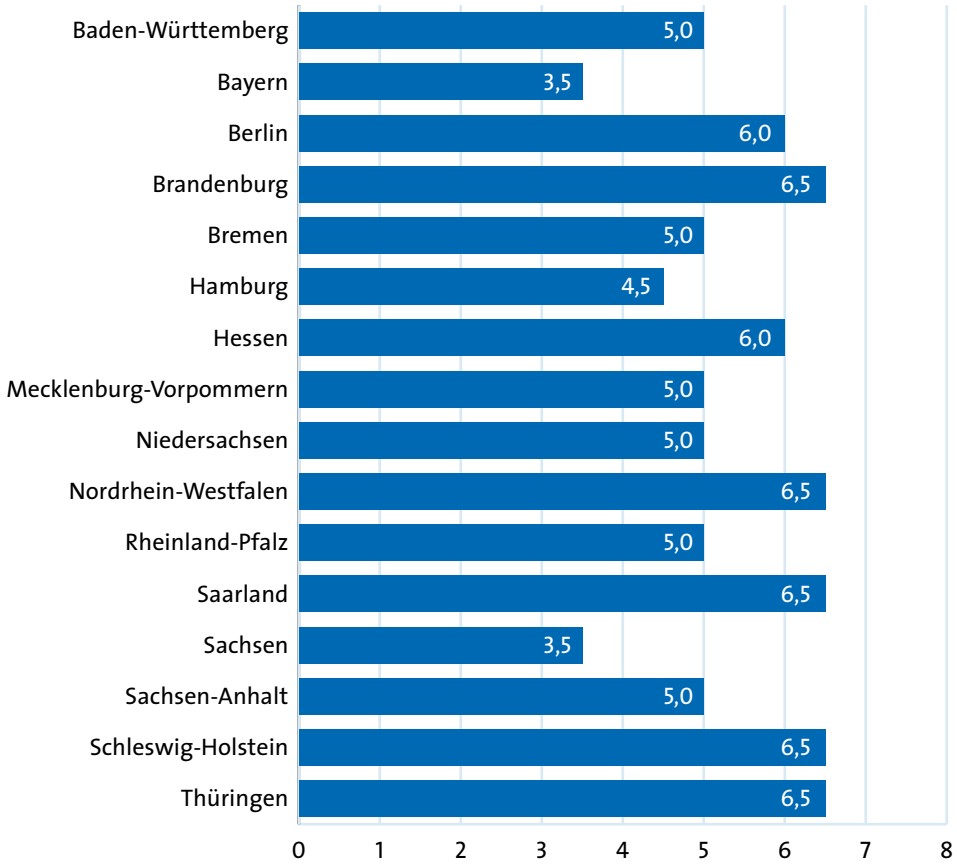
hauptsächlich auf Einnahmen aus Besteuerung von Grundvermögen begrenzt, da die Gesetzgebungskompetenz der meisten Steuereinnahmen beim Bund liegt. Dementsprechend ist der Steuersatz der Grunderwerbsteuer, die seit dem Jahr 2006 der Gesetzgebungskompetenz der Länder unterliegt, stetig angehoben worden.

Die Grunderwerbsteuer (GrESt) ist eine von den Ländern erhobene Verkehrsteuer, deren Aufkommen den Ländern zusteht und ganz oder teilweise an die Gemeinden und Gemeindeverbände weitergereicht werden kann. Die Steuer wird grundsätzlich am Wert der Gegenleistung bemessen. In der Regel entspricht dies dem Kaufpreis von inländischen Immobilien und Grundstücken einschließlich der vom Käufer übernommenen sonstigen Leistungen, wie z.B. der Übernahme einer Darlehensschuld. Die Zahlungspflicht wird gewöhnlich im notariellen Kaufvertrag auf den Käufer übertragen. Bis zu einem Wert von 2.500 Euro ist der Erwerb steuerfrei, oberhalb der Freigrenze wird allerdings der gesamte Betrag besteuert. Einige Vorgänge unterliegen nicht der Steuerpflicht. So sind der Grundstückserwerb von Todes wegen und Grundstücksschenkungen unter Lebenden im Sinne des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes von der Grunderwerbsteuer befreit. Ebenfalls eine Ausnahme bildet der Erwerb durch den Ehegatten oder den Lebenspartner des Veräußerers. Soweit Umsätze unter die Grunderwerbsteuer fallen, besteht eine Umsatzsteuerbefreiung. In bestimmten Fällen kann es allerdings zur Doppelbelastung durch Grunderwerb- und Umsatzsteuer kommen. So umfasst die Bemessungsgrundlage der Grunderwerbsteuer bei Erwerb eines noch unbebauten Grundstückes bei einem „einheitlichen Vertragswert“ künftige Bauleistungen, obwohl diese zugleich der Umsatzsteuer unterliegen.

Bis zum Jahr 2006 wurde der Steuersatz einheitlich durch den Bund festgelegt und betrug 3,5%. Im Rahmen der Föderalismusreform I wurde die Gesetzgebungskompetenz vom Bund an die Länder übertragen. Die Grunderwerbsteuer ist die ertragreichste Landessteuer und aufgrund der Steuerautonomie ein wichtiges Instrument der Haushaltskonsolidierung.[45]

45 Vgl. Wissenschaftlicher Dienst des Deutschen Bundestags (2015): Aktueller Begriff: Grunderwerbsteuer, Nr. 04/15, Berlin.

Abbildung 1.37: Grunderwerbsteuer in den Bundesländern in %



Quelle: Finanzministerien der Länder

Berlin war das erste Bundesland, das zum 1. Juli 2007 den Steuersatz auf 4,5% anhob, um die schlechte Finanzlage zu verbessern. Es folgten Hamburg im Jahr 2009 und Sachsen-Anhalt im Jahr 2010. Im Jahr 2011 erhöhten gleich fünf Bundesländer den Steuersatz, teilweise sogar um 1,5 Prozentpunkte. Bis 2015 drehte Berlin zwei weitere Male an der Steuerschraube. Aktuell liegt der Grunderwerbsteuersatz in Berlin bei 6%. Mittlerweile haben alle Länder, bis auf Bayern und Sachsen, den Steuersatz angehoben. In 13 Ländern stieg der Steuersatz bereits auf mindestens 5%. Im Jahr 2015 wurde die Grunderwerbsteuer in Brandenburg um 1,5 Prozentpunkte angehoben. Damit hat es neben Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein, Thüringen und dem Saarland mit 6,5% den höchsten Steuersatz. Die hohen Grunderwerbsteuersätze führen zu einem entsprechend höheren Steueraufkommen aus dieser Steuer. Die Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer werden im Jahr 2016 nach Schätzungen des Bundesfinanzministeriums 12,4 Mrd. Euro betragen und damit einen Zuwachs von über 10% im Vorjahresvergleich aufweisen.[46]

Die Grunderwerbsteuer stellt für die Länder, die unter einem hohen Konsolidierungsdruck stehen, eine der wenigen Möglichkeiten dar, direkten Einfluss auf ihre Einnahmen auszuüben. Daher ist es besonders attraktiv, die Grunderwerbsteuer zu erhöhen. Daneben steigern zusätzlich die spezifischen Regelungen des

46 Vgl. Bundesfinanzministerium (2016): Monatsbericht des BMF, Dezember 2016, Berlin.

Länderfinanzausgleichs die Attraktivität für die Länder, die Grunderwerbsteuer anzuheben.

Ursächlich ist dabei die Ermittlung der Steuerkraft der Länder. Normierte statt tatsächliche Grunderwerbsteuereinnahmen werden zur Ermittlung der Steuerkraft der Länder herangezogen. „Zur Ermittlung der normierten Steuereinnahmen eines Landes wird der um den Steuersatz bereinigte Anteil seiner tatsächlichen Steuereinnahmen ins Verhältnis zum Gesamtsteueraufkommen und zum durchschnittlichen Steuersatz aller Länder gesetzt“[47]. Ursprünglich wollte der Gesetzgeber dadurch verhindern, dass sich einzelne Länder durch die Senkung ihrer Grunderwerbsteuer von anderen Ländern finanzieren lassen können. Jedoch führt das Normierungsverfahren dazu, dass nicht nur die Mindereinnahmen durch eine Steuersenkung keinen Einfluss auf die Umverteilung innerhalb des Länderfinanzausgleichs haben, sondern im Umkehrschluss die Mehreinnahmen im Falle einer Steuererhöhung unberücksichtigt bleiben. Mehreinnahmen aus der Erhöhung der Grunderwerbsteuer stehen also dem betreffenden Bundesland zu und müssen nicht mit den anderen Ländern geteilt werden. Damit ist es für die Länder besonders attraktiv, an dieser Steuerschraube zu drehen, da es keine Auswirkungen auf horizontale Umverteilungen hat.[48] Eine Restrukturierung des Länderfinanzausgleichs könnte diese Fehlanreize beseitigen.

Regelung enthält finanzielle Anreize für Länder zur Erhöhung der Grunderwerbsteuer

Die Grundsteuer (GrSt) stellt eine der ältesten Formen der Besteuerung dar. Sie ist eine Realsteuer, die von den Gemeinden und Stadtstaaten jährlich auf bebaute und unbebaute Grundstücke erhoben und vereinnahmt wird. Geregelt wird die Grundsteuer über ein bundeseinheitliches Gesetz. Die Länder haben allerdings ein Mitentscheidungsrecht bei der Gesetzgebungsinitiative. Seit dem Jahr 1995 wurde die Grundsteuer nicht mehr reformiert. Reformbemühungen gab es hingegen einige. Spätestens seit der Bundesfinanzhof die Grundsteuer als verfassungswidrig einstufte (Urteil vom 22.10.2014 II R 16/13), ist eine Reform zwingend erforderlich. Die Grundsteuer bildet sich aus dem Produkt von Einheitswert, Grundsteuermesszahl und kommunalem Hebesatz.

Die zentrale Kritik liegt in der Bemessungsgrundlage der Steuer, dem sogenannten Einheitswert der Bewertung der Grundstücke. Im Falle der neuen Länder wird die Grundstücksbewertung auf Grundlage des Jahres 1935 und im Falle der alten Länder auf Basis des Jahres 1964 vorgenommen. Dadurch weichen die Einheitswerte zum Teil erheblich vom aktuellen Verkehrswert ab. Da das System in seiner jetzigen Form sehr veraltet ist, wird es zwingend zu Umverteilungen zwischen den Ländern und zwischen den Eigentümern kommen, was das Reformvorhaben bis jetzt verhindert haben dürfte.

vom Verkehrswert abweichende Einheitswerte sind problematisch

Die Grundsteuerreform soll nach langer Diskussion um verschiedene Modelle konkretere Züge annehmen. Der Anfang Juni 2016 mehrheitlich, bis auf Bayern und Hamburg, angenommene Reformvorschlag sieht eine weiterhin bundesgesetzliche Regelung der Grundsteuer vor, wobei es daneben Öffnungsklauseln für landesspezifische Steuermesszahlen geben soll. Die Ermittlung der Grundsteuer soll in drei Stufen erfolgen. Die erste Stufe stellt dabei die Berechnung des Grundsteuerwerts dar, der an die Stelle des bisherigen Einheitswerts tritt. Der Grundsteuermessbetrag soll dann auf der zweiten Stufe durch Multiplikation des Grundsteuerwerts mit der (landesspezifischen) Steuermesszahl bestimmt

47 Vgl. Fichte (2013): Grunderwerbsteuer und Länderfinanzausgleich: Anreize für Steuererhöhungen beseitigen, DSi Kompakt, Nr. 2, Berlin.
48 Vgl. Fichte (2013): Grunderwerbsteuer und Länderfinanzausgleich: Anreize für Steuererhöhungen beseitigen, DSi Kompakt, Nr. 2, Berlin.

werden. Durch Anwendung des jeweiligen Hebesatzes auf den Grundsteuerbemessungsbeitrag ergibt sich dann die Grundsteuer.[49]

Bemessungsgrundlage soll sich künftig aus Bodenwert und Gebäudewert zusammensetzen

Die Ermittlung der Bemessungsgrundlage soll sich zukünftig am „Konsensmodell" der Bund-Länder-Arbeitsgruppe (teilweise als „Gesamtmodell" bezeichnet) orientieren. Demnach soll bei unbebauten Grundstücken der Grundsteuerwert wertorientiert über die Bodenrichtwerte ermittelt werden. Bei bebauten Grundstücken setzt er sich aus dem Bodenwert und dem Gebäudewert zusammen, wobei sich der Gebäudewert aus pauschalierten (Baukosten-) Werten ergibt, die nach Baujahr, Nutzungs- und Gebäudeart differenziert sind. Die Möglichkeit zur Einführung landesspezifischer Steuermesszahlen ermöglicht eine Begünstigung bestimmter Nutzformen sowie eine Über-/Unterbewertung der Bodenkomponente. Bis zum Stichtag 1. Januar 2022 sollen alle insgesamt ca. 35 Mio. wirtschaftlichen Einheiten neu bewertet sein.

Überlegungen zu einer Baulandsteuer

Den Bürgern wird mit der Reform der Grundsteuer versichert, dass die Gesamtbelastung nicht ansteigen soll. Zwischenzeitlich plädierten Berlin und Baden-Württemberg dafür, eine erhöhte Grundsteuer auf unbebaute Grundstücke wiedereinzuführen.[50] Diese sogenannte Baulandsteuer, die mitunter als Grundsteuer C bezeichnet wird, würde auf unbebaute baureife Grundstücke erhoben werden und stellt steuersystematisch eine ergänzende Grundsteuer dar. Ziel dieser Baulandsteuer wäre es, das spekulative Halten von Grundstücken unattraktiv zu machen und dadurch ein zusätzliches Angebot von Bauland zu bewirken.

Bereits im Jahr 1960 wurde eine Baulandsteuer eingeführt. Die Erhebungsdauer von lediglich zwei Jahren zeigt jedoch, dass sich die Erwartungen der Politik nicht erfüllt hatten. Dies lag hauptsächlich an der geringen Treffsicherheit dieses Instruments. Eine höhere Belastung von Eigentümern, die unbebaute Grundstücke beispielsweise als Garten nutzten, sei daher eher aufgetreten als höherer steuerlicher Druck auf vermeintliche Spekulationsfälle. Ein weiterer Kritikpunkt ist ein drohender Verstoß einer Baulandsteuer gegen das Leistungsfähigkeitsprinzip, da Eigentümer unabhängig von ihrer Einkommenssituation oder der persönlichen Verhältnisse mit einem extremen Anstieg der Grundsteuerbelastung konfrontiert werden.

Es ist sehr fraglich, ob eine solche ergänzende Grundsteuer dem Zweck dienen kann, ein zusätzliches Angebot von Bauland zu bewirken, um so weiteren Preissteigerungen entgegenzuwirken. Zudem würde die Einführung das Versprechen einer aufkommensneutralen Grundsteuerreform unterlaufen, auch deshalb scheint die Einführung einer solchen Steuer momentan unwahrscheinlich.

49 Vgl. Städte- und Gemeindebund Nordrhein-Westfalen (2016): Finanzministerkonferenz zur Reform der Grundsteuer, online verfügbar unter: https://www.kommunen-in-nrw.de/mitgliederbereich/mitteilungen/detailansicht/dokument/fmk-beschluss-zur-reform-der-grundsteuer.html?cHash=e61892977885e1601d259b4f813d2b1d

50 Vgl. Lemmer, J. (2016): Zur Diskussion um die Wiedereinführung einer Baulandsteuer, DSi Kompakt, Nr. 25, Berlin.

1.3 Ausblick für die Immobilienwirtschaft

Die deutsche Wirtschaft ist in guter Verfassung ...

Die deutsche Wirtschaft zeigt sich zum Jahresauftakt 2017 ungehindert der turbulenten außenpolitischen Zeiten in guter Verfassung. Die reale Wirtschaftsleistung ist im vergangenen Jahr 2016 vermutlich mit einer Zuwachsrate von 1,9% angestiegen. Für das Jahr 2017 prognostiziert der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung eine etwas geringere Zuwachsrate von 1,3%. Ursächlich ist jedoch nicht eine nachlassende Wirtschaftsleistung, sondern vielmehr die höhere Anzahl an Feiertagen, die in die Arbeitswoche fallen. Der Arbeitsmarkt dürfte sich aufgrund der zu erwartenden guten konjunkturellen Lage im Jahr 2017 weiter positiv entwickeln. Der Rückgang der Arbeitslosenquote wird allerdings aufgrund der Arbeitsmarktintegration anerkannter Asylbewerber stagnieren. Die seit Jahresmitte 2014 niedrigen Verbraucherpreise werden im Jahr 2017 vermutlich anziehen. Die für das geringe Preisniveau verantwortlichen niedrigen Energiepreise sind nach der Einigung der OPEC-Staaten zu einer geringeren Ölfördermenge bereits zum Jahresende 2016 gestiegen. Der Finanzierungssaldo wird trotz expansiver Wirtschaftspolitik im Jahr 2017 voraussichtlich weiterhin positiv sein und die Konsolidierung des Staatshaushaltes weiter voranbringen.

... aber die Risiken sind schwer abzuschätzen.

Für das Jahr 2017 bestehen allerdings zahlreiche Risiken, die gegenwärtig nur schwer abzuschätzen sind. Daher ist die Prognose der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland mit hoher Unsicherheit behaftet. Insbesondere die außenpolitischen Entwicklungen innerhalb Europas sowie die Wahl von Donald Trump zum Präsidenten der USA beinhalten Risiken. Das Brexit-Votum, die US-Wahl sowie bevorstehende Wahlen in wichtigen Mitgliedstaaten der Europäischen Währungsunion verdeutlichen einen Trend hin zum Protektionismus. Dieser Trend birgt Gefahren für die Entwicklung des Außenhandels. Wenn an die Stelle von Freihandelsabkommen wieder Zölle und Handelsbarrieren treten, könnte der für die deutsche Wirtschaft so wichtige Export einbrechen. Darüber hinaus bergen die gescheiterte Verfassungsänderung in Italien sowie die hohe Anzahl an notleidenden Krediten der italienischen Banken die Gefahr eines Wiederaufflammens der Eurokrise.

Immobilienwirtschaft wird ihre Wachstumsphase fortsetzen

Die deutsche Immobilienwirtschaft wird im kommenden Jahr ihre starke Wachstumsphase voraussichtlich weiter fortsetzen. Nachfragebegünstigende Faktoren, wie niedrige Finanzierungsbedingungen, steigende verfügbare Einkommen und Verschiebungen im Anlageportfolio von Investoren hin zu Immobilien, werden weiterhin bestehen. Die hohe Nachfrage verteilt sich jedoch nicht gleichmäßig auf Deutschland. In Ballungsgebieten sind anhaltend starke Nachfragezuwächse zu erwarten, wohingegen die Nachfrage in ländlichen Regionen vermutlich stagnieren oder sich rückläufig entwickeln wird. Dieser Nachfrage wird weiterhin ein zu geringes Wohnungsangebot gegenüberstehen. Die Rahmenbedingungen für eine dringend erforderliche Angebotsausweitung von Wohnraum sind verbesserungsfähig. Die Angebotsseite der Immobilienwirtschaft ist durch zahlreiche Regulierungen betroffen, welche die Herstellungskosten des Wohnungsbaus in die Höhe treiben. Dadurch wird die Bereitstellung bezahlbaren Wohnraums zunehmend zur Herausforderung für die Immobilienwirtschaft. Die aus den hohen Herstellungskosten des Wohnungsbaus und der unzureichenden Flächenpolitik der Kommunen großer Städte resultierenden hohen Immobilien- und Mietpreise haben eine Diskussion über makroökonomische Fehlentwicklungen am Immobilienmarkt ausgelöst. Indikatoren des Immobilienmarktes weisen gegenwärtig allerdings auf keine Gefahren für das Finanzsystem als Ganzes hin.

Regulierungen treiben Herstellungskosten

2 Frühjahrsgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2017

Andreas Schulten, Dierk Freitag, Ralf Fröba, Tobias Kassner und Martin Steininger – bulwiengesa AG

Das Wichtigste in Kürze

Rückblickend hat uns 2016 ziemlich in Atem gehalten. Denken wir nur an die Neuausrichtung der chinesischen Volkswirtschaft, die territorialen Spannungen in der Ukraine und im Nahen Osten, die erst zum Jahresende vollzogene Leitzinserhöhung der US-Notenbank, Europas Kampf um den richtigen Umgang mit dem Brexit-Votum Großbritanniens oder an den anstrengenden US-Wahlkampf. Jedes dieser Ereignisse hatte schon für sich alleine gereicht, die Weltwirtschaft auf einen Schlingerkurs zu führen. Eine der größten Überraschungen war dabei der Brexit: Nicht nur, dass die meisten Marktakteure das Ergebnis des Referendums falsch eingeschätzt haben, sie haben sich auch bei den Folgen für die Märkte getäuscht. Monatelang haben wir uns gegrämt, was alles bei einem Votum gegen den Verbleib in der Europäischen Union passieren würde. Szenarien gingen von einem Auseinanderbrechen der gesamten EU aus bzw. Parallelen zur Finanzkrise nach dem Lehman-Debakel 2008 wurden gezogen. Nichts davon ist bisher eingetreten.

Historisch niedrige Zinsen, günstige Finanzierungsbedingungen und eine hohe Liquiditätsausstattung sorgten erneut dafür, dass Immobilienanlagen in der Gunst der Investoren weit oben standen. 2016 erreichte das gewerbliche Transaktionsvolumen 52,9 Mrd. Euro, nach 2007 (65,3 Mrd. Euro) und 2015 (55,5 Mrd. Euro) ist das der dritthöchste Wert in der aktuellen Dekade. Erneut floss nahezu jeder zweite investierte Euro (47,0%) in Büroimmobilien und unterstrich damit die große Bedeutung dieses Segments für die heimische Immobilienbranche. Auch bei den getätigten Investments in gewerbliche Immobilienanlagen dominierten die sieben A-Städte unter den vier Stadtklassifikationen: Rund 55% der gesamten Transaktionssumme entfiel auf die größten Metropolen in Deutschland. Wird 2017 erneut ein exzellentes Jahr für die Immobilienbranche?

Die Rahmenbedingungen am Arbeitsmarkt stimmen: Wie bereits im gesamten Jahresverlauf ist auch zum Jahresende 2016 die Zahl der Arbeitslosen gesunken und die Beschäftigung ist gestiegen, wenngleich der kräftige Aufschwung aus der ersten Jahreshälfte ein wenig an Schwung verloren hat. Die Nachfrage nach neuen Mitarbeitern – gemessen am Stellenindex der Bundesagentur für Arbeit (BA-X) – bleibt zum Jahresende auf Höchstniveau, ein überaus wichtiges Indiz für einen guten Jahresauftakt 2017: Im Dezember 2016 waren 658.000 Arbeitsstellen bei der BA gemeldet, 68.000 mehr als ein Jahr zuvor. Herausforderungen für den Arbeitsmarkt bleiben durch die verfestigte Arbeitslosigkeit, die geringe Lohnmobilität sowie die Integration neuer Arbeitskräfte bestehen. Dreh- und Angelpunkt zur Behebung dieser Probleme dürfte der Niedriglohnsektor sein, dessen Aufnahmefähigkeit 2017 gestärkt werden sollte.

Die Nachfrage nach Immobilien wird – auch mangels Anlagealternativen – im Jahr 2017 hoch bleiben. Das vorhandene Angebot nimmt zwar durch Projektentwicklungen fast überall zu, jedoch kann es als nicht ausreichend klassifiziert werden: Gerade im Büroimmobiliensegment trifft eine weiterhin gute Entwicklung der Beschäftigtenzahlen auf eine hohe Nachfrage nach erstklassigen Büroflächen in den Metropolen. Ein weiterer Abbau der Leerstände sowie steigende Spitzenmieten werden auch 2017 das Ergebnis der weitergehenden Angebotsverknappung sein. Ebenso registrieren die Assetklassen Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien erneut hohe Umsätze. Die Kombination von hoher Liquidität als Treiber der Nachfrage am Investmentmarkt und einem knappen Angebot an Core-Immobilien hat zu dem Ergebnis geführt, dass die Rendite-

potenziale im Vorjahresvergleich weiter gesunken sind. Vor allem institutionelle Investoren weichen aufgrund des geringen Angebotes in den A-Märkten auch auf nachgelagerte B-Märkte aus; diese Tendenz hat im abgelaufenen Jahr noch einmal deutlich zugenommen. Das hohe Kaufinteresse hat teilweise zu stärkeren Renditekompressionen geführt; die Risikoprämien zwischen den Nutzungsarten haben sich demzufolge reduziert. Zusammengefasst wird bei Wirtschaftsimmobilien auch 2017 die Entkoppelung von Investment- und Mietmärkten anhalten. Die niedrigen Renditen sind vor allem zinsinduziert und weniger durch die Fundamentaldaten gerechtfertigt. Zudem üben die hiesigen Immobilienmärkte eine hohe Anziehungskraft auf in- und ausländisches Kapital aus. Die Suche nach rentierlichen Anlagen generiert seit 2010 eine anhaltend hohe Nachfrage nach renditeorientierten Objekten in Deutschland. Hintergründe und Details zu den jeweiligen Segmenten erläutern im folgenden Kapitel die einzelnen Entwicklungen und zeigen somit ein umfassendes Bild für das vergangene Jahr und einen Ausblick auf 2017 im Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilienmarkt auf.

2.1 Marktperspektiven

2.1.1 Alle Jahre wieder: Rückblick und Ausblick – Wird sich die gute Stimmung in der Immobilienbranche 2017 halten?

Die Weihnachtsgans ist längst Geschichte, der Tannenbaum hat schon angefangen zu nadeln und irgendwie schien die Welt vor der Haustür sich langsamer zu drehen. Die Tage zwischen dem Jahreswechsel laden einerseits zu Muße ein, andererseits steckt in ihnen schon so etwas wie ein Aufbruch, denn das neue Jahr liegt verheißungsvoll vor uns und dieser Ausblick verleitet natürlich dazu, allerlei Pläne zu schmieden. Vorsätze für das neue Jahr 2017 – wir kennen sie alle. Was für den persönlichen Bereich gilt, betrifft auch Finanzexperten und Privatanleger, in welchen Investments ihr Geld wohl am besten aufgehoben ist.

Der Blick zurück – Es war ein spannendes Jahr!

Rückblickend hat uns 2016 ziemlich in Atem gehalten. Denken wir nur an die Neuausrichtung der chinesischen Volkswirtschaft, die territorialen Spannungen in der Ukraine und im Nahen Osten, die – entgegen ihrer Ankündigung – erst zum Jahresende vollzogene Leitzinserhöhung der US-Notenbank, Europas Kampf um den richtigen Umgang mit dem Brexit-Votum Großbritanniens oder an den anstrengenden US-Wahlkampf, an dessen Ende Donald Trump zum 45. Präsident der Vereinigten Staaten gewählt wurde. Jedes dieser Ereignisse hatte schon für sich alleine gereicht, die Weltwirtschaft auf einen Schlingerkurs zu führen. Eine der größten Überraschungen war dabei der Brexit: Nicht nur, dass die meisten Marktakteure das Ergebnis des Referendums falsch eingeschätzt haben, sie haben sich auch bei den Folgen für die Märkte getäuscht. Monatelang haben wir uns gegrämt, was alles bei einem Votum gegen den Verbleib in der Europäischen Union passieren würde. Szenarien gingen von einem Auseinanderbrechen der gesamten EU aus bzw. Parallelen zur Finanzkrise nach dem Leh-

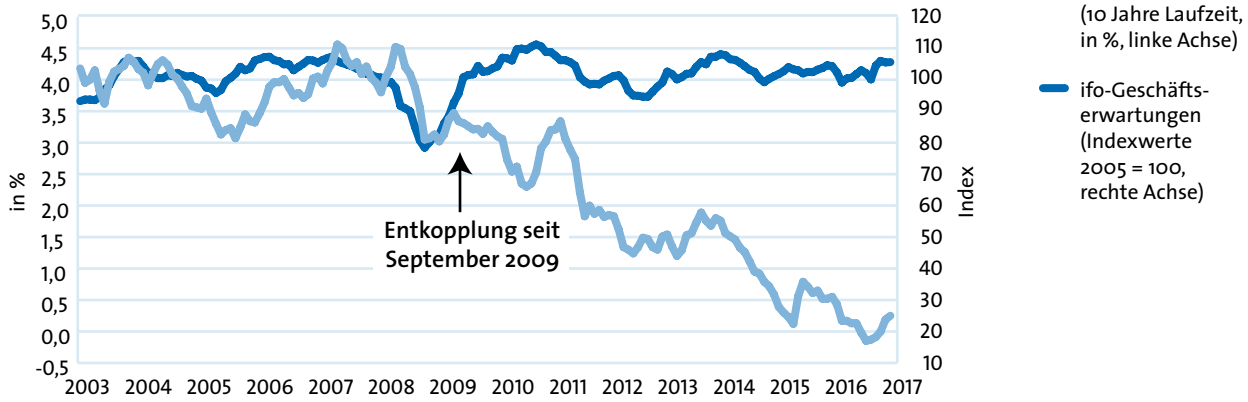
man-Debakel 2008 wurden gezogen. Nichts davon ist bisher – abgesehen von kurzfristigen Volatilitätsschüben an den Märkten – eingetreten.

Das Bild ist vertraut: Silvester stehen wir noch frohen Mutes mit einem Glas Sekt in der Hand da und wissen ziemlich genau, was wir im nächsten Jahr alles ändern wollen. Im Privaten mehr Bewegung oder das Rauchen aufgeben, im Geschäftlichen die eigene oder die Unternehmensstrategie mindestens so gewinnbringend wie im abgelaufenen Jahr umzusetzen. Schaffen wir das? Die Rahmenbedingungen für 2017 bleiben unterstützend, aber auch herausfordernd.

Was war! Was kommt?

Gäbe es Zeugnisse für Geschäftsjahre, könnte man dem Jahr 2016 ohne Zögern attestieren: Es hat (fast) all unsere Erwartungen erfüllt. Nach den bereits sehr guten Vorjahren 2013 bis 2015 bewegt sich das gewerbliche Investmentvolumen in Deutschland 2016 bei 52,9 Mrd. Euro. Nach 2007 und 2015 stellt dies den dritthöchsten Wert der letzten Dekade dar. Das hohe Kaufinteresse hat 2016 erneut zu stärkeren Renditekompressionen geführt, deutlich stärker als noch zu Jahresbeginn prognostiziert wurde. Die Entkoppelung von Investment- und Mietmärkten setzte sich auch im abgelaufenen Jahr fort, die niedrigen Renditen sind weiterhin vor allem zinsinduziert und weniger durch die Fundamentaldaten gerechtfertigt. Neben der stark expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank hat der hiesige Immobilienmarkt eine hohe Anziehungskraft auf in- und ausländisches Kapital ausgeübt. Die Suche nach rentablen Anlagen generiert seit 2010 eine anhaltend hohe Nachfrage nach renditeorientierten Objekten in Deutschland. Die guten konjunkturellen Aussichten und die zeitgleiche Angebotsverknappung am Vermietungs- wie auch am Investmentmarkt haben im abgelaufenen Jahr den deutschen Wirtschaftsimmobilienmarkt für Anleger überaus attraktiv erscheinen lassen. Ebenso haben sich die Risikoprämien zwischen den jeweiligen Nutzungsarten reduziert.

Abbildung 2.1: Wohin steuert Europa? – Protektionismus, Misstrauen, Populismus: Geht die Entkopplung von Renditen und Konjunkturerwartungen erneut in die Verlängerung?



Quelle: ifo Institut, Deutsche Bundesbank

Wohin steuert Europa? Wohin die USA?

Politische Entscheidungen haben sich schon immer auf die Weltwirtschaft und das Investorenverhalten ausgewirkt. Das gegenwärtige Dreigestirn aus Protektionismus, Misstrauen und Populismus bedroht nicht nur transnationale Kooperationen, die weit über Handelspolitik hinausgehen, sondern „agiert" wie ein Eisberg: Der größte Teil liegt unter Wasser und ist somit für Schiffsführer (und Konjunkturforscher) unsichtbar – sichtbar ist nur die sprichwörtliche „Spitze des Eisbergs". Trotz einer kleinen Abkühlung des Deutsche Hypo Immobilienkonjunkturindex zum Jahresende 2016 lässt sich der Optimismus der Marktakteure insbesondere auf die nach wie vor günstigen ökonomischen Rahmenbedingungen zurückführen. Sowohl die Finanzmärkte als auch die Realwirtschaft senden aus Sicht der Immobilienbranche positive Signale, die wiederum das hohe Transaktionsvolumen im hiesigen Markt erklären. Allein dieser Wert zeigt, welch großes Interesse (inter-) nationale Investoren weiterhin an Objekten in Deutschland haben.

Morgen, Kinder, wird's was geben!

Die Annahmen für 2017 gleichen somit denen des Vorjahres: Positive ökonomische Rahmenbedingungen unterstützen die Immobilienbranche. Die hohe Nachfrage trifft vor allem in Agglomerationsräumen auf ein knappes Angebot; somit hat das hohe Kaufinteresse auch 2016 zu stärkeren Renditekompressionen geführt, die 2017 nur noch zu einer schwächeren Absenkung bzw. Seitwärtsbewegung der Nettoanfangsrendite führen werden. Die niedrigen Nettoanfangsrenditen sind weiterhin vor allem zinsinduziert und weniger durch die Fundamentaldaten gerechtfertigt. Hier lag in der Vergangenheit die Schwachstelle für „punktgenaue" Prognosen: Die Annahmen zur Zinsentwicklung sind eine signifikante Determinante für die Entwicklung der Renditen, ein unerwartetes Absinken der 10-jährigen Staatsanleihen 2016 teilweise in den negativen Bereich korreliert mit dem Renditerückgang bei Immobilieninvestments.

niedrige Nettoanfangsrenditen weiterhin vor allem zinsinduziert

Für 2017 werden die Karten neu gemischt. Eigentlich wollte die US-Notenbank die Leitzinsen bereits 2016 vier Mal um je 25 Basispunkte erhöhen. Nach 12 Monaten des Zögerns und Zauderns wurde im Dezember eine Erhöhung geschafft und das Zielband für die Leitzinsen auf 0,50 bis 0,75% angehoben. Die Finanzmärkte setzen bereits auf ein großes Wachstumsprogramm des US-Präsidenten mit Infrastrukturinvestitionen, Steuersenkungen und Deregulierung. Da es inzwischen Vollbeschäftigung gibt, würde dies zu höheren Löhnen und Preisen führen. Nicht sofort, aber wohl 2018 – ebenso können Ankündigungen von Handelsrestriktionen und die Beschränkung der Einwanderung zu einem weiteren Anstieg der Inflation führen.

Umschwung in der europäischen Zinspolitik kommt eher ab Sommer 2018

Wenn Wachstum, Verschuldung und Inflation in den USA ansteigen, kommt der Effekt früher oder später auch in Europa an. Die Auswirkungen auf die Geldpolitik sind wie folgt: Wenn weltweit das Ende der Nullzinsen eingeläutet wird, kann sich die EZB nicht abseits stellen. Insgesamt sollte sich eine Kehrtwende hin zur Normalisierung bei den Zinsen ergeben. Nicht sofort, aber zumindest würden sich die Verzerrungen an den Finanzmärkten Stück für Stück zurückbilden. Der Umschwung in der europäischen Zinspolitik kommt, wenn auch nicht sofort 2017, eher ab Sommer 2018. Nicht erst dann, sondern bereits davor sollte das Bewusstsein, Immobilien auch bei nachlassenden Investmentmärkten ggf.

wieder angemessen veräußern zu können, in die eigene Strategie eingepreist sein.

2.1.2 Gute Stimmung trotz politischer Risiken am deutschen Immobilienmarkt

Die Euphorie über einen möglichen Aufschwung am deutschen Immobilienmarkt durch den Brexit hat sich weitgehend gelegt. Gleiches gilt für die Angst vor plötzlichen Rezessionen in Großbritannien und Kontinentaleuropa als Ergebnis der Verkleinerung des Binnenmarktes. Zwar ist der Ausgang weiter ungewiss, aber mittlerweile ist die Auffassung weit verbreitet, dass der Austritt sich noch lange hinziehen wird und sich die unmittelbaren Auswirkungen in Grenzen halten werden. Dennoch ist die Politik weiterhin eine wesentliche Quelle von Unsicherheiten. Von Bedeutung war kurz vor dem Jahreswechsel das Verfassungsreferendum in Italien, 2017 könnte ab März erneut die Angst vor einer neuen Eurokrise entflammen: Anlass dazu sind die Wahlen in den Niederlanden (März), in Frankreich (April/ Mai) und möglicherweise in Italien. In diesen Ländern vereinigen populistische Parteien laut Umfragen bis zu einem Drittel aller Stimmen auf sich. Italien ist aufgrund seiner hohen Staatsverschuldung besonders exponiert gegenüber einer politisch motivierten Kapitalflucht. In Frankreich verunsichert die Rechtspopulistin Marine Le Pen mit ihrer Forderung nach einem EU-Austrittsreferendum die Märkte und in den Niederlanden erfreut sich der Chef der europakritischen Freiheitspartei, Geert Wilders, großer Beliebtheit. Eine Eurokrise 2.0 wird dennoch nicht erwartet, da u.a. zahlreiche Rettungsmechanismen von der Eurozone und Europäischer Zentralbank installiert worden sind (siehe ESM-Fond sowie das OMT-Programm).

unmittelbare Auswirkungen des Brexit werden sich in Grenzen halten

Banken mögen derartige Ungewissheiten nicht und tendieren dazu, Risikozuschläge insbesondere für Firmenkredite zu erhöhen. Auf der anderen Seite werden diese politischen Risiken international die Kontinuität der expansiven Geldpolitik fördern und daher die Refinanzierungsbedingungen der Banken begünstigen. Entsprechend ist mit einer Erhöhung der Leitzinsen zuallererst in den USA zu rechnen. In der Eurozone wird es wahrscheinlich zunächst nur technische Anpassungen geben, da durch das Ankaufsprogramm der EZB zunehmend passende Anleihen am Markt fehlen. Eine Option wäre u.a. die Reduzierung der beschlossenen Maßnahme.

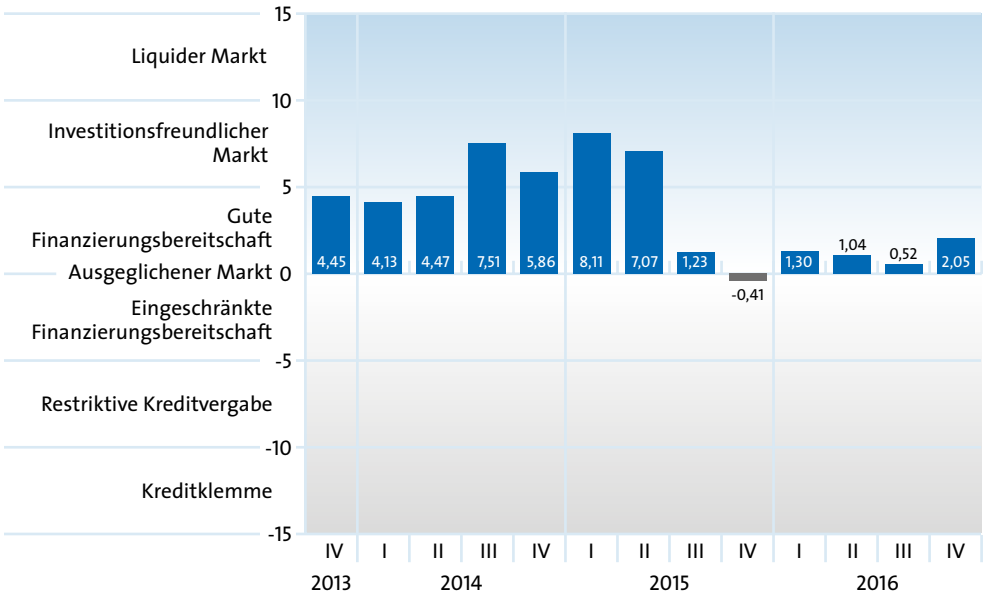
Die derzeit größte politische Risikoquelle stellen die Überlegungen zu einer weiteren Regulierung der Vergabe von Immobilienkrediten dar. Eine weitergehende Datenerhebung über Bankkredite soll aber nicht umgesetzt werden. Auch wenn damit eine Diagnose des Marktzustandes nicht leichter wird, sollen dennoch die Therapiemöglichkeiten ausgeweitet werden. Das neue Instrumentarium der Finanzaufsicht soll zwar im Wesentlichen das Privatkundengeschäft betreffen. Dennoch können die regulatorischen Maßnahmen substanzielle Auswirkungen für die Absatzmöglichkeiten der gewerblichen Immobilienwirtschaft haben.

Risiken durch Überlegungen zur Regulierung der Immobilienkreditvergabe

Dies führt in Summe dazu, dass sich die Umfrageergebnisse des BF.Quartalsbarometers für Q4/2016 von 0,52 auf 2,05 Punkte deutlich verbessert haben. Dieser Wert beschreibt noch immer einen ausgeglichenen Markt mit Tendenzen zu einer guten Finanzierungsbereitschaft. Von dem Höchststand im Jahre 2015 mit 8,11 Punkten ist der aktuelle Wert allerdings noch immer weit entfernt. Für viele Teilnehmer hat die Ausweitung des Volumens als Schwerpunkt

beim Neugeschäft an Bedeutung gewonnen. Eine verstärkte Risikobereitschaft führte zudem in der Bestandsfinanzierung zu einer Verstärkung der Nischensegmente wie Tiefgaragen, Parkhäuser oder Mikroapartments. Ursache hierfür könnte auch die Bedeutung der Maximierung von Rendite und Ertrag haben, die gegenüber Q3/2016 wieder zugenommen hat. In der Projektentwicklung nahmen die Finanzierung von Wohnimmobilien in den Segmenten Bauträger und Bestandshalter sowie die Finanzierung von Mikroapartments und Studentenwohnungen wieder an Volumen zu. Zumindest im Teilnehmerkreis des BF.Quartalsbarometers haben die Wohnimmobilienkreditrichtlinie und weitere Regulierungen offensichtlich noch keine negativen Auswirkungen gehabt.

Abbildung 2.2: Leicht ansteigende Finanzierungsbereitschaft der Kreditgeberseite, BF.Quartalsbarometer, Q4/2013 – Q4/2016



Quelle: bulwiengesa AG

Stimmung in der Immobilienwirtschaft zum Jahreswechsel etwas abgekühlt

Passend zum aktuellen Winterwetter kühlte sich im Dezember 2016 in der letzten Befragung des Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur-Index die Stimmung in der deutschen Immobilienwirtschaft ab. In der 108. Monatsbefragung sank der Wert des Immobilienklimas um 1,5% auf aktuell 140,1 Zählerpunkte. Wie bereits in den Jahren 2008, 2010, 2011 und 2015 wurde das Immobilienklima von den befragten Experten zum Jahresausklang im Dezember negativer bewertet als noch im Monat zuvor. Von daher muss es nicht zwingend als ein negatives Signal aufgefasst werden, dass die Stimmung zum Jahreswechsel etwas abkühlt. Im Gegensatz zum Vormonat resultiert die Abnahme im Dezember aus dem Rückgang des Investmentklimas um 3,5% auf 146,0 Zählerpunkte. Das Ertragsklima zeigt mit einem Plus von 0,8% hingegen eine positive Entwicklung.

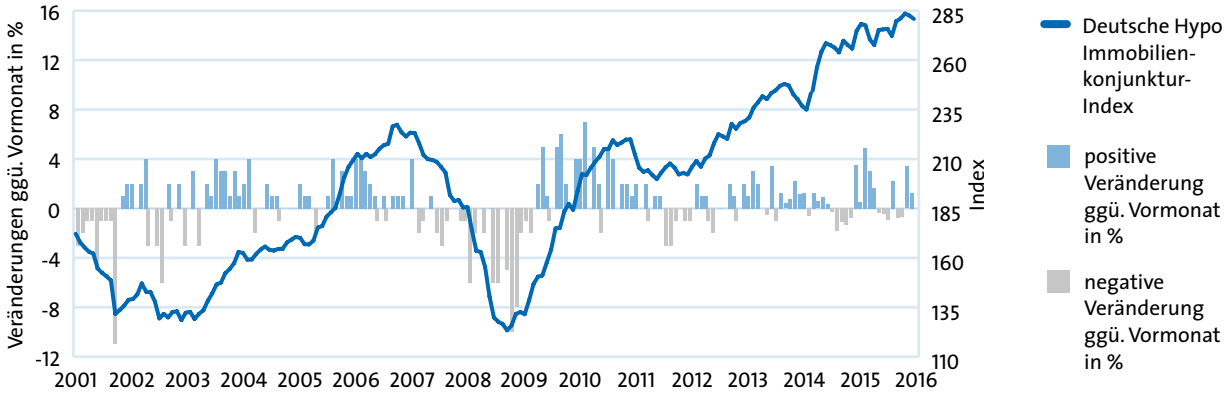
Während das Wohnklima im November als einziger Segmentsindikator noch eine positive Entwicklung aufweisen konnte, mussten im Dezember alle Segmente Verluste verzeichnen. Mit einem monatlichen Minus von 2,0% auf 142,0 Zählerpunkte wurden beim Büroklima im Dezember die stärksten Verluste registriert. Der geringste Rückgang ist beim Hotelklima feststellbar. Es verschlechterte sich um 0,8% und liegt aktuell bei 140,7 Zählerpunkten. Das Logistikklima sinkt um 0,9% auf 146,6 Zählerpunkte, das Wohnklima um 1,3% auf 165,7 Zählerpunkte und das Handelsklima um 1,2% auf 118,7 Zählerpunkte. Im Ranking

Wohnklima leicht im Plus, Handelsklima deutlich abgekühlt

der Segmente bleibt zum Jahresende alles beim Alten. Das Wohnklima führt vor Logistik, Büro, Hotel und Handel. Im Vergleich zum Vorjahreswert zeigt das Büroklima als einziges Segment eine positive Entwicklung (plus 2,8%). Die Werte für das Wohnklima (plus 0,1%), das Hotelklima (minus 0,2%) und das Logistikklima (minus 0,5%) sind weitestgehend stabil geblieben. Deutlicher Verlierer des Jahres ist mit einem Rückgang um 9,1% das Handelsklima.

Während sich die Immobilienkonjunktur, in die u.a. Werte wie der DAX, DIMAX und das ifo-Geschäftsklima einfließen, in den vergangenen drei Jahren zum Jahreswechsel mit neuen Rekordständen in die Weihnachtszeit verabschiedet hat, ist sie dieses Mal leicht um minus 0,6% im Dezember 2016 gesunken und erreicht am Jahresende solide 280,8 Zählerpunkte. Der Rückgang fällt aber vergleichsweise moderat aus, sodass eine sehr gute Ausgangslage für ein erfolgreiches Jahr 2017 gegeben ist.

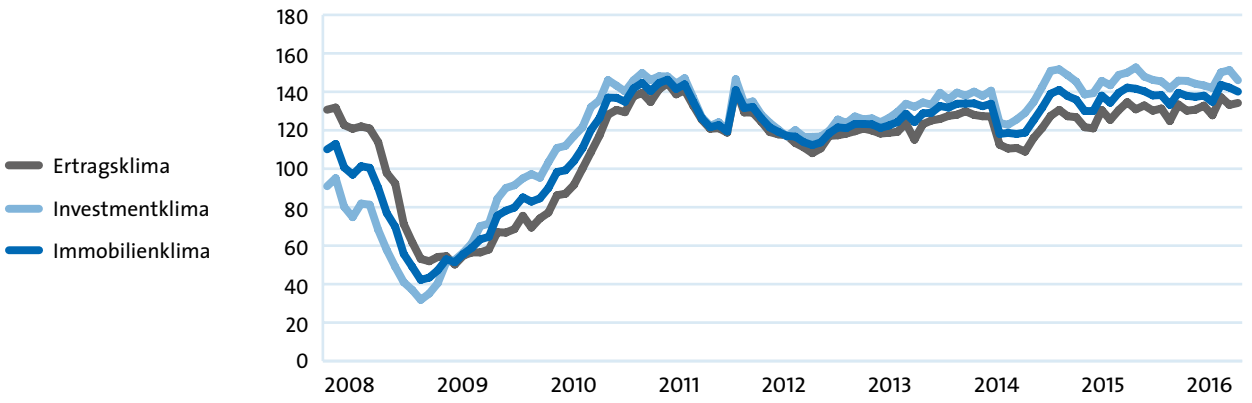
Abbildung 2.3: Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur-Index, 01/2001 – 12/2016



Die Immobilienkonjunktur stützt sich auf ein ökonometrisches Modell, in das Monatswerte folgender Statistiken einfließen: DAX, DIMAX, ifo-Geschäftsklima, EZB-Basiszins, Zins für 10-jährige Bundesanleihen. Dahinter verbirgt sich die Prämisse, dass die Immobilienkonjunktur von Investment- und Ertragsentwicklungen in der Branche beeinflusst wird und diese wiederum entscheidend von den maßgeblichen volkswirtschaftlichen Parametern.

Quelle: bulwiengesa AG

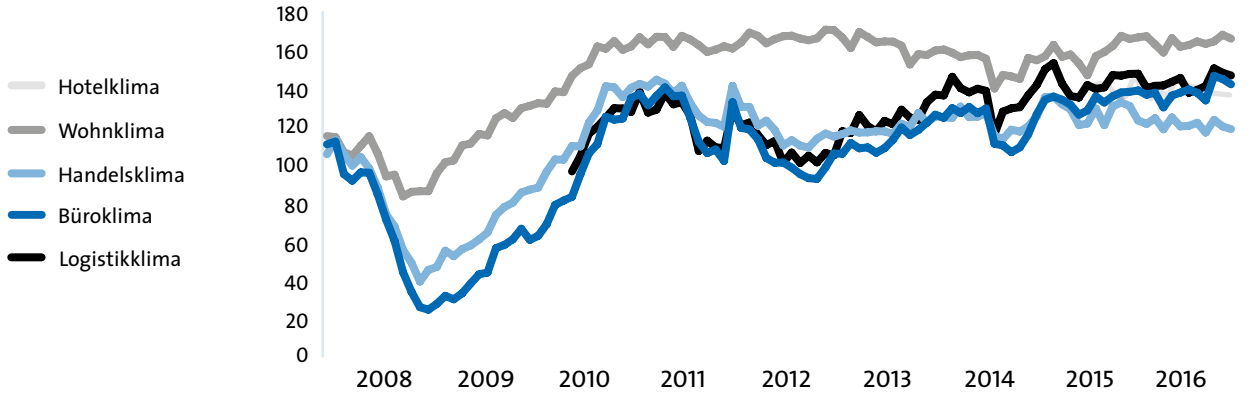
Abbildung 2.4: Deutsche Hypo Immobilienklima[1], 01/2008 – 12/2016



1 Mit dem Immobilienklima wird die Erwartungshaltung der Branche für die aktuelle Situation und die künftige Entwicklung der Immobilienkonjunktur gemessen. Der Wert 100 markiert ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen positiven und negativen Erwartungshaltungen der befragten Personen. Der Wert 0 würde bedeuten, dass alle befragten Experten zu allen befragten Indikatoren eine negative Erwartung hätten. Grundlage ist eine monatliche Befragung bei ausgewiesenen Immobilienexperten (ca. 1.200). Das Immobilienklima unterteilt sich in die Komponenten: Investmentklima (misst das Investitionsinteresse) und Ertragsklima (misst das Flächeninteresse von Immobiliennutzern und damit die Mietentwicklung). Darüber hinaus messen die Subindikatoren (Wohnen, Handel, Büro, Industrie und Hotel) das Klima in diesen Immobiliensegmenten.

Quelle: bulwiengesa AG

Abbildung 2.5: Deutsche Hypo Immobilienklima[1], nach Segmenten gegliedert, 01/2008 – 12/2016



1 Mit dem Immobilienklima wird die Erwartungshaltung der Branche für die aktuelle Situation und die künftige Entwicklung der Immobilienkonjunktur gemessen. Der Wert 100 markiert ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen positiven und negativen Erwartungshaltungen der befragten Personen. Der Wert 0 würde bedeuten, dass alle befragten Experten zu allen befragten Indikatoren eine negative Erwartung hätten. Grundlage ist eine monatliche Befragung bei ausgewiesenen Immobilienexperten (ca. 1.200). Das Immobilienklima unterteilt sich in die Komponenten: Investmentklima (misst das Investitionsinteresse) und Ertragsklima (misst das Flächeninteresse von Immobiliennutzern und damit die Mietentwicklung). Darüber hinaus messen die Subindikatoren (Wohnen, Handel, Büro, Industrie und Hotel) das Klima in diesen Immobiliensegmenten.

Quelle: bulwiengesa AG

2.1.3 Zukünftige Herausforderungen oder der Einstieg in den Ausstieg der Nullzinspolitik

Auf ihrer letzten Ratssitzung im Dezember 2016 hat die Europäische Zentralbank den Einstieg in den Ausstieg aus ihrem Anleihekaufprogramm angekündigt. Das europäische Zinsniveau dürfte 2017 zumindest am kurzen Ende auf niedrigem

Niveau weiterhin verharren. Der EZB-Rat hat zwar sein QE-Programm bis Ende 2017 verlängert, ab April aber mit einem verringerten monatlichen Volumen. Sollte sich die vergleichsweise optimistische Konjunktureinschätzung der europäischen Währungshüter bestätigen, könnte sie bereits Ende 2017 eine weitere Kürzung beschließen. Der EZB-Leitzins dürfte aber im weiteren Jahresverlauf bei 0,0% bleiben, der Zinsabstand zu den USA somit wachsen und der Euro unter Abwertungsdruck geraten.

Niedrige Zinsen gelten allgemein als geeignetes Schmiermittel für die Konjunktur. Auf Dauer bringen sie jedoch strukturelle Probleme mit sich. Unter den meisten Marktteilnehmern besteht Konsens, dass die Zinsen in den meisten Industrieländern zu niedrig sind. In Europa müssten sie derzeit eher bei 2,5 bis 3,0% liegen als bei den 0,0%, bei denen der EZB-Zinssatz der Hauptrefinanzierungsgeschäfte tatsächlich liegt. Die Frage der Beurteilung obliegt der Position, die man selbst einnimmt: Anleger finden es natürlich ärgerlich, dass sie keine ordentliche Rendite bekommen. Schuldner freuen sich dagegen, weil Kredite billig sind. Im Übrigen aber, so scheint es, funktioniert die Volkswirtschaft ganz ordentlich. Die meisten Marktteilnehmer haben sich mit der neuen Situation abgefunden. Sie rechnen auf absehbare Zeit (noch) nicht mit höheren Zinsen. Nicht 2017, wohl aber 2018.

Marktteilnehmer schätzen die Zinsen als zu niedrig ein

Jedoch trügt der Schein, dass ein Niedrigzinsumfeld unproblematisch ist. Zinsen sind in einer Volkswirtschaft Preise. Wenn Preise falsch gesetzt werden, führt das zwangsläufig zu Ungleichgewichten. Wenn das nur in einem begrenzten Sektor der Fall ist, wären die Wirkungen unter Umständen noch zu verschmerzen. Zinsen stellen aber ganz wichtige Preise dar: Sie betreffen die gesamte Palette wirtschaftlichen Handelns.

Neben den geldpolitisch erwünschten Effekten kann die quantitative Lockerung jedoch auch mit Risiken und unerwünschten Nebenwirkungen einhergehen. Der sog. Risikoneigungskanal der Geldpolitik beschreibt, wie eine expansive Ausrichtung der Geldpolitik einen Anreiz schafft, höhere Risiken einzugehen. Danach führt eine expansive Geldpolitik nicht nur zu einer Ausweitung der Kreditvergabe durch die Banken, sondern kann zur Folge haben, dass die Kreditvergabe insgesamt risikoreicher wird. Werden in der Summe „zu viele“ riskante Projekte finanziert, kann dies die Wahrscheinlichkeit für eine zukünftige Finanzkrise erhöhen.

Expansive Geldpolitik schafft Anreize zu risikoreichen Investments ...

Erstens kann dadurch eine „Suche nach Rendite“ die Risikoneigung der Marktakteure erhöhen. Eine expansive Geldpolitik führt in der Regel zu einer Verringerung nominaler Renditen. Jene Finanzmarktakteure, deren langfristige Verbindlichkeiten aufgrund von Verträgen oder gesetzlichen Regelungen nominal fixiert sind, sind dann möglicherweise bereit, riskantere Anlageentscheidungen zu treffen, um mit einer damit einhergehenden höheren erwarteten Rendite ihre Ertragsziele zu erreichen. So könnten Finanzmarktteilnehmer anstatt in vergleichsweise sichere Staatsanleihen in höher verzinsliche Wertpapiere investieren, die jedoch typischerweise mit höherem Risiko behaftet sind. Übertragen auf den Immobilienmarkt kann es zu Ausweichbewegungen von zentralen in dezentralen Lagen kommen bzw. entlang der Klassifikation der Städte von A nach D schrittweise nach unten. Zweitens bewirkt die expansive Geldpolitik in der Regel steigende Vermögenspreise, die über den Bilanzkanal zu einer Ausweitung der Kreditvergabe bei Banken führen und sich letztlich in gesamtwirtschaftlich höheren Einkommensströmen niederschlagen. Eine auf diese Art und Weise induzierte Belebung der gesamtwirtschaftlichen Aktivität dürfte aber auch die Risikowahrnehmung

... und führt zu verzerrten Preisen.

von Finanzmarktakteuren beeinflussen. So kalkulieren Finanzmarktakteure bei steigenden Vermögenspreisen und höheren Einkommensströmen üblicherweise mit sinkenden Ausfallwahrscheinlichkeiten und sinkenden Vermögenspreisvolatilitäten, was wiederum ihre Bereitschaft zur Übernahme zusätzlicher Risiken fördern könnte (vgl. Deutsche Bundesbank, 2016). Die Entwöhnung von zu günstigen, verzerrten Rahmenbedingung kann auch zu Problemen führen, wenn sich das Marktumfeld auf Normalzustand langsam einpendelt.

starker Anstieg der Kapitalwerte von Büroimmobilien

Für den Büromarkt stellt sich aktuell die Situation folgendermaßen dar: Im Vergleich zu den Mieten zeigen die Kapitalwerte für die in Deutschland gelegenen Büroimmobilien einen starken Anstieg auf. Die divergierenden Entwicklungen von Mieten und Kapitalwerten auf den Märkten für Büroimmobilien und andere Ertragswertobjekte sind die Folge fallender Nettoanfangsrenditen. Deren Niveau kann im Vergleich zum langfristigen Durchschnitt als mittlerweile außergewöhnlich niedrig angesehen werden. Besonders erstklassige Objekte in besten Lagen weisen mittlerweile ein signifikant niedriges Renditeniveau auf. Dieses Ergebnis ist eng verbunden mit der anhaltenden Phase fallender bzw. niedriger Kapitalmarktzinsen. Ursächlich für diese Entwicklung ist die starke Nachfrage institutioneller Investoren nach rentierlichen Immobilienanlagen.

Einen Vorgeschmack auf die Kombination von hoher Liquidität als Treiber der Nachfrage am hiesigen Investmentmarkt und demgegenüber ein knappes Angebot an Core-Immobilien lieferte die vergleichende 5%-Studie von bulwiengesa, die unisono feststellte, dass die Renditepotenziale für Core-Immobilien im Vorjahresvergleich in allen Assetklassen gesunken sind. Besonders stark ist der Rückgang bei den Büroimmobilien in B-Standorten ausgeprägt. Vor allem institutionelle Investoren weichen aufgrund des geringen Angebotes in den A-Märkten auf nachgelagerte B-Märkte aus; diese Tendenz hat im abgelaufenen Jahr noch einmal deutlich zugenommen. Die Folgen sind auch hier eine Verknappung des Angebotes sowie relevante Preisanstiege. Der Basiswert der erzielbaren IRR im gesicherten Core-Bereich ist somit im Vorjahresvergleich um 9,8% gesunken. Die erzielbare Spanne für Core-Investoren liegt derzeit zwischen 2,5 und 5,2%. In der Konsequenz schwappt der Anlagedruck auch auf die C-Märkte über: Die Performance von Büroimmobilien ist hier um 7,4% zurückgegangen.

Renditerückgänge und Preisanstiege von Büroimmobilien in B-Standorten

Dies lässt sich auch am nominalen Transaktionsvolumen ablesen, dessen Wert in den vergangenen Jahren kontinuierlich stark gestiegen ist und den Abstand zum Niveau der Vorkrisenzeit stetig minimiert. Insbesondere ausländische Investoren, die Rendite- und/oder Währungsdifferenzen zu ihrem Heimatland ausnützen wollen, sind Treiber dieses Prozesses. Hier befeuert die nahezu Nullzinspolitik der EZB weiterhin das aktuelle Marktgeschehen, die daraus ableitbare Euro-Schwäche gegenüber anderen Währungen setzt für ausländische Investoren einen Anreiz, verstärkt in den deutschen Markt einzutreten. Die Abwägung zwischen Rendite und Risiko führt in einem solchen Marktumfeld zu der – im Prinzip nachvollziehbaren – Entscheidung, verstärkt erstklassige Ertragswertimmobilien bewusst nachzufragen. Derartige Immobilien versprechen im Vergleich zu Non-Prime-Objekten sowohl einen stetigeren Cash-Flow als auch eine höhere Liquidität. Gleichwohl ist dies eine riskante Strategie. Aufgrund der hohen Zinsreagibilität der Immobilienwerte können gerade bei diesen Objekten bereits geringe absolute Zinsänderungen einen besonders großen Einfluss auf die Kapitalwerte ausüben. Denn es gilt: Je niedriger das Niveau der Nettoanfangsrenditen ist, desto stärker beeinflusst eine absolute Zinsveränderung die zukünftigen Capital-Growth-Werte.

Zinspolitik schafft Anreize für ausländische Investoren

Ähnliche Aussagen liefert auch der German Property Index (GPI): Zwar sind die Gesamtrenditen (Total Return) für deutsche Immobilienanlagen zuletzt so hoch wie seit der deutschen Wiedervereinigung nicht mehr, der wesentliche Grund für die Spitzenwerte liegt im fortgesetzten Nachfrageüberhang am Investmentmarkt. Eine Entkopplung von Miet- und Investmentmarkt ist auch bei Non-Core-Immobilien feststellbar; die stabile „Ausschüttungsrendite" aus dem Mietertrag von Immobilien gewinnt zunehmend an Bedeutung. Das Bewusstsein, Immobilien auch bei nachlassenden Investmentmärkten ggf. wieder angemessen veräußern zu können, sollte verstärkt in die Entscheidungsfindung einfließen.

Entkoppelung von Miet- und Investmentmarkt

Abbildung 2.6: German Property Index Deutschland, 1995 – 2016

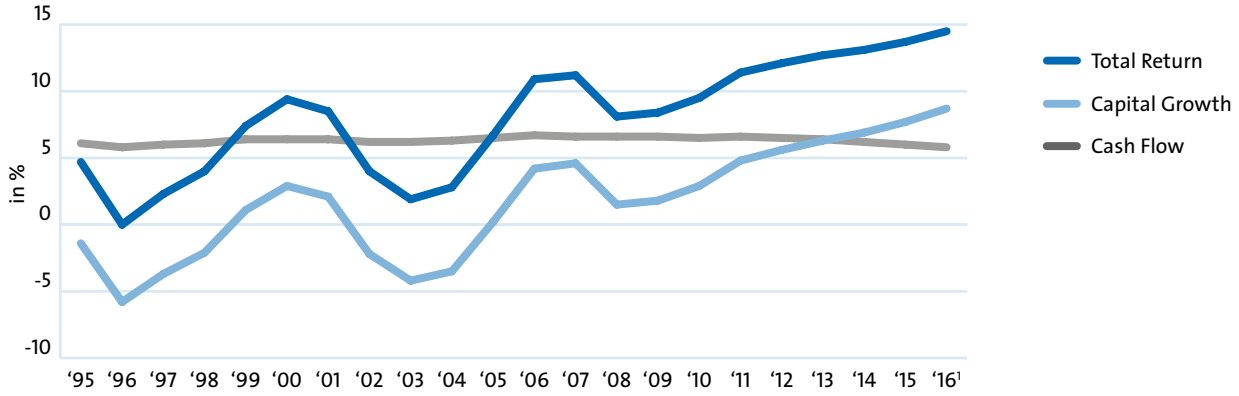
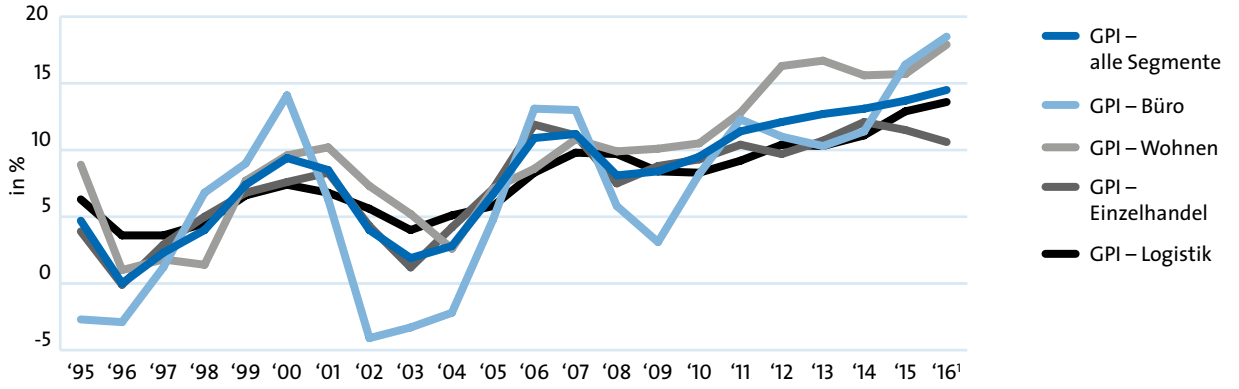


Abbildung 2.7: German Property Index nach Segmenten, 1995 – 2016



1 Schätzung

Quelle: bulwiengesa AG

2.2 Investment

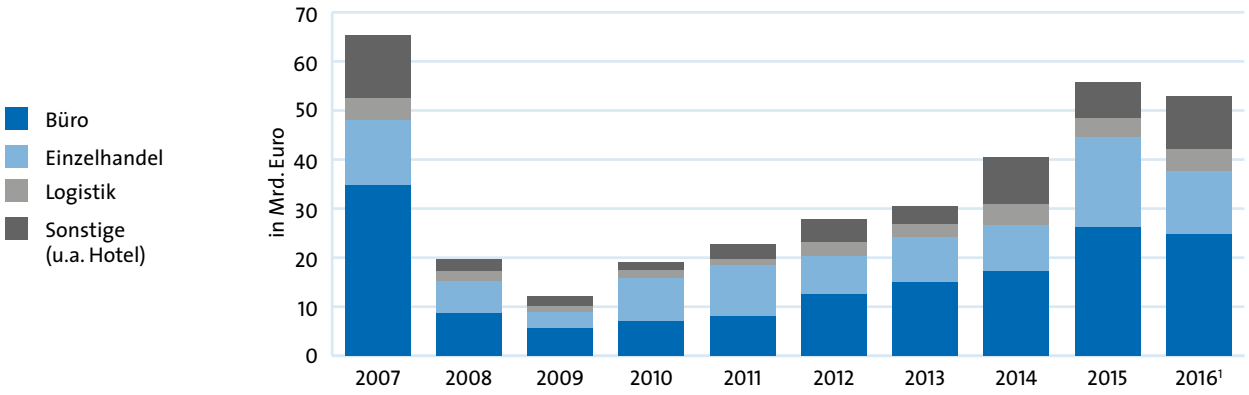
Dank eines glänzenden Schlussquartals mit einem Umsatz von rund 20 Mrd. Euro summierte sich das gesamte Investitionsvolumen in Wirtschaftsimmobilien im Jahr 2016 auf ca. 52,9 Mrd. Euro, was nach 2007 und 2015 den höchsten Gesamtumsatz darstellt. Damit liegt das Investitionsvolumen zwar 4,7% bzw. 2,6 Mrd. Euro unter dem überragenden Vorjahresergebnis, aber dennoch deutlich über dem Zehnjahresmittel von 34,6 Mrd. Euro.

Portfoliotransaktionen erreichen 2016 einen Umsatzanteil von annähernd 34% und auf Einzelverkäufe entfallen die restlichen 66% des gewerblichen Investitionsvolumens. Paketverkäufe waren 2016 wie auch im Vorjahr in allen Segmenten zu verzeichnen. Bezogen auf das Vorjahr ging der Umsatzanteil von Portfoliotransaktionen um 6% auf ca. 18,0 Mrd. Euro (2015: 22,5 Mrd. Euro) zurück, während Einzeldeals gegenüber dem Vorjahr um 4,8% bzw. 1,6 Mrd. Euro auf 34,9 Mrd. Euro zulegen konnten. Die bedeutendste Transaktion stellte 2016 die Übernahme des Office-First-Portfolios mit über 3 Mrd. Euro dar. Die wichtigsten Einzeldeals konnten dabei in den Verkäufen des Commerzbank-Towers in Frankfurt am Main für 650 Mio. Euro und der Highlight Towers in München für rund 500 Mio. Euro realisiert werden.

Der Umsatzanteil ausländischer Investoren sank im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 44,5% (2015: 50,4%) und ergab in Summe einen absoluten Wert von 24,3 Mrd. Euro, entsprechend einem Rückgang von 17,0% bzw. 4,8 Mrd. Euro gegenüber 2015.

Analog zu den Vorjahren waren auch 2016 die aktivsten Käufer Assetmanager und Spezialfonds, auf die etwa ein Viertel des gesamten Transaktionsvolumens entfiel. Neben den am Markt bereits etablierten amerikanischen und britischen Anlegern waren im vergangenen Jahr verstärkt Franzosen, Israelis und Koreaner auf der Investorenseite sehr aktiv.

Abbildung 2.8: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland 2007 – 2016[1]



1 geschätzter Wert für 2016 (Berechnungsstand: Dezember 2016)

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Der gewerbliche Investitionsmarkt in Deutschland wird seit 2012 von der Anlageklasse Büroimmobilen dominiert. Zwar ging 2016 das Investitionsvolumen in Büroimmobilien geringfügig um 4,6% auf 24,9 Mrd. Euro (2015: 26,0 Mrd. Euro) zurück, der relative Anteil bezogen auf den Gesamtumsatz lag jedoch stabil bei 47%.

zahlreiche einzelne Büroimmobilientransaktionen im dreistelligen Millionenbereich

Auch im vergangenen Jahr konnten im Bürosegment wieder zahlreiche Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich registriert werden. Umsatzprägend waren dabei beispielsweise ein Nebengebäude der Treptowers (230 Mio. Euro) und die Victoriastadt-Lofts (130 Mio. Euro) in Berlin, das Horizon in Düsseldorf (153 Mio. Euro), der Commerzbank-Tower (650 Mio. Euro), der IBC-Bürokomplex (400 Mio. Euro) und das Aculeum (143,5 Mio. Euro) in Frankfurt am Main sowie die Highlight Towers (ca. 500 Mio. Euro) und der BayWa Tower (280 Mio. Euro) in der bayerischen Landeshauptstadt. Auch die Freie und Hansestadt Hamburg (Sprinkenhof, Alter Wall), Köln (Neuer Sitz der Zurich Versicherung) und Stuttgart (City Gate) konnten 2016 Investments im dreistelligen Millionenbereich verbuchen.

Auf Portfolioebene sind insbesondere der Ankauf des 17 Objekte umfassenden Max-und-Merle-Portfolios aus drei in Abwicklung befindlichen SEB-Immobilienfonds durch die UniCredit-Tochter WealthCap für 630 Mio. Euro und die Übernahme der IVG-Tochtergesellschaft Office First mit deren 97 Objekten durch Blackstone für ca. 3,3 Mrd. Euro zu nennen.

deutlich geringeres Transaktionsvolumen bei Handelsimmobilien

Der Gesamtwert des in Handelsimmobilien investierten Kapitals summierte sich 2016 auf rund 12,7 Mrd. Euro und lag damit 29,9% (bzw. 5,4 Mrd. Euro) unter dem Vorjahresergebnis. Mit einem Umsatzanteil von 24% (zum Vergleich 2015 mit 33%) am Gesamttransaktionsvolumen stellen Handelsobjekte dennoch weiterhin die zweitwichtigste Assetklasse auf dem bundesweiten Gewerbeinvestmentmarkt dar. Der Investorenfokus lag dabei wieder auf den Betriebsformen Fachmarktzentren, Geschäftshäusern in Top-Einkaufslagen, Shoppingcenter und Einkaufszentren. Zu den großvolumigen Paketdeals im Einzelhandelssegment zählten u.a. das vier hybride Shoppingcenter umfassende Christie-Portfolio durch Madison Real Estate für ca. 450 Mio. Euro sowie die Übernahme des kompletten Immobilienbestands des German Retail Funds CSGRF von Savills Investment durch die Patrizia Immobilien AG. Der Kaufpreis für das insgesamt 25 Objekte umfassende Portfolio belief sich dabei auf rund 320 Mio. Euro.

Logistik- und Industrieimmobilien wurden stärker gehandelt

Das Transaktionsvolumen in der Anlageklasse Logistik- und Industrieimmobilien steigerte sich im Vorjahresvergleich um 12,5% (bzw. 0,5 Mrd. Euro) auf 4,5 Mrd. Euro, wodurch sich auch der Umsatzanteil auf nun 8,5% (zum Vergleich 2015: 7,0%) am gesamten gewerblichen Transaktionsvolumen erhöht hat. Ausschlaggebend für diese Entwicklung ist in erster Linie die durch den stetig wachsenden E-Commerce induzierte Nachfrage nach innerstädtischen Logistikimmobilien. Bedeutendster Einzeldeal war der Ankauf des REWE-Logistikzentrums in Bondorf durch die Invesco Real Estate für 85 Mio. Euro. Auf Portfolioebene trugen die Übernahme des paneuropäischen Logistikportfolios der Goodman Group durch Logicor für ca. 250 Mio. Euro bzw. der Erwerb eines 75%-Anteils an einem Paket mit acht deutschen und einer französischen Logistikimmobilie durch Gramercy Property Europe für rund 225 Mio. Euro zum sehr guten Jahresergebnis bei.

Hotelimmobilien mit Umsatzplus

Das in sonstige Anlageklassen investierte Kapital stieg 2016 um 47,5% (bzw. 3,5 Mrd. Euro) auf 10,8 Mrd. Euro an. Der Anteil am Gesamtumsatz der „Sonstigen“ erreichte mit 20,5% einen deutlich oberhalb des Vorjahresniveaus von 13,2% liegenden Wert. Der Löwenanteil entfiel dabei mit 47,2% auf Hotelimmobilien, die 2016 ein Umsatzplus von 16% auf 5,1 Mrd. Euro generierten. Umsatzprägend war hier insbesondere die Veräußerung eines Portfolios mit neun Hotelimmobilien und rund 4.100 Zimmern durch Starwood Capital Group und Brookfield Property Partners an den französischen Fondmanager Foncière des Regions. Das Paket enthält u.a. das Park Inn am Alexanderplatz in Berlin und die Westin-Grand-Hotels in Berlin, Dresden und Leipzig.

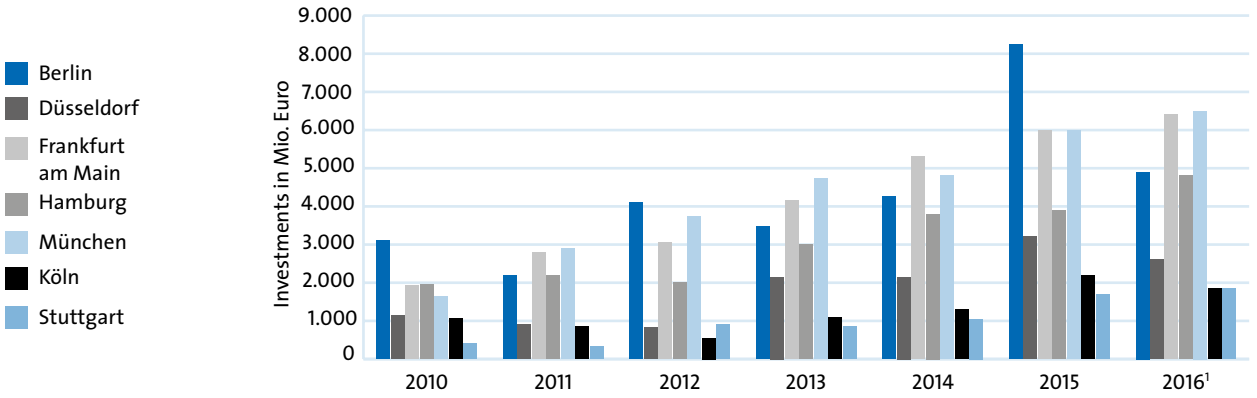
mehr als die Hälfte des gesamten Investitionsvolumens in den A-Städten

Innerhalb Deutschlands betrug der Anteil der A-Standorte am Investitionsvolumen ca. 54,6% und lag damit leicht unterhalb des Vorjahreswertes von 56,0%. Absolut ging der Umsatz in den A-Städten im Vergleich zu 2015 um 7,5% auf 28,9 Mrd. Euro zurück, was immer noch deutlich über dem Fünfjahresmittel von 23,5 Mrd. Euro firmiert. Unter den A-Städten hat Hamburg mit einem Plus von 23,1% auf 4,8 Mrd. Euro die höchste Steigerung registriert. In Stuttgart (+8,8% auf 1,85 Mrd. Euro), München (+8,3% auf 6,5 Mrd. Euro) und Frankfurt am Main (+6,7% auf 6,4 Mrd. Euro) kletterte das gewerbliche Transaktionsvolumen ebenfalls nach oben.

Nachdem der Berliner Investmentmarkt 2015 ein Rekordergebnis von 8,3 Mrd. Euro erzielte, sank der Umsatz 2016 um ca. 40,5% auf 4,9 Mrd. Euro. Auch in Düsseldorf (minus 18,8% auf 2,6 Mrd. Euro) und Köln (minus 15,9% auf 1,85 Mrd. Euro) wurden im Vergleich zum Vorjahr leicht sinkende Investmentumsätze verbucht.

Analog zum gesamtdeutschen Investmentmarkt dominierten auch in den Top-7-Standorten Büroimmobilien das hiesige Transaktionsgeschehen.

Abbildung 2.9: Gewerbliche Investments in deutschen A-Städten, 2010 – 2016[1]



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
A-Städte gesamt in Mio. Euro	11.229	12.190	15.169	19.459	22.670	31.250	28.600
Anteil der sieben A-Städte in %	48,6	46,1	54,7	63,7	56,0	56,0	54,6

1 geschätzter Wert für 2016 (Berechnungsstand: Dezember 2016)

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

höhere Umsätze in B-Standorten

Das Transaktionsvolumen in den nachfolgenden B-Standorten nahm im Bürosegment im Vergleich zu 2015 (2,4 Mrd. Euro) zu und lag 2016 bei ca. 2,8 Mrd. Euro, was einem Anteil am gesamtdeutschen Büroinvestmentvolumen von 11,5% entspricht (2015: 9,6%). Getrieben von verschiedenen Großdeals erreichten beispielsweise die B-Standorte Essen (Transaktion der Karstadt-Zentrale an publity), Bonn (Businesspark Rochusstraße) oder Nürnberg (Siemens-Campus Moorenbrunn an Dream Global REIT) Transaktionsvolumina im jeweils niedrigeren bis mittleren dreistelligen Millionenbereich.

Investmentvolumen der C- und D-Standorte stabil

Auf beinahe gleichem Niveau wie 2015 lagen 2016 die Investmentvolumen der C- und D-Standorte in Deutschland mit einem Umsatz von insgesamt 1,6 Mrd. Euro, wobei C-Märkte etwa 200 Mio. Euro Einbußen auf nun annähernd eine Mrd. Euro verzeichnen mussten und D-Standorte entsprechend das Transakti-

onsvolumen auf rund 600 Mio. steigern konnten. Der Anteil am gesamten Bürotransaktionsvolumen lag bei den C- und D-Standorten bei 6,5%. Die durchschnittlichen Losgrößen in beiden Märkten bewegten sich zumeist zwischen 5 und 10 Mio. Euro.

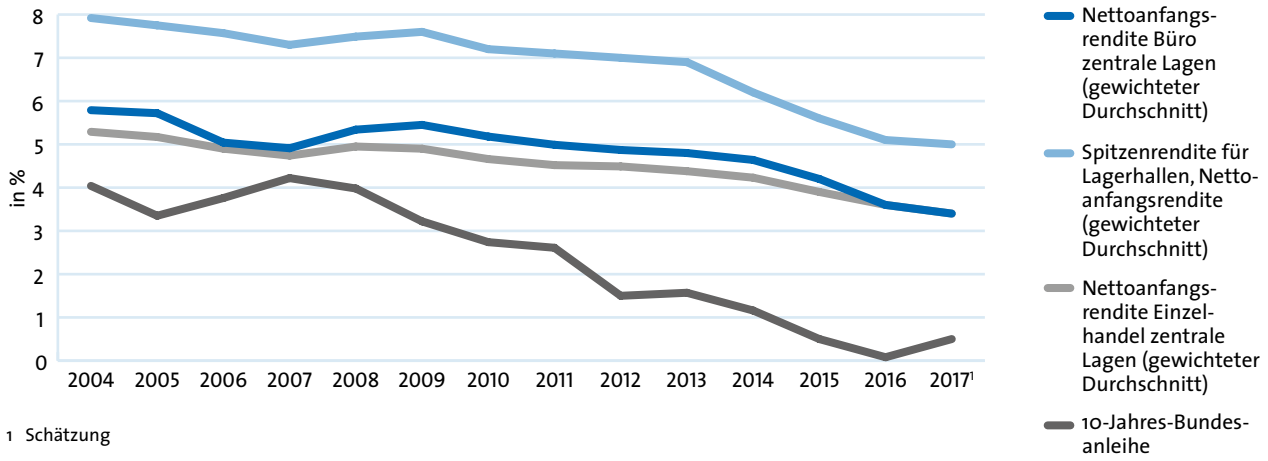
Ausblick 2017

Die deutschen Büroinvestmentmärkte dürften auch im laufenden Jahr 2017 eine ähnlich gute Performance wie in den beiden Vorjahren liefern. Es ist auch 2017 mit einem sehr vitalen Käuferinteresse an deutschen Büroimmobilien zu rechnen, einzig das limitierte verfügbare Angebot dürfte das entscheidende Hemmnis für ein Ergebnis von über 60 Mrd. Euro (gesamt gewerblich) bzw. 30 Mrd. Euro im Bürosegment sein. Realistisch betrachtet dürfte sich das gewerbliche Investmentvolumen 2017 somit eher zwischen 45 und 50 Mrd. Euro bewegen, aber auch hierfür bedarf es neben zahlreichen Einzel- bzw. Portfoliotransaktionen auch größere Übernahmen wie etwa 2016 die Office-First-Transaktion durch Blackstone.

2017 weitere Preissteigerungen zu erwarten

Da höchstwahrscheinlich auch 2017 noch nicht mit einem größeren Zinsanstieg zu rechnen ist, der sich auf die Anfangsrenditen für Gewerbeobjekte signifikant auswirken könnte, werden die Preise für Büroimmobilien vielerorts weiter steigen. Vor allem das zu erwartende Mietpreiswachstum dürfte der entscheidende Indikator für den Preisanstieg sein. Bei den Nettoanfangsrenditen sind lediglich überschaubare Korrekturen nach unten zu erwarten.

Abbildung 2.10: Renditeentwicklung in deutschen A-Standorten 2004 – 2017



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.3 Markt für Büroimmobilien

Deutschland 2016: Solides und stetiges Wirtschaftswachstum, aber ...

Die konjunkturelle Lage in Deutschland war auch im Jahr 2016 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt ist im Jahresdurchschnitt 2016 1,9% höher als im Vorjahr. In den beiden vorangegangenen Jahren war das BIP in einer ähnlichen Größenordnung gewachsen: 2015 um 1,7% und 2014 um 1,6%. Deutschland geht es – ökonomisch gesehen – blendend. Wirtschaft und Sozialstaat hatten seit mehr als drei Dekaden keine bessere Ausgangsposition zu Beginn eines neuen Jahres, die Arbeitslosenquote erreicht den niedrigsten Stand seit der deutschen Wiedervereinigung, die Erwerbsquote erklimmt von Jahr zu Jahr neue Höchststände und „Made in Germany" führt zu Absatzrekorden heimischer Unternehmen im Ausland. Der Finanzierungssaldo des öffentlichen Gesamthaushalts bzw. der Sozialversicherung weisen seit geraumer Zeit kassenmäßige Finanzierungsüberschuss aus. Zeit zur Muße? Mitnichten! Die Überschüsse ergeben sich, weil die Bevölkerung arbeitet und die Zinsen so niedrig sind. Beide Trends werden sich bald ins Gegenteil umkehren. Erstens, weil die heimischen Erwerbstätigen stetig älter werden, der demografische Wandel klopft somit ans deutsche Haus, zweitens steht eine Trendumkehr bei der Zinsentwicklung bevor.

... es bestehen Risiken durch den demografischen Wandel und die expansive Geldpolitik.

Zu übertriebener Selbstzufriedenheit besteht somit kein Anlass. Um nicht missverstanden zu werden: Deutschland steht deutlich solider da als beispielsweise die iberische Halbinsel vor einer Dekade, jedoch gibt es auch hierzulande inzwischen Anzeichen für eine Überhitzung. Nach einer Phase von Jahren des Booms ist es nun die Aufgabe von Politik und Unternehmen, ihre zukünftigen Planungen wetterfest zu machen. Angesichts der Entwicklung von Inflation und Wirtschaftswachstum im Euro-Raum sowie der Risiken anhaltend niedriger Zinsen erscheint das niedrige Zinsniveau weder für den Euro-Raum noch für die deutsche Volkswirtschaft als angemessen. Tatsächlich bewegt sich die deutsche Volkswirtschaft zunehmend in eine Überauslastung hinein. Dies erhöht das Risiko, dass die expansive Geldpolitik zu destabilisierenden Entwicklungen führt, etwa stark steigenden Vermögenspreisen, zunehmenden Zinsänderungsrisiken und zur Aushöhlung der Geschäftsmodelle von Banken und Versicherungen. Hier liegen die Unsicherheiten der kommenden Jahre versteckt.

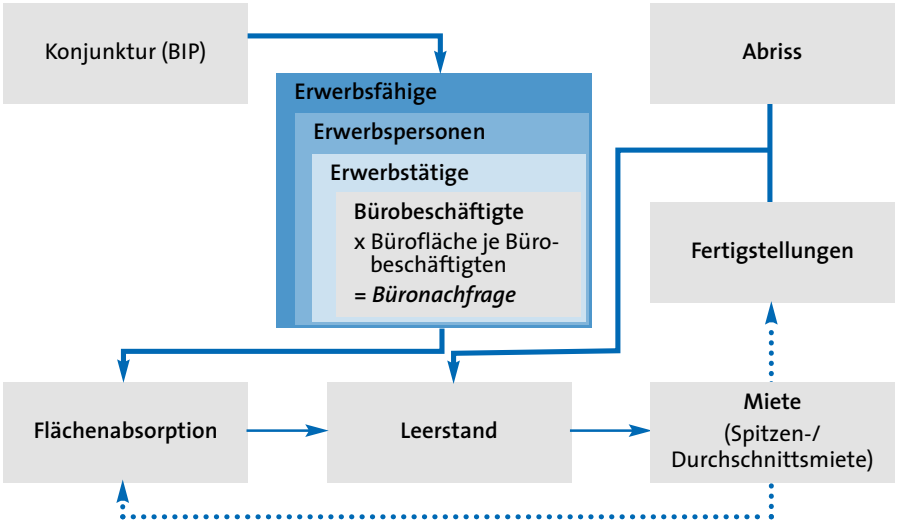
2017 erfreuliche, aber nicht euphorische Entwicklung der Nachfrage zu erwarten

Aktuell wirken sich die genannten ökonomischen Rahmenbedingungen günstig auf die größten 127 Büromärkte in Deutschland aus: Positive Konjunkturzahlen und Beschäftigungsgewinne haben nicht nur 2016, sondern konstant über die letzten Jahren die Nachfrage nach Büroflächen sukzessive erhöht. Vor diesem Hintergrund wird die positive Einstellungsbereitschaft der heimischen Arbeitgeber auch 2017 anhalten. Damit setzt sich der seit einigen Jahren positive Trend der Beschäftigungsentwicklung konstant fort und die Nachfrage nach Büroflächen dürfte sich auch in diesem Jahr unter dem Strich erfreulich, aber nicht euphorisch entwickeln. Bei geringer Neubautätigkeit werden zudem seit 2010 kontinuierlich Überkapazitäten abgebaut, die auf den Boom zur Jahrtausendwende zurückgehen. Dieser Trend, aber auch das hohe Interesse privater wie auch institutioneller Investoren aus dem In- und Ausland werden 2017 ihre Fortsetzung finden.

2.3.1 Prognosemethodik und -faktoren

Die Preisbildung auf dem nationalen Büroimmobilienmarkt wird durch angebots- und nachfrageseitige Faktoren bestimmt: Auf der Angebotsseite determiniert der Bestand an Bürogebäuden und dessen jährliche Veränderung im Zuge von Abriss, Sanierungen oder Fertigstellungen den Preis der Immobilie. Nachfrageseitig wirkt als zentrale Einflussgröße die wirtschaftliche Entwicklung innerhalb einer Region bzw. eines Landes, die wesentlich die Höhe der Bürobeschäftigten und somit die Flächenabsorption der dort ansässigen Unternehmen bestimmt. Im Kern eines robusten Prognosemodells für die Entwicklung von Büromieten steht demnach die Entwicklung der Bürobeschäftigten.

Abbildung 2.11: Bürobeschäftigtenentwicklung im Zentrum des Prognosemodells



Quelle: bulwiengesa AG

Da in keiner amtlichen Beschäftigungs- oder Erwerbstätigenstatistik explizit Bürobeschäftigte ausgewiesen werden, ist man auf Schätzungen dieser für den Büroimmobilienmarkt zentralen Größe angewiesen. Mit einer Definition des Begriffs der Bürofläche, d.h. nur jene Flächen, auf denen typische Schreibtischtätigkeiten durchgeführt und die auf dem Büroflächenmarkt gehandelt werden, wird nur der Personenkreis als Bürobeschäftigte erfasst, der über Büroflächen verfügt. Dabei können die vier zentralen Erwerbstätigenkategorien, nämlich sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, Beamte, Selbstständige (einschließlich mithelfende Familienangehörige) sowie geringfügig Beschäftigte gesondert analysiert und in die Zahl der Bürobeschäftigten einbezogen werden.

Der aktuellste, statistisch erhobene Beschäftigtenstand (30.06.2015) weist 14,212 Mio. Bürobeschäftigte aus. Davon sind 80,5% sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, 10,8% Selbstständige, 5,0% Beamte und 3,8% geringfügig Beschäftigte. Die sieben deutschen A-Städte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) haben zusammen einen Anteil von 20,3% an allen Bürobeschäftigten. Dieser Anteil ist fast doppelt so hoch wie derjenige in den nachfolgenden 14 B-Städten (Bochum, Bonn, Bremen, Dortmund, Dresden, Duisburg, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Münster, Nürnberg und Wiesbaden), die einen Anteil von 10,6% auf sich vereinen können. Die folgenden 22 C- und 84 D-Städte addieren sich zusammen auf einen marginal

höheren Anteil an allen Bürobeschäftigten wie die Top-7 Standorte zusammen; diese Fakten belegen anschaulich die Dominanz und Bedeutung der A-Standorte innerhalb Deutschlands.

Abbildung 2.12: Struktur der Bürobeschäftigten in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2015

	Deutschland	A-Städte	B-Städte	C-Städte	D-Städte
Erwerbstätige insgesamt[1]	43.056.344	6.540.964	3.973.604	3.133.805	9.196.828
Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte	30.766.124	4.862.857	2.897.227	2.275.648	6.592.225
SVP-Bürobeschäftigte	11.439.627	2.359.961	1.236.683	890.582	1.540.613
+ Selbstständige	1.535.263	292.132	128.732	91.672	180.805
+ Geringfügig Beschäftigte	533.635	78.905	52.835	41.873	72.301
+ Beamte	703.973	150.256	87.651	66.004	99.636
Bürobeschäftigte insgesamt	14.212.498	2.881.254	1.505.901	1.090.131	1.893.355
Anteil an den Erwerbstätigen in %	33,0	44,0	37,9	34,8	20,6

1 Schätzung für kreisangehörige Städte

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Erwerbstätigkeit und sozialversicherungspflichtige Beschäftigung sind auch 2016 in Deutschland weiter angestiegen. Das Vorjahresniveau wird erneut deutlich überschritten. Im Jahresdurchschnitt 2016 waren rund 43,4 Mio. Personen mit Wohnort in Deutschland erwerbstätig. Damit liegt die Zahl der Erwerbstätigen nach ersten vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes um 425.000 Personen (+1,0%) höher als 2015. Damit setzte sich der seit über einer Dekade anhaltende Anstieg der Erwerbstätigkeit fort, wobei die Zunahme 2016 geringfügig höher ausfiel als in den drei Vorjahren 2013 bis 2015 (Anstiege entsprechend um 0,6%, 0,8% bzw. 0,9% gegenüber dem Vorjahr). Insgesamt wird für die Zahl der Erwerbstätigen nunmehr der höchste Stand seit der Wiedervereinigung ausgewiesen. Eine gesteigerte Erwerbsbeteiligung der inländischen Bevölkerung sowie die Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte glichen negative demografische Effekte mehr als signifikant aus.

mehr Arbeitnehmer, etwas weniger Selbstständige, Rückgang marginal Beschäftigter

Von der anhaltend positiven Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt profitierten insbesondere die Arbeitnehmer: Entscheidend für die positive Entwicklung auf dem heimischen Arbeitsmarkt war der Anstieg der Zahl der Arbeitnehmer mit Wohnort in Deutschland, die im Jahresdurchschnitt 2016 um 453.000 Personen (+1,2%) auf 39,1 Mio. wuchs. Dagegen verringerte sich die Personengruppe der Selbstständigen einschließlich mithelfender Familienangehöriger im selben Zeitraum um 28.000 (minus 0,6%) auf 4,3 Mio. Personen. Während bei den Arbeitnehmern die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten weiter anstieg, war die Summe der marginal Beschäftigten (darunter geringfügige Beschäftigung) weiter rückläufig. Dies entspricht dem Trend der vergangenen Jahre.

Nach Wirtschaftsbereichen betrachtet war der stärkste Anstieg der Zahl der Erwerbstätigen mit Arbeitsort in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr mit einem Plus von 1,3% in den Dienstleistungsbereichen (426.000 Personen), gefolgt von den Unternehmensdienstleistern (126.000 Erwerbstätige; +2,2%) sowie von Handel, Verkehr und Gastgewerbe (105.000 Erwerbstätige; +1,1%). Im Produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) stagnierte die Zahl der Erwerbstätigen 2016 auf dem Niveau vom Vorjahr. Im Baugewerbe erhöhte sich die Zahl der Erwerbstätigen leicht um 20.000 Personen (+0,8%), in der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei schrumpfte die Zahl der Erwerbstätigen im Jahresdurchschnitt 2016 um 17.000 Personen (-2,7%).

Zahl der Bürobeschäftigten wird zunehmen, vor allem in A-Städten und im Westen

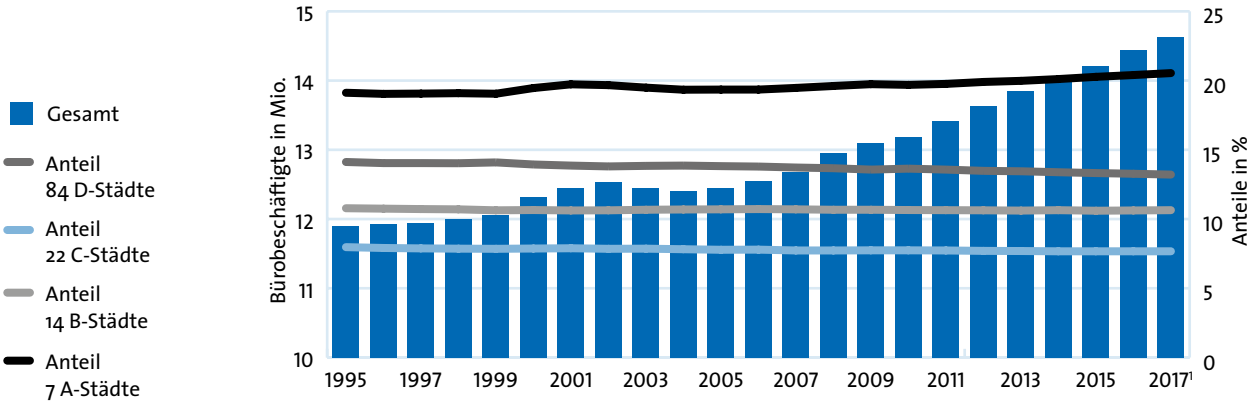
Aus diesen Ausgangszahlen lässt sich für 2016 bzw. 2017 im Bundesgebiet eine weiterhin positive Bürobeschäftigtenentwicklung von 1,61 bzw. 1,30% projizieren, wobei in den A-Städten ein höheres prozentuales Wachstum (2,26 bzw. 1,97%) als in den B-Städten (1,83 bzw. 1,50%) sowie dem Rest des Landes vorhergesagt wird. Analog zur Städteklassifikation lässt sich auch ein West-Ost-Unterschied beim Bürobeschäftigtenwachstum feststellen. Während in den alten Bundesländern die prozentuale Zunahme 2016 und 2017 mit 1,68 bzw. 1,38% vorhergesagt wird, folgen die neuen Bundesländer mit einem Abstand: Hier wird von einem Wachstum von 1,09 bzw. 0,72% ausgegangen.

viele Großstädte werden geradezu überrannt

Das Bild ähnelt dem der Vorjahre und wird auch in der Zukunft Bestand haben: Die größten Agglomerationen profitieren auch weiterhin am stärksten vom Zuzug hochqualifizierter Arbeitnehmer und infolgedessen von einem Anstieg der Bürobeschäftigung. Somit bewahrheitet sich wiederum eine der globalen Entwicklungen, die Trendforscher für die Zukunft ausgemacht haben: die Urbanisierung. Nicht nur die Wohnungs- und/oder Einzelhandelsmärkte profitieren von der Renaissance der Städte, die auch in Deutschland vielerorts beobachtbar ist. Viele Großstädte werden geradezu überrannt. An allen Top-Standorten ist die Einwohnerzahl in den zurückliegenden Jahren kräftig gestiegen. Wer es sich heute leisten kann, zieht in die Stadtteile, die „in“ sind, und konsumiert in innerstädtischen Einkaufszentren. Dort, wo das Angebot an qualifizierten Arbeitnehmern steigt, prosperiert das Bürobeschäftigtenwachstum stärker. Eine gute innerstädtische Infrastruktur sowie Universitäts- und Bildungsangebote erhöhen zudem die Wahrscheinlichkeit, dass auch in den kommenden Jahren der Anteil der Bürobeschäftigten an den SVP-Beschäftigten in diesen Agglomerationsräumen weiterhin ansteigen wird. Rückblickend verzeichneten im Fünfjahreszeitraum von 2011 bis 2016 – trotz Dieselaffäre – die beiden Automobilstädte Ingolstadt (21,3%) und Wolfsburg (18,8%) ein kräftiges Bürobeschäftigtenplus. Im Ranking der deutschen Kreise und kreisfreien Städte entspricht dies den Plätzen 1 und 3, nur der Lkr. Erding (20,4%) konnte sich zwischen beide Automobilstädte setzen. Der Großraum München mit seinen Lkr. Erding, Lkr. München (16,6%) und Lkr. Dachau (14,5%) – und einer „schwächelnden“ Landeshauptstadt München mit einem Platz 30 (12,6%) – sowie die nord-östliche Region um den Universitäts- und Technologiestandort Erlangen (Stadt Erlangen (13,3%) mit dem Lkr. Erlangen-Höchstadt (16,8%), Lkr. Forchheim (13,0%) und Lkr. Bamberg (12,4%)) nehmen vordere Positionen im Aufbau von Bürobeschäftigung ein und verkörpern dadurch auch ihre (inter-) nationale Bedeutung als wichtige Wirtschaftsräume in Deutschland. Leipzig (16,5%) und Berlin (14,2%) stellen Leuchttürme im Osten der Republik dar, die erneut das Schlusslicht mit dem Lkr. Anhalt-Bitterfeld (-5,2%) stellt. 28 von 402 Kreisen verbuchten im Fünfjahreszeitraum von 2011 bis 2016 einen Verlust an Bürobeschäftigten: 19 Kreise und kreisfreie Städte stammen dabei aus den östlichen, 9 aus den westli-

chen Bundesländern. Hintere Plätze nehmen nach Anhalt-Bitterfeld auch Herne (-3,9%), Vorpommern-Rügen (-3,8%), Baden-Baden (-3,7%), Dessau-Roßlau (-3,4%) und Gera (-3,0%) ein, die mehr als 3,0% Verlust an Bürobeschäftigten verbuchen mussten.

Abbildung 2.13: Bürobeschäftigung in Deutschland nach Stadtklassifikation, 1995 – 2017



1 Prognosewerte für 2016 und 2017

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.3.2 Exkurs: Demografie und Büroimmobilienmarkt – Sorgt die Zuwanderung für einen Anstieg des potenziellen Bedarfs an zusätzlichen Büroflächen?

2015 höchster Bevölkerungszuwachs seit Wiedervereinigung

Nach ersten Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes ist die Gesamtbevölkerung Deutschlands 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 978.000 Personen (+1,2%) gestiegen und lag am Jahresende bei 82,2 Mio. Einwohnern. 2015 war zudem das Jahr mit dem höchsten Bevölkerungszuwachs seit der deutschen Wiedervereinigung und löste infolgedessen 1992 ab, das bis dato den Höchstwert von 700.000 Personen stellte. Zwar erhöhte sich das Geburtendefizit auf 188.000 Personen, aber die Hauptursache für den Zuwachs der Bevölkerungszahl blieb – wie in den vergangenen Jahren auch – die stark gestiegene Zuwanderung mit einem Überschuss von 1,139 Mio. Personen im Jahr 2015 (zum Vergleich 2014 mit einem Plus von 0,55 Mio. Personen).

Mit rund 442.000 Erstanträgen war das Jahr 2015 besonders durch Asylzuwanderung geprägt. Hauptherkunftsland ist Syrien. Insgesamt wurden 2015 im EASY-System zunächst knapp 1,1 Mio. Zugänge von Asylsuchenden erfasst. Da im EASY-System keine persönlichen Daten erfasst werden und auch Weiterreisen von Asylsuchenden nicht ausgeschlossen werden konnten, enthielt die Zahl anfangs auch Fehl- und Doppelerfassungen. Erst mit Abschluss der Nachregistrierungen wurde deutlich, dass die Zahl der Einreisen 2015 tatsächlich bei 890.000 Menschen gelegen hatte (vgl. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2016). Seit der Schließung der Fluchtroute über den Balkan im März gehen die Zahlen von Zuwanderern nach Deutschland massiv zurück (zum Vergleich im Dezember 2016 nur noch 16.000 Personen). Auf Jahressicht 2016 hat sich die Zahl der Asylsuchenden auf 280.000 Personen kumuliert.

Nichtsdestotrotz ist in der politischen Diskussion ein Streit über die Anzahl von aufzunehmenden Flüchtlingen entbrannt. Der leidige Konflikt verschleiert, dass Deutschland viel mehr Immigranten ins Land holen müsste als früher – aus eigenem Interesse. Schlagworte wie die Obergrenze sind eine heikle Angelegenheit in der Politik: Sie mögen kurz und griffig klingen, sind aber oftmals auch schräg und irreführend, zudem häufig mit Gefühlen aufgeladen. Die Forderung nach einer „Obergrenze für Zuwanderung" hat bereits im vergangenen Jahr das politische Deutschland geprägt. Mit Beginn des Wahljahrs 2017 dürfte die Debatte nochmals an Brisanz zulegen – die erhebliche Unschärfe des Begriffs bleibt jedoch bestehen: Zwischen dem Zuzug von Bürgern aus der Europäischen Union, Arbeitsmigranten aus anderen Staaten, politisch Verfolgten und Kriegsflüchtlingen wird nicht (unbedingt) explizit unterschieden: Was in der öffentlichen Debatte ankommt, ist die diffuse Forderung nach weniger Zuwanderung insgesamt.

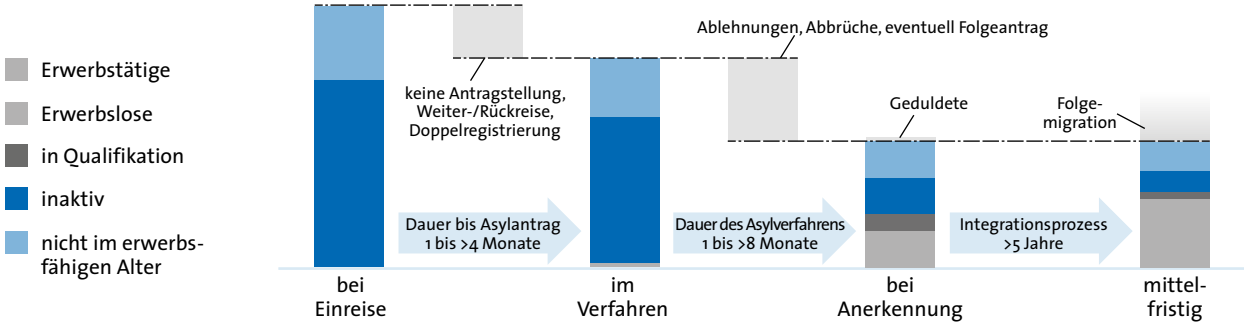
undifferenzierte Debatte über Zuwanderung

Eine hohe Nettozuwanderung wirkt oftmals wie ein Pawlow'scher Reflexe beim heimischen Wähler: Die besorgte öffentliche Debatte kreist meist nur um die sogenannte Wohlfahrtsmigration, d.h. es wird dabei unterstellt, dass Bürger der EU oder Drittstaaten ihren Aufenthaltsort ohne Arbeitsabsicht zum Zwecke der Ausnutzung von Wohlfahrtsregelungen in ein für sie günstigeres Land verlagern. Diese einseitige Sichtweise ist aber der ökonomische Trugschluss bei der Zuwanderungsdiskussion. Ergebnisse empirischer Untersuchungen liefern jedoch keine Belege für diese Sorgen. Die Zuwanderung nach Deutschland schafft wirtschaftliche Chancen und keine Belastungen des Wohlfahrtsstaates, wenn sie aus der Sicht der Anforderungen des Arbeitsmarktes betrieben wird. Der verwirklichte eine Markt in der Europäischen Union birgt zwar Herausforderungen, kann aber durch überlegte ökonomische Anreizregelungen und in Verbindung mit Mobilitätspartnerschaften mit Drittstaaten zu höherem Wohlstand führen.

Zuwanderung i.V.m. überlegten ökonomischen Anreizen schafft wirtschaftliche Chancen

Im Zuge der Flüchtlingsmigration ist die Integration der anerkannten Asylbewerber in die Gesellschaft und den Arbeitsmarkt die aktuelle Herausforderung für Politik und Gesellschaft. Die Bundesregierung hat bereits 2016 mit dem Integrationsgesetz und weiteren Maßnahmen auf die hohe Flüchtlingszuwanderung reagiert. Der Integrationserfolg hängt nun davon ab, welches nutzbare Humanvermögen Zuwanderer mitbringen und welche weiteren Kenntnisse und Fertigkeiten sie am Zielort aufbauen. Im Mittelpunkt steht dabei zunächst die Sprache, denn die Aneignung beruflicher und fachlicher Qualifikation ist ohne entsprechende Sprachkompetenzen nur schwer zu realisieren. Es steht daher außer Frage, dass erhebliche Investitionen in Bildung und Qualifikation die Grundlage bilden müssen, um die produktive Kapazität der Flüchtlinge zu heben und sie in den Arbeitsmarkt und die Gesellschaft zu integrieren.

Abbildung 2.14: Stufen der Arbeitsmigration von Flüchtlingen – Exemplarische Darstellung des Verlaufs einer Kohorte nach Einreise



Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2016), „Zeit für Reforment", Jahresgutachten 2016/2017.

Der Sachverständigenrat geht auf der Basis bisheriger Integrationsverläufe davon aus, dass bis Ende 2015 im Vergleich zum Vorjahr zusätzlich ca. 220.000 anerkannte Asylbewerber dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen werden, davon dürften 160.000 Personen als arbeitslos registriert und 60.000 Personen erwerbstätig sein. 2017 wird die Arbeitslosigkeit deutlicher steigen als die Erwerbstätigkeit: Zum Jahresende werden von den anerkannten Asylbewerbern im Vergleich zu 2016 voraussichtlich weitere 250.000 Personen arbeitslos registriert und 130.000 Personen erwerbstätig sein (vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2016).

Seit Juni 2016 werden von der Bundesagentur für Arbeit Angaben zu arbeitsuchenden Personen im Kontext von Flüchtlingsmigration ausgewiesen. Dazu zählen Asylbewerber, anerkannte Asylbewerber sowie Geduldete. Die Arbeitsmarktintegration der Flüchtlinge braucht nach den Erfahrungen der Vergangenheit Zeit. Erfolg und Geschwindigkeit der Arbeitsmarktintegration werden wesentlich von der Länge der Asylverfahren, der Sprachförderung, den Investitionen in Bildung und Ausbildung, der Arbeitsvermittlung und der Aufnahmebereitschaft der Wirtschaft abhängen (vgl. IAB, 2016). Hier liegen auch die kritischen Annahmen versteckt – bezüglich jeglicher Projektion hinsichtlich der Arbeitsmarktentwicklung wie auch Büroflächenabsorption zukünftiger Jahre.

Abbildung 2.15: Arbeitsmarktintegration nach ausgewählten Staatsangehörigkeitsgruppen

	Insgesamt	Ausländer	EU-28	Kriegs- und Krisenländer[1]	Balkan[2]
Bevölkerungsstand (Personen)					
11/2015	-	9.008.365	3.999.172	786.076	777.461
10/2016	-	9.964.375	4.253.224	1.394.883	747.097
11/2016	-	10.008.781	4.270.805	1.411.939	746.919
Beschäftigungsquote in %					
10/2015	65,4	46,7	53,1	21,2	43,5
9/2016	66,0	45,9	55,1	15,7	49,3
10/2016	65,8	45,8	54,7	16,2	49,6
Arbeitslosensquote in %					
10/2015	7,0	14,2	9,3	41,9	16,4
9/2016	6,9	15,0	8,8	52,4	15,0
10/2016	6,7	14,8	8,7	51,1	14,6
SGB-II-Hilfequote in %					
9/2015	9,3	17,9	11,9	44,9	17,5
8/2016	9,4	18,4	11,8	40,5	17,9
9/2016	9,4	18,7	11,7	42,2	18,0

1 Kriegs- und Krisenländer: Afghanistan, Eritrea, Irak, Iran, Nigeria, Pakistan, Somalia, Syrien
2 Balkan: Albanien, Bosnien-Herzegowina, Kosovo, Mazedonien, Serbien

Quelle: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Zuwanderungsmonitor Dezember 2016

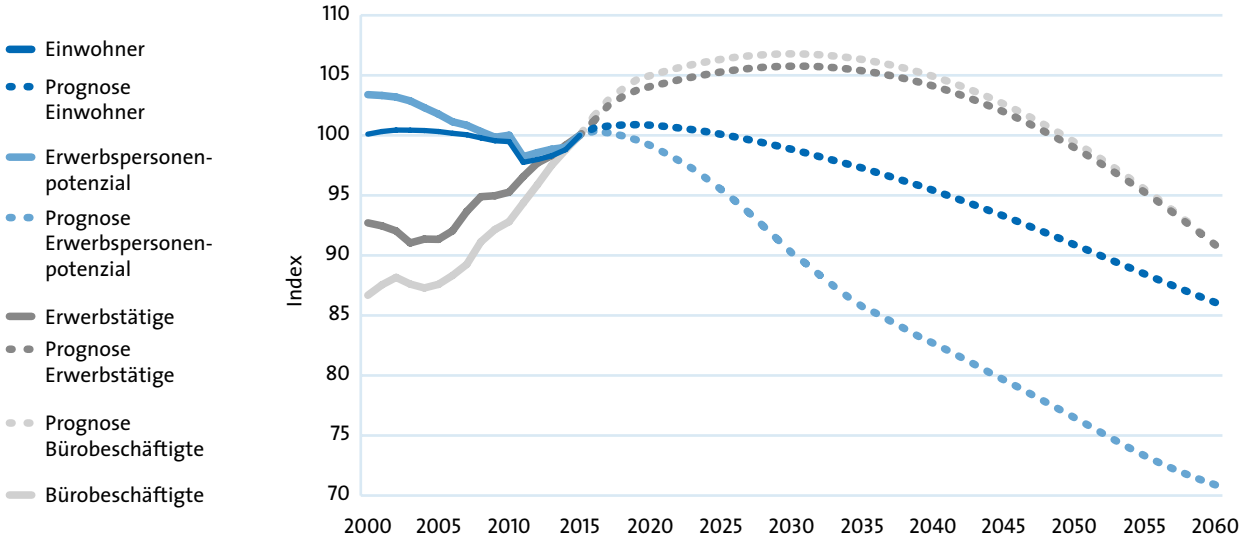
Umfang und Struktur des künftigen Arbeitsangebotes hängt primär von der demografischen Entwicklung innerhalb eines Landes ab. Während die Gesamtbevölkerung in Deutschland vergleichsweise langsam abnehmen wird, gehen die Einwohner im erwerbsfähigen Alter und damit das vorhandene Arbeitskräftepotenzial wesentlich schneller zurück. Diese Entwicklung wird langfristig vor allem dann zu einer Herausforderung, wenn Mitte des nächsten Jahrzehnts zunehmend stark besetzte Jahrgänge der sog. Baby-Boomer-Generation aus dem Erwerbsleben ausscheiden werden. Den Unternehmen werden damit immer weniger und im Durchschnitt deutlich ältere Arbeitnehmer als heute zur Verfügung stehen.

Der Rückgang und die Alterung des Arbeitskräfteangebots kommt nicht überraschend: Erste Vorboten der demografischen Veränderung sind mit einer Reduktion der Alterskohorte von (erwerbsfähigen) Personen im Alter zwischen 20 und 64 Jahren seit 1997 und einer rückläufigen Gesamtbevölkerungszahl seit 2003 erkennbar. Zwar sind die Erwerbstätigen in den vergangenen Jahren stetig gestiegen, jedoch ist dieser Effekt mit einer gestiegenen Erwerbsbeteiligung und einer deutlichen Reduktion der Arbeitslosigkeit in den vergangenen Jahren zu erklären. Das Erwerbspersonenpotenzial lässt sich im Großen und Ganzen in die drei Komponenten Demografie, Verhalten (Erwerbsquoten) und Migration

zerlegen, wobei die erste Komponente durch ihre Einflussfaktoren Geburten, Sterblichkeit und Alterung gegenüber den beiden anderen Komponenten recht sicher prognostiziert werden kann. Des Weiteren dominiert der demografische Effekt die beiden verbliebenen Komponenten: Zwar kann ein zusätzliches Potenzial an Erwerbspersonen aus einer Zunahme der Erwerbsbeteiligung oder einer verstärkten Zuwanderung von außen erreicht werden, jedoch kann bei einer realistischen Betrachtung aller Komponenten nicht im Entferntesten von einer Kompensation gesprochen werden.

Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes (2015) wird die Einwohnerzahl 2060 zwischen 67,6 Mio. (Variante 1 „Kontinuität bei schwächerer Zuwanderung“) und 73,1 Mio. (Variante 2 „Kontinuität bei stärkerer Zuwanderung“) betragen. Bezogen auf die Bevölkerung im Erwerbsalter (20 bis 64 Jahre) gehörten 2013 49,2 Mio. Personen dieser Altersgruppe an. Ihre Zahl wird erst nach 2020 deutlich zurückgehen und 2030 knapp 45 Mio. betragen. 2060 werden dann etwa 38 Mio. Menschen im Erwerbsalter sein (minus 23%), falls der Wanderungssaldo von rund 500.000 im Jahr 2014 stufenweise bis 2021 auf 200.000 sinkt und danach konstant bleibt (Variante 2). Geht die Zuwanderung bis 2021 auf 100.000 Personen zurück und bleibt anschließend konstant (Variante 1), gibt es 2060 ein noch kleineres Erwerbspersonenpotenzial: 34 Mio. oder minus 30% gegenüber 2013. Angepasst an die aktuellen Bevölkerungszahlen inklusive der skizzierten Zuwanderungsgewinne bis einschließlich 2016 und Projektionen des Sachverständigenrats (2016) ergibt sich folgende Konstellation am heimischen Arbeitsmarkt.

Abbildung 2.16: Quo vadis deutscher Arbeitsmarkt? – Wenn die Babyboomer in den Ruhestand gehen ... [1]



1 Einwohner- und Arbeitsmarktentwicklung, 2000-2060 (2015 = 100)

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit, Berlin Hyp AG, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Die gesamtdeutschen Ergebnisse sind in Abbildung 2.16 in Indexform (2015 = 100) dargestellt. Die Anzahl der Erwerbstätigen mit Wohnort in Deutschland wird von aktuell 43,4 Mio. (2016) auf 45,5 Mio. bis Ende der nächsten Dekade ansteigen, bevor die Auswirkungen des demografischen Wandels sukzessive zu einer Abnahme der Erwerbstätigen auf knapp 39 Mio. zum Ende des Projektionszeitraums führen werden. Die zunehmende Tertiarisierung wird diesen Ef-

fekt auf die absolute Anzahl der Büroarbeitsplätze etwas verzögern: Ausgehend von 14,4 Mio. Bürobeschäftigten 2016 wird deren Zahl bis auf 15,2 Mio. (2030) anwachsen, bevor auch in diesem Teilsegment des Arbeitsmarktes die Folgen der Demografie spürbar werden. 2060 wird eine Bürobeschäftigtenanzahl von 12,9 Mio. prognostiziert. Bezogen auf die Büroflächennachfrage wird bei konstanter Flächeneffizienz bis 2030 ein Plus von 20,5 Mio. m² bzw. bis 2060 ein Minus von über 42,5 Mio. m² erwartet. Bezogen auf den heutigen Büroflächenbestand würde dies einem Anstieg von 50% aller B-Städte bis 2030 bzw. einer Reduktion aller C- oder D-Städte bis 2060 gleichen. Legt man die realistischere Annahme einer sinkenden Bürofläche je Bürobeschäftigtem zugrunde (Flächeneffizienz steigt um 15%), so reduziert sich aus heutiger Sicht die Nachfrage nach Büroflächen bereits 2030 um 43,0 Mio. m², bis 2060 ansteigend auf 96,6 Mio. m². Flächenmäßig würde dies einer Reduktion um mehr als 50% aller A-Städte bis 2030 bzw. das 1,25-fache der deutschen A-Städte bis 2060 entsprechen. Die verstärkte Zuwanderung nach Deutschland reduziert somit kurz- bis mittelfristig ein stärkeres Absinken des Bedarfs, in der langen Sicht kann sie die demografischen Probleme und die dadurch induzierte Abnahme der Nachfrage nach Büroflächenbestand nicht aufhalten. Der Bedarf an Büroflächen kann sich somit dem demografischen Wandel nicht entziehen (vgl. Berlin Hyp AG, 2015).

langfristige Abnahme der Büroflächennachfrage durch demografischen Wandel trotz Zuwanderung

Regional verstärkt sich zunehmend die Ausdifferenzierung der Beschäftigtenentwicklung, die die zukünftige Absorption von Büroflächen determiniert. Die Anzeichen mehren sich, dass große Städte eine Renaissance erleben: Seit Beginn des Jahrtausends gewinnen sie nicht nur als Wohnorte für neue Einwohner an Attraktivität, sondern werden zudem verstärkt als Standorte für Unternehmen wahrgenommen. Trotz einer seit 2003 abnehmenden Bevölkerung verzeichnen die A-Städte größere Wanderungsgewinne als ihr Umland und lassen den Ansatz einer Reurbanisierung erkennen. Im Zuge der demografischen Veränderungen und der Gefahr eines Fachkräftemangels bei Akademikern sowie in technischen Berufen ist es absehbar, dass sich der Wettbewerb der Regionen um qualifizierte Fachkräfte verschärfen wird. Die Attraktivität der Agglomerationszentren als Wohn- und Arbeitsort für gut ausgebildete Arbeitskräfte gewinnt angesichts dieser Entwicklung an Gewicht, denn mit dem Zuzug Hochqualifizierter steigen ebenfalls die Wachstumsaussichten der Region. Für die meisten Büro-Standorte in den A- und B-Städten bedeutet dies, dass sie mit einem Zuwachs oder mindestens einer Stagnation rechnen können. Periphere Regionen verzeichnen in der Projektion bis 2060 einen überdurchschnittlichen Abbau an Bürobeschäftigten, wobei der Zeitpunkt der Abnahme vor allem in den Landkreisen der neuen Bundesländer früher einsetzen wird. Regionale Unterschiede zwischen den Städten ergeben sich u.a. aus dem Umstand, dass die Substitution von industriellen Arbeitsplätzen und Expansion von Dienstleistungen aufgrund des wirtschaftlichen Strukturwandels zu unterschiedlichen Zeitpunkten eingesetzt hat. Großstädte wie Berlin, Hamburg und München profitieren zudem bei überregional orientierten Aktivitäten (industrielle Produktion, wissensintensive Dienstleistungen) und einer zunehmenden Bedeutung des Produktionsfaktors Wissen (vgl. Steininger, 2012).

Wanderungsgewinne und Reurbanisierung in A-Städten

2.3.3 Die Büromärkte nach Stadtklassifikation

Im Folgenden werden die regionalen Büromärkte in Deutschland nach der jeweiligen Stadtkategorie hinsichtlich ihrer Entwicklung beim Flächenumsatz, Fertigstellung, Leerstand, Spitzenmiete und Nettoanfangsrendite im Einzelnen analysiert.

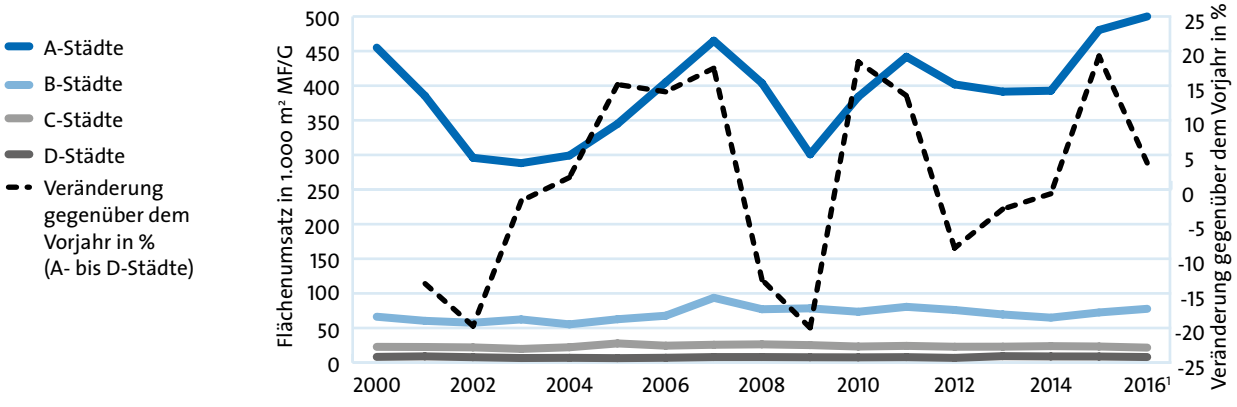
Flächenumsatz

deutliche Zunahme der Flächenumsätze 2015 und 2016

Das Jahr 2016 verlief am deutschen Bürovermietungsmarkt noch etwas besser als das schon sehr gute Vorjahr 2015. Der Flächenumsatz für die von bulwiengesa kontinuierlich untersuchten Büromärkte belief sich auf ca. 5,8 Mio. m² MF/G und liegt deutlich oberhalb des 10-Jahresmittels von 5,15 Mio. m² MF/G über alle 127 untersuchten Marktstädte. Nachdem die Flächenumsätze zwischen 2010 bis 2014 nur wenig mit den guten Wachstumsraten der Bürobeschäftigten korrespondierten, konnte 2015 (5,6 Mio. m² MF/G) ein deutlicher Aufschwung und 2016 eine weitere Steigerung im Vergleich zum Vorjahr von über 200.000 m² MF/G (+3,2%) in Deutschland registriert werden. Die sehr starke Nachfrage ist hauptsächlich auf die prosperierende, stabile Konjunktur und die positive Arbeitsmarktentwicklung mit steigenden Beschäftigtenzahlen zurückzuführen.

Den größten Einfluss auf das Wachstum hatten hier die 7 Bürometropolen Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart (jeweils bezogen auf das Stadtgebiet) mit ca. 3,5 Mio. m² MF/G. Trotz des sehr starken Flächenumsatzes verharrte die Zahl der Vorvermietungen erneut auf einem sehr niedrigen Niveau. Hier zeigt sich weiterhin die Risikoaversion potenzieller Mieter bzw. Unternehmen bezüglich langfristiger Standortentscheidungen, die u.a. durch die Diskussion rund um den Brexit und die Präsidentenwahl in den USA weiter befeuert wurde. Es gab nur wenige Vorvermietungen über 5.000 m² MF/G, die zumeist notwendig für einen Gebäudebaustart sind. Der Großteil der Vermietungen in Projekten wurde hingegen in den letzten 12 Monaten bis zur Fertigstellung vollzogen, d.h. wenn die Dauer bis Bezugsfähigkeit absehbar bzw. überschaubar ist.

Abbildung 2.17: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

In den 7 A-Standorten (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart) steigerte sich der Flächenumsatz im Vergleich zu 2015 um etwa +3,8% auf sogar 3,5 Mio. m² MF/G. Dieser Umsatz stellt den bislang höchsten Wert seit Erhebung der Marktdaten im Jahr 1990 dar und liegt 19,8% über dem 10-Jahresmittel von 2,9 Mio. m² MF/G. Neben sehr großflächigen Eigennutzerbaustarts sind auch zahlreiche Großanmietungen für dieses hervorragende Ergebnis verantwortlich.

Höhere Flächenumsätze im Vorjahresvergleich in allen A-Städten ...

Fast alle Standorte konnten 2016 das überwiegend sehr gute Vorjahresergebnis wie auch das 10-Jahresmittel übertreffen. Nachdem die großen Bürohochburgen Berlin (850.000 m² MF/G, +36,1% oberhalb des 10-Jahresmittels, +0,2% im Vergleich zum Vorjahr) und München (590.000 m² MF/G, +10,7% oberhalb des 10-Jahresmittels, -7,1% im Vergleich zum Vorjahr) das sehr gute Umsatzniveau des Vorjahres ungefähr beibehielten, wurden in Stuttgart (400.000 m² MF/G, +66,5% oberhalb des 10-Jahresmittels, +38,4% im Vergleich zum Vorjahr), getrieben durch Eigennutzerbaustarts von insgesamt über 100.000 m² MF/G, und Köln (380.000 m² MF/G, +40,4% oberhalb des 10-Jahresmittels, +33,3% im Vergleich zum Vorjahr) neue Höchstwerte erzielt. Auch in Hamburg (550.000 m² MF/G, +8,9% oberhalb des 10-Jahresmittels, +3,2% im Vergleich zum Vorjahr), Frankfurt (425.000 m² MF/G, +3,1% oberhalb des 10-Jahresmittels, +19,7% im Vergleich zum Vorjahr) konnten 2016 gute Umsatzzahlen erreicht werden. Einzig der Standort Düsseldorf (310.000 m² MF/G, -5,6% unterhalb des 10-Jahresmittels, -25,8% im Vergleich zum Vorjahr) hat 2016 stärkere Umsatzeinbußen hinnehmen müssen.

... außer in Düsseldorf.

Der Flächenumsatz bei den 14 deutschen B-Standorten lag 2016 insgesamt bei ca. 1,1 Mio. m² MF/G bzw. im Durchschnitt bei etwa 78.000 m² MF/G je B-Standort; das ist der höchste Wert seit 2011 (1,12 Mio. m² MF/G). Im Vergleich zum Vorjahr steigerte sich das Umsatzniveau um 7,3%; es lag aber lediglich um 1,7% oberhalb des 10-Jahresmittels aller B-Standorte. Bedingt durch großvolumige Eigennutzungen konnten in Bochum mit 70.000 m² MF/G (+44,0% oberhalb des 10-Jahresmittels) und Karlsruhe mit 72.000 m² MF/G (+85,1% oberhalb des 10-Jahresmittels) neue Höchstwerte erzielt werden, auch in Dortmund wurden mit ca. 100.000 m² MF/G ein überaus guter Wert (23,9% oberhalb des 10-Jahresmittels) registriert.

durchschnittlicher Umsatz in B-Standorten gestiegen

Einbußen hingegen gab es 2016 überwiegend bei den B-Standorten mit dem durchschnittlich höchsten jährlichen Umsatzniveau: Der Flächenumsatz in Hannover betrug 2016 lediglich 110.000 m² MF/G (-16,4% unterhalb des 10-Jahresmittels) und in Essen ca. 85.000 m² MF/G (-25,3% unterhalb des 10-Jahresmittels). Einzig in Bonn konnte der langjährige Durchschnitt mit 90.000 m² MF/G nahezu gehalten werden. Die übrigen B-Standorte firmierten 2016 ungefähr auf dem Niveau des 10-Jahresmittels. Der durchschnittliche Flächenumsatz pro Standort reduzierte sich in 2016 weiter auf ca. 21.250 m² MF/G.

C-Standorte mit Umsatzrückgängen

Entgegen der Entwicklungen in den A- und B-Standorten mussten die 22 deutschen C-Standorte auch 2016 einen weiteren, seit 2014 eingetretenen Rückgang des Flächenumsatzes auf nun 468.000 m² MF/G hinnehmen. Der Wert stellt das niedrigste Niveau seit 2003 dar (435.000 m² MF/G) und liegt minus 9,6% unter dem 10-Jahresmittel (527.000 m² MF/G) und minus 2,3% unter dem Vorjahresniveau (512.000 m² MF/G). Der durchschnittliche Flächenumsatz pro Standort reduzierte sich 2016 auf ca. 21.650 m² MF/G.

Fast drei Viertel der 22 C-Standorte mussten im Vergleich zum 10-Jahresmittel zum Teil drastische Einbrüche hinnehmen. Besonders Erfurt (10.000 m² MF/G, -60,0% unterhalb des 10-Jahresmittels, -42,9% im Vergleich zum Vorjahr), Mönchengladbach (10.000 m² MF/G, -56,8% unterhalb des 10-Jahresmittels, -33,3% im Vergleich zum Vorjahr) oder auch Osnabrück (15.000 m² MF/G, -43,6% unterhalb des 10-Jahresmittels, -25,0% im Vergleich zum Vorjahr) wurden schwer getroffen.

Nur in 6 C-Städten wurde das 10-Jahresmittel überschritten. Als Gewinner des Jahres 2016 sind hier besonders Erlangen mit 45.000 m² MF/G (+114,3% oberhalb des 10-Jahresmittels, +87,5% im Vergleich zum Vorjahr) und auch Offenbach am Main mit 23.000 m² MF/G (+67,3% oberhalb des 10-Jahresmittels) zu nennen. In beiden Städten wurden 2016 sehr hohe Umsätze durch Eigennutzung (Erlangen: Siemens mit 19.000 m² MF/G und Vermietung (Offenbach/Kaiserlei: BIMA 8.400 m² MF/G) generiert. In den übrigen C-Standorten mit positivem Flächenumsatzwachstum (Aachen, Freiburg, Potsdam und Rostock) lagen die Veränderungsraten im Vergleich zum langjährigen Mittel zwischen 20,0 und 40,0%.

Rückgänge in D-Standorten ...

Der Flächenumsatz ging durchschnittlich auch 2016 in den 84 deutschen D-Standorten, den kleineren Märkten mit maximal 1,3 Mio. m² MF/G Büroflächenbestand, zurück und belief sich insgesamt auf 676.000 m² MF/G. Dies entspricht in etwa dem Niveau des langjährigen Mittelwertes von 683.000 m² MF/G (-1,0%) und bedeutet den dritten Rückgang in Folge seit 2013. Im Durchschnitt betrug der Flächenumsatz 2016 bei diesen kleineren Märkten etwa 8.050 m² MF/G. 2013 lag dieser Wert noch bei ca. 9.350 m² MF/G. Der Flächenumsatz ist hier normalerweise wenig volatil, 2016 kam es aber bei einigen Städten zu stärkeren Einbrüchen.

Fast 50% der D-Standorte mussten einen Rückgang im Vergleich zum 10-Jahresmittelwert von über 20,0% hinnehmen, besonders stark zeigte sich dies in Frankfurt/Oder (3.500 m² MF/G; -60,8%), Ingolstadt (5.000 m² MF/G; -66,4%), Paderborn (4.000 m² MF/G; -61,4%) und Schwerin (3.000 m² MF/G; -55,6%) mit Rückgängen von über 50,0%.

... mit einigen Ausreißern

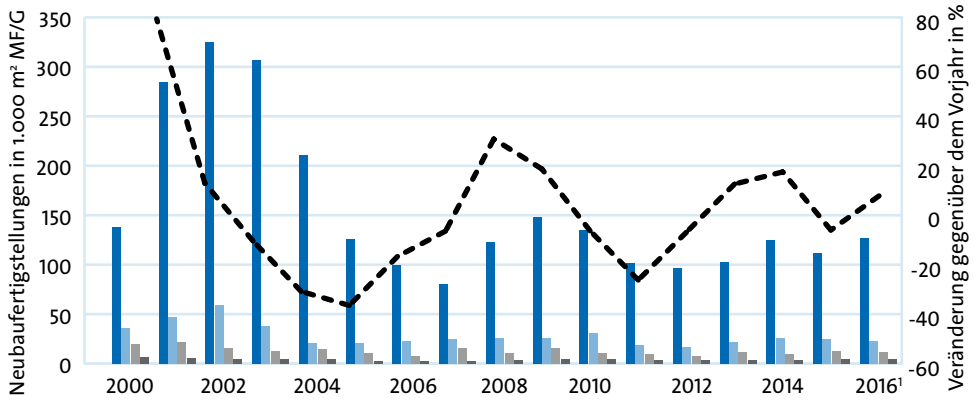
Gute Flächenumsatzzahlen im Vergleich zum 10-Jahresmittel hingegen konnten aufgrund von Eigennutzerbaustarts in Bayreuth (16.500 m² MF/G, +142,6%), Fulda (28.500 m² MF/G, +180,6%) oder Konstanz (29.500 m² MF/G, +153,1%) beobachtet werden. Bei den deutschen D-Standorten stagnierte der Trend zur steigenden Fungibilität des Büromarktes im Jahr 2016: Das Umsatz-/Bestandsverhältnis belief sich 2016 auf 1,7%, nach noch 1,8% im Vorjahr (Im Vergleich: A-Standorte 3,5%, B-Standorte 2,0%).

Im laufenden Jahr 2017 ist nur mit kleineren Verbesserungen der Flächenumsätze zu rechnen. Trotz durchaus positiver Konjunkturaussichten dürfte sich die Einstellung der Unternehmen, langfristige Entscheidungen in Bezug auf Standortveränderungen oder Vorvermietungen einzugehen, nicht deutlich verändern. Wie auch im letzten Jahr schon ersichtlich, fehlen an vielen Standorten Objektalternativen, die eine Standortveränderung sinnvoll erscheinen lassen.

Neubauflächenproduktion

Bundesweit konnte seit den drastischen Einbrüchen der Neubaufertigstellungen in den Jahren 2011 und 2012 das Neubauvolumen zum vierten Mal in Folge gesteigert werden. Für die Top 127 Büromärkte in Deutschland wurde ein Neubauvolumen gemäß gif-Definition von insgesamt 1,84 Mio. m² MF/G registriert und liegt auf einem ähnlichen Niveau wie 2015. Im Vergleich zum historischen Tiefststand der letzten 15 Jahre im Jahr 2012 beträgt der Zuwachs 34,9%, verglichen zum Höchststand des letzten Zyklus im Jahr 2009 beträgt die Differenz etwa 250.000 m² MF/G (-12,1%). Im Vergleich zum 10-Jahresmittel liegt der Jahreswert 2016 für die 127 betrachteten Marktstädte wieder höher (6,8%), womit sich die Belebung der Bautätigkeit, die sich bereits seit drei Jahren im Bürosektor abzeichnet, weiter bestätigt.

Abbildung 2.18: Durchschnittliche Neubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016

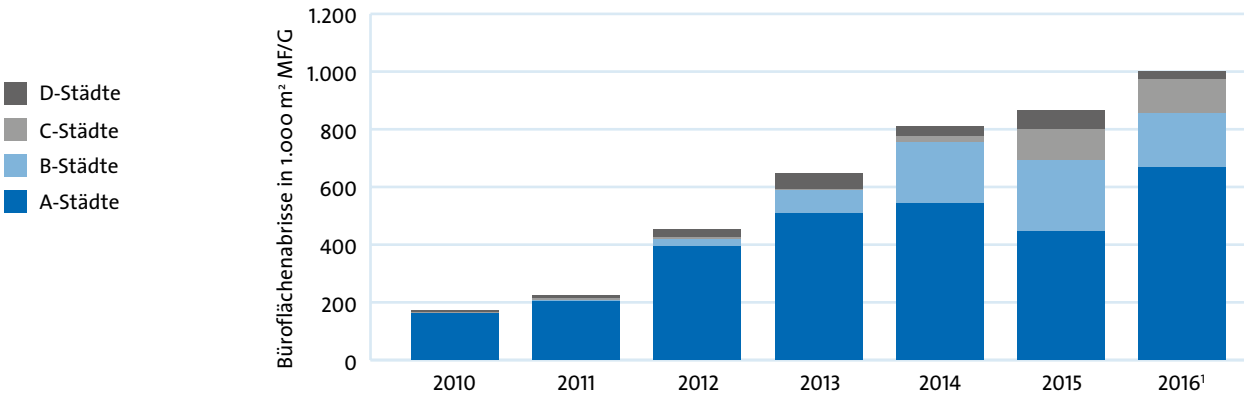


1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Neben der bundesweit durchschnittlich gestiegenen Bautätigkeit sind jedoch auch die Büroflächenabgänge durch Abriss und Umnutzung ebenfalls stark angestiegen. Nachdem die Zahl der Flächenabgänge für alle 127 Marktstädte 2010 noch bei knapp 200.000 m² MF/G firmierte, wurde 2016 erstmals die Millionen-Quadratmeter-Marke übertroffen. Insgesamt wurden so seit 2011 mehr als 4 Mio. m² MF/G Bürofläche vom Markt genommen. Zwar handelte es sich nicht bei allen Büroflächenangängen um Leerstand bzw. Angebotsflächen nach gif-Definition, dennoch wurden Standorte bzw. Objekte einer Nutzungsänderung unterzogen und somit dauerhaft dem Büromarkt entzogen und durch Wohngebäude, Hotels, Studentenwohnheime oder auch als Flüchtlingsunterkünfte umgenutzt.

Abbildung 2.19: Gesamtvolumen der Büroflächenabrisse nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Die Bautätigkeit in den A-Standorten ist im bundesweiten Vergleich am volatilsten zu bezeichnen. In keiner anderen Standortklasse steigen und fallen die Werte extremer bzw. reagieren stärker auf wirtschaftliches Wachstum oder Rezession. Nachdem der Tiefpunkt im Zuge der Krise 2012 mit 685.000 m² MF/G erreicht worden war, steigerte sich die Neubautätigkeit kontinuierlich bis 2016 auf insgesamt 891.000 m² MF/G über alle 7 A-Städte bzw. 127.400 m² MF/G je Stadt. Somit ist die Bautätigkeit im langfristigen Vergleich wieder als überdurchschnittlich zu bezeichnen und liegt mit 10,6% bzw. 85.000 m² MF/G insgesamt leicht über dem 10-Jahresmittel, das einem Wert von ca. 12.000 m² MF/G je A-Standort entspricht.

höchste Bauaktivität unter den A-Städten in Hamburg

Das höchste Bauvolumen und die höchste Wachstumsrate in den reinen Stadtgebieten der A-Städte wurde 2016 in Hamburg mit ca. 279.000 m² MF/G (56,7% über dem 10-Jahresmittel, 140,4% über dem Vorjahr) erzielt. Auch in Berlin wurden 2016 mit 209.000 m² MF/G Neubaubürofläche ein deutlich überdurchschnittliches Büroflächenvolumen fertiggestellt (49,5% über dem 10-Jahresmittel, -17,6% unterhalb des Vorjahres). Der überwiegende Teil der Fertigstellungen entfiel in beiden Städten auf Mietobjekte, die bis zur Fertigstellung überwiegend voll vermietet wurden. In München (159.000 m² MF/G; 8,5% über dem 10-Jahresmittel, 31,0% oberhalb des Vorjahres) und in Stuttgart (59.000 m² MF/G; 3,7% über dem 10-Jahresmittel, -39,4% unterhalb des Vorjahres) bewegte man sich auf ungefährem Niveau des langjährigen Durchschnittes. Deutliche geringere Neubauvolumen wurden hingegen in Frankfurt (90.000 m² MF/G; -23,1% unter dem 10-Jahresmittel, 37,0% oberhalb des Vorjahres), Köln (57.000 m² MF/G; -25,5% unter dem 10-Jahresmittel, -11,2% unterhalb des Vorjahres) und Düsseldorf (40.000 m² MF/G; -57,0% unter dem 10-Jahresmittel, -38,1% unterhalb des Vorjahres) dem Büromarkt an Neubaufläche zugeführt.

Nachdem die Neubaufertigstellungszahlen nur leicht über dem 10-Jahresmittelwerten lagen, schmälert sich das 2016 fertiggestellte Büroflächenangebot noch um die bereits angesprochenen Büroflächenabgänge. Auch 2016 wurden wieder zahlreiche Bürogebäude vom Markt genommen und abgerissen bzw. umgenutzt. Innerhalb der A-Standorte war dies mit 667.000 m² MF/G ein neuer Rekordwert. Diese Abrisszahl entspricht etwa drei Viertel aller neugebauten Flächen, so dass lediglich 225.000 m² MF/G 2016 bestandserhöhend hinzukamen. In Frankfurt

(2016: 105.000 m², Saldo: -16.000 m²) und in Köln (2016: 58.000 m², Saldo: -1.000 m²) überstieg das Abrissvolumen sogar die Neubautätigkeit, sehr hohe Flächenabgänge wurden aber auch in Berlin (2016: 189.000 m²), München (2016: 134.000 m²) und Hamburg (2016: 131.000 m²) beobachtet.

Bautätigkeit in B-, und C-Standorten unter dem 10-Jahresmittel

In den deutschen B-Standorten wurden 2016 rund 324.000 m² MF/G Neubaubürofläche fertiggestellt. Der Wert bewegt sich etwa -2,7% unter dem 10-Jahresmittelwert und ca. -7,8% unter dem Vorjahreswert 2015. Die höchsten Fertigstellungsvolumen wurden in Bremen (51.000 m² MF/G, 56,9% über 10-Jahresmittel), Bonn (41.000 m² MF/G, 58,0% über 10-Jahresmittel) und Bochum (37.000 m² MF/G, 73,3% über 10-Jahresmittel) registriert. Neben großen eigengenutzten Objekten wurden auch 2016 größere spekulative bzw. teilspekulative Objekte fertiggestellt. Dennoch kam es in den B-Standorten überwiegend zu Reduktionen der Neubaufertigstellungen. Besonders deutlich ist dies 2016 in den Märkten Karlsruhe (6.000 m² MF/G, -71,8% unter 10-Jahresmittel), Wiesbaden (7.500 m² MF/G, -61,0% unter 10-Jahresmittel) und in Leipzig (2.900 m² MF/G, -69,0% unter 10-Jahresmittel) zu spüren. Die Abrisszahlen fielen 2016 mit 188.000 m² MF/G in den deutschen B-Standorten marginal schwächer aus als im Vorjahr mit 247.000 m² MF/G. Negatives Büroflächenwachstum war 2016 in Leipzig (Abriss 2016: 23.500 m², Saldo: -20.500 m²), Bochum (Abriss 2016: 54.500 m², Saldo: -17.100 m²) und in Hannover (Abriss 2016: 26.600 m², Saldo: -8.300 m²) zu beobachten.

Die Bautätigkeit in den 22 deutschen C-Standorten ist nach dem stärkeren Anstieg 2015 im Jahr 2016 leicht auf insgesamt 247.000 m² (-11,0%) gefallen und liegt marginal -1,8% unterhalb des 10-Jahresmittels. Pro Einzelstadt bedeutet dies ein Neubauvolumen von ca. 11.300 m² MF/G. Die höchste Bautätigkeit, die verstärkt auf die Fertigstellung von eigengenutzten Objekten zurückzuführen ist, war in den Städten Mülheim (35.000 m² MF/G, 223,3% über 10-Jahresmittel), Potsdam (31.900 m² MF/G, 114,9% über 10-Jahresmittel) und in Freiburg (23.600 m² MF/G, 90,1% über 10-Jahresmittel) erkennbar. Lediglich in Offenbach konnte auch 2016 keine Bauaktivität im Bürosegment beobachtet werden. Die Abrisszahlen hingegen erreichten analog zu den A-Standorten einen neuen Rekordwert von über 120.000 m² MF/G und lagen sogar beinahe 20,0% oberhalb des letzten Spitzenwertes aus 2015. Haupttreiber dieses Volumens war wie auch 2015 bereits Offenbach, wo mehr als 65.000 m² MF/G vom Markt genommen wurden.

großvolumige Eigennutzungen in D-Büromärkten lassen Bautätigkeit steigen

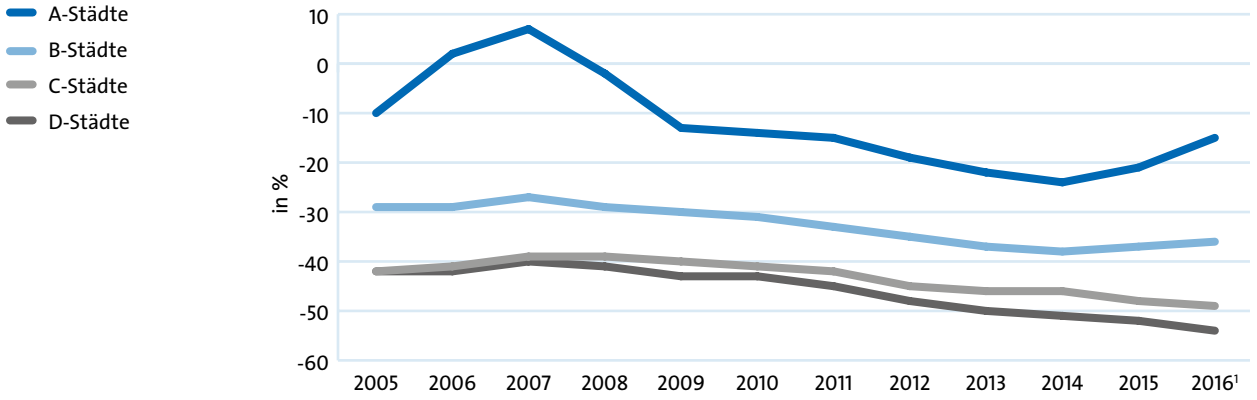
In den kleineren deutschen D-Büromärkten konnten 2016 die hohen Fertigstellungszahlen von 2015 nicht ganz gehalten werden und lagen bei ca. 374.000 m² MF/G (13,9% über 10-Jahresmittel), was einem Wert von ca. 4.450 m² MF/G je Einzelstadt entspricht. Der gute Wert ist auf die überwiegend zum Teil großvolumigen Eigennutzungen wie etwa in Ingolstadt oder Wolfsburg zurückzuführen. Auf mehr als einem Viertel der Märkte wurden wie auch bereits in den Vorjahren 2014 und 2015 kaum bzw. keine Büroneubauten errichtet.

Neubaufertigstellungen dürften 2017/2018 nicht deutlich zulegen

Die Pipelines sind zwar in den verschiedenen Stadtkategorien 2016 weiter angewachsen, dennoch dürften die Neubaufertigstellungszahlen auch 2017/2018 nicht deutlich zulegen. Es fehlt noch immer an der Bereitschaft der Mieterklientel zu Voranmietungen, die einen Baustart eines Vermietungsobjektes derzeit erst möglich macht. Spekulative Baustarts haben auch 2016 wieder leicht zugelegt, dennoch sind spekulative Baustarts die große Ausnahme. Der bundesweit sehr agile Wohnungsmarkt ist als weiterer Einflussfaktor auf die niedrige Bautätigkeit bei Büroimmobilien ebenfalls einzubeziehen. Nachdem der Preis-

Spread zwischen Eigentumswohnungen und Büroflächenpreisen 2015 zumindest in den A- und B-Standorten gestoppt werden konnte, reduzierte sich das Delta 2016 durch das weitere Absinken der Nettoanfangsrenditen und einem moderaten Mietpreisanstieg in den A-Standorten auf etwa -14,1% nach -23,3% im Jahr 2015. In den B-Standorten konnte 2016 lediglich der Abstand von 2015 mit -36,2% ungefähr gehalten werden, obwohl es auch hier zum Teil zu deutlichen Rückgängen bei den Nettoanfangsrenditen und Mietpreissteigerungen gekommen ist. Keine Veränderung bzw. eine Abschwächung des Trends im Jahr 2016 ist bei C-Standorten mit -48,6% und den D-Märkten mit -53,8% erkennbar. Somit können Wohnungsentwickler bei Grundstückskauf im Bieterverfahren auch weiterhin die höchsten Preise bezahlen; eine Trendumkehr dürfte in den B-, C- und auch D-Standorten mittelfristig nicht zu erwarten sein.

Abbildung 2.20: Bürokapitalwert im Verhältnis zum Wohneigentumspreis (Spitze, in Euro/m²) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016



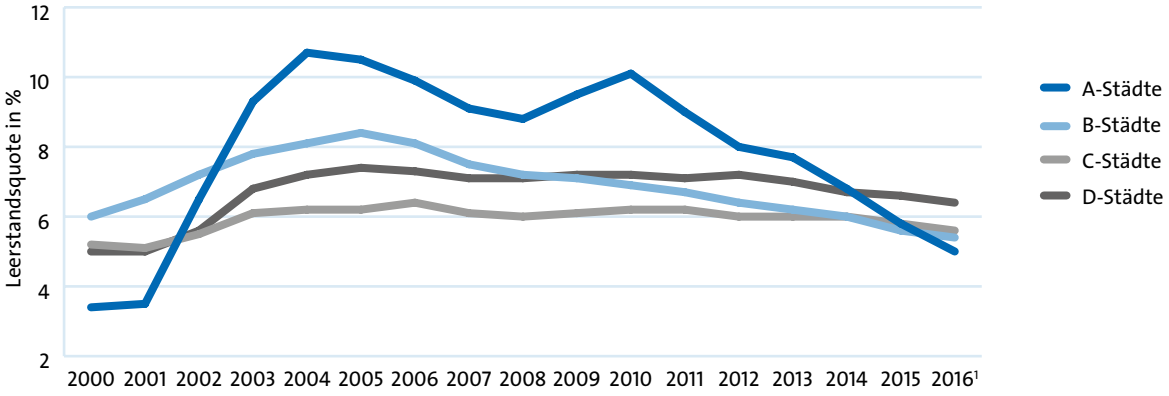
1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Flächenangebot – Leerstand

Der Leerstandsabbau setzte sich über alle 127 deutschen Büromarktstädte auch 2016 fort. Das letzte Maximum aus dem Jahre 2010 mit 14,7 Mio. m² konnte bis Ende 2016 auf knapp 10 Mio. m² MF/G reduziert werden. Alleine im letzten Jahr betrug der Leerstandsabbau über eine dreiviertel Million m² Bürofläche. Die Leerstandsquote über alle 127 Marktstädte lag Ende 2016 bei 5,5% und damit 40 Basispunkte unterhalb des Vorjahreswerts. Neben der niedrigen Neubautautätigkeit und den guten Flächenumsätzen sind auch die hohen Flächenabgänge im Bürosektor für den guten Leerstandsabbau verantwortlich.

Abbildung 2.21: Durchschnittliche Leerstandsquote in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2000 – 2016



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Leerstand in allen A-Standorten gesunken

Über alle A-Standorte hinweg konnte der Leerstand im Jahresverlauf 2016 um etwa 80 Basispunkte auf 5,0% respektive 3,9 Mio. m² MF/G Bürofläche reduziert werden und fiel damit nur leicht geringer aus als 2015 mit 100 Basispunkten auf 4,6 Mio. m² MF/G Bürofläche. Der mit Abstand deutlichste Rückgang von Angebotsflächen konnte in München (minus 130 Basispunkte auf 2,5% bzw. 340.000 m² MF/G) beobachtet werden, aber auch an allen anderen A-Standorten verknappte sich das Flächenangebot 2016 um zwischen 50 und 80 Basispunkten. Von faktischer Vollvermietung ist mittlerweile neben München auch in Stuttgart (minus 80 Basispunkte auf 2,9% bzw. 223.000 m² MF/G) und Berlin (minus 70 Basispunkte auf 3,1% bzw. 590.000 m² MF/G) auszugehen. Hier beträgt das Leerstandsverhältnis im Vergleich zum durchschnittlichen 5-Jahresflächenumsatz (Leerstands-/Umsatz-Quotient) weniger als 1,0, d.h. bei theoretischer Unterstellung einer hundertprozentigen Absorptionsquote beträgt die Zeitdauer bis zur Vollvermietung weniger als ein Jahr. In München beläuft sich dieser theoretische Wert auf 0,63, in Berlin auf 0,83 und in Stuttgart auf 0,89. Auch in Hamburg (minus 60 Basispunkte auf 4,9% bzw. 670.000 m² MF/G) und in Köln (minus 40 Basispunkte auf 5,3% bzw. 415.000 m² MF/G) dürfte in absehbarer Zeit das Büroflächenangebot sehr knapp werden. Die Leerstands-/Umsatz-Quotienten liegen hier bei 1,54 (Hamburg) und 1,35 (Köln). In Frankfurt (minus 60 Basispunkte auf 10,7% bzw. 1,1 Mio. m² MF/G) und auch in Düsseldorf (minus 50 Basispunkte auf 8,3% bzw. 625.000 m² MF/G) ist hingegen formal noch deutlich weniger Knappheit zu spüren als in den übrigen A-Standorten. Der Leerstands-/Umsatz-Quotient ergibt in Düsseldorf einen Wert von 1,95 und in Frankfurt sogar von 2,76.

leichte Leerstandsrückgänge auch in B-, C- und D-Standorten

In den 14 B-Märkten nahm das Büroflächenangebot 2016 um insgesamt ca. 98.000 m² MF/G auf 2,0 Mio. m² ab. Die Leerstandsrate betrug über alle B-Standorte 5,4% und ist somit nur 20 Basispunkte niedriger als noch Ende 2015. Wie in den Vorjahren liegen die Angebotsvolumen auf Einzelstadtebene weit auseinander: Starker Rückgang war in Leipzig (minus 80 Basispunkte auf 11,8% bzw. 320.000 m² MF/G), Hannover (minus 70 Basispunkte auf 4,5%, bzw. 205.000 m² MF/G), Dortmund (minus 60 Basispunkte auf 5,4% bzw. 141.000 m² MF/G) und Nürnberg (minus 60 Basispunkte auf 6,1% bzw. 220.000 m² MF/G) zu beobachten. Entgegen des allgemeinen Trends nahm der Leerstand in den Ruhrgebiets-

städten Bochum (plus 60 Basispunkte auf 6,2% bzw. 95.000 m² MF/G) und Essen (plus 40 Basispunkte auf 5,4% bzw. 162.000 m² MF/G) sogar zu. In den übrigen B-Standorten lag der Rückgang moderat zwischen 10 und 30 Basispunkten.

Ein etwas besseres Ergebnis als 2015 konnte auch auf aggregierter Ebene bei den C-Standorten verzeichnet werden. Der Leerstand betrug Ende 2016 rund 1,51 Mio. m² MF/G Bürofläche (Leerstandsquote: 5,6%) und lag 54.000 m² MF/G unterhalb des Vorjahres. Die Leerstandsrate nahm 2016 um etwa 40 Basispunkte ab. Alleine in Magdeburg (-17.000 m² MF/G) und in Wuppertal (-11.000 m² MF/G) konnte der Leerstand im fünfstelligen Quadratmeterbereich im vergangenen Jahr abgebaut werden, was jedoch zum Teil auf größere Büroflächenabgänge zurückzuführen ist. Ansonsten lag der Rückgang des Büroflächenangebotes im Jahr 2016 zwischen 2.000 und 5.000 m² MF/G. In Erfurt nahm der Leerstand sogar um 5.000 m² MF/G zu. Die niedrigsten Leerstandsraten sind in den C-Standorten Erlangen (1,3% bzw. 14.000 m² MF/G), Freiburg (1,4% bzw. 19.000 m² MF/G) und Aachen (2,4% bzw. 35.000 m² MF/G) zu finden, die faktisch bereits unter massivem Angebotsmangel leiden.

Auch in den 84 deutschen D-Standorten verringerte sich 2016 das Flächenangebot um 20 Basispunkte auf 6,4% bzw. 2.56 Mio. m² MF/G Bürofläche. In 50 von 84 D-Standorten ging das Büroflächenangebot zurück, in 6 Städten sogar um über 100 Basispunkte. Großteilig bewegte sich die Angebotsreduktion in Bereichen zwischen 1.500 bis etwa 4.000 m² MF/G, höhere Werte waren zumeist mit Büroflächenabgängen zu erklären. Größerer Leerstandsaufbau hingegen durch den Leerzug ehemaliger Eigennutzungen, wie etwa in Paderborn (+20.000 m² MF/G, auf 50.000 m² MF/G Büroflächenleerstand) durch Fujitsu Siemens im Industriepark Alme.

weiterer Leerstandsabbau prognostiziert, teils Engpässe

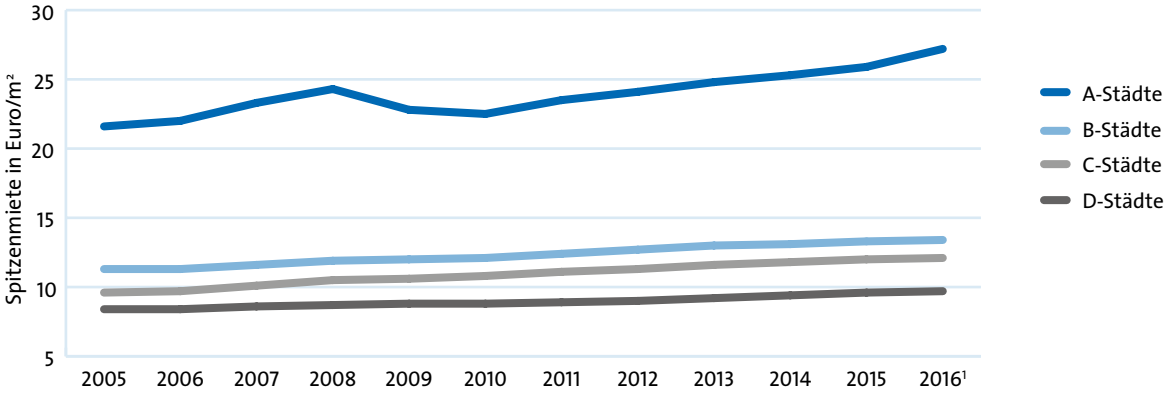
2017 dürfte sich der Leerstandsabbau in den meisten deutschen Bürostandorten fortsetzen. Die weiterhin starken Volumen von Büroflächenabgängen wie auch die moderate Bautätigkeit werden bei agiler Nachfrage an verschiedenen Standorten zu Flächenengpässen führen. Diese Entwicklung trifft nicht nur auf den Großteil der A-Standorte zu, der Trend dürfte sich auch auf mehrere B-Standorte und sogar einige C-Standorte ausweiten.

Mietentwicklung

höhere Büromieten in nahezu allen Standorten

2016 konnten nahezu in allen deutschen Bürostandorten Mietsteigerungen verzeichnet werden, wodurch dieser Zyklus bereits sechs Jahre andauert und den längsten seit 1990 darstellt. Innerhalb der A-Städte ließ sich der gewichtete Durchschnitt der Spitzenmiete Ende 2016 auf ca. 27,50 Euro/m² MF/G Bürofläche beziffern, was im Vergleich zum Vorjahr einem Anstieg von 5,0% entspricht. In den B-Städten datierte der gewichtete Durchschnitt Ende 2016 bei 13,40 Euro/m² MF/G und damit ca. 0,9% über dem Vorjahreswert. Innerhalb der C-Standorte belief sich das gewichtete durchschnittliche Spitzenmietniveau zum Jahresende 2016 auf 12,10 Euro/m² MF/G (+1,3%) und die D-Städte firmierten bei 9,70 Euro/m² MF/G (+1,5%).

Abbildung 2.22: Entwicklung der Spitzenmiete (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

etwas höhere Mietzuwächse 2016 in A-Standorten

Nachdem 2015 innerhalb der sieben bedeutendsten Bürostandorten das Mietwachstum geringfügig an Dynamik verloren hatte, konnten 2016 wieder etwas höhere Zuwachsraten verzeichnet werden. Dabei wurde mit einem Plus von 16,7% auf 28,00 Euro/m² MF/G das höchste Mietwachstum in Berlin erzielt, was insbesondere auf die sehr hohe Flächennachfrage und die hochpreisigen Mietabschlüsse im Büroteilraum Potsdamer Platz/Leipziger Platz zurückzuführen ist. Leichte Zuwächse wurden auch in Hamburg (+4,0% auf 26,00 Euro/m²), Düsseldorf (+2,1% auf 24,50 Euro/m² MF/G), München (+1,8% auf 34,70 Euro/m² MF/G) und Stuttgart (+1,6% auf 19,60 Euro/m² MF/G) registriert, während Frankfurt am Main (35,50 Euro/m²) und Köln (21,00 Euro/m²) durch stabile bis marginal ansteigende Mieten gekennzeichnet sind. Hier verhindert der Mangel an modernen Büroflächen in zentralen Lagen ein deutlicheres Mietwachstum. Insbesondere in München ist ein deutlicher Nachfrageüberhang spürbar, der angesichts der Fertigstellungspipeline kurz- bis mittelfristig nur punktuell entlastet wird. Der Nachfrageüberhang trifft zudem – bis auf Frankfurt am Main und zum Teil in Düsseldorf bzw. Köln – auch auf die übrigen Bürometropolen in Deutschland zu.

moderates Mietwachstum in B- und C-Standorten

Unter den deutschen B-Städten konnten 10 von 14 Standorten steigende Spitzenmieten verzeichnen, die sich in einer Spanne von 0,10 bis maximal 0,80 Euro/m² MF/G bewegten. Insbesondere Bonn (+4,8% auf 17,50 Euro/m²), Dresden (+2,4% auf 12,60 Euro/m²), Karlsruhe (+2,3% auf 13,30 Euro/m²) und Nürnberg (+2,2% auf 13,80 Euro/m²) konnten nennenswerte Steigerungen erzielen. Die Spitzenmiete in Bonn wird dabei nicht in der City, sondern traditionell im Bürozentrum Bundesviertel erzielt. Zu den teuersten B-Städten nach Bonn zählen weiterhin Mannheim (15,20 Euro/m²), Hannover (14,80 Euro/m²) und Wiesbaden (14,30 Euro/m²).

Bei den deutschen C-Standorten zeigte sich ebenfalls ein moderates Mietwachstum zwischen 0,00 und 0,50 Euro/m² MF/G. Im Gegensatz zum Vorjahr wurde 2016 innerhalb der C-Städte kein Rückgang der Spitzenmiete beobachtet. Sehr positiv zeigte sich die Spitzenmietentwicklung in Bielefeld (+4,5% auf 11,60 Euro/m² MF/G), Aachen (+2,9% auf 14,50 Euro/m² MF/G) und Augsburg (+2,5% auf 12,50 Euro/m² MF/G). Die teuersten Büromärkte unter den C-Städten bleiben weiterhin Freiburg im Breisgau (15,40 Euro/m²), Heidelberg (14,70 Euro/m²) und Aachen (14,50 Euro/m²).

Entwicklung der Spitzenmieten in D-Städten stabil bis moderat

Bis auf Halberstadt (minus 4,4% auf 5,75 Euro/m²) und Moers (minus 2,4% auf 8,30 Euro/m²) entwickelten sich die Spitzenmieten in den D-Städten stabil bzw. legten moderat zu. Die höchsten Zuwächse konnten in Jena (+5,8% auf 11,00 Euro/m² MF/G), Bamberg (+5,7% auf 9,50 Euro/m² MF/G) und Bottrop (+5,3% auf 10,00 Euro/m²) beobachtet werden. Zu den hochpreisigen Büromärkten innerhalb der D-Standorte zählen erneut Ulm (14,90 Euro/m² MF/G), Konstanz (13,30 Euro/m² MF/G) und Ingolstadt (13,00 Euro/m² MF/G).

positiver Trend für 2017

Da sich die Angebotsverknappung vor allem in den A-Standorten auch 2017 fortsetzen dürfte, ist im kommenden Jahr von einem weiteren moderaten Mietpreiswachstum auszugehen. Bei einigen B-Standorten hingegen ist aufgrund von Flächenüberproduktionen mit konstanten bis marginal steigenden Mietniveaus zu rechnen, bei den übrigen deutschen Standorten dürfte der positive Trend anhalten.

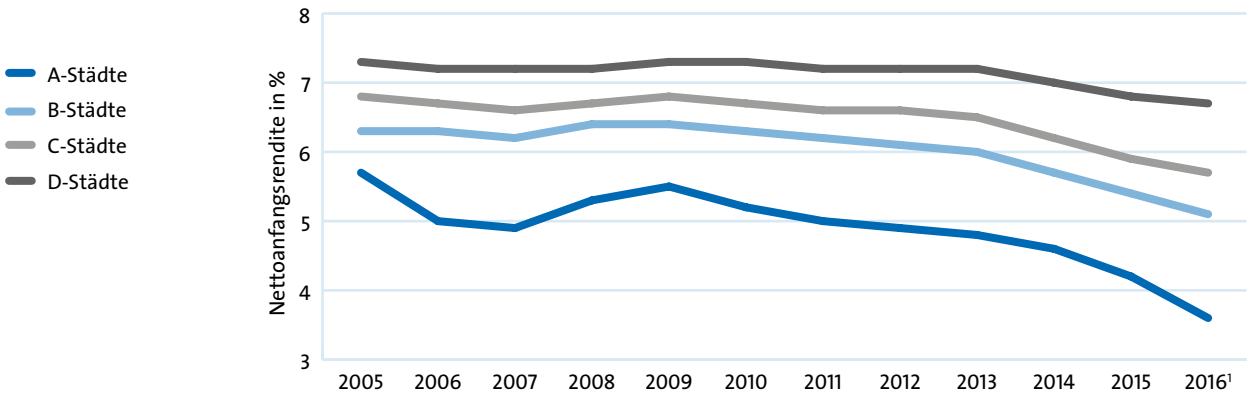
Renditeentwicklung

Die Nettoanfangsrenditen für Büroimmobilien in den zentralen Lagen deutscher Büromärkte haben seit 2010 kontinuierlich nachgegeben. Vor allem der hohe Anlagedruck heimischer institutioneller Investoren verbunden mit ausländischem Kapital, das weiterhin den sicheren Anlagehafen Deutschland schätzt, führte zu einem deutlichen Rückgang der Nettoanfangsrenditen.

Renditen gesunken

In den A-Standorten lag der gewichtete Durchschnitt der Nettoanfangsrenditen für Core-Immobilien Ende 2016 bei 3,6% (60 Basispunkte unter dem Vorjahreswert), wodurch der stärkste Rückgang seit 1990 aus dem Vorjahr (minus 40 Basispunkte) nochmals übertroffen wurde. In den B-Städten gab das gewichtete durchschnittliche Renditeniveau wie im Vorjahr um 30 Basispunkte nach und lag Ende 2016 bei 5,1%. In den nachgelagerten C-Standorten gaben die Nettoanfangsrenditen im Durchschnitt um 20 Basispunkte auf 5,7% nach, während in den D-Standorten der gewichtete Durchschnitt der Anfangsrendite immerhin um 10 Basispunkte auf 6,7% sank.

Abbildung 2.23: Entwicklung der Nettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Renditen seit 2009 in A- und B-Standorten deutlich gesunken, ...

Seit dem letzten Höchstwert 2009 gab die Nettoanfangsrendite in den A-Standorten um durchschnittlich 190 Basispunkte nach. Die deutlichste Verteuerung erfuhr dabei der Berliner Büromarkt, wo die Anfangsrendite seit 2009 um 230 Basispunkte auf 3,3% fiel (Rückgang um minus 80 Basispunkte). Berlin muss sich damit knapp dem Klassenprimus München geschlagen geben, wo die Nettoanfangsrendite im Vergleich zum Vorjahr um 60 Basispunkte auf 3,2% fiel. An dritter Stelle folgt mittlerweile Hamburg mit etwa 3,6% (Rückgang um minus 50 Basispunkte). In den verbliebenen Bürometropolen unter den A-Städten belief sich der Rückgang der Nettoanfangsrenditen auf minus 30 bis minus 50 Basispunkte, wodurch sich Düsseldorf, Frankfurt am Main, Köln und Stuttgart mit einem Renditeniveau von jeweils 4,0% den vierten Platz teilen.

In den B-Städten gab die Nettoanfangsrendite für Core-Objekte seit 2009 um durchschnittlich minus 130 Basispunkte nach. Die geringsten Veränderungen seit 2009 wurden dabei in den Ruhrgebietsstädten Duisburg (minus 70 Basispunkte auf 5,8%) und Essen (minus 100 Basispunkte auf 5,0%) sowie in Nürnberg (minus 100 Basispunkte auf 4,8%) beobachtet. Die deutlichsten Rückgänge der Nettoanfangsrenditen seit 2009 konnten dagegen in Dresden (minus 170 Basispunkte auf 5,0%), Hannover (minus 160 Basispunkte auf 4,7%), Mannheim, Münster und Karlsruhe (jeweils minus 150 Basispunkte auf 5,0%) festgestellt werden. Der teuerste Büromarkt innerhalb des B-Standortgefüges ist Bonn mit einem Renditeniveau von 4,6% (Rückgang um minus 30 Basispunkte im Vergleich zum Vorjahr).

... moderate Rückgänge mit punktuellen Ausnahmen in C- und D-Standorten.

2016 gaben die Nettoanfangsrenditen an 19 von 22 C-Standorten nach. In Abhängigkeit von Marktattraktivität und -fungibilität wurden Rückgänge von minus 10 bis zu minus 40 Basispunkte dokumentiert. Die Renditerückgänge seit 2009 zeigen eine Spreizung zwischen minus 50 und minus 180 Basispunkten. Besonders deutlich sanken die Renditeniveaus in Aachen (minus 180 Basispunkte auf 5,0%), Potsdam (minus 160 Basispunkte auf 5,3%) und Freiburg (minus 150 Basispunkte auf 5,0%). Weniger nachgefragt waren hingegen die Standorte Saarbrücken (minus 50 Basispunkte auf 6,5%), Bielefeld (minus 60 Basispunkte auf 6,1%), Braunschweig, Mülheim und Rostock (jeweils minus 70 Basispunkte auf 6,0%). Wie bereits in den letzten Jahren weisen auch 2016 die Universitätsstädte Aachen, Freiburg, Erlangen, Heidelberg und Regensburg mit einem Niveau zwischen 5,0 und 5,2% die niedrigsten Nettoanfangsrenditen in der Kategorie der C-Städte auf.

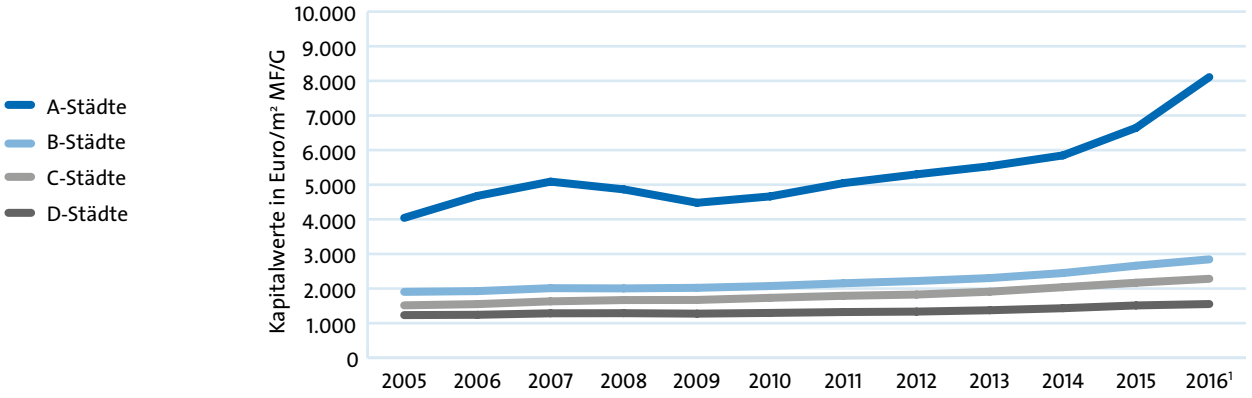
Auch in den deutschen D-Standorten gaben die Nettoanfangsrenditen nach, allerdings nur im geringen Maße mit Rückgängen von maximal 40 Basispunkten. Die Hälfte der D-Standorte zeigte 2016 eine stabile Renditeentwicklung. Die niedrigsten Nettoanfangsrenditen werden derzeit in den süddeutschen wirtschaftlich prosperierenden Standorten Ulm (5,5%) und Ingolstadt (5,5%) sowie in Heilbronn, Ratingen und Wolfsburg (jeweils 5,7%) erzielt.

Entwicklung der Kapitalwerte

In Bezug auf die Preise für Büroimmobilien konnte unter Berücksichtigung der relevanten Faktoren Miete und Rendite auch 2016 eine deutliche Steigerung registriert werden. In den A-Standorten wurde im vergangenen Jahr eine deutliche Preissteigerung von durchschnittlich 22,4% auf 8.110 Euro/m² festgestellt. Die höchste Steigerungsrate im vergangenen Jahr wurde mit einem Plus von 44,0%

auf 9.090 Euro/m² MF/G in Berlin erzielt, gefolgt von München mit einer Steigerung von 20,9% auf 11.620 Euro/m² MF/G und Hamburg mit 14,8% auf 7.500 Euro/m² MF/G Bürofläche. In den B-Standorten steht der durchschnittliche Kapitalwert für Büroflächen bei 2.840 Euro/m² MF/G, entsprechend einem Anstieg von 6,9% im gegenüber 2015. Die Topwerte erreicht derzeit der Bonner Büromarkt mit ca. 4.080 Euro/m² MF/G (+11,6%), gefolgt von Hannover mit 3.370 Euro/m² MF/G (+10,6%) und Mannheim mit 3.260 Euro/m² MF/G (+9,4%). In den C-Städten hingegen hat das Wachstum wie in der Vorperiode etwas an Dynamik eingebüßt und lag bei 5,3%. Der durchschnittliche Wert für Büroflächen lag bei 2.280 Euro/m² MF/G. In den D-Standorten konnte der durchschnittliche Kapitalwert 2016 um 2,7% auf nahezu 1.550 Euro/m² MF/G erhöht werden (im Vergleich zu 2015 ein Plus von 5,6%).

Abbildung 2.24: Entwicklung der Kapitalwerte von Büroobjekten (zentrale Lage) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2016



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Im Jahr 2017 dürften die Spitzennettoanfangsrenditen nicht noch einmal so nachgeben wie 2015 und 2016. Trotz starkem Nachfrageüberhang durch hohe Kapitalzuflüsse bei institutionellen Anlegern und wenig Verkaufsbereitschaft von Top-Objekten bei Bestandshaltern dürften 2017 verstärkt Investments in dezentralere Lagen der A- und B-Standorte erfolgen. Somit dürfte im kommenden Jahr der Spread zwischen zentralen Spitzenrenditen und dezentralen Anfangsrenditen weiter geringer werden. Der Kapitalwert von Büroimmobilien dürfte sich aber aufgrund des zu erwartenden Mietwachstums deutlicher nach oben bewegen.

2.3.4 Ausblick 2017

Büroflächennachfrage bleibt 2017 auf hohem Niveau

Aufgrund der positiven Konjunkturaussichten dürfte sich auch 2017 die Nachfrage nach Büroflächen auf hohem Niveau belaufen, ein höherer Flächenumsatz als 2016 dürfte aber kaum zu erreichen sein. Neben dem sich bereits jetzt an zahlreichen A-, B- und sogar C-Standorten abzeichnenden Flächenmangel und den weiterhin zu erwartenden niedrigen Vorvermietungsquoten, die für die Projektfinanzierung unerlässlich sind, dürfte zu wenig Flächenangebot am Vermietungsmarkt bestehen, um den sehr hohen Wert von 2016 zu übertreffen.

Entsprechend wird der Leerstand noch weiter abnehmen, und viele Städte dürften sich noch weiter zu „Vermietermärkten" entwickeln, mit entsprechendem Preis- bzw. Mietanstieg. 2017 ist beim Mietanstieg auch durchaus noch mehr Dynamik als im abgelaufenen Jahr 2016 zu erwarten, die sich nicht nur auf die A-Standorte beschränken wird.

Leerstands- und Renditerückgänge zu erwarten

Die Anfangsrenditen werden sich nach dem wiederholten sehr starken Absinken in den Jahren 2015 und 2016 auch 2017 noch etwas nach unten bewegen. Ein ähnlich hoher Rückgang, wie er im letzten Jahr auch in dezentralen Lagen zum Teil zu beobachten war, ist jedoch auszuschließen.

2.4 Markt für Unternehmensimmobilien

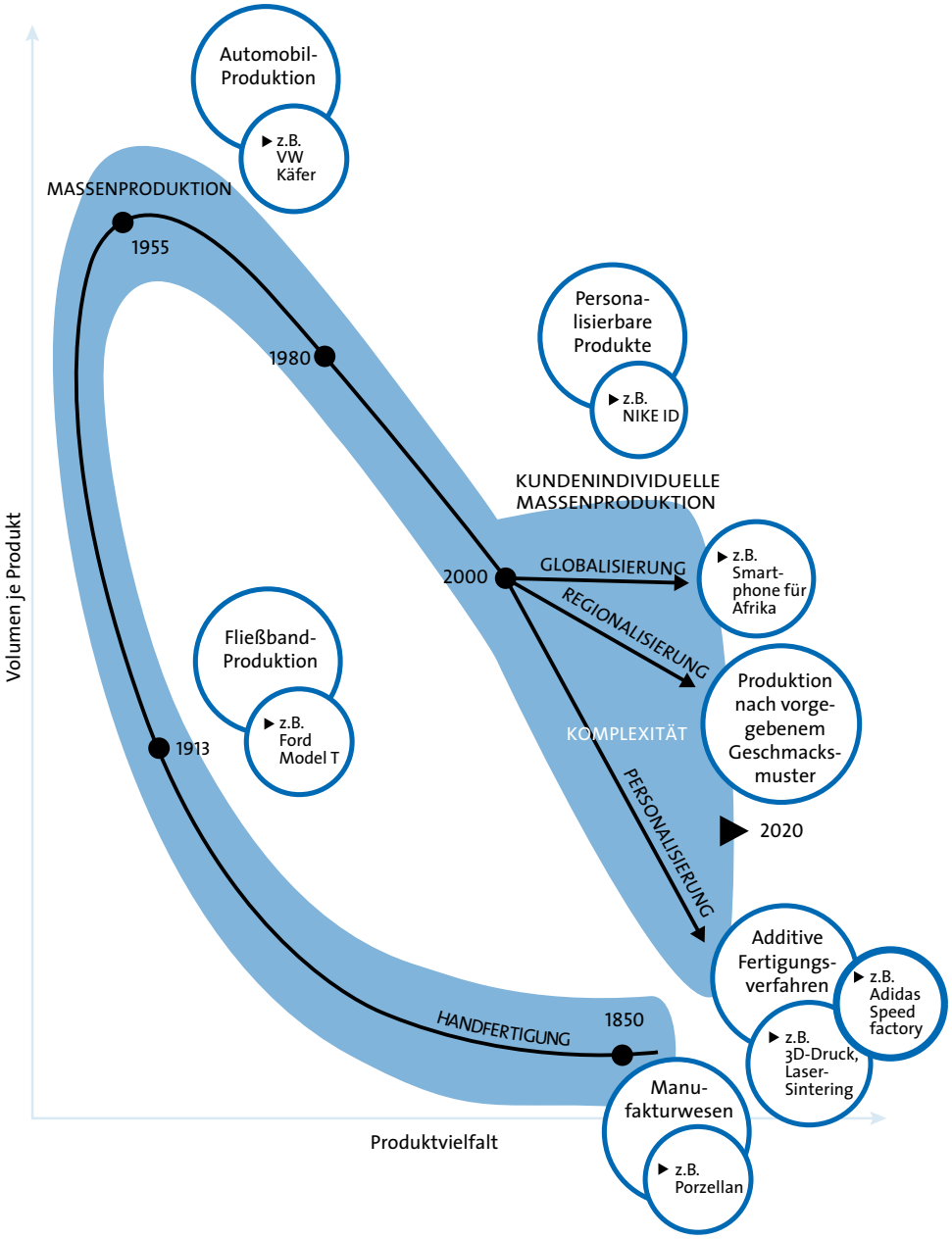
Die Rahmenbedingungen wandeln sich sowohl im Konsum ...

Die Art und Weise, wie die Bevölkerung lebt, sich versorgt und auch arbeitet, ist einem großen Veränderungsdruck ausgesetzt. Nach wie vor ist die Entwicklung geprägt durch die Stichworte „Big Data" und Digitalisierung. Im Konsum sind diese Veränderungen für jeden Menschen leichter nachzuvollziehen, weil sie selbst unmittelbar daran partizipieren. Nahezu jeder hat bereits im Internet Waren eingekauft und ist somit Teil des Strukturwandels im Einzelhandel geworden. Ob E-Commerce, M-Commerce oder andere Kanäle – nicht nur die Logistik im Sektor der Kurier-, Express- und Paketdienste (KEP), sondern auch die Immobilienwirtschaft ist unmittelbar betroffen. Eigentümergeführte Ladenlokale in B-Lagen können angesichts des Anpassungsdrucks ihren Geschäftsbetrieb nicht immer aufrechterhalten und stehen perspektivisch leer. In den A-Lagen der High Street können die Kettenbetriebe tendenziell besser reagieren und wandeln ihr Konzept ab. Ob als Pick-up-Point, Retouren-Station oder durch das Angebot mit erweiterten Dienstleistungen – das lokale Geschäft ist immer häufiger Bestandteil einer Omni-Channel-Vertriebsstrategie.

... wie auch in der Büroarbeitswelt ...

Doch nicht nur der Konsum verläuft heutzutage wie auch insbesondere zukünftig digitaler ab. „Big Data" und künstliche Intelligenz werden auch die Büroarbeitswelt in den nächsten Jahren und Jahrzehnten stark beeinflussen. Forschungsprogramme untersuchen gerade, wie anfällig einzelne Büroarbeitsplätze sind, und kommen zu erstaunlichen Ergebnissen: Der Büroarbeitsplatz ist keinesfalls so sicher, wie manch einer glauben mag. In einzelnen Berufszweigen lässt sich dies bereits heute gut erkennen. U.a. zeigt das Beispiel Bankensektor, dass immer stärker Rechenleistung anstelle von Sachbearbeitern gefragt ist. Angesichts der Online-Banken und diverser FinTechs, die in den letzten Jahren den Markt aufmischten, ist dies schnell nachzuvollziehen. Gemeinsam mit Konsolidierungsbestrebungen ist die Flächennachfrage im Bankensektor – mit Ausnahme von Sondersituationen in Frankfurt am Main – eher ein Wackelkandidat. Auch die Versicherungsbranche wird zukünftig weniger Büroflächen benötigen. Erste japanische Banken haben bereits angekündigt, Schadensfälle durch IBM Watson bearbeiten zu lassen. Auch hier werden zukünftig Arbeitsplätze und somit Flächennachfrage wegfallen. Selbst vermeintlich sichere Berufsgruppen wie Ärzte und Rechtsanwälte werden perspektivisch zwar nicht von der Digitalisierung ersetzt. Im Einzelfall – Stichwort Mustererkennung bei digitalen Aufnahmen von Radiologen – wird jedoch der Bedarf angepasst werden müssen, weil spezifische Aufgabenfelder dann computergestützt und somit vollautomatisiert durchgeführt werden können.

Abbildung 2.25: Entwicklungskurve von Produktvielfalt und -volumen hin zur Massenproduktion der Losgröße 1



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2015), „Logistik und Immobilien 2015. Viele Perspektiven. Eine Studie."

... und der Produktion

Auch die Produktion steht vor einem großen Wendepunkt. Additive Fertigungsverfahren führen dazu, dass eine Massenfertigung der Losgröße 1 langsam wirtschaftlich durchführbar ist. Dieses Prinzip ist das Gegenmodell einer Fließbandfertigung, bei der in großer Stückzahl Produkte eines Typus für einen Massenmarkt gefertigt werden. Jetzt werden kundenspezifische Produkte nach Bedarf und Anforderungsprofil eines Kunden termingerecht gefertigt. Wie im Manufakturwesen zu früheren Zeiten entsteht dabei ein individuelles Produkt, das nur einmal existiert. Durchführbar wird dies durch additive Fertigungsverfahren wie 3D-Druck, Lasersintering oder vergleichbare Prozesse. „Statt genäht

wird nun gedruckt“ – diese Losung führt beispielsweise beim Sportartikelhersteller adidas zu einem radikalen Umdenken: Nachdem in den 1980er Jahren die Fertigung nach Asien ausgelagert wurde, soll in Kürze verstärkt für den regionalen Markt lokal produziert werden. Dies erfolgt in kleinen Produktionseinheiten, den sogenannten „Speedfactories“. Diese Fabriken der Generation 4.0 muten jedoch nicht wie eine Fabrik an, wie sie hinlänglich in der Vorstellung der Bevölkerung verankert ist. Vielmehr haben sie „Reinraum“-Atmosphäre und statt Fabrikarbeitern sind eher Techniker und Ingenieure damit beschäftigt die Anlagen zu programmieren und zu warten. Das Anforderungsprofil ändert sich zwangsläufig bei den Arbeitsplätzen und den damit verbundenen Standortanforderungen. High-Tech-Produktionsanlagen, die vergleichsweise wenig Platz benötigen und keine Emissionen erzeugen, müssen nicht mehr dezentral und versteckt in Gewerbegebieten an Stadträndern liegen. Sie können wieder näher an oder sogar in die Stadt rücken. Die Mitarbeiter würden sich freuen – genauso wie die Umwelt. Viele Pendlerfahrten können so entfallen.

flexible Flächenbedürfnisse erfordern flexibles Baurecht und Stadtverständnis

Dem entgegen steht jedoch das Baurecht und das allgemeine Empfinden, dass Produktion „nicht in die Stadt gehört“. In Kombination mit dem hohen Flächenwettbewerb aus dem Wohnsektor führt dies dazu, dass produzierende Betriebe, vom Handwerker bis zum Konzern, nach wie vor eher marginalisiert werden und noch keine umfangreichen Neubaumaßnahmen von Produzenten im innerstädtischen, urbanen Geflecht registriert werden.

Gibt es demnach keine Nachfrage hierfür? So scheint es fast auf den ersten Blick zu sein. Doch eine tiefergehende Auswertung der Flächennachfrage von Produzenten verdeutlicht, dass durchaus Interesse besteht. Die Nachfrage wird jedoch nicht nur im Eigennutzersegment erzielt, sondern innerhalb von Städten vor allem auch im Mietmarkt. Dies liegt daran, dass die Bedarfsanforderungen sich schleichend verändert haben. Nicht unbedingt die „eigene Scholle“ wird angestrebt, sondern Flexibilität. Die kapitalintensive und langfristige Bindung an einen Standort möchten immer weniger Unternehmen eingehen, zumal dies, wie erwähnt, immer schwieriger umzusetzen ist. Vielmehr steht im Vordergrund, flexibel Flächen anmieten zu können. Gleichzeitig werden innerstädtische Lagen gesucht, die gut angebunden sind, eine hohe Umfeldqualität sowie gute Versorgungsmöglichkeiten aufweisen. Klingt nach einem Standortprofil von Büroflächen? Exakt! Diese Anforderungen werden heutzutage mehr und mehr auch von Unternehmen gefordert, die man eher in den Bereich des Verarbeitenden Gewerbes einsortieren würde.

Unternehmensimmobilien bieten Chance zu dieser Flexibilität

Diese heutigen, gewandelten Anforderungen werden in Unternehmensimmobilien angeboten. Primär versteht man hierunter die Angebote von Immobilienunternehmen, die solche Flächen herstellen, errichten und an Dritte anbieten. Aber auch das professionelle Management von Betriebsliegenschaften (Corporate Real Estate Management) greift dies mehr und mehr auf.

Gerade in Großstädten mit Flächenengpässen können solche Angebote den Unternehmen die benötigte Flexibilität liefern. Hat ein Unternehmen eine Auftragsspitze? Kein Problem, kurzfristig kann die angemietete Fläche durchaus vergrößert werden. Was ist, wenn ein Unternehmen projektbezogen mehr Bedarf an Forschungs- oder Konferenzflächen benötigt? Ebenfalls kein Problem. Die Mietflächen dieser Anbieter sind meist reversibel strukturiert und für mehrere Nutzungsarten ausgelegt. In den Mietverträgen findet sich demnach auch keine Flächentypisierung mehr wieder. Es wird eine „flexible Fläche“ vermietet. Da viele Anbieter aus dem angloamerikanischen Sprachraum kommen, wird diese

meist mit dem Anglizismus „Flex Space“ beschrieben. Aus diesem Grund ist auch die Zielgruppenansprache sehr weit gefasst: Neben Tischlern finden sich als direkte Nachbarn Werbeagenturen, neben Softwarefirmen kann dies auch die Ansiedlung einer Biotechnologiefirma sein.

Das Angebot wird dabei so gut angenommen, dass Flächen in vielen Lagen bereits knapp werden. Auf den ersten Blick ist dies für die Anbieter eine erfreuliche Entwicklung. Auf der anderen Seite würde man gern mehr Fläche anbieten können. Stellenweise gelingt dies Unternehmen bereits, wie beispielsweise das Unternehmen SEGRO durch seine Neubauten im SEGRO CityPark zeigt. Im Bestand kommen zudem auch gut gelegene Transformationsimmobilien zur Geltung. Leuchtturmprojekte wie das Carlswerk von BEOS oder die vielen GSG-Höfe in Berlin sind sicherlich den meisten Akteuren der Immobilienwirtschaft ein Begriff.

Für die Stadtplanung sind Unternehmensimmobilien neuer Prägung als Konzept dagegen nur schwer zu fassen. Wie wird ein Objekt genehmigt, wenn vielfältige Nutzungen angeboten werden, die sich im Verlauf der Nutzungsphase ständig anpassen? Auch andere Disziplinen stellt dies vor Herausforderungen. Wie besteuert man ein Unternehmen, das sehr datenintensive Dienstleistungen anbietet, gleichzeitig aber ein Produzent von Elektronik ist? Je nach Projekt steht mal das eine, mal das andere im Vordergrund und manchmal ist es auch eher die Beratungsleistung, die vom Unternehmen ebenfalls angeboten wird.

„Urbanes Gebiet“ bietet Potenzial, verschiedene Nutzungen miteinander zu versöhnen

In der Stadtplanung wird derzeit das „Urbane Gebiet“ als Neuerung im BauGB bzw. der BauNVO diskutiert. Ziel sind verdichtete Mischgebiete, in denen Ausnahmen von bestehenden Vorgaben (z.B. im Lärmschutz und bei den Abstandsgeboten) zugelassen werden. In „Urbanen Gebieten“ soll das Arbeiten und Leben wieder näher zusammenrücken. Dies klingt auf den ersten Blick verlockend und könnte auch zu mehr Verständnis und höherem Angebot an Unternehmensimmobilien in innerstädtischen Lagen führen. Es ist jedoch zu befürchten, dass diese Neuausweisung eher als Instrument ausgelegt wird, um den Bau von Wohnungen auch eher in gewerblich geprägten Lagen zu genehmigen. Es bleibt somit abzuwarten, wie es in der Praxis ausgelegt wird. Ziel sollte es sein, alle Nutzungsarten miteinander zu versöhnen.

Vor dem Hintergrund der hohen volkwirtschaftlichen Bedeutung sollte auch in urbanen Gebieten die Perspektive von Unternehmen und Unternehmensimmobilien berücksichtigt werden. Um hier ein besseres Begriffsverständnis zu ermöglichen und die Wahrnehmung zu steigern, hat sich die Initiative Unternehmensimmobilien mit den wichtigsten Marktteilnehmern aus diesem Segment zusammengefunden. Investoren, Kreditgebern, Bewertern aber auch Stadtplanern und Politikern wird so ein wichtiges Instrumentarium an die Hand gegeben, um eine der volkswirtschaftlich bedeutsamsten Assetklassen folgerichtig interpretieren zu können. Nachdem die Non-Corporates (Immobilienunternehmen) die Initiative gegründet und vorangetrieben haben, rücken nun die Corporates (Industrieunternehmen) nach. Gemeinsam decken sie beide Seiten der Medaille „Unternehmensimmobilie“ ab.

2.4.1 Unternehmensimmobilien – Begriff und Abgrenzung

Für eine korrekte Interpretation des Marktes für Unternehmensimmobilien ist eine exakte Begriffsbestimmung notwendig:

Unternehmensimmobilien (UI) sind gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur. Die Mischung umfasst dabei Büro-, Lager-, Forschungs-, Service- und/oder Großhandelsflächen sowie Freiflächen.

Unternehmensimmobilien sind von einer hohen Heterogenität geprägt. Nicht zuletzt aus diesem Grund sind sie schwer zu interpretieren und zu analysieren. Im Rahmen der Initiative werden insbesondere diese vier wichtigsten Objektkategorien unterschieden:

- Transformationsimmobilien
- Gewerbeparks
- Lager-/Logistikimmobilien
- Produktionsimmobilien

Alle vier Kategorien zeichnen sich durch die Merkmale Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und die grundsätzliche Eignung für Mehr-Parteien-Strukturen aus. Demzufolge liegt die Stärke von Unternehmensimmobilien in der Flexibilität, die nicht nur in der Nutzung, sondern auch bei der Zusammensetzung der Mieterstruktur liegt.

Transformationsimmobilien

Transformationsimmobilien sind meist umgenutzte und revitalisierte Wirtschaftsimmobilien. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industrieareale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Images sind sie häufig mit besonderem Charme versehen (Red-Brick-Charakter). Durch den historischen Hintergrund befinden sie sich häufig in relativ innerstädtischen Lagen und sind per Individualverkehr und ÖPNV gut erreichbar. Die Ensembles bestehen zumeist aus einem Mix aus revitalisierten Altbeständen und Neubauten. Die Multi-Tenant-Objekte sind wegen einer Vielzahl unterschiedlicher Flächentypen und -größen flexibel nutzbar. Sie richten sich an eine sehr breit ausgelegte Zielgruppenstruktur.

Gewerbeparks

Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen häufig aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20% und 50%. Auch Gewerbeparks sind durch eine Vielmieterstruktur geprägt. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien befinden sich Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Sie weisen meist einen geringeren Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe und den kreativen Milieus auf. Stattdessen werden sie häufiger von Nutzern aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe und Lager/Logistik bezogen.

Lager-/Logistikimmobilien

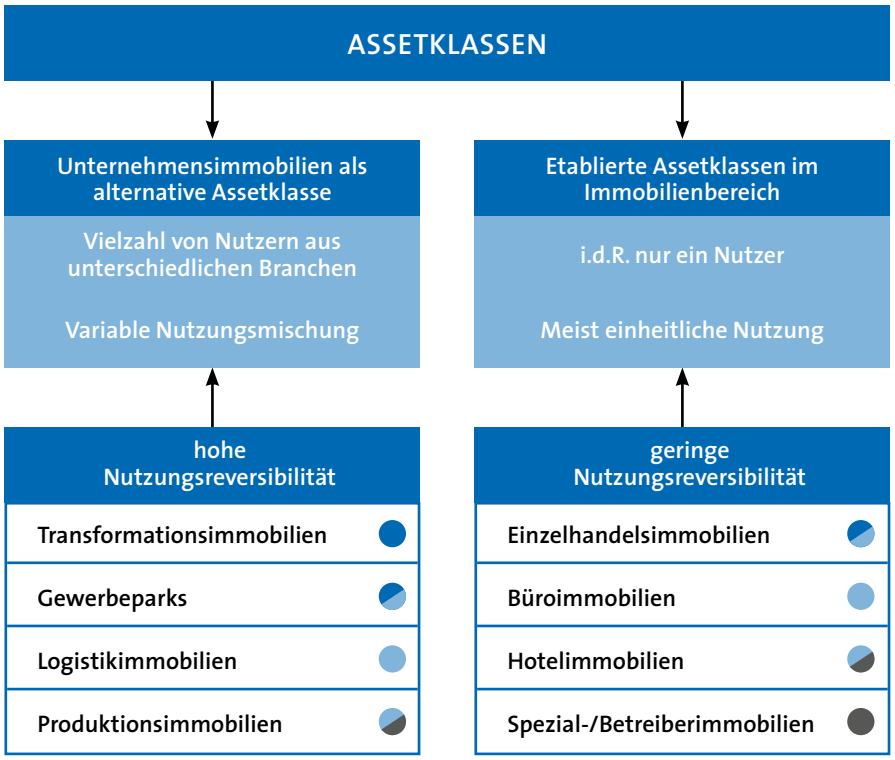
Lager-/Logistikimmobilien werden im Rahmen der Unternehmensimmobilien schwerpunktmäßig als Bestandsobjekte mit vorwiegend einfachen Lagermöglichkeiten verstanden. Stellenweise verfügen sie über Serviceflächen sowie moderate bis höhere Anteile an Büroflächen. Sie grenzen sich insbesondere durch ihre Größe von den modernen Logistikhallen ab, die meist deutlich über 10.000 m² Nutzfläche aufweisen. Auch liegen sie im Gegensatz zu den Neubauten eingebunden in gewachsenen Gewerbegebieten mit verkehrsgünstiger Anbindung. Durch ihre sehr unterschiedlichen Baujahre sind sie durch unterschiedlichste Ausbau- und Qualitätsstandards geprägt. Auf der anderen Seite stehen hierdurch sehr flexible und preisgünstige Flächenarten zur Verfügung. Lager-/Logistikimmobilien sind in der Regel reversibel und für höherwertige Nutzung geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

Produktionsimmobilien

Produktionsimmobilien bestehen größtenteils nicht aus Ensembles, sondern aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf. Sie sind prinzipiell geeignet für vielfältige Arten der Fertigung. Sie sind grundsätzlich jedoch auch für andere Zwecke wie Lagerung, Forschung und Service sowie für Groß- und Einzelhandel einsetzbar und somit flexibel und reversibel nutzbar. Die Drittverwendungsfähigkeit ist dabei in erster Linie standortabhängig zu bewerten. Im Gegensatz zu den Multi-User-Objekten liegen Produktionsimmobilien häufiger in dezentralen Stadtteilen und gewachsenen Gewerbe- und Industriegebietslagen mit gutem Anschluss an die Hauptverkehrsstraßen.

Hinweis: Bei den Lager-/Logistikobjekten muss berücksichtigt werden, dass im Rahmen der Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien nur das kleinteilige Lagerflächensegment berücksichtigt wird. Großflächige Logistikimmobilien sind dagegen nicht Teil dieser Betrachtung, da sie hinsichtlich der Lage der Objekte, ihrer Objekteigenschaften sowie der Nutzer- und Zielgruppenstrukturen anderen Mustern folgen und bereits in den etablierten Marktinformationen ausführlich und gut dokumentiert werden (siehe Kapitel 2.5 Logistikimmobilien). Die hier betrachteten Objekte sind in der bestehenden Marktbeobachtung dagegen noch weitgehend unterrepräsentiert. Diese Lücke wird durch die neue Nomenklatur und Marktbeobachtung jedoch zunehmend gefüllt und ermöglicht eine exaktere bzw. ganzheitliche Abgrenzung. Für ein Gesamtbild im Bereich Lager-/Logistikobjekte müssen allerdings die innerhalb der Unternehmensimmobilien berücksichtigten Objekte gemeinsam mit denen der großflächigen Logistik betrachtet werden. Die im Folgenden aufgeführten Informationen beziehen sich auf den gemeinsamen und ganzheitlichen Ansatz.

Abbildung 2.26: Kategorien von Unternehmensimmobilien



Quelle: bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

2.4.2 Das Marktpotenzial für Unternehmensimmobilien in Deutschland

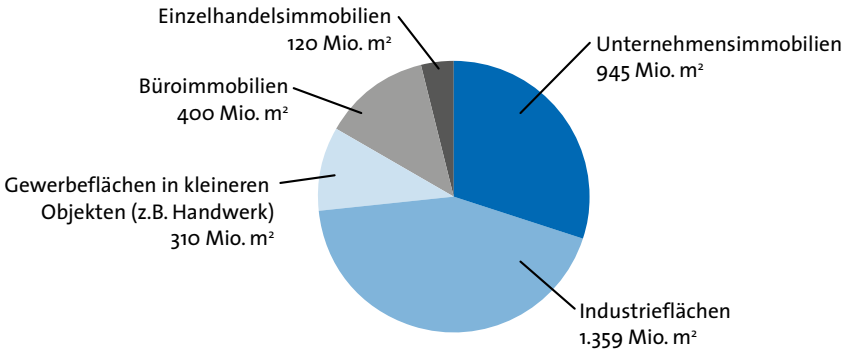
Unternehmensimmobilien sind kein neues Phänomen, sondern elementarer immobilienökonomischer Bestandteil der deutschen Wirtschaftsstruktur. Flächen- und wertmäßig stellen sie eine der größten Gruppen im Bereich der gewerblichen Immobilien dar.

Aufgrund der sehr hohen Eigennutzerquoten von rund 75% und der damit verbundenen Marktintransparenz haben sie lange Zeit nur ein Schattendasein als Assetklasse geführt. Aufgrund des hohen Markt- und Renditedrucks in etablierten Immobiliensegmenten hat in den letzten Jahren bereits ein Umdenken stattgefunden. Unternehmensimmobilien werden mittlerweile als attraktive Anlagealternative bewertet. Allerdings ist derzeit ein Nachfrageüberhang festzustellen, da dieses Investmentpotenzial aufgrund der etablierten Eigentümerstrukturen nicht gehoben werden kann.

Zudem fehlen für tragfähige Entscheidungen nach wie vor wesentliche Marktgrundlagen. Während vormals nur eine deutschlandweite Wertbestimmung durchgeführt wurde, kann in diesem Jahr zudem eine Auswertung nach Bundes-

ländern dargestellt werden. Durch die immer höhere Markttransparenz nimmt das Angebot an hochwertigen Unternehmensimmobilien perspektivisch kontinuierlich zu und die Professionalität der Anbieter verbessert sich stetig. Durch geschicktes Assetmanagement bieten sich auf diese Weise auch für Investoren interessante, da sichere Anlageobjekte mit stabilen Mieteinnahmen an.

Abbildung 2.27: Flächenvolumen (in Mio. m²) von Wirtschaftsimmobilien in Deutschland

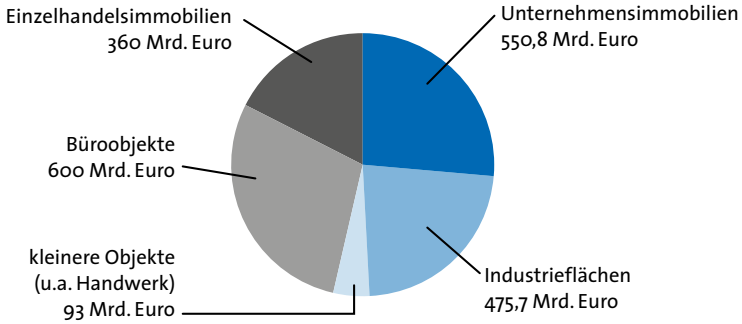


Angaben ohne Hotelimmobilien, Stand: Dezember 2016

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Die laufende Marktbeobachtung von bulwiengesa weist für Deutschland aktuell einen Wirtschaftsimmobilienbestand (ohne Hotelimmobilien) von gut 3,134 Mrd. m² auf. Unternehmensimmobilien bilden mit 945 Mio. m² bzw. 30,2% nach den Industrieflächen (1,359 Mrd. m² bzw. 43,4%) die zweitgrößte Gruppe.

Abbildung 2.28: Marktwert (in Mrd. Euro) von Wirtschaftsimmobilien in Deutschland



Angaben ohne Hotelimmobilien, Stand: Dezember 2016

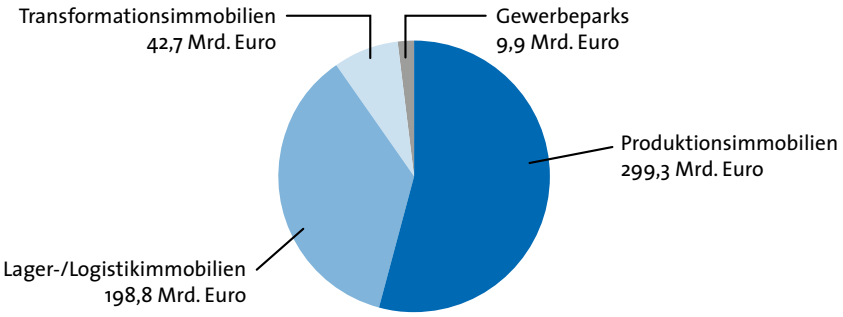
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Der Marktwert von Unternehmensimmobilien liegt mit knapp 551 Mrd. Euro bzw. rund 26,5% knapp hinter den Büroimmobilien, die 600 Mrd. bzw. knapp 29% auf sich vereinen. Dies verdeutlicht den hohen Substanzwert und damit das Potenzial der Assetklasse.

Aufgeteilt auf die einzelnen Objektkategorien der Unternehmensimmobilien fällt die Dominanz der Produktionsimmobilien auf. Diese vereinen knapp 58% aller Flächen und rund 54% des Marktwerts der Unternehmensimmobilien auf sich. Allerdings können nur rund 40% des Bestandes an Produktionsimmobilien

als investmentfähige Objekte angesehen werden. Wegen ihrer häufig speziellen Auslegung an den Produktionsvorgang eines Unternehmens sind viele Objekte weniger nutzungsreversibel oder drittverwendungsfähig. Zudem prägen Eigennutzer diese Kategorie. Solche Objekte stehen daher selten zum Verkauf. Das Ziel der Initiative Unternehmensimmobilien ist es auch aufzuzeigen, dass es hier Nutzungsoptionen gibt, die den Betrieb einer eigenen Immobilie nicht immer notwendig machen, sondern die Anmietung (ggf. als „Sale and Leaseback") durchaus attraktiv sein kann.

Abbildung 2.29: Marktwerte der Objektkategorien von Unternehmensimmobilien



Stand: Dezember 2016

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Lager- und Logistikimmobilien bilden mit über 35% aller Flächen die zweitgrößte Gruppe der Unternehmensimmobilien und vereinen gut 36% des Marktwertes auf sich. Gewerbeparks und Transformationsimmobilien sind in ihrer Struktur ähnlich, da sie beide über eine Mehrmieterfähigkeit sowie vielfältige Flächentypen in unterschiedlichen Größen innerhalb eines Ensembles vorweisen. Während Gewerbeparks jedoch eher standardisierte Gebäudeensembles auf einem parkähnlich angelegten Grundstück mit einheitlicher Identität bilden, haben Transformationsimmobilien durch ihre historische Bausubstanz – teilweise ergänzt durch Neubauten – meist eine ausgesprochen individuelle Prägung. Gewerbeparks sind mit einem Anteil an der Mietfläche von 0,8% und einem Marktwert von unter 2% unter den Unternehmensimmobilien zwar eine „Nischenkategorie". Sie weisen aber die höchste Investmentfähigkeit auf, da sie nahezu ausschließlich für Vermietungszwecke entwickelt wurden und nur einen marginalen Eigennutzeranteil aufweisen. Der Anteil der Transformationsimmobilien ist mit 6,5% an der Fläche und 7,8% am Marktwert höher. Dies liegt darin begründet, dass sie im Gegensatz zu den Gewerbeparks nicht „neu" entwickelt wurden, sondern umgewandelte Industrieliegenschaften darstellen, die sich seit der Gründerzeit entwickelt haben. Allerdings ist ihr investmentfähiger Anteil geringer, da sie aufgrund ihrer Vornutzung und Individualität teilweise in ihrer Weiterentwicklung und -verwendung eingeschränkt sind.

Abbildung 2.30: Flächen und Werte von Unternehmensimmobilien in Deutschland

Objektkategorie innerhalb der Unternehmensimmobilien	Fläche		Gesamtwert		davon investmentfähig	
	in Mio. m²	Anteil in %	in Mrd. Euro	Anteil in %	in Mrd. Euro	Anteil in %
Transformationsimmobilien	61,0	6,5	42,7	7,8	21,4	50,0
Gewerbeparks	7,4	0,8	9,9	1,8	9,0	90,0
Lager-/Logistikobjekte	332,4	35,2	198,8	36,1	119,3	60,0
Produktionsimmobilien	544,2	57,6	299,3	54,3	119,7	40,0
Gesamt	**945,0**	**100,0**	**550,8**	**100,0**	**269,3**	**48,9**

Stand: Dezember 2016

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

2.4.3 Das Potenzial für Unternehmensimmobilien auf Bundeslandebene

Die oben ausgewiesenen Zahlen stammen aus den Marktberichten der Initiative Unternehmensimmobilien, die regelmäßig über Flächen und Werte des Bestandes für Unternehmensimmobilien in Deutschland berichten. Die dort ausgewiesenen Zahlen basieren auf einer Top-down-Analyse makroönomischer Kennziffern (Bruttowertschöpfung, SVP-Beschäftigte usw.). Sie stammen im Wesentlichen aus der Studie „Der Markt für Gewerbeimmobilien in Deutschland 2010“, die in konsortialer Struktur mit diversen Marktteilnehmern gemeinsam erarbeitet wurde und die rückblickend als Ausgangsbasis der Initiative Unternehmensimmobilien fungierte. Die Studie greift dabei auf Annahmen zurück, die im Rahmen der Studie „Wirtschaftsfaktor Immobilien – die Immobilienmärkte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht“ (2010/2013) abgeleitet worden sind.

Die Zahlen geben eine gute und erste Indikation, wie viele Flächen und Werte auf gesamtdeutscher Ebene in heimischen Unternehmensimmobilien gebunden und wie viele davon in etwa investmentfähig sind. Sie ermöglichen jedoch noch keine regionalspezifischen Ableitungen.

Ableitung des regionalen Marktes für Unternehmensimmobilien

Im Zuge einer Sonderauswertung für die Aurelis Real Estate GmbH hat bulwiengesa das gesamtdeutsche Potenzial jüngst weiter auf Ebene der 16 Bundesländer disaggregiert. Da die Wirtschaftsstruktur der jeweiligen Bundesländer vergleichsweise heterogen ist, erfolgt die Umrechnung anhand der Wertschöpfung, die in den einzelnen Abschnitten der Wirtschaftszweigsystematik 2008 (WZ08) im entsprechenden Bundesland erzeugt wurde.

Um zu ermitteln, welche Wirtschaftszweige in welcher Höhe für die Berechnung jeweils heranzuziehen sind, wurden die Flächenumsätze von Unternehmensimmobilien nochmals intensiv nach den jeweiligen Wirtschaftszweigen analysiert. Folgende Wirtschaftszweige/Zielgruppen sind in den jeweiligen Objektkategorien insbesondere als Nachfrager relevant.

Abbildung 2.31: Anteile der UI-relevanten Wirtschaftszweigabschnitte innerhalb der einzelnen UI-Objektkategorien in %

Abschnitts-Code/ Objektkategorie (WZ 2008)	Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Fahrzeugen	Verkehr und Lagerei	Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen	Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen
	C	F	G	H	M	N
Transformationsimmobilien	16,2	28,3	19,7	9,7	40,6	38,8
Gewerbeparks	19,3	40,7	30,6	16,1	39,1	34,0
Lager-/Logistikobjekte	19,7	13,0	42,1	72,7	16,9	17,8
Produktionsimmobilien	44,8	18,0	7,7	1,4	3,5	9,4

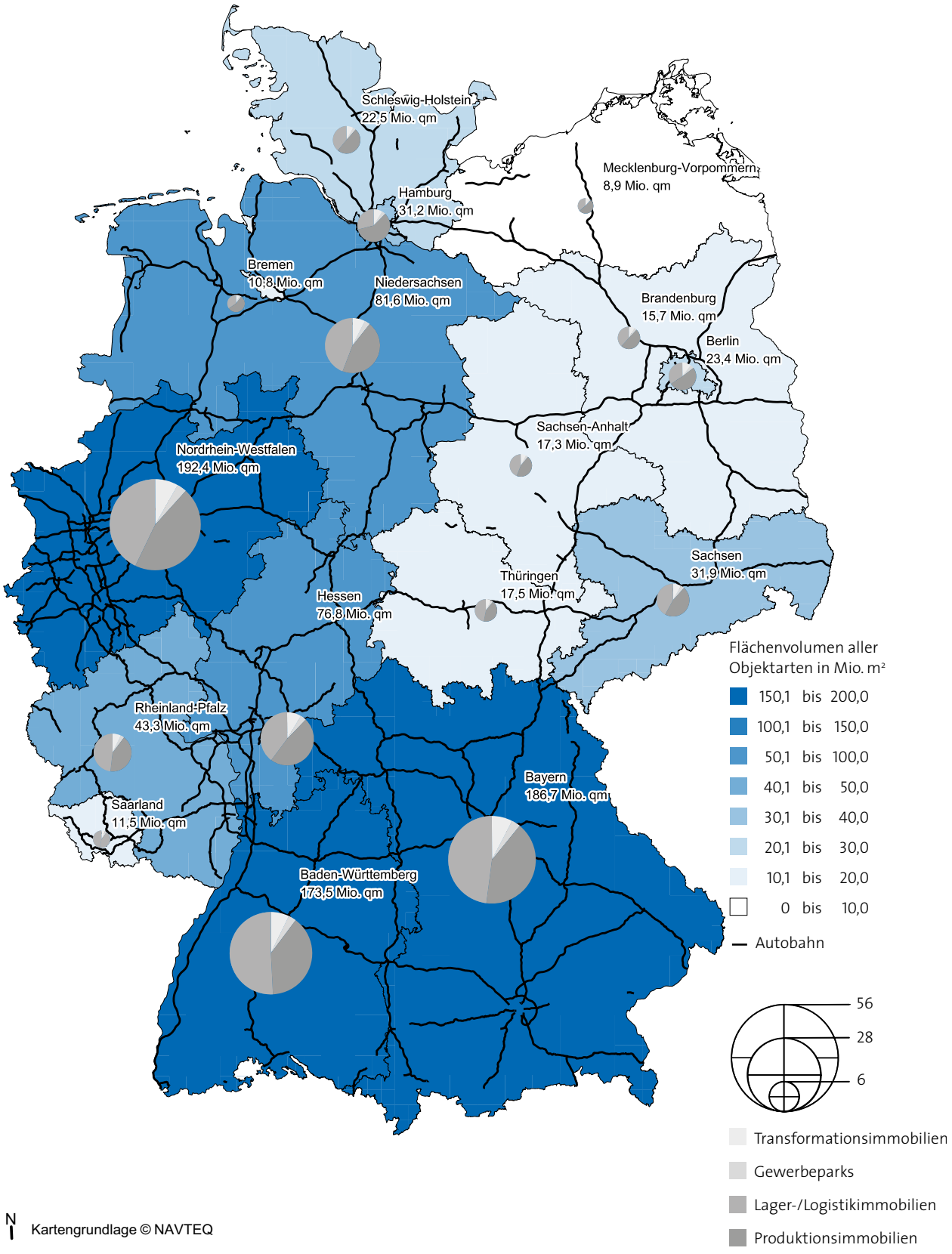
Stand: Dezember 2016

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Während einige Ergebnisse wenig überraschend sind, beispielsweise dass der Wirtschaftszweig Verkehr und Lagerei primär in Lager-/Logistikobjekten Flächen nachfragt, so ist es durchaus interessant zu sehen, dass u.a. die Flächennachfrage aus dem Verarbeitenden Gewerbe zu mehr als 50% nicht in originären Produktionsimmobilien befriedigt wird.

Die weitere Umrechnung erfolgt dermaßen, dass dieses Potenzial nicht nur bundeslandspezifisch angepasst ist, sondern auch das Volumen der einzelnen Objektkategorie möglichst nahe kommt. Zusätzlich zur Wirtschaftskraft einzelner Branchen in den Bundesländern wird daher der Flächenumsatz in den obigen Wirtschaftszweigabschnitten in jeder Objektkategorie mit herangezogen. Schlussendlich wird das Investmentpotenzial in den einzelnen UI-Objektkategorien in den jeweiligen Bundesländern abgeleitet.

Abbildung 2.32: Flächenvolumen und investmentfähiger Bestand von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorien und Bundesländern



Stand: Dezember 2016

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Sonderauswertung für die Aurelis Real Estate GmbH

Abbildung 2.33: Flächenvolumen und investmentfähiger Bestand von Unternehmensimmobilien nach Bundesland und Objektkategorie der Unternehmensimmobilien (in Mrd. Euro)

	Transformations-immobilien	Gewerbeparks	Lager-/Logistik-immobilien	Produktions-immobilien	Unternehmens-immobilien gesamt	Bestandsfläche in Mio. m²	Bruttowertschöpfung in Mio. Euro[1]
Schleswig-Holstein	0,53	0,23	3,27	2,58	6,61	12,69	33.004
Freie und Hansestadt Hamburg	0,85	0,35	5,64	2,80	9,64	18,43	49.901
Niedersachsen	1,77	0,75	10,48	10,29	23,29	44,81	112.672
Freie Hansestadt Bremen	0,23	0,10	1,78	1,12	3,23	6,23	15.382
Nordrhein-Westfalen	4,57	1,91	25,10	23,72	55,30	106,03	276.136
Hessen	1,94	0,79	10,75	8,95	22,44	42,93	113.978
Rheinland-Pfalz	0,88	0,38	5,01	5,84	12,11	23,34	57.460
Baden-Württemberg	3,46	1,45	18,62	24,31	47,84	92,22	224.946
Freistaat Bayern	4,02	1,69	21,48	25,07	52,26	100,51	252.597
Saarland	0,23	0,10	1,39	1,51	3,23	6,22	15.227
Berlin	0,74	0,29	3,60	2,43	7,07	13,40	38.947
Brandenburg	0,39	0,17	2,29	1,77	4,62	8,85	23.516
Mecklenburg-Vorpommern	0,23	0,10	1,36	0,96	2,64	5,06	13.580
Freistaat Sachsen	0,76	0,32	4,24	3,88	9,19	17,63	46.052
Sachsen-Anhalt	0,38	0,16	2,21	2,18	4,94	9,49	24.090
Freistaat Thüringen	0,38	0,16	2,07	2,32	4,92	9,47	23.843
Deutschland	**21,35**	**8,95**	**119,29**	**119,73**	**269,33**	**517,30**	**1.321.331**

1 nach UI-relevanten Wirtschaftszweigen

Stand: Dezember 2016

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Sonderauswertung für die Aurelis Real Estate GmbH

2.4.4 Neueste Marktdaten für Unternehmensimmobilien 2016

Die folgenden Darstellungen sind eine Teilmenge der Informationen aus dem Marktbericht Nummer 6 der Initiative Unternehmensimmobilien. Sie wurden exklusiv für das Frühjahrsgutachten 2017 der Immobilienweisen vorab berechnet. Weitere Auswertungen finden sich im vollständigen Marktbericht.

weiteres Erfolgsjahr für den Investmentmarkt Unternehmensimmobilien

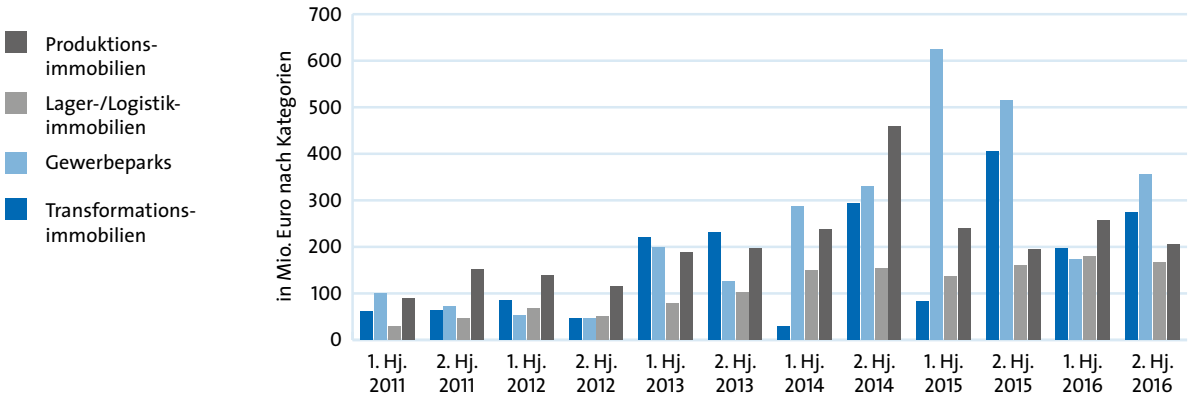
Unternehmensimmobilien setzen sich als Assetklasse immer stärker durch. Dies nicht auch zuletzt deshalb, weil Investoren aufgrund der rasanten Renditekompression in anderen Assetklassen als Büro oder Einzelhandel eine attraktive Anlagealternative suchen und ihr Anlagespektrum weiter streuen. In der Berichterstattung der Initiative Unternehmensimmobilien kann dies gut nachvollzogen werden. Während in den ersten Analysejahren 2011 und 2012 nur rund 600 Mio. Euro in Unternehmensimmobilien umgesetzt wurden, hat sich das Transaktionsvolumen bereits 2013 auf mehr als 1,3 Mrd. Euro verdoppelt. Die Stei-

gerung setzte sich in den nachfolgenden Jahren mit erhöhter Geschwindigkeit fort, so dass stets um 2 Mrd. Euro oder darüber in Unternehmensimmobilien investiert wurde. Das Jahr 2015 war dabei besonders nachfragestark und erzielte mit über 2,3 Mrd. Euro das bisherige Rekordergebnis. Auch 2016 war geprägt von hohen Transaktionszahlen. Zum Jahresende summierten sich die Transaktionen auf über 1,8 Mrd. Euro. Der Rückgang zum vergangenen Jahr ist dabei nicht mit nachlassender Nachfrage, sondern mit einem geringen Angebot zu erklären. Während Gewerbeparks ursächlich für die hohe Transaktionszahlen in den Jahren 2014 und 2015 waren, konnten sie 2016 nicht so umfangreich beitragen, da ein Großteil der wenigen Flächen zunächst im Bestand gehalten wird.

geringes Angebot führte 2016 im Vorjahresvergleich zum Rückgang des Transaktionsvolumens

Hinweis: Vergleicht man die hier ausgewiesenen Zahlen mit den bisherigen Marktberichten der Initiative Unternehmensimmobilien, so fällt auf, dass die Werte einzelner Berichtsperioden deutlich abweichen. Erklärt werden kann dies damit, dass nun sämtliche zurückliegenden Perioden retrograd mit den neuesten Marktkenntnissen berechnet wurden. Denn nicht immer werden alle Daten zeitlich korrekt erfasst. Z.B. wenn eine Transaktion Ende des Jahres durchgeführt wurde, aber erst im neuen Jahr gemeldet wurde, wird sie fälschlicherweise zum Transaktionsumsatz des neuen Jahres gezählt. Gleichzeitig kann es vorkommen, dass einzelne Transaktionen erst nachträglich bekannt wurden und beim Stichtag der Auswertung gefehlt haben. Sämtliche dieser Fehlerquellen wurden im Zuge der Neuberechnung in Angriff genommen, so dass nun ein sauberer Datensatz und damit eine noch bessere Markttransparenz vorliegt.

Abbildung 2.34: Investitionsvolumen nach Objektkategorien, 1. Halbjahr 2011 – 2. Halbjahr 2016



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

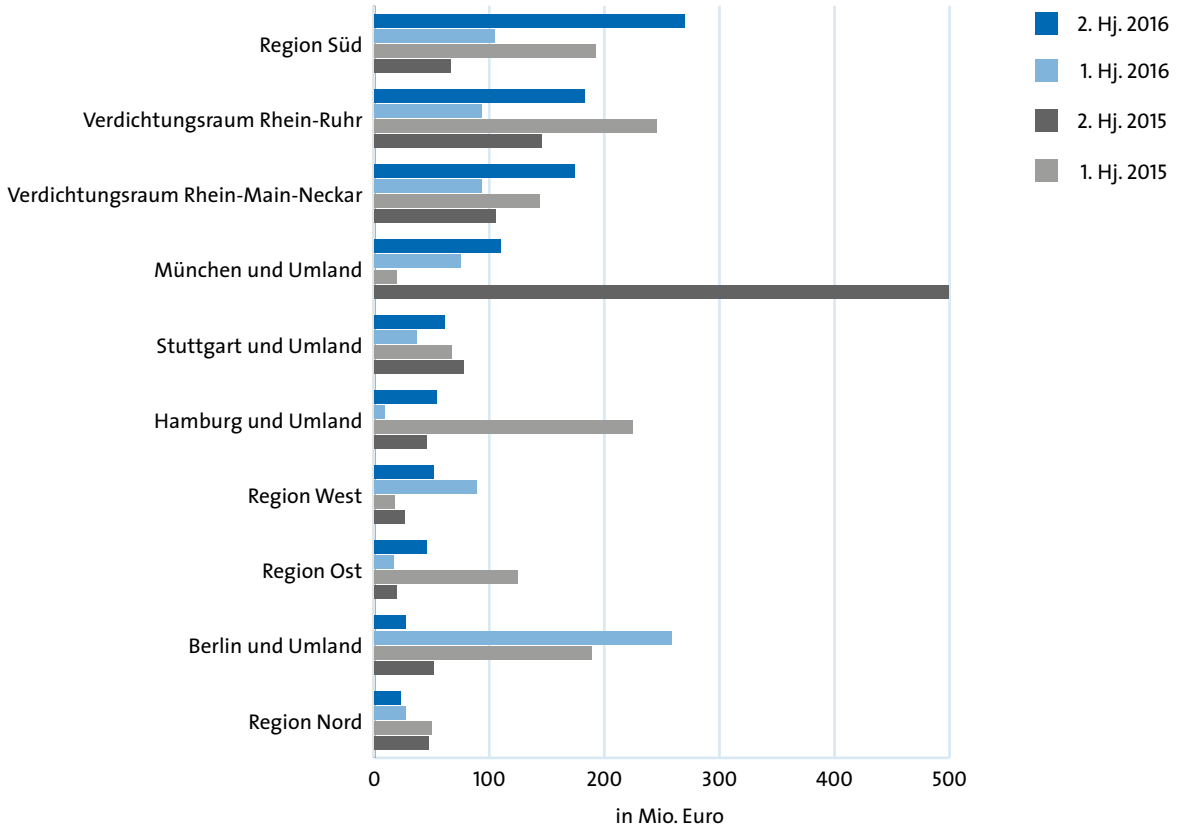
Das südliche Deutschland weist mit einem Transaktionsumsatz von knapp 300 Mio. Euro bzw. über ein Viertel des Gesamtumsatzes von über 1,1 Mrd. Euro die größte Nachfrage auf. Zählt man noch München und Stuttgart samt ihrer Umlandgemeinden hinzu, so wird mit 457 Mio. Euro allein im südlichen Deutschland rund 43% des Transaktionsumsatzes getätigt. Dies liegt auch an dem höheren verfügbaren Angebot. Als wirtschaftsstarkes Zentrum in Deutschland mit einer Vielzahl von global agierenden Unternehmen (Siemens, BMW, Audi u.v.m.) verfügt die Region Süd (Bayern und Baden-Württemberg) über den größten Bestand an Unternehmensimmobilien, auch wenn das Investitionsvolumen mit 38% Anteil der Gesamtsumme um 10% geringer ausfällt als der relative

Süden Deutschlands mit dem größten Transaktionsumsatz, Berlin rutscht ab

Gesamtbestand in dieser Region. Anteilig wird in diese Bundesländer stärker investiert als in den meisten übrigen. Dies dokumentiert das Vertrauen der Investoren in die Anlagesicherheit von Objekten in den südlichen Bundesländern.

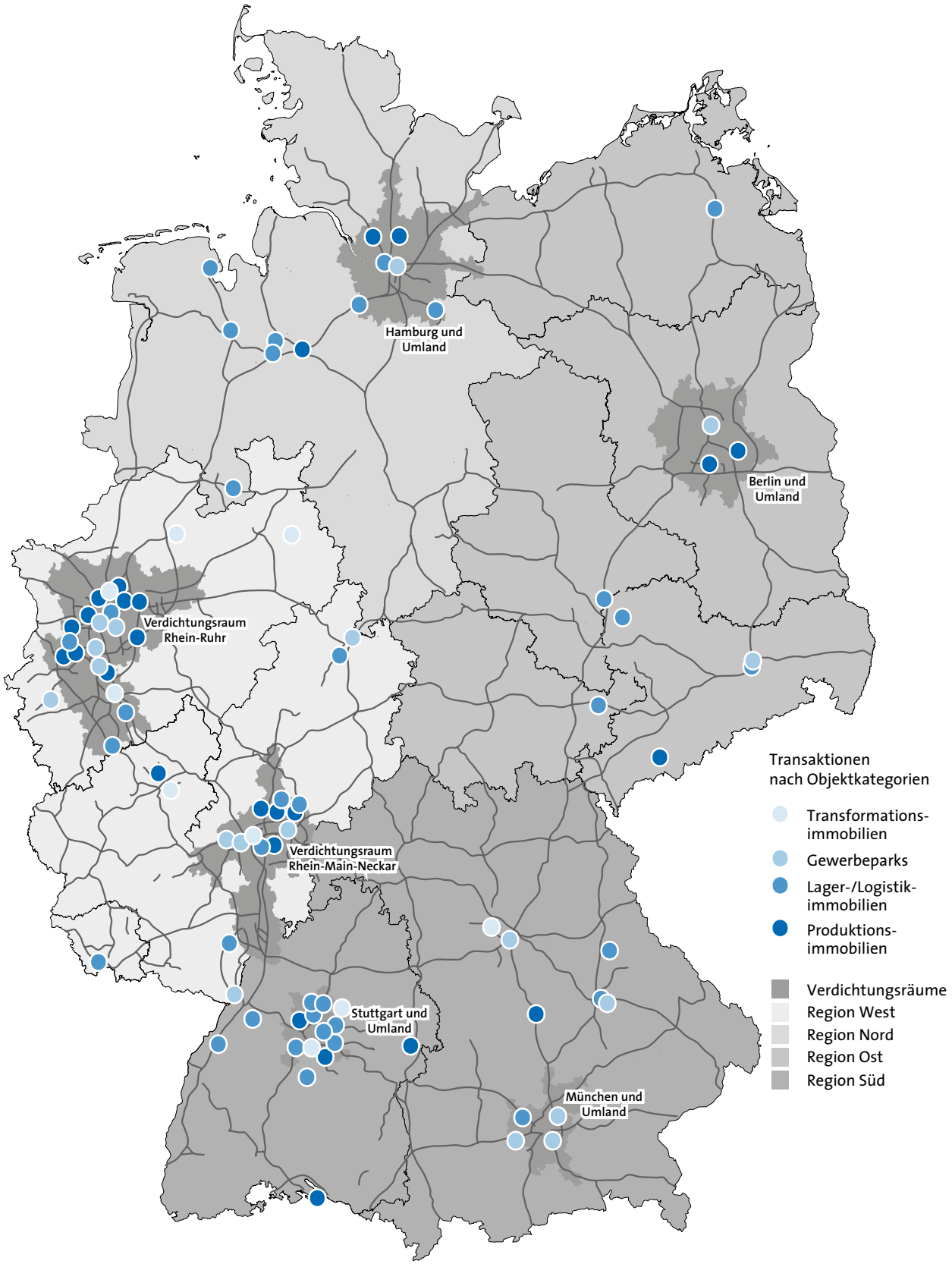
Mit Ausnahme der Verdichtungsräume Rhein-Ruhr und Rhein-Main-Neckar, die ebenfalls jeweils um 180 Mio. Euro Umsatz auf sich vereinen, liegen die weiteren Regionen vergleichsweise abgeschlagen zurück. Während die Peripherie jenseits der Metropolen im Süden sehr stark aufgestellt sind, kann außerhalb der Agglomerationen in der übrigen Republik derzeit nur wenig Nachfrage konstatiert werden bzw. steht derzeit für ein Investment nicht zur Verfügung, da die Marktliquidität ebenfalls geringer ausgeprägt ist.

Abbildung 2.35: Investitionsvolumen in Mio. Euro nach Regionen, 1. Halbjahr 2015 – 2. Halbjahr 2016



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Abbildung 2.36: Geografische Verteilung der Transaktionen nach Objektkategorien, 2. Halbjahr 2016



Stand: Dezember 2016

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

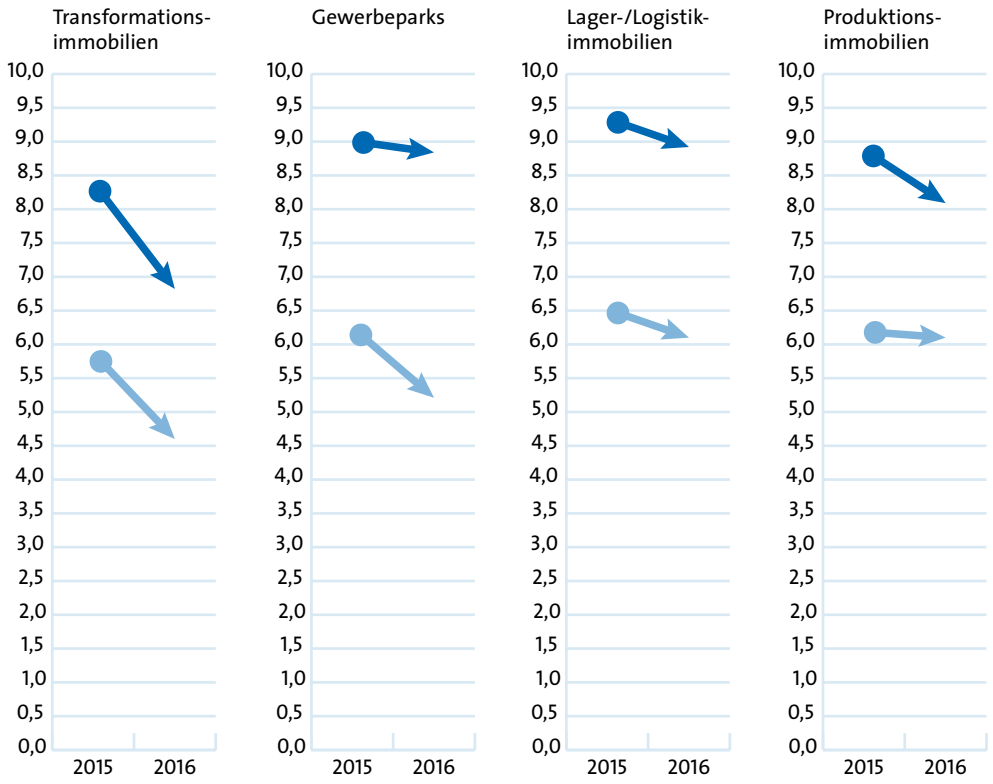
Erstaunlich ist weiterhin, dass die Region Berlin und Umland, die in den vergangenen Untersuchungsperioden stets die größte Nachfrage erzielte bzw. zumindest ganz oben mitspielte, im zweiten Halbjahr 2016 kaum eine Rolle spielte. Unternehmensimmobilien wurden im Wert von nur knapp 28 Mio. Euro gehandelt. Nicht berücksichtigt wurden dabei größere Logistikinvestments, da sie Teil der Logistikmarktbetrachtung sind. Der Grund könnte hier ein mangelndes Angebot sein. Viele Marktteilnehmer pflegen ihre jüngeren Investments in die Portfolios ein, wieder andere möchten Unternehmensimmobilien gar nicht verkaufen und sehen sich als langfristige Bestandshalter.

starke Renditekompression auch bei Unternehmensimmobilien

Der Investmentmarkt konnte in den vergangenen Jahren sowohl im Allgemeinen wie auch bei Unternehmensimmobilien einen hohen Transaktionsumsatz verzeichnen. Waren vor einigen Jahren Unternehmensimmobilien aufgrund der mangelnden Markttransparenz mit Unsicherheiten behaftet, so sind sie heutzutage eindeutig aus der Nische getreten. Dies hat auch Folgen für die zu erzielenden Renditen. Risikoaufschläge gibt es nicht mehr in dem Maße wie früher, sondern man erreicht in der Spitze für Top-Objekte Renditen, die durchaus in anderen Assetklassen ebenfalls vorkommen.

Im Rahmen der Markterhebung der Initiative Unternehmensimmobilien werden auch die Bruttoanfangsrenditen (BAR) für die einzelnen Objektkategorien analysiert. Es zeigt sich, dass nahezu alle Objektkategorien sowohl im Durchschnitt als auch in der Spitze im Vergleich zum vergangenen Jahr eine Renditekompression erfahren haben.

Abbildung 2.37: Bruttoanfangsrenditen in % nach Objektkategorien, Vergleich 2015/2016



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Am deutlichsten lässt sich dies bei Produktionsimmobilien in der Spitze erkennen. Hier haben die Renditen zwischen Ende 2015 und Ende 2016 um rund 2,6 Prozentpunkte von 6,2% auf 3,6% nachgegeben. Auch Transformationsimmobilien haben eine deutliche Steigerung in der Nachfrage erfahren – mit der Folge, dass im gleichen Zeitraum wie oben die BAR um knapp 1,3 Prozentpunkte nachgegeben hat. Top-Objekte, die von einer ehemaligen Industrieliegenschaft bereits durch umfangreiches Assetmanagement in eine attraktive Multi-Tenant-Immobilie umgewandelt wurden, erreichen eine BAR von bis zu 4,6%, während es Ende 2015 noch 5,9% waren.

Auch der andere Typus von Multimieterobjekten, der Gewerbepark, wurde früher für höhere Renditen gehandelt. Waren Ende 2015 noch 6,3% üblich, so können heutzutage bis zu 5,2% erzielt werden. Dies liegt unter anderem auch darin begründet, dass es mittlerweile wieder attraktive Neubauobjekte gibt, die nicht über einen überhöhten Anteil an Büroflächen verfügen, wie ein Teil der eher betagteren Objekte. Sie sind heute deutlich marktgängiger. Der Marktquerschnitt verfügt jedoch noch über viele der weniger marktgängigen Typen. Dies ist auch ein Grund dafür, dass die Renditekompression im Durchschnitt mit 17 Basispunkte deutlich geringer ausfällt.

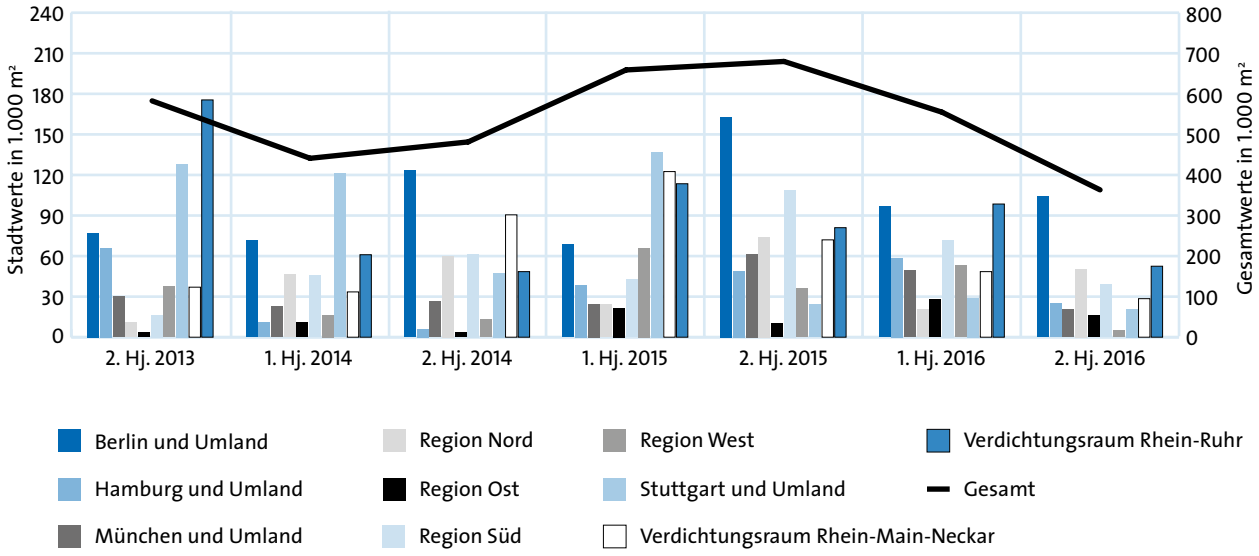
Erstaunlicherweise steigen die BAR von Lager-/Logistikobjekten zwischen Ende 2015 und Ende 2016 in der Spitze etwas an (+47 Basispunkte). Dies steht im Gegensatz zu den sehr stark sinkenden Renditen, die am großflächigen Logistikmarkt zu verzeichnen sind. Der Grund für die hier abweichende Entwicklung ist einfach: Die Initiative Unternehmensimmobilien unterscheidet strikt zwischen diesen großflächigen und modernen Logistikkonzepten an Autobahnknoten und den kleineren, teilweise betagteren Lagerobjekten im städtischen Geflecht. Im Logistikkapitel (siehe Abschnitt 2.5) wird näher auf die Entwicklung bei den großflächigen Logistikobjekten eingegangen; die divergente Entwicklung klärt sich spätestens dort auf.

Die Entwicklung im Durchschnitt zeigt durchweg ein Absinken der Renditen bei allen Kategorien an. Die stärkste Kompression findet sich hier bei den Transformationsimmobilien (-1,6 Prozentpunkte), die als attraktiveres Investmentobjekt vor einiger Zeit noch kaum bekannt waren. Produktionsimmobilien sinken zwischen den beiden Zeithorizonten um ca. 80 Basispunkte ab, während die anderen Kategorien nur kleinere Kompressionen verzeichneten.

trotz hoher Nachfrage sinkender Flächenumsatz – mangelnde Verfügbarkeit wirkt dämpfend

Nicht nur die Investmentnachfrage nach Unternehmensimmobilien war in den vergangenen Berichtsperioden hoch, sondern auch der Flächenumsatz. Neben der eigengenutzten Immobilie wird auch eine Anmietung von Flächen immer mehr als denkbare Alternative von den Unternehmen wahrgenommen. Der Flächenumsatz in den vergangenen Berichtszeiträumen lag daher mit 550 Tsd. bis 660 Tsd. m² sehr hoch.

Abbildung 2.38: Absolute Flächenumsätze in m² nach Regionen, 2. Halbjahr 2013 – 2. Halbjahr 2016



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Im zweiten Halbjahr 2016 bricht die Nachfrage dagegen um rund 35% auf rund 362 Tsd. m² ein. Woran liegt dies? Nicht an einer mangelnden Nachfrage, denn die Vermietungsquoten der teilnehmenden Mitglieder der Initiative UI sind sehr hoch. Teilweise so hoch, dass keine Fluktuationsreserven mehr vorhanden sind. Es ist also eher eine Folge des mangelnden Angebots. Angesichts geringer Neubauzahlen in einigen Bereichen ist dies gut nachvollziehbar. Da Transformationsimmobilien nur langsam aus dem Bestand entstehen und die Neubautätigkeit bei Gewerbeparks gering ist, kann das Angebot der steigenden Nachfrage nicht mehr folgen. Lager-/Logistikobjekte und Produktionsimmobilien werden häufig zur Eigennutzung errichtet und stehen dem Mietmarkt nicht immer in der Häufigkeit zur Verfügung, wie sie eigentlich benötigt werden.

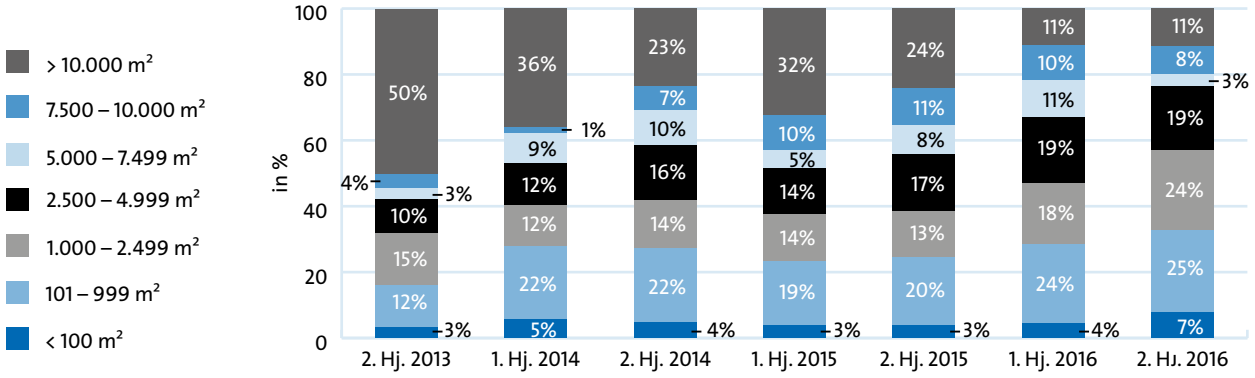
Flächenmangel besonders im Westen der Republik

Wo schlägt sich dieser Mangel am deutlichsten nieder? Ein Blick in die Umsatzstatistik verdeutlicht: Insbesondere die Region West sowie auch der Verdichtungsraum Rhein-Ruhr weisen in dieser Periode deutlich niedrigere Flächenumsätze auf als noch in den vorherigen Perioden. Auch der Verdichtungsraum Rhein-Main-Neckar sowie Stuttgart und Umland können im zweiten Halbjahr 2016 keinen so großen Umsatz generieren, wie im langfristigen Durchschnitt erzielt werden konnte.

kleine Flächen bis 2.500 m² werden immer beliebter

Im Verlauf des Betrachtungszeitraums zeigt sich immer mehr, dass kleine Flächen bis 1.000 m² bzw. Flächen zwischen 1.000 m² und 2.500 m² immer häufiger genutzt werden. Gemeinsam stellen diese Größenklassen einen Flächenumsatz von rund 50%. Große Flächen über 10.000 m², wie sie durchaus bei Produktionsimmobilien vorkommen, wurden deutlich weniger nachgefragt als noch in den vorherigen Betrachtungsperioden. Auch aus diesem Grund fällt der Flächenumsatz insgesamt geringer aus. Da Produktionsflächen häufig lange Mietvertragsdauern bis zu 20 Jahren aufweisen, dauert es teilweise sehr lange, bis Flächen wieder freigezogen werden und dem Markt zur Verfügung stehen. In Kombination mit dem geringen Neubauvolumen deutet sich hier eine Knappheit auf dem Mietmarkt an.

Abbildung 2.39: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen, 2. Halbjahr 2013 – 2. Halbjahr 2016



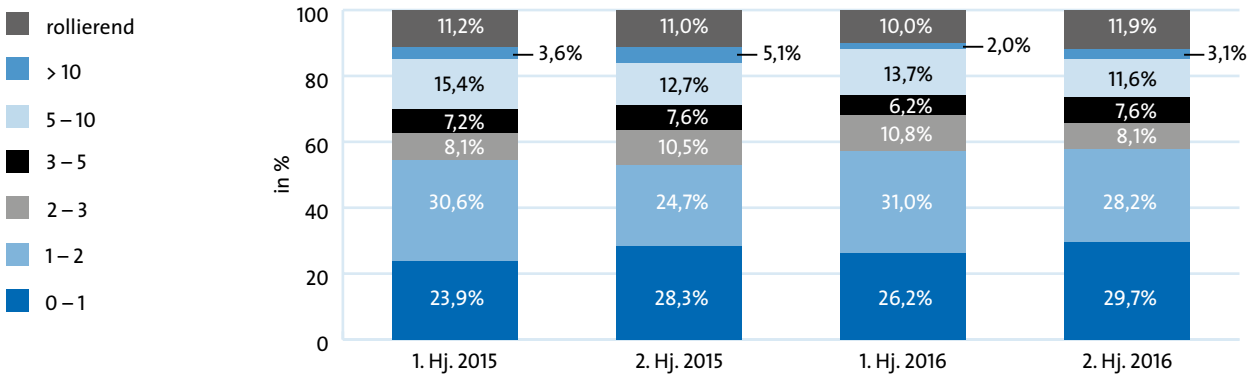
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

Hinweis: Flächenumsätze über 10.000 m² bei Lager-/Logistikflächen werden nicht gewertet, da diese den Logistikimmobilien zugerechnet werden. Im Rahmen der Initiative Unternehmensimmobilien werden lediglich kleine Lagerflächen berücksichtigt.

heterogene, aber stabile Mietvertragsstruktur einerseits – angebotene Flexibilität andererseits

Die Untersuchung, wie lange die einzelnen Mietvertragslaufzeiten dauern, zeichnet eine heterogene Struktur. Im Verlauf der Zeitreihe, die erst seit dem ersten Halbjahr 2015 besteht, zeigt sich eine Mischung zwischen langlaufenden Mietverträgen und kurzen bis sehr kurzen Vertragslaufzeiten. Es zeigt sich aber im Zeitverlauf auch, dass diese Struktur sehr stabil ist. Unternehmensimmobilien gewährleisten demnach Flexibilität für Nutzer, die teilweise aufgrund von Produktionsspitzen oder Sondersituation Flächen benötigen oder selbst über nur kurzlaufende Kontrakte verfügen. Auf der anderen Seite stehen sie gleichermaßen für Beständigkeit. Zwischen 20% und 25% der Mietverträge sind eher langlaufend bis sehr langlaufend und führen zu einem stabilen Cashflow. Während damit Sicherheit für Bestandshalter und Investoren erzeugt werden kann, sind potenzielle Mieter durch einen attraktiven Mix von Mietvertragslaufzeiten und damit Flexibilität für ihre Geschäftstätigkeit zu überzeugen.

Abbildung 2.40: Anteile der Mietverträge nach Laufzeit in Jahren, 1. Halbjahr 2015 – 2. Halbjahr 2016



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

zu wenig Angebot bei Flex-Space-Flächen verfügbar – Spitzenmieten steigen

Unternehmen benötigen in der sich immer schneller drehenden Wirtschaftswelt zunehmend Flexibilität. Dies betrifft sowohl die Flächengröße als auch die Dauer der Anmietung. Diese Anforderung wird im Flächentypus „Flex Space" zur Verfügung gestellt. Auf einigen internationalen Märkten ist dieser Flächentypus schon länger vorhanden und hat sich hier gut etabliert. In Deutschland ist dieser Typus jedoch noch vergleichsweise selten, wird aber insbesondere in den großen Metropolen immer gängiger. Beispiel Berlin: Die Nachfrage wird beispielsweise hier von den vielen Start-ups getrieben, die flexibel Flächen benötigen. Start-ups haben die Tendenz sehr rasch zu wachsen und dementsprechend zügig müssen Flächen hinzubuchbar sein. Auf der anderen Seite können Start-ups gleichermaßen schnell ihre Dynamik verlieren und müssen sich auch kurzfristig von Flächen trennen können. Ob FinTechs, PropTechs, BioTechs oder andere innovative Wirtschaftszweige – alle haben einen unterschiedlichen Anforderungskatalog an die Flächen. Die grundlegende Qualität des Flächenangebots muss dazu in der Lage sein alle Notwendigkeiten bieten zu können. Auch dies können Flex-Space-Flächen durch ihren hohen Grad an Reversibilität leisten. Diese Flächenangebote werden daher sehr gern von den Mietern wahrgenommen, wenn sie es denn können. Doch in vielen Lagen sind keine Flächen mehr verfügbar. Als ehemals sehr spezialisierte Nischen-Flächenart sind nicht viele Angebote verfügbar und diese finden sich hauptsächlich in Transformationsimmobilien oder in zentraler gelegenen Gewerbeparks. Für beide Objektkategorien gilt: Das vorhandene Angebot ist gering und der Neubau wird nur sehr zaghaft vorangetrieben, auch wenn sich langsam einzelne Projektentwickler diesem Thema öffnen.

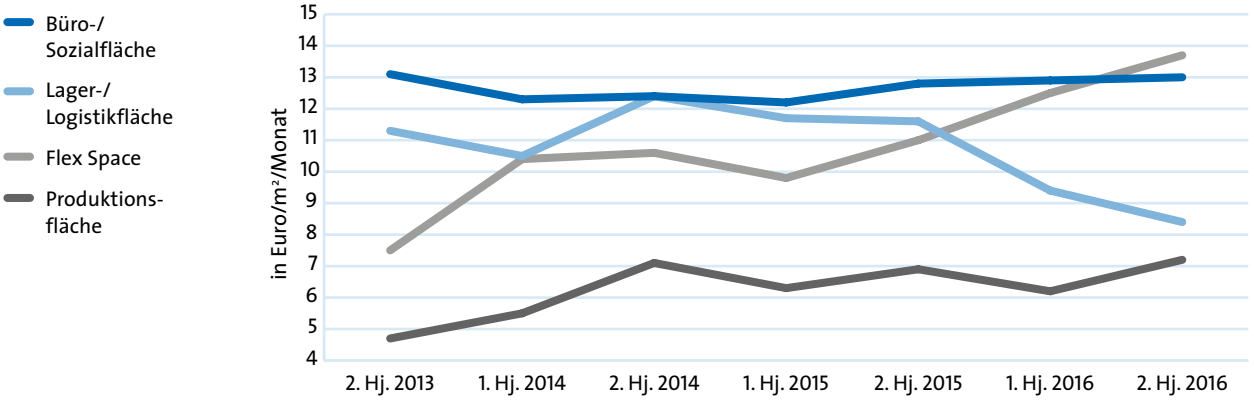
Die Folge dieser Situation sind höhere Mieten. Mit Ausnahme einer kleinen Plateauphase 2014 steigt die Spitzenmiete für diese Flächenart kontinuierlich an. Lag sie Ende 2013 noch bei 7,50 Euro/m², so liegt sie Ende 2016 bei 13,70 Euro/m² – ein Anstieg von fast 83%!

Ähnlich dynamisch verhält es sich bei Produktionsflächen. Als Flächentypus, der hauptsächlich für Eigennutzer vorgesehen ist, steht er demzufolge nur zu einem kleinen Teil dem Mietmarkt zur Verfügung, obwohl der Bedarf stetig steigt. Die Mieten reagieren vergleichbar zu Flex Spaces – wenn auch etwas weniger dynamisch. Der Anstieg im Vergleichszeitraum beträgt nur 53%. Waren es im zweiten Halbjahr 2013 noch 4,70 Euro/m², erreichte die Miete im zweiten Halbjahr 2016 bereits 7,20 Euro/m².

Büro- und Sozialflächen in Unternehmensimmobilien entwickelten sich mit leichten Oszillationen während des Betrachtungszeitraums nahezu stabil um 13,00 Euro/m². Bei kleinflächigen Lager-/Logistikflächen hingegen entwickelte sich die Miete negativ. Während im zweiten Halbjahr 2013 noch 11,30 Euro/m² gezahlt wurden, sind es Ende 2016 nur noch 8,40 Euro/m², also rund ein Viertel weniger.

Hinweis: Die hier genannten Lager-/Logistikmieten unterscheiden sich deutlich von denen in großflächigen Logistikzentren. Hierbei muss berücksichtigt werden, dass in Summe sehr viele sehr kleine Lagerabteile einbezogen werden, die durchaus auch unter 100 m² Mietfläche haben und einen im Vergleich deutlich höheren Mietpreis aufweisen.

Abbildung 2.41: Entwicklung der Spitzenmieten in Euro/m²/Monat nach Flächentypen, 2. Halbjahr 2013 – 2. Halbjahr 2016



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG/Initiative Unternehmensimmobilien

2.4.5 Ausblick 2017

Unternehmensimmobilien sind kein neues Phänomen, sondern es gibt sie seit der Gründerzeit. Obwohl in ihnen ein großer Anteil der deutschen Wertschöpfung erwirtschaftet wird, sind sie in den Köpfen nur wenig präsent und die meisten möchten auch nicht viel mit ihnen zu tun haben. Dies lag vor allem daran, dass früher von ihnen häufig hohe Emissionen ausgingen.

Zunächst der E-Commerce, dann die Industrie 4.0, „Big Data“, Digitalisierung und das „Internet der Dinge“ verändern immer umfassender und schneller die Art und Weise, wie wir produzieren, transportieren und ganz generell wirtschaften. Die immobilienwirtschaftliche Realität samt Planungs- und Genehmigungsverfahren, die eher von langfristigen Zyklen geprägt ist, hinkt der wirtschaftlichen Realität und der Geschwindigkeit ihrer Veränderungen schon länger hinterher.

Viele Arbeitsplätze, die früher als absolut und unantastbar galten, sind zukünftig nicht unbedingt eine sichere Bank. Dennoch werden unvermittelt immer weiter Bürowelten in die Stadtteile gesetzt, als ob der Bedarf unendlich wäre. Eine realistische Bedarfsdeckung, die bereits heute, aber insbesondere auch zukünftig erforderlich ist, um die Verschmelzung von Produktion und Büroarbeit oder gar Handel und Logistik zu ermöglichen, wird immer bedeutender werden. Die Hürden, die zu meistern sind, scheinen aber dauerhaft hoch zu bleiben.

Das „urbane Gebiet“ kann ein kleines Pflänzchen sein, das Städte wieder mit innerstädtischer Produktion bzw. Unternehmensimmobilien versöhnen kann. Dies jedoch nur, wenn es nicht nur als Rechtfertigung genutzt wird Wohnnutzungen in eher gewerblichen Standorten zu etablieren – sondern auch umgekehrt.

Der Bedarf hierfür ist da. Das Jahr 2017 wird diese Notwendigkeit noch weiter unterstreichen. Während Investoren dies bereits verinnerlicht haben und auch in diesem Jahr weiterhin in Unternehmensimmobilien investieren, müssen andere Stakeholder noch etwas mit ihrem Verständnis nachziehen. 2017 steht daher ganz im Zeichen einer entsprechenden Sensibilisierung aller Beteiligten.

Schließlich nutzt ein jeder die Errungenschaften der modernen Welt, die mit dem Internet der Dinge immer mehr Möglichkeiten bietet. Aber wie und wo die Errungenschaften hergestellt werden und wie sie zum Endkonsumenten gelangen, wird dabei meist ausgeklammert. Hier gilt es die Sichtweisen zu verändern.

2.5 Markt für Logistikimmobilien

Die Logistik gehört zu den wichtigsten Bausteinen unserer Wirtschaft. Sie verbindet nicht nur Produktion und Konsum miteinander, sondern bietet heutzutage produktionsbezogene Zusatzleistungen und ist in vielen Bereichen bereits elementarer Bestandteil der Produktion. Neben den Herstellern stellen auch Konsumenten immer höhere Anforderungen. Von beiden geht im Zuge einer zunehmenden Digitalisierung von Konsum und Produktion ein umfassender Anpassungsbedarf aus. Ob „Industrie 4.0“ oder „Same-Hour-Delivery“ – die Logistik nimmt diese Herausforderungen an.

Nicht immer werden die hochkomplexen und zeitkritischen Abläufe der Logistik von außen wahrgenommen. Ein Grund dafür ist, dass Logistikprozesse meist außerhalb des Blickfeldes stattfinden: in großen, aber dezentralen Logistikzentren, an Autobahnkreuzen oder in den Gewerbe- und Industriegebieten der städtischen Peripherie. „Aus dem Auge, aus dem Sinn“ – so scheint es manchmal.

eigene Assets weichen zunehmend dem Mietmodell

Erst Logistikimmobilien ermöglichen die Wertschöpfungskette. Sie entstehen nicht als Selbstzweck, sondern aus einem Bedarf heraus, beispielsweise bei einem Produzenten oder Großhändler. Dieser Bedarf wird von Projektentwicklern aufgegriffen, von Bauträgern realisiert und schließlich durch Makler vermittelt. Das Vorhalten eigener Assets weicht immer stärker dem Mietmodell, bei dem nicht der Nutzer, sondern ein Endinvestor die Logistikimmobilie erwirbt. Das für Bau oder Investment notwendige Kapital wird dabei von den Kreditgebern bereitgestellt.

Das Umfeld wird aufgrund der steigenden Anforderungen und der sich verändernden Rahmenbedingungen immer komplexer. Um hierauf frühzeitig die notwendigen Antworten zu finden, berichten verschiedene Marktteilnehmer entlang der Realisierungskette, die aus Berater, Kapitalgeber, Projektentwickler, Bauträger und Investor besteht, seit 2015 über aktuelle Trends und Themen der Logistikimmobilienwelt. Besonderer Fokus lag bisher auf Megatrends, die Produktion und Konsum beeinflussen, sowie Nachfragetreiber und die Frage, welche Akteure und Wirtschaftszweige den Bedarf an Logistikfläche überhaupt erst generieren. Daraus lässt sich schlussfolgern, wie sich die Anforderungen an Logistikimmobilien verändern und in welche Richtung sie sich entwickeln. Mit anderen Worten: Es wird beschrieben, wie die Logistikimmobilie der Zukunft aussieht.

2.5.1 Die Digitalisierung verändert auch die Spielregeln der Logistik

Die zunehmende Digitalisierung umfasst auch die Bereiche Konsum, Produktion und Distribution, sowohl in den einzelnen Sachverhalten als auch in der Verknüpfung der Teilbereiche.

Die Digitalisierung beeinflusst nicht nur die Logistik, ...

Für Konsumenten gehört die Digitalisierung bereits zum Alltag. Fast jeder hat schon einmal online bestellt und ist somit Teil des oben diskutierten Megatrends E-Commerce. Parallel wächst das Liefervolumen für die Kurier-, Express- und Paketdienste (KEP-Dienste) kontinuierlich an. Eine besondere logistische Herausforderung ist in diesem Zusammenhang die letzte Meile der Auslieferung. Die Same-Hour-Delivery auf breiter Ebene wird derzeit vorangetrieben. Ein stabiles und leistungsfähiges Logistiknetz wird dabei immer wichtiger. Bei Privathaushalten liegt ein Fokus auf der Erreichbarkeit: Packstationen und digitale Vernetzung sind nur zwei von mehreren Lösungsansätzen.

Alles in allem setzt der E-Commerce die KEP-Dienstleister stark unter Druck. Da die letzte Meile stark verkehrsbelastet ist, müssen sie neue Wege einschlagen, um Kosten und Ressourcen zu sparen. Die Planung angepasster Zustellnetze und kleiner, aber extrem effizienter Zustellbasen, beispielsweise der mechanisierten Zustellbasis (MechZB), ist ein Ansatz. Zukünftig werden kleinere Pakete und Lieferungen auch durch Lastenfahrräder transportiert. Im Hinblick auf die Umwelt wird vermehrt auf eine elektrische Fahrzeugflotte gesetzt. Daneben werden Fahrtwege durch eine erhöhte Zustellquote reduziert, z.B. durch Anlieferung an Paketstationen. Da Liefermengen und Taktraten weiterhin steigen werden, ist es unumgänglich, weitere Lösungen zu entwickeln. Daran arbeiten etablierte Unternehmen wie Start-ups gleichermaßen.

... sondern mit der Industrie 4.0 auch die Produktion.

Eine „industrielle Revolution“ ist im Anmarsch: Die Digitalisierung und ganz allgemein die technische Weiterentwicklung macht auch vor der Produktion nicht halt. Die ersten Anzeichen, 3D-Druck oder additive Fertigungsverfahren, werden noch nicht als „disruptiver“ Evolutionsschritt wahrgenommen. Die Industrie 4.0 hat jedoch das Potenzial, umfassende Veränderungen in der Art und Weise, wie produziert wird, einzuläuten. Nicht umsonst wird die Digitalisierung der Produktion auch selbstbewusst „vierte industrielle Revolution“ genannt. Mittels Digitalisierung werden Produktion und Produkte, Maschinen, Gebäude, Fahrzeuge und Menschen vernetzt. Im Fokus steht dabei die vollständig individualisierte Massenproduktion, also im Extremfall die durchrationalisierte Produktion der Losgröße 1. Dieses ambitionierte Ziel kann nur mit hoher Innovationskraft in Produktion und Logistik erreicht werden.

enorme Auswirkungen auf den Arbeitskräftebedarf

Die technische Entwicklung hat großen Einfluss auf nahezu alle logistischen Prozesse. Gerade bei der Kleinteile-Logistik gibt es schon heute teil- und vollautomatisierte Lager- und Kommissionierlösungen, die fast ohne Personal auskommen. Mittel- und langfristig wird diese Entwicklung auf größere Warenteile übertragbar sein. Auch die Transporte werden irgendwann unbemannt abgewickelt. Erste Versuche mit Drohnen oder automatisch gesteuerten Lkws werden bereits durchgeführt und sind nicht weit von der Markteinführung entfernt. Während eine Vielzahl geringqualifizierter Tätigkeiten entfallen wird, steigt der Qualifizierungsbedarf in technischer Hinsicht. Für Standortentscheidungen heißt dies auch, dass das Qualifikationsniveau der Beschäftigten einer Region berücksichtigt werden muss.

Digitale Trends wirken sich neben der Fertigung auch auf die Logistik aus. In der Logistik wirkt primär die Transformation des Konsums über digitale Vertriebswege durch E-Commerce bzw. M-Commerce (Mobile Commerce) als wesentlicher Treiber. In den vergangenen Jahren hat sich dies hauptsächlich auf den B2C-Bereich, also die Beziehung Handel zu Endkunden, ausgewirkt. Zukünftig wird sich auch der B2B-Bereich deutlich stärker durch E-Commerce verändern. Die Wachstumskurven im B2C-Bereich flachen derzeit tendenziell etwas ab und

werden sich mittel- bis langfristig bei einem Anteil des E-Commerce am gesamten Handelsumsatz von rund 30% einpendeln. Bei einzelnen Warengruppen, z.B. Textil oder Elektronikprodukte, scheinen die Steigerungsraten des E-Commerce-Anteils bereits heutzutage langsam ausgereizt zu sein.

Dass der Anteil des E-Commerce limitiert ist, liegt auch an den haptischen Erfahrungen oder auch Gerüchen, die trotz aller technologischen Verbesserungen auch zukünftig virtuell kaum realitätsgetreu abgebildet werden können. Gleichzeitig bleibt Einkaufen ein soziales Event. Die Menschen lieben es einfach gemeinsam am Feuer zu sitzen oder, um beim Konsum zu bleiben, gemeinsam zu bummeln. Auf der anderen Seite geizt die Industrie nicht mit neuen Ideen. Mit Amazon Echo und Dash, also im Haushalt eingesetzten Mikrofonen oder anzubringenden Buttons, die auf Kommando bzw. Knopfdruck eine Bestellung auslösen und das Produkt auf den Weg bringen, oder schlauen Kühlschränken, die selbstständig den Nachschub an Nahrung organisieren, ziehen immer wieder neue digitale Helferlein in den Alltag ein.

Es reicht also zukünftig in der Küche zu stehen und laut zu rufen: „Bitte Eier einkaufen“. Ein in der Küche platziertes Mikrofon löst daraufhin eine Bestellung aus. Sofern der Konsument seinen Speiseplan der Woche digital in den Kühlschrank eingegeben hat, prüft der Kühlschrank mit eingebauten Kameras, ob die benötigten Zutaten vorrätig sind. Wenn für Dienstag Pfannkuchen eingeplant sind, der Kühlschrank am Montag aber registriert, dass keine Eier im Kühlschrank liegen, sorgt dieser für einen automatischen Einkauf.

Auch wenn dies noch etwas nach Science-Fiction klingt, wird im Zuge der Same-Hour-Belieferung bereits jetzt eine große Erwartungshaltung auch für die Versorgung mit Lebensmitteln vorhergesagt. Bisher hat dieses Einkaufsfeld seine Potenziale im E-Commerce noch kaum ausgeschöpft. In anderen Ländern ist dieser Sektor bereits weiter entwickelt. Es erscheint aber realistisch anzunehmen, dass es nur eine Frage der Zeit ist, bis dies auch in Deutschland Fahrt aufnimmt. Die Marktteilnehmer bringen sich zumindest heutzutage bereits umfangreich in Stellung, um für den Bedarfsfall gerüstet zu sein – und den Bedarfsfall überhaupt erst auszulösen. Einige Marktteilnehmer gehen davon aus, dass wir zukünftig bis zu 80% unserer Lebensmittel online ordern.

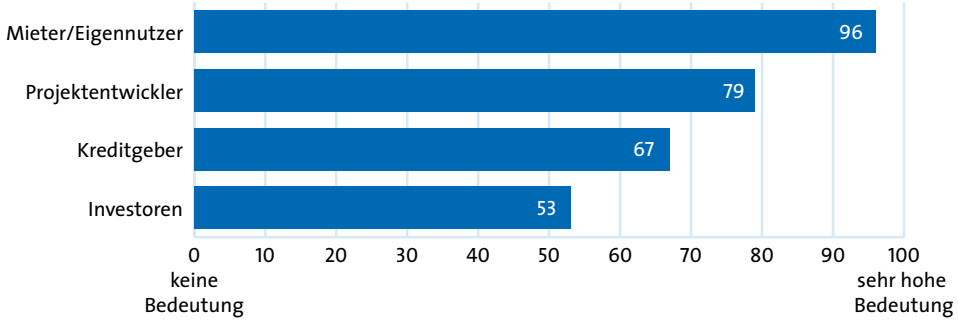
Lebensmittelhandel hat Potenziale im E-Commerce noch kaum ausgeschöpft

So blumig und anschaulich wie die Endkundenversorgung ist der Großhandel bzw. der Handel zwischen Unternehmen meist nicht. „C-Teile-Versorgung“ entfaltet nicht so viel mediale Sogwirkung wie die neueste Drohnen-Belieferung à la Starship Technologies. Experten gehen dennoch davon aus, dass der nächste große E-Commerce-Schub nicht im B2C-, sondern im B2B-Bereich stattfinden wird. Noch ist die Versorgung von Unternehmen untereinander durch Kanäle des E-Commerce vergleichsweise unterrepräsentiert. Es ist aber realistisch davon auszugehen, dass der Bedarf hier noch deutlich und rasant steigen wird. Dies wird auch deshalb notwendig sein, damit die Unternehmen aufgrund der steigenden Geschwindigkeiten auf den Weltmärkten nicht drohen abgehängt zu werden. Experten gehen von einem Gesamtvolumen aus, das ein Fünffaches des Volumens des B2C-Bereichs ausmacht.

Auch im Bereich der Fertigung gilt die Digitalisierung als Mantra für die zukünftige Entwicklung. Im Kern stehen die cyber-physischen Systeme, also die Verbindungen des physischen Produkts mit dem Internet. „Alles ist mit allem“ und „jeder mit jedem“ digital verbunden – das Internet der Dinge fängt bereits während der Fertigung an. Bereits Halbprodukte stehen während des Fer-

tigungsprozesses in vielfachem Austausch mit den Maschinen, dem bedienenden Personal und selbst der umgebenden Immobilie. Die Vernetzung sämtlicher Prozesse setzt jedoch voraus, dass eine Breitbandanbindung vorliegt. Selbst in Kernstädten ist dies nicht zwingend überall gegeben – in den typischen Lagen von Logistikzentren und Fertigungsstätten kann das durchaus problematisch sein. Hier muss Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern deutlich aufholen. Stillstand ist der Wettbewerbsfeind Nummer 1 – nicht nur eine ausfallsichere Stromversorgung wird von den Betreibern gefordert, sondern auch eine Anbindung ans Internet. Eine Verbindung reicht hier häufig nicht einmal aus, sondern es muss sichergestellt werden, dass eine Mehrfachredundanz vorliegt. Fällt ein Anbieter aus, steht immer noch die Versorgungskapazität von einem oder mehreren anderen zur Verfügung.

Abbildung 2.42: Wie schätzen Sie die Bedeutung von Highspeed-Internet und Mehrfachredundanz für Logistikimmobilien ein?



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche."

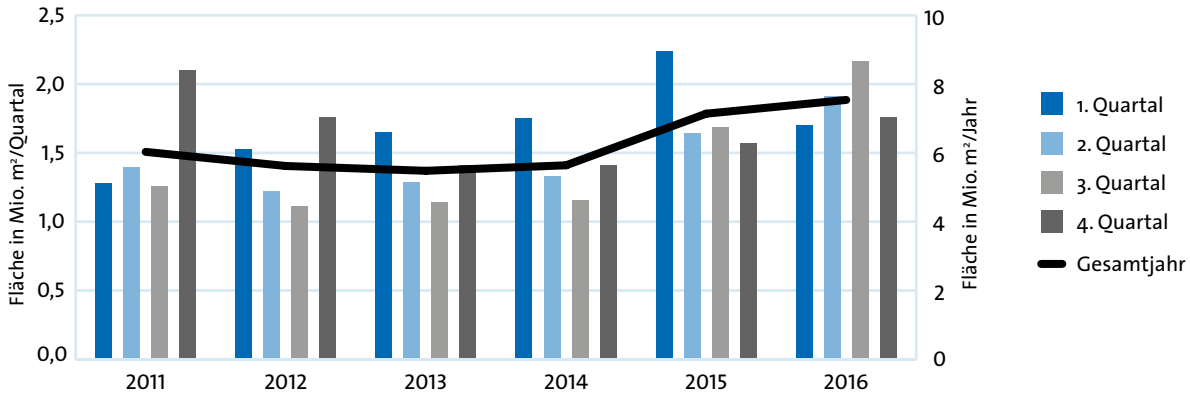
2.5.2 Treiber der Logistiknachfrage

Die Logistikindustrie ist ein boomender Wirtschaftszweig und erzeugt eine hohe Flächennachfrage. Strategische Entscheidungen bedürfen dabei komplexer Informationen, z.B. bei Standortfragen. Doch in welchem Umfang, welcher Höhe und an welchen Standorten wird dieser Bedarf akut? Bei diesen Fragen hilft es zu wissen, wie viel Nachfrage wo, von wem und wann erzeugt wurden. Nachfolgend werden einige Zahlen aus der Studie „Logistik und Immobilien" exklusiv für das Frühjahrsgutachten aktualisiert dargestellt. Dabei handelt es sich nur um einen Teilausschnitt der darin analysierten Aspekte. Beim Flächenumsatz wurden ausschließlich Logistikflächenumsätze berücksichtigt. Umsätze von Unternehmensimmobilien wurden mit Ausnahme der Lager-/Logistikobjekte herausgerechnet, genauso wie Büro- und Sozialflächen.

jährlich werden in Deutschland im Schnitt über 6 Mio. m² Logistikfläche umgesetzt

Insgesamt wurden zwischen 2011 und 2015 knapp 30 Mio. m² Logistikfläche umgesetzt. Pro Jahr sind es ca. 6 Mio. m², Tendenz steigend. Verlief das Jahr 2015 mit über 7,15 Mio. m² bereits rekordverdächtig, so zeigte sich 2016 insbesondere im 3. Quartal ähnlich dynamisch. Über 7,11 Mio. m² Flächenumsätze konnten zum Jahresausklang für das Gesamtjahr registriert werden. Damit liegt das Jahr nahezu gleichauf mit dem Rekordjahr 2015. Im gesamten Betrachtungszeitraum (2011 bis 2016) wurden damit 37 Mio. m² Logistikfläche umgesetzt.

Abbildung 2.43: Logistikflächenumsatz in Mio. m², 2011 – 2016



Quartalsangaben (linke Achse), Jahresangaben (rechte Achse)

Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“, Aktualisierung mit Berechnungsstand Dezember 2016

Der Bedarf an Logistikflächen ist demnach hoch und steigend. Doch welche Branchen treiben diese Nachfrage? Hierzu wurden alle Flächenumsätze hinsichtlich ihres Logistiksektors geclustert und ausgewertet.

Wirtschaftsstruktur, Exportstärke, Konsumenten und strategische Lage befeuern die Nachfrage

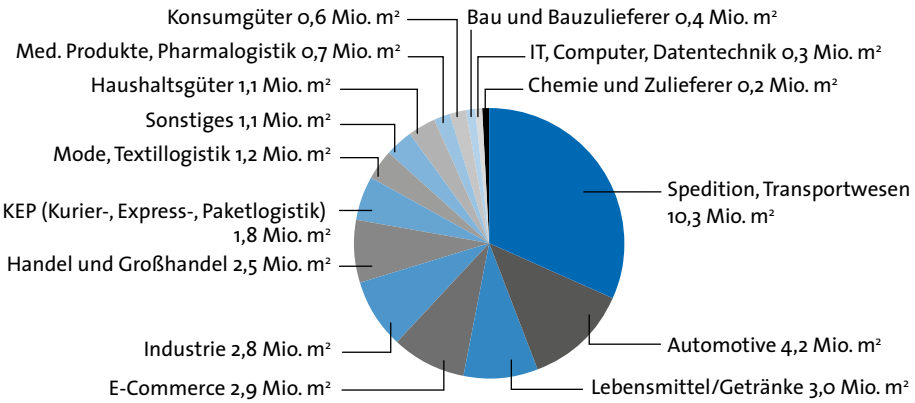
Die Analyse nach Logistiksektoren dokumentiert sehr deutlich die Stärken der deutschen Volkswirtschaft und damit auch die der Logistik. Denn beide sind sehr eng miteinander verwoben. So führt der im internationalen Vergleich recht hohe Anteil des Verarbeitenden Gewerbes in Kombination mit einer hohen Exportquote zu einem starken Bedarf an Logistikflächen in diesem Wirtschaftszweig: Zunächst müssen die Produktionsstätten mit Roh- und Halbprodukten versorgt werden; im Nachgang werden sie erneut vom Produzenten wieder in den Markt verschoben.

Auf der anderen Seite hat Deutschland eine hohe Konsumentenmasse und eine hohe Kaufkraft. Zudem liegt es im Herzen Europas. Es versorgt dadurch neben der deutschen Bevölkerung auch andere Teile Europas. Es verwundert daher nicht, dass auch dadurch der Bedarf an Logistikflächen in die Höhe getrieben wird.

Spedition/Transportwesen, Automotive, Nahrungsmittel/Getränke und E-Commerce sind stärkste Treiber

Bei der Analyse nach Logistiksektoren zeigt sich eine absolute Dominanz des Sektors Spedition und Transportwesen. Darin sind im Wesentlichen die Kontraktlogistiker und Speditionen enthalten, die nicht einer Güterart oder einer speziellen Umgangsart mit dem Lagergut (z.B. Textillogistik) zuzuordnen sind.

Abbildung 2.44: Flächenumsatz nach Logistiksektoren, 2011 – 2016

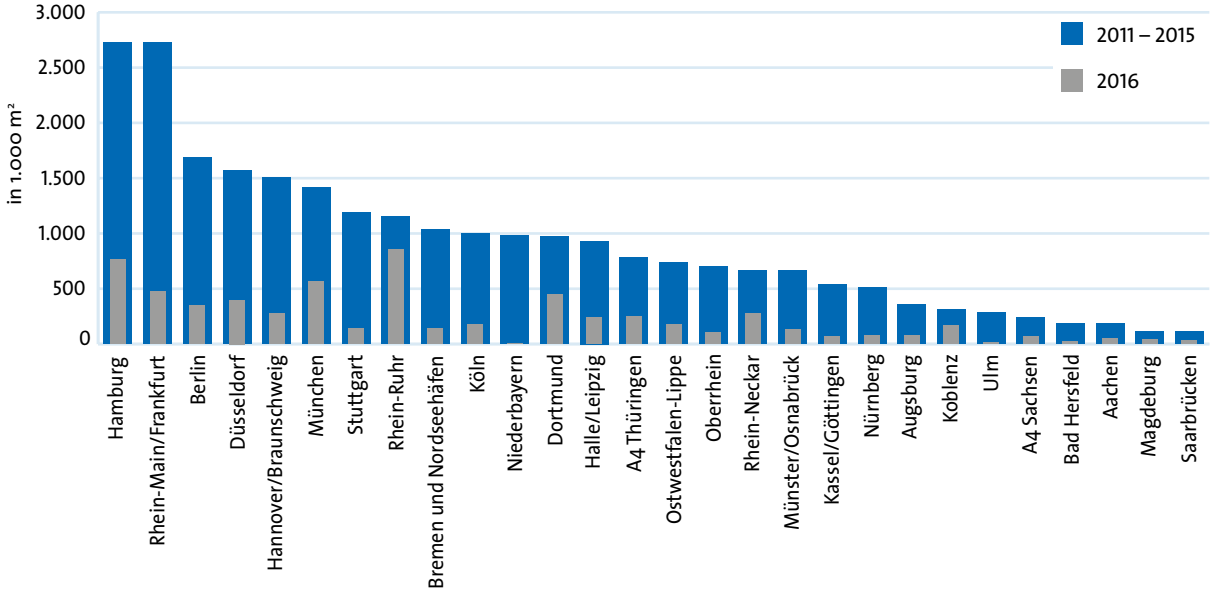


Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“, Aktualisierung mit Berechnungsstand Dezember 2016

Über 10,6 Mio. m² wurden im Bereich Spedition/Transportwesen umgesetzt. Die bereits deutlich kleinere zweitgrößte Umsatzgruppe ist der Automotivebereich. Auch der Bereich Lebensmittel und Getränke weist an dritter Stelle mit einem Flächenumsatz von 3,0 Mio. m² ein hohes Volumen auf.

Nicht immer lässt sich im Sektor E-Commerce eindeutig trennen zwischen „Pure Playern“, also Unternehmen, die (nahezu) ausschließlich online handeln wie Amazon oder Zalando, und „Omni-Channel-Retailern“. Oftmals kann kaum herausgearbeitet werden, wie viel Logistikfläche etwa bei einem Modehändler für den stationären Handel oder für den Onlinehandel genutzt wird. Anhand der Analyse lässt sich jedoch ablesen, dass auch der Sektor E-Commerce mit über 2,9 Mio. m² Nachfrage im Betrachtungszeitraum mittlerweile einen bedeutenden Anteil am Flächenumsatz hat. Die Industrie (außerhalb des Automotivebereichs) verbucht einen vergleichsweise kleinen Teil von 2,8 Mio. m² auf sich, gefolgt vom Handel und Großhandel mit 2,5 Mio. m² und den KEP-Dienstleistern mit 1,8 Mio. m². Die übrigen Sektoren fächern sich in kleinere Anteile auf.

Abbildung 2.45: Flächenumsatz in Tsd. m² nach Logistikregionen, Vergleich 2011 – 2015 zum Gesamtjahr 2016

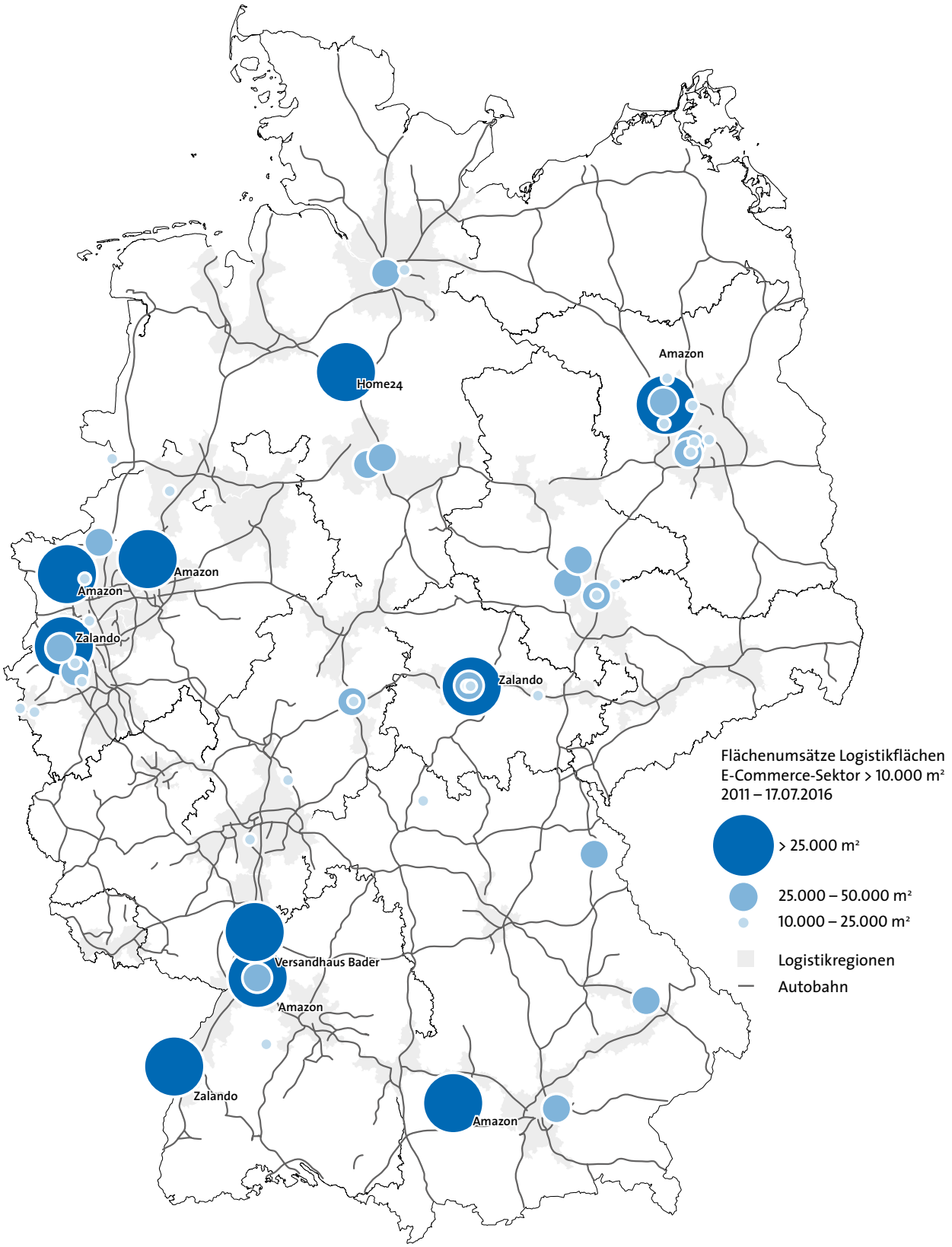


Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“, Aktualisierung mit Berechnungsstand Dezember 2016

Die Nachfrage nach Logistikflächen ist regional unterschiedlich. Hamburg und Frankfurt/Rhein-Main-Gebiet haben die höchste absolute Flächennachfrage. Im Durchschnitt erzeugen sie eine Nachfrage zwischen 0,5 und 0,6 Mio. m² p.a. Die nächsten Regionen folgen bereits mit etwas Abstand. So z.B. Berlin und Düsseldorf um rund 0,3 Mio. m² p.a. Die folgenden Regionen schließen sich nahezu linear aneinander an. Das Mittelfeld liegt bei ca. 150 bis 200 Tsd. m² p.a.

Die Frage, welche Logistiksektoren in welchen Regionen besonders prägnant ausfallen, ist für Detailanalysen sehr aufschlussreich, da einzelne Logistiksektoren sich stark clustern. Beispielhaft sei hier der Sektor E-Commerce aufgeführt, obwohl auch der Automotive-Bereich klare Muster aufweist.

Abbildung 2.46: Flächenumsätze über 10.000 m² im Logistiksektor E-Commerce, 2011 – 2016



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche."

Die Standorte der E-Commerce-Logistik mit Flächen über 10.000 m² orientieren sich häufig, aber nicht immer an der Nähe zu Konsumenten; viele sind jedoch nicht landläufig bekannt. Hier ist das Feld deutlich großvolumiger und auf weniger Standorte fokussiert. Dabei stechen Branchengrößen wie Amazon und Zalando hervor, die im Wesentlichen innerhalb oder in der Nähe von Metropolregionen angesiedelt sind. Lediglich in Einzelfällen werden auch Standorte jenseits der etablierten Logistikregionen bezogen, so z.B. von Home24 in Walsrode zwischen Hamburg und Hannover/Braunschweig. Die Logistikregion Halle/Leipzig kann ebenfalls einige Ansiedlungen auf sich verbuchen, auch wenn sehr großvolumige Ansiedlungen nicht darunter fallen.

2.5.3 Neubautätigkeit bei Logistikimmobilien

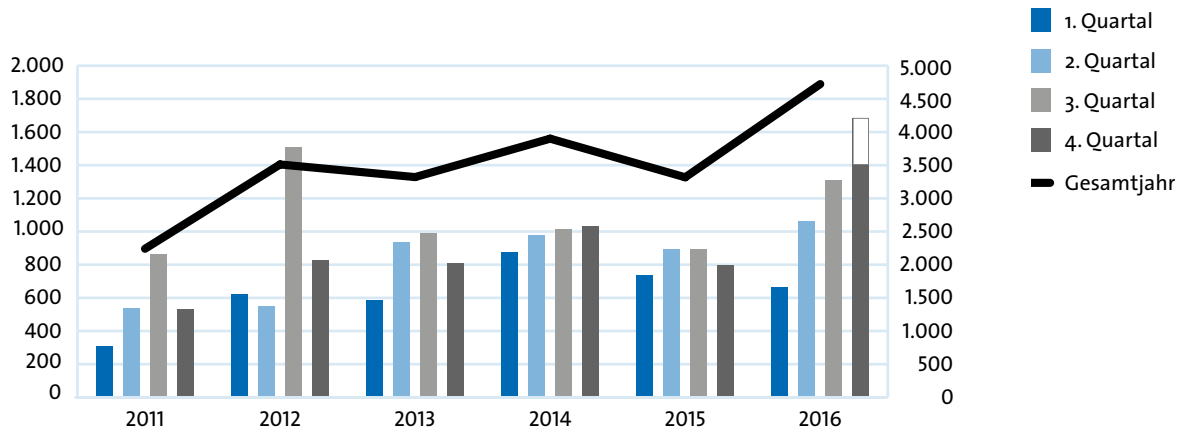
von 2011 bis 2016 über 21 Mio. m² Logistikfläche fertiggestellt

Der Welthandel ist den letzten Jahren weiterhin stark gewachsen. Gemeinsam mit diversen parallel verlaufenden Megatrends führte dies zu einem ansteigenden Bedarf an Neubauflächen im Logistikimmobilienbereich. Entstanden 2011 in Deutschland noch gut 2,2 Mio. m² neue Flächen, waren es 2015 bereits über 3,3 Mio. m². 2016 wurden insgesamt 4,7 Mio. m² Neubaufläche errichtet – das wären 42% mehr Logistikfläche als 2015. Im Zeitraum von 2011 bis 2016 werden dann, inkl. der Pipeline, rund 21,0 Mio. m² erbaut worden sein.

jährliche Wachstumsrate von über 13%

Mit der Fertigstellung von 4,7 Mio. m² im Gesamtjahr 2016 liegt das Neubauvolumen deutlich über dem vergangenen Fünfjahresdurchschnitt von knapp 3,3 Mio. m². Dies ist ein rasanter Anstieg – die Ursache dafür ist u.a. eine starke Nachfrage aufgrund des veränderten Konsumentenverhaltens. E-Commerce ist in den letzten Jahren zu einem kontinuierlichen Treiber geworden. Nachgefragt wurden vor allem größere Hallenflächen (um 50.000 m²) zur Lagerung und Kommissionierung sowie zur Verteilung in Anbetracht der gesamten Lieferkette durch sogenannte Fulfilment-Center. Darunter lassen sich beispielsweise Objekte wie von Arvato in Hannover (ca. 60.000 m²) oder Amazon, mit oftmals mehr als 100.000 m² zählen. Ähnlich ist die Lage in der KEP-Branche und auch die Industrie, z.B. im Automotive-Bereich, hat ihre Flächen umfangreich erweitert.

Abbildung 2.47: Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Deutschland, 2011 – 2016



in Tsd. m²/Quartal (linke Achse), in Tsd. m²/Jahr (rechte Achse), IV/2016: zwischen 1.400 und 1.685 m²

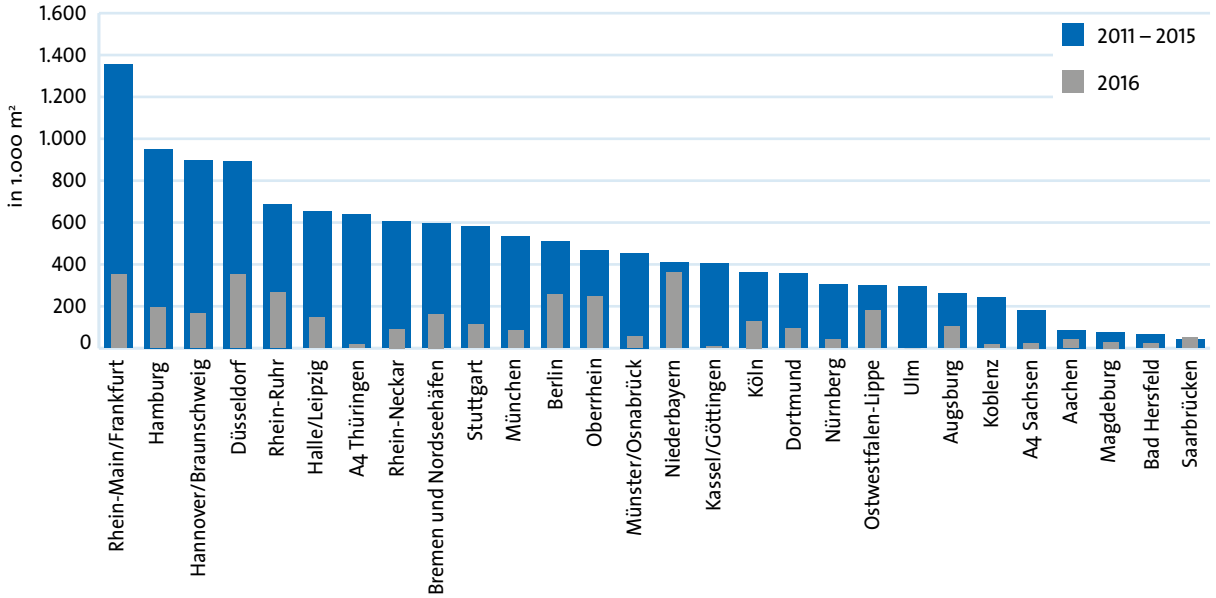
Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“, Aktualisierung mit Berechnungsstand Dezember 2016

Neubaufertigstellungen konzentrieren sich auf etablierte Logistikregionen

Die Mehrheit der fertiggestellten Neubaulogistikflächen wurde in 28 deutschen Logistikregionen errichtet. Knapp 70% konzentrieren sich damit auf die Regionen mit besonders hoher Logistikaffinität (Logistikregionen), die zumeist auch die höchsten Bevölkerungsdichten aufweisen. Diese Konzentration unterstreicht den Anspruch der Logistikwirtschaft, sich in zentralen und infrastrukturell hervorragend angebundenen Lagen mit Absatz- und Arbeitskräftepotenzial anzusiedeln.

Die fünf Logistikregionen mit den höchsten Fertigstellungszahlen zwischen 2011 und 2015 vereinen allein über ein Drittel der gesamten Neubaulogistikfläche aller 28 Logistikregionen auf sich. Das höchste Neubauvolumen kann die Rhein-Main-Region mit knapp 1,4 Mio. m² fertiggestellter Fläche verzeichnen. Die Region profitiert von der zentralen Lage in Deutschland und Europa sowie dem größten Frachtflughafen Deutschlands in Frankfurt am Main. Die Plätze zwei und drei werden von den Regionen Hamburg und Hannover/Braunschweig eingenommen, wobei die Logistikregion Düsseldorf auf Rang vier nur marginal weniger Neubaufläche auf sich vereint als Hannover/Braunschweig.

Abbildung 2.48: Fertiggestellte Neubaulogistikfläche in Tsd. m² nach Logistikregionen, Vergleich 2011 – 2015 zum Gesamtjahr 2016



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“, Aktualisierung mit Berechnungsstand Dezember 2016

2.5.4 Bautrends bei Logistikimmobilien

Angesichts von E-Commerce, Digitalisierung & Co. ist es in Zeiten einer guten gesamtkonjunkturellen Situation nicht verwunderlich, dass der Flächenbedarf in der Logistik wächst. Die Treiber der Nachfrage, ihr Volumen und die Neubautätigkeit sind bekannt. Doch wie ist es um das Gebäude an sich bestellt? Zeichnen sich hier Veränderungen im Bedarf ab?

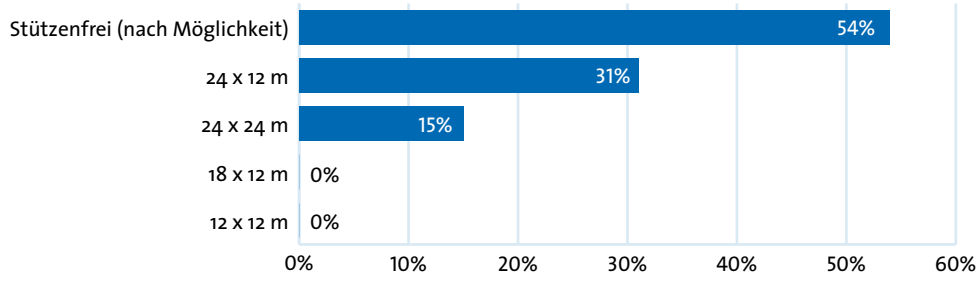
Angebot und Nachfrage bedingen sich gegenseitig. Wenn die Nachfrageseite immer schneller agiert, z.B. durch die Forderung der Anlieferung innerhalb einer Stunde, ist auch die Anbieterseite dazu aufgerufen immer schneller reagieren

zu können. Die Intralogistik ist daher genauso wie die Fertigungsstraßen durch eine höhere Taktung geprägt. Die Automatisierungstechnik, z.B. die Sorteranlagen in den mechanisierten Zustellbasen (MechZB) werden immer intelligenter und leistungsfähiger und können eine zunehmende Anzahl von Sendungen in einer gewissen Zeitspanne verarbeiten. Unterstützt wird diese Entwicklung zunächst durch intelligente Hilfen wie VR-Brillen beim Pickpacking. Mittel- bis langfristig werden darüber hinaus Robotiksysteme einzelne Prozesse übernehmen (Picking by Machine). Das alles wird überhaupt ermöglicht, weil Rechenkapazität und Speicherplatz heutzutage nicht mehr als maßgeblicher Kostenfaktor wahrgenommen werden. Versorgungssicherheit bei Strom- und Internetanbindung sind wesentliche Aspekte in der Logistik und der Produktion. Gleichzeitig ist die Anpassbarkeit auf unterschiedliche Bedürfnisse ein Aspekt, der immer stärker ins Gewicht fällt.

Flexibilität ist Trumpf

Eine weitere Folge der Digitalisierung ist das Bedürfnis nach Flexibilität. Dies betrifft in erster Linie die Nutzbarkeit der Fläche. Eine mögliche Antwort auf dieses Bedürfnis sind bei Unternehmensimmobilien die Flex Spaces. Wie sieht dies bei Logistikimmobilien aus? Im Rahmen der Studie „Logistik und Immobilien 2016“ wurde über das bulwiengesa survey desk eine umfangreiche Befragung bei Nutzern durchgeführt: „Wie soll Ihre Idealhalle aussehen?“

Abbildung 2.49: Rastermaß der „Idealhalle“

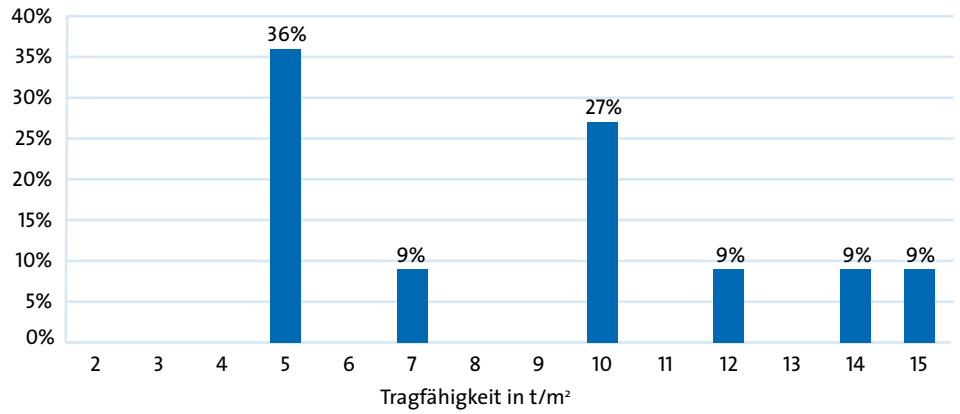


Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“

Die Antworten der Nutzer zeigen, dass Rastermaße von 18 x 12 m oder sogar 12 x 12 m zukünftig nicht mehr zeitgemäß sind. Ein knappes Drittel der Hallennutzer ist der Meinung, dass 24 x 12 m auch zukünftig ein sinnvolles Verhältnis zwischen Flexibilität und Wirtschaftlichkeit darstellen. Rund 15% der Antwortenden wünschen sich mehr Flexibilität und sprechen sich für ein leicht weiteres Maß aus, bei dem auch die Abfangbinder ähnlich wie die Dachbinder 24 Meter voneinander entfernt stehen. Somit wäre eine noch höhere Flexibilität hinsichtlich der Regalierung gewährleistet.

Über 54% der Befragten hätten gerne ein gänzlich stützenfreies System. Hier muss einschränkend berücksichtigt werden, dass dies wie in den meisten Fällen eine Kostenfrage ist. Auch sehr große Hallen werden zukünftig nicht ohne Stützen auskommen, wobei auch deutlich größere Rastermaße wie 24 x 24 m möglich wären, so z.B. in der Automotivebranche, deren Hallen durchaus über 30 x 15 m verfügen.

Abbildung 2.50: Tragfähigkeit der „Idealhalle“

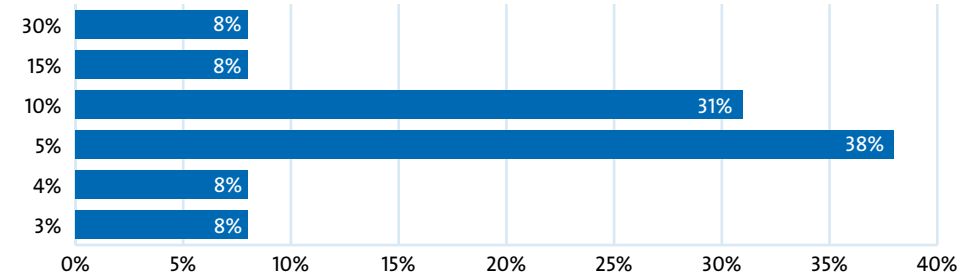


Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“

Neben den Rastermaßen ist auch die Tragfähigkeit der Böden eine wesentliche Kenngröße der Logistikhalle. Sie bestimmt, welche Güter umgeschlagen werden und welche logistischen Prozesse überhaupt durchführbar sind. Als Bauteil, das nachträglich am wenigstens modifizierbar ist, muss dem Boden direkt zu Beginn der Planungsarbeiten einer Halle besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, damit sie nachhaltig nutzbar ist.

Bisher galt eine Tragfähigkeit von 5 t/m² als guter Wert für die aktuellen Bedürfnisse. Werden die Anforderungen zukünftig steigen? Auf diese Frage antwortet über ein Drittel, dass eine Tragfähigkeit von 5 t/m² als durchaus ausreichend angesehen wird. Ein Teil des Feldes gibt jedoch einen Bedarf von 7 t/m² an. Als zweithäufigster „Wunschwert“ wird eine Tragfähigkeit von 10 t/m² angegeben. Erstaunlich ist, dass dies einigen Nutzern noch nicht hoch genug ist. Sie sehen zu gleichen Anteilen eine Traglast von 12, 14 oder gar 15 t/m² als notwendig an, um für die Zukunft gerüstet zu sein.

Abbildung 2.51: Büroflächenanteil der „Idealhalle“

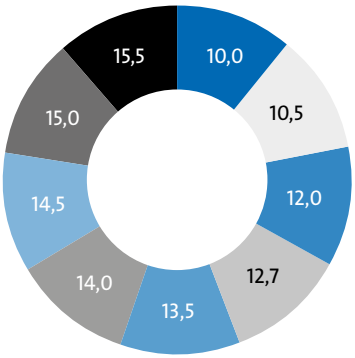


Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“

Der Einsatz moderner EDV-Systeme hat viele Büroflächen in Logistikhallen überflüssig gemacht. Die zunehmende Digitalisierung wird diesen Effekt weiter verstärken. Wie viel Büroflächen benötigen die Nutzer von Logistikhallen perspektivisch? Im vergangenen Jahr wurde ein Anteil von ca. 10% als nachhaltig ausgewiesen. Auch die aktuelle Befragung zeigt, dass rund 31% der Nutzer dieses Maß als ein übliches und nachgefragtes Maß identifizieren. Von knapp 40% der

Befragten wird auch ein Maß von 5% als nachhaltig benötigtes Niveau benannt. Einige Nutzer erwarten darüber hinaus lediglich einen Bedarf von 3% bis 4%. Auf der anderen Seite stehen wiederum Nutzer, die perspektivisch sogar noch 15% oder üppige 30% Bürobedarf benötigen. Dies kann z.B. bei Eigennutzern der Fall sein, die die Halle gleichzeitig als Firmensitz nutzen. Der individuelle Bedarf kann zudem von der Hallengröße abhängen und mit steigender Größe abnehmen.

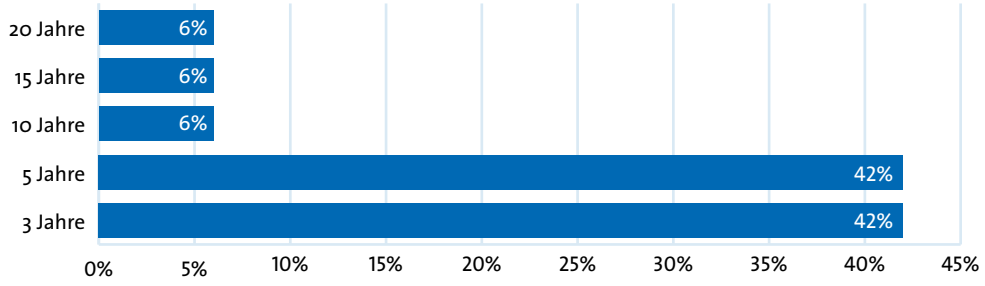
Abbildung 2.52: Hallenhöhe der „Idealhalle“ in Meter



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“

Die Frage nach der Hallenhöhe, einem weiteren wesentlichen Bestandteil, der die Ausnutzbarkeit der Fläche bestimmt, wurde dagegen nicht eindeutig beantwortet.

Abbildung 2.53: Mietvertragslaufzeit der „Idealhalle“



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“

Die Dienstleister in der Logistikbranche gehen immer mehr dazu über, die Flächen anzumieten anstatt in Eigenregie zu errichten. Dies hängt damit zusammen, dass die Logistikkontrakte häufiger wechseln und sich Logistiker daher nicht langfristig an Flächen bzw. Standorte binden möchten. Welche Mietvertragslaufzeit benötigen sie im Idealfall? Obwohl die Möglichkeit bestand, in Halbjahresschritten eine Laufzeit von 0,5 bis 25 Jahren auszuwählen, wurden nur fünf verschiedene Laufzeiten genannt. Der Schwerpunkt liegt dabei zu gleichen Teilen bei 3 oder 5 Jahren Laufzeit. Einige Mieter streben auch an, durchaus längere Mietvertragslaufzeiten zu vereinbaren. Selbst Laufzeiten von 20 Jahren wurden in Einzelfällen genannt.

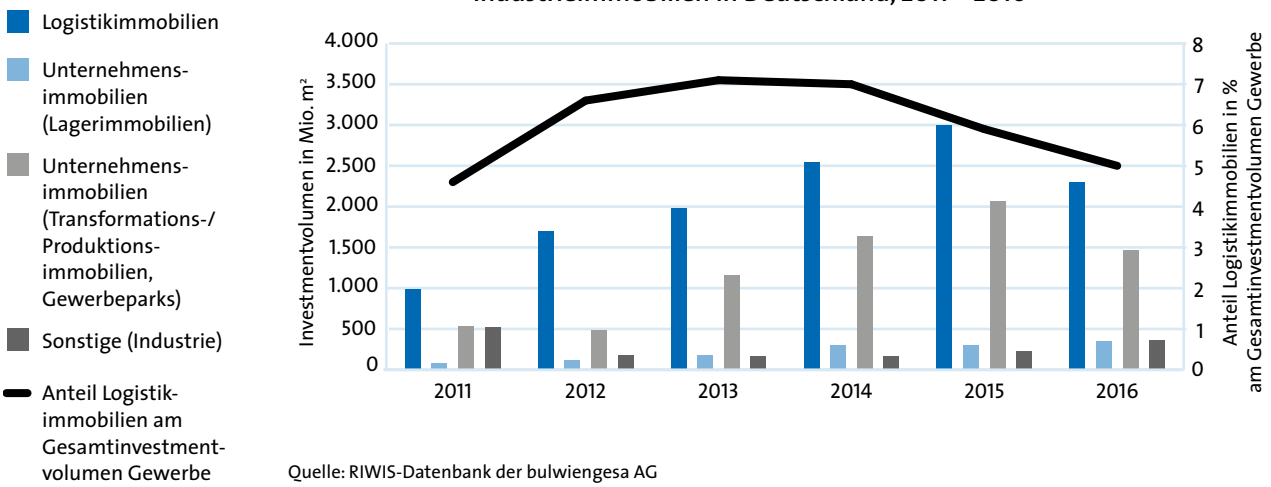
2.5.5 Investmentmarkt Logistik mit sehr starker Dynamik

Seit einigen Jahren rücken auch Logistik- und Umschlagimmobilien immer stärker in den Fokus von Investoren. Vergleichsweise hohe Renditen, die zudem weniger zyklisch ausgeprägt sind als im Büro- oder Einzelhandelsbereich, machen dieses Segment für Immobilieninvestoren und Kreditgeber attraktiv. Dies schlägt sich auch beim Transaktionsvolumen nieder. Seit mindestens 2011 steigen die Transaktionszahlen sukzessive an. Im Jahr 2013 ist man ganz knapp an den 2 Mrd. Euro vorbeigeschrammt – zumindest, wenn man nur die großflächigen Logistikzentren zählt. Berücksichtigt man auch die Lagerimmobilien aus dem Bereich der Unternehmensimmobilien, landet man bereits deutlich darüber. Die Jahre 2014 und 2015 brachten weitere, deutliche Anstiege beim Transaktionsvolumen mit sich. Zum Jahresende 2015 wurde fast eine weitere Mrd. mehr, also insgesamt 3 Mrd. Euro umgesetzt.

Auch wenn noch nicht alle Transaktionen aus dem Jahr 2016 bekannt sind, lässt sich bereits heute feststellen, dass es ein weiteres enorm positives Jahr für Logistikimmobilien war. Alles in allem wurden knapp 2,3 Mrd. Euro in großflächige Logistikzentren investiert. Berücksichtigt man zusätzlich die Lagerimmobilien, wurden gute 2,6 Mrd. Euro umgesetzt. Sofern man die übrigen Kategorien der Unternehmensimmobilien sowie Industrie-Assets zusätzlich berücksichtigt, wurde 2016 im Bereich Industrial knapp 4,5 Mrd. Euro umgesetzt. Ein erneut beachtlicher Wert, wenn auch nicht so hoch wie im Rekordjahr 2015 mit 5,6 Mrd. Euro.

Woran liegt dieser kleine Dämpfer? Teilweise am mangelnden Angebot, teilweise aber auch an der Kostenspirale, die über einen vergleichbar kurzen Zeitraum eine sehr hohe Renditekompression mit sich brachte. Während viele Top-Objekte zu hohen Preisen gehandelt wurden, kommen auch vermehrt Objekte auf den Markt, die eher für Value-add-Strategien geeignet sind. Auch diese haben teilweise zu hohe Preise, bei denen die Investoren bzw. die finanzierenden Banken nicht immer bereit sind mitzugehen.

Abbildung 2.54: Investmentvolumen in Mio. Euro in Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien in Deutschland, 2011 – 2016

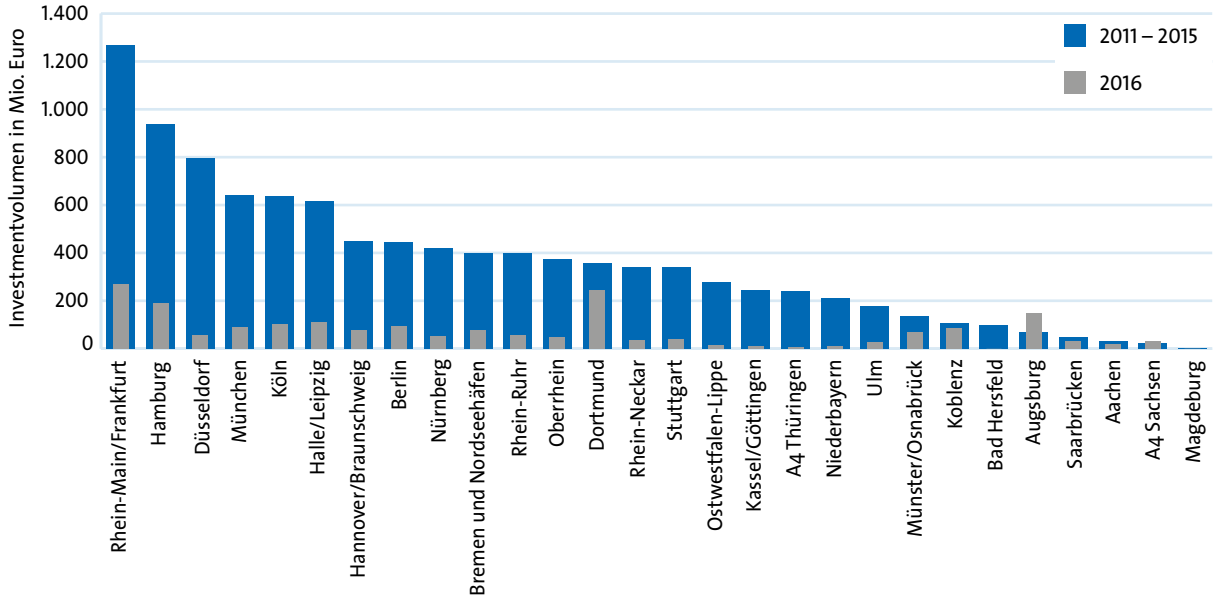


Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Auch wenn Logistikimmobilien in den vergangenen Jahren immer beliebter wurden und immer höheren Transaktionsumsatz generieren, nehmen sie nach wie vor nur einen Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen von 5% bis 7% ein. Dies liegt daran, dass parallel das Gesamtinvestitionsvolumen gestiegen ist.

Derzeit ist das Investoreninteresse an Logistikimmobilien ungebrochen und scheitert wenn, dann meist am fehlenden Angebot. Die hohe Bautätigkeit und die Tendenz immer stärker anzumieten anstatt selbst zu bauen deutet jedoch ein gutes, zukünftiges Investitionspotenzial an. Wo kaufen die Investoren am liebsten bzw. welche Logistikregionen können dabei den größten Transaktionsumsatz feststellen?

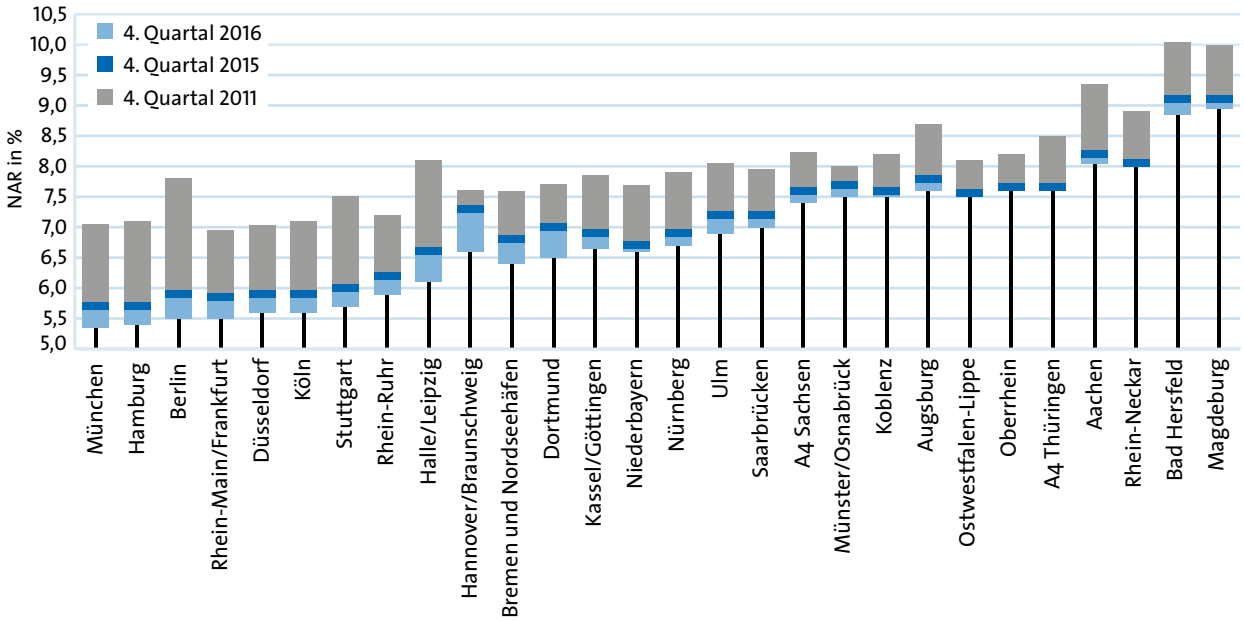
Abbildung 2.55: Investmentvolumen in Mio. Euro nach Logistikregionen, Vergleich 2011 – 2015 zum Gesamtjahr 2016



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Das starke Interesse an Logistikimmobilien und das hohe Transaktionsvolumen hat sich in den vergangenen Jahren in einer enormen Renditekompression niedergeschlagen, die in sehr kurzer Zeit ein historisch niedriges Niveau erreicht hat.

Abbildung 2.56: Kompression der Nettoanfangsrenditen von Ende 2011 über Ende 2015 bis zum Jahresende 2016[1]



1 jeweils zum Jahresende; Stand: Dezember 2016

In der Grafik gibt der obere Wert des jeweiligen Balkens die NAR zu Beginn des Betrachtungszeitraumes 2010 wieder. Die mittlere Markierung entspricht der NAR, die zum Ende des Betrachtungszeitraums 2014 Gültigkeit hatte. Der untere Wert zeigt die weitere Kompression der NAR bis zum Jahresende 2015 an.

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Eine der wichtigsten Messgrößen für den Investmentmarkt ist die Nettoanfangsrendite. Sie beschreibt das typische Kaufpreisniveau einer Logistikregion. Je niedriger der ausgewiesene Wert, desto attraktiver und auch teurer ist der Standort. Die ausgewiesenen Spitzenrenditen beziehen sich dabei auf langfristig vermietete Objekte (z.B. 10-Jahres-Vertrag), guten Objektstandard (drittverwendungsfähig) und Hallenflächen von über 10.000 m². Es handelt sich somit um stabilisierte Renditen, die um Ausreißer bereinigt sind und somit nicht die absolute Marktspitze abbilden.

Kennzeichnend für die steigende Attraktivität von Logistikimmobilien ist die starke Kompression der Nettoanfangsrenditen (NAR) zwischen Ende 2011 und Ende 2015, die bereits 2010 langsam einsetzte. Aufgrund der mittlerweile hohen Kaufpreise ist die starke Kompressionsphase 2016 gestoppt worden. Im weiteren Jahresverlauf konnten nur noch moderate Preisanpassungen festgestellt werden.

Ende 2016 präsentiert sich München als teuerster Standort für Logistikimmobilien. Die Nettoanfangsrenditen sanken im Jahresverlauf um 35 Basispunkte auf 5,0% ab. Die weiteren Topstandorte Hamburg, Berlin und die Region Rhein-Main/Frankfurt liegen nahezu auf einem Niveau bei nur 10 bis 15 Basispunkten darüber. Auch Düsseldorf, Köln und Stuttgart sind nahe an diesem Niveau orientiert. Die weiteren Standorte ordnen sich nahezu linear ansteigend nach.

2.5.6 Ausblick 2017 und darüber hinaus: die Zukunft der Logistikimmobilie

Der Bedarf an Logistikflächen wird angesichts der Veränderungen in Konsum und Produktion weiterhin groß bleiben. Gleichzeitig bewirken sie große Veränderungen in der Art und Weise, wie die Menschen versorgt werden. Die Immobilien werden sich hier jedoch erst perspektivisch weiterentwickeln. Ein sehr hoher Anpassungs- und Veränderungsdruck wirkt sich eher im Bereich Transportwesen und Citylogistik aus.

Belieferung: Bedeutung autonom agierender Systeme und der Sharing Economy wächst

In diesem Kontext wirken Digitalisierung und technologischer Fortschritt insbesondere auf die Belieferung ein. Der Einzug von E-Mobility bei den KEP-Dienstleistern ist erst ein zaghafter Anfang. Zukünftig wird die Belieferung immer mehr von autonom agierenden Systemen (Fahrzeuge, land- und luftgebundene Drohnen o.ä.) durchgeführt. Ein Teil davon wird darüber hinaus über die Sharing-Economy durchgeführt. Privatpersonen werden zukünftig bei ihren Fahrten Lieferungen übernehmen. Hier können sie im Vorfeld per App nachsehen, von wo nach wo ein Paket geliefert werden soll. Liegt hier etwas auf der vorgesehenen Route, kann die Auslieferung über die Privatperson erfolgen. Auch Carsharing-Anbieter steigen in diesen Markt ein, wie die Pilotphase von Daimler und DHL, bei denen Pakete mit Car2Go-Fahrzeugen transportiert werden, belegen.

Logistikimmobilien: kurz- bis mittelfristig kaum Veränderungen, langfristige Wandlung und Ausdifferenzierung

Im Rahmen der Studie „Logistik und Immobilien 2016“ wurden über 550 Nutzer, aber auch Projektentwickler, Investoren und Kreditgeber gefragt, wie die zukünftige Logistikimmobilie aussehen wird. Nach Meinung der Experten wird sich die Logistikimmobilie der kurz- bis mittelfristigen Zukunft kaum gegenüber der heutigen verändern. Erst über diesen Zeitraum hinaus wird sich die Immobilie stärker wandeln und ausdifferenzieren und dabei neue Gebäudetypologien entstehen lassen.

Doch auch kurzfristig müssen steigende regulatorische Anforderungen des Gesetzgebers sowie höhere Ansprüche von Industrie und Konsumenten durch die Logistikhalle bedient werden. Drei Punkte werden als besonders wichtig genannt:

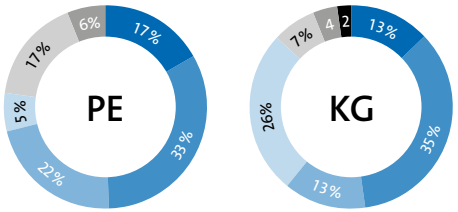
- **Flexibilität:** Die Logistikimmobilie der Zukunft soll eine möglichst hohe Flexibilität aufweisen.
- **Ökologische Nachhaltigkeit:** Trotz aller Kostensensibilität wird auch für Nutzer die ökologische Nachhaltigkeit immer wichtiger. Die Hallen sollen immer höhere Anforderungen an die Gebäudedämmung erfüllen. Erneuerbare Energien werden zunehmend genutzt.
- **Infrastrukturvoraussetzungen:** Die Anbindung der Logistikhalle an Infrastruktureinrichtungen gewinnt an Bedeutung. Dies betrifft nicht nur die verkehrliche Anbindung an die Autobahn für die Distribution, sondern auch an den ÖPNV, damit z.B. die Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz erreichen können. Auch die Anbindung an Medien wie Glasfaser o.ä. wird zukünftig wichtiger werden. Eine neue Bedeutung wird der Zugang zu qualifiziertem Personal darstellen, der zukünftig immer bedeutsamer wird.

Wie wird die Logistikimmobilie der Zukunft aussehen? Welche Qualitäten müssen die Flächen haben, um den zukünftigen Anforderungen zu genügen? Anhand von sieben Thesen und zehn Fragen hat das Panel von Mietern/Eigennutzern, Projektentwicklern, Investoren und Kreditgebern geantwortet. Das folgende Schaubild zeigt die wesentlichen Inhalte:

Abbildung 2.57: Sieben Thesen zur Logistikimmobilie der Zukunft – Bedeutung einzelner Flächenqualitäten zukünftiger Logistikhallen

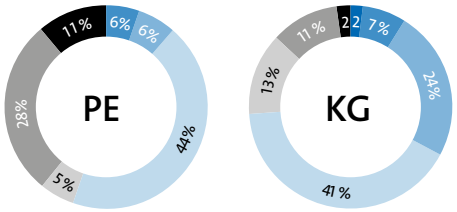
Erste These

Logistikimmobilien rücken künftig immer näher an städtische Zentren bzw. Metropolregionen heran



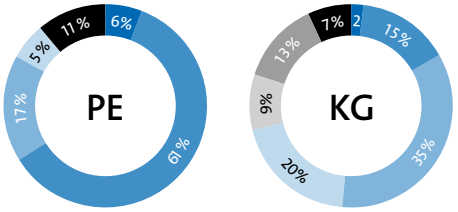
Zweite These

Logistikimmobilien werden immer kleinteiliger, Objekte über 15.000 m² werden zunehmend weniger nachgefragt.



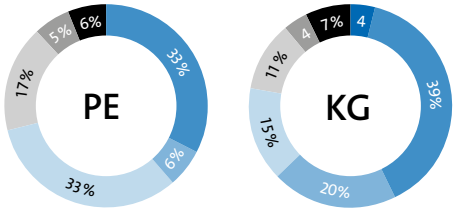
Dritte These

Logistikimmobilien bilden gemeinsam mit Produktionsflächen eine neue „Hybrid-immobilie".



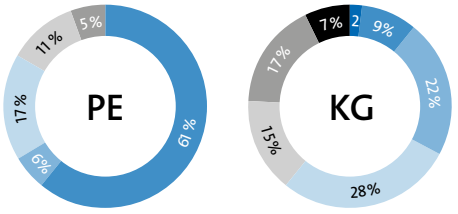
Vierte These

Die eigengenutzte Logistikimmobilie wird zugunsten von Mietimmobilien immer seltener.



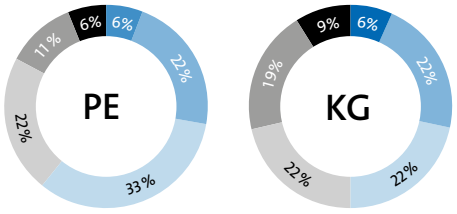
Fünfte These

Mehrgeschossige Logistikimmobilien werden sich auch in Deutschland zunehmend durchsetzen.



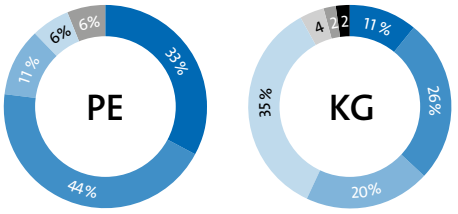
Sechste These

Völlig neue Gebäudetypen oder Lagen werden sich etablieren, z. B. Logistikobjekte über der Autobahn.



Siebte These

„Brownfield"-Entwicklungen werden deutlich häufiger durchgeführt, die Entwicklung auf der grünen Wiese wird immer seltener.

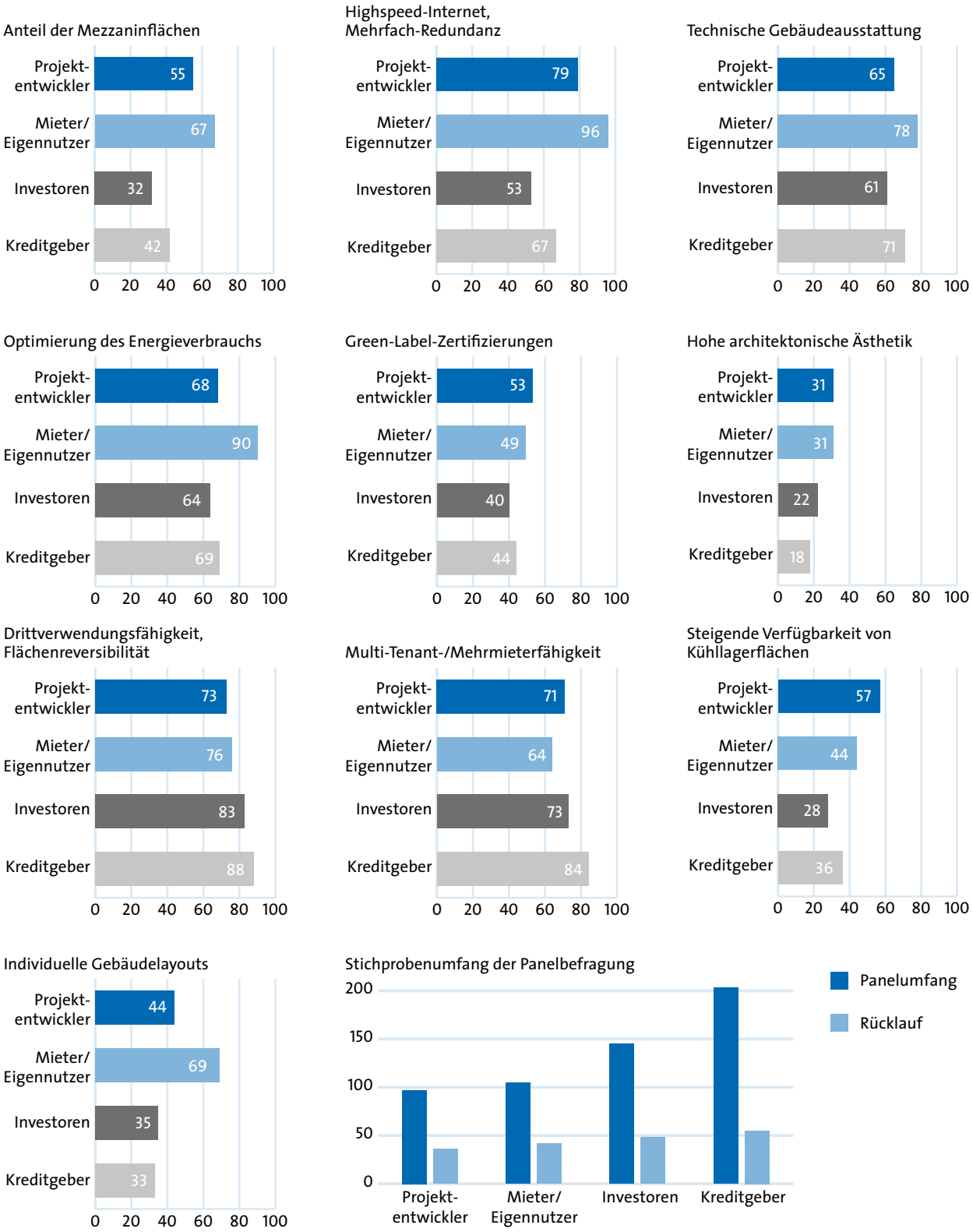


Legende



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche."

Abbildung 2.58: Wie bewerten Sie die Bedeutung der folgenden Qualitäten in den kommenden fünf bis zehn Jahren? (Bedeutung von 0 bis 100 in Prozent)



Dargestellt sind die Ergebnisse einer Panelbefragung, die vom 01.07. bis zum 31.07.2016 mit dem bulwiengesa survey desk durchgeführt wurden (siehe http://survey-desk.bulwiengesa-solutions.de). Die Befragung hat sich an die vier wesentlichen Akteursgruppen im Lebenszyklus der Logistikimmobilie gerichtet, darunter Projektentwickler, Mieter/Eigennutzer, Investoren sowie Kreditgeber.

Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche."

vom E-Fulfilment-Center zum Micro-Hub – neue Gebäudetypologien entstehen

Flächenumsatz sowie Fertigstellungs- und Investmentvolumen sind seit Jahren hoch. Megatrends, veränderte Konsummuster und neue Technologien wirken auf die Art der Konstruktion der Logistikimmobilien ein. Dies hat auch zu gestiegenen Anforderungen an die Hallenkonstruktion geführt. Durch die Standardisierung und durch evolutionäre Schritte haben sich die Logistikhallen bereits sukzessive weiterentwickelt. Alles in allem erfüllen die Logistikhallen von heute bereits viele der gestiegenen Anforderungen. Haben wir die „Logistikhalle der Zukunft" also schon heute gefunden?

Dies eher nicht, denn aufgrund der digitalen Transformation in allen Lebensbereichen wird sich auch die Logistikimmobilie verändern. Produktion, Distribution und Handel wachsen langfristig in einer Immobilie zusammen. Man sieht dies bereits an finalen Verarbeitungsschritten der Wertschöpfungskette, die in Logistikhallen durchgeführt werden. Auch After-Sales-Services wie Reparaturen und Garantiedienstleistungen werden bereits in der Logistikimmobilie durchgeführt. Die Logistikimmobilie entwickelt sich also weiter, die E-Fulfilment-Center zeigen hier bereits erste Ansätze. Wir sprechen hier vom Anfang eines grundlegenden strukturellen Wandels. Mittelfristig wird dies eindeutig Auswirkungen auf den Systemzusammenhang Produktion – Distribution – Konsum und damit auch die Immobilie haben.

Insbesondere folgende neuen Gebäudetypologien werden sich entwickeln:

1. Spezialisierte E-Fulfilment-Center

Wie vielfach betont und hinlänglich bekannt: E-Commerce boomt und wird auch weiterhin ein starker Treiber sein. Die Objekte, die heutzutage errichtet werden, sind im Kern jedoch eine „Standard-Logistikanlage". Um die Nutzfläche zu erhöhen, werden häufig mehrere Ebenen eingezogen, in denen Fachbodenanlagen aufgestellt werden. Der Entwickler bzw. Investor kann durch Ausbau bzw. späteren Rückbau immer noch eine drittverwendbare Standard-Logistikanlage deklarieren. Im Grunde genommen ist die Standard-Logistikanlage allerdings nicht das, was der E-Commerce-Betreiber eigentlich benötigt. Ein- oder Umbauten, die der Betreiber in der Regel bezahlt, sind hier immer notwendig. Beispielsweise werden häufig Flächen für Rechenzentren zur Verwaltung der digitalen Nutzerkonten notwendig, genauso wie Fotostudios, um die Produkte vor Ort professionell in den Onlineshop aufnehmen zu können.

standardisierte und allgemein akzeptierte Bauschemata

Sofern die Entwicklung des E-Commerce in dieser Dynamik anhält, werden die E-Commerce-Betreiber früher oder später hinterfragen, warum nicht gleich E-Commerce-taugliche Anlagen gebaut werden. Der Betreiber könnte in diesen Fällen seinen Betrieb deutlich früher aufnehmen. Fraglich ist dann, wie drittverwendbar eine solche Anlage noch wäre. Es müssen folglich Standards definiert werden, die eine Weitervermietbarkeit an andere E-Commerce-Unternehmen ermöglichen. Erst dadurch kann solch ein spezialisiertes E-Fulfilment-Center marktgängig gemacht werden.

Vergleichbare Prozesse und Notwendigkeiten gab es auch bei anderen Immobilien, z.B. den Umschlagimmobilien. Vor nicht allzu langer Zeit waren die sogenannten MechZB der DHL für Investoren noch keine marktfähigen Objekte, weil die Crossdocking-Anlagen als zu klein bzw. zu speziell auf einen Kunden zugeschnitten angesehen wurden. Inzwischen werden diese Objekte auch von institutionellen und risikoaversen Investoren gerne in ihre Portfolios aufgenommen.

2. Hybridimmobilien als Mischform zwischen Produktion, Distribution und Konsum

Verschmelzung von Kaufhaus bzw. Produktion mit Logistik

Es ist unwahrscheinlich, dass gänzlich neue Gebäudetypologien entstehen und sich in großem Maß durchsetzen. Viel marktrealistischer ist, dass in den kommenden Jahren die Evolution im Kleinen im Fokus steht. Langfristig sind jedoch Hybridimmobilien vorstellbar, die mehrere Funktionen wahrnehmen. Zum einen wurde hier das Verschmelzen vom Kaufhaus mit der Logistikimmobilie im nahen Umfeld der Stadt angesprochen. Die Halle hat dabei zwar hauptsächlich zentrale logistische Funktionen, der Endkunde kann dort jedoch seine online georderten Güter im Sinne eines „Drive-through" abholen. Auch das dortige direkte Einkaufen wird diskutiert – angesichts schwieriger Genehmigungsprozesse wird hierfür aber noch etwas Zeit vergehen. Ebenfalls vorstellbar sind Immobilien, die Produktion und Logistik miteinander verschmelzen lassen. Erste Ansätze sind wie oben skizziert bereits heute zu erkennen.

3. Die generische Immobilie mit maximaler Flexibilität

Gebäudekonzeption auf Basis von Modulen

Sofern die oben skizzierten Ansätze einer hybriden Nutzung verschiedener Nutzungsarten unter dem Dach einer Immobilie umgesetzt werden, fehlt im Grunde nicht mehr viel bis zu einer „generischen Immobilie". Kern dieses Konzepts ist eine Gebäudekonzeption auf Basis von Modulen. Benötigt ein Mieter mehr Fläche, können weitere Module ergänzt werden, dies sogar auf mehreren Etagen. Gleiches gilt, wenn er weniger Fläche benötigt. In diesem Fall können Module herausgenommen werden. Sofern alle Module verlagert werden, wird sogar die heutige Kerneigenschaft der Immobilie, die Unbeweglichkeit, langfristig aufgehoben.

Eine solche Immobilie könnte den Bedarf des aktuellen Nutzers immer exakt erfüllen, da die bauliche Hülle stets modifizierbar ist. Die Hallen erfüllen eine hohe Nutzungsvariabilität und weisen eine flexible Erweiterbarkeit auf. Im Falle einer Nachvermietung kann eine solche Immobilie schnell auf die veränderten Bedürfnisse angepasst werden.

Bis es so weit ist, werden jedoch noch einige Jahre vergehen. Eine aktuelle Hürde ist beispielsweise die verbaute technische Gebäudeausstattung, die nicht immer so flexibel angepasst werden kann. Dies betrifft auch Rechenzentrenflächen, die im Falle einer Produktions- oder Logistiknutzung immer wichtiger werden. Neben technischen Aspekten steht dem auch das derzeitige Baurecht im Weg. Die Baugenehmigung müsste entweder alle Eventualitäten berücksichtigen oder bei einer Modifikation schnell reagieren können.

4. „Logistics Real Estate as a Service" – flexible Lagerflächen als Shared Warehouse

Flexibilität ist für die meisten Logistiker der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Das erfolgreichste E-Commerce-Unternehmen ist nicht das billigste, sondern das schnellste. Planung, Bau und Betrieb von Logistikimmobilien sind jedoch auf langfristige Zeiträume ausgelegt. Hier gilt es, beide Welten zusammenzuführen. Andere Branchen haben es vorgemacht: Statt proprietäre Produkte auf physischen Datenträgern zu verkaufen, gibt es heute dynamisch skalierbare Cloudlösungen.

Flächen nach Bedarf

„Logistics Real Estate as a Service“ ist im Prinzip genau die Dienstleistung, die Logistiker benötigen – Flächen, bei denen man wie in einem Hotel ein- oder auschecken kann, je nachdem wie der Bedarf gerade ausfällt. Oder man vermietet gerade nicht selbst genutzte Flächen flexibel an andere Nutzer unter. Ein solches Konzept, analog der Coworking-Spaces für flexible Freiberufler, wird für Lagerflächen gesucht; das Rollenverständnis der einzelnen Akteure ist jedoch noch nicht abschließend definiert.

5. Die Citylogistik als Katalysator für neue Gebäudetypologien

Die Citylogistik wird am deutlichsten von den aktuell wirkenden Treibern beeinflusst. Neben neuen Transportarten werden auch neue Gebäudetypologien gesucht. Hier ist man derzeit in der Findungsphase. Am weitesten fortgeschritten sind beispielsweise Micro-Hubs.

Micro-Hubs in der Citylogistik

Je stärker es um die Endkundenbelieferung geht, desto bedeutsamer werden Citylogistikkonzepte für die letzte Meile. Hier muss man sich die Stadt in verschiedenen Schichten vorstellen. Während die äußere Schicht am Stadtrand oder im Umfeld Lösungen wie die MechZB realisiert, existieren für den Innenstadtbereich noch keine Immobilienkonzepte, die nachhaltig tragfähig sind. KEP-Dienstleister gehen daher dazu über, ‚Mini-Hubs' zu installieren, die z.B. aus einem Seefrachtcontainer heraus einen 800-Meter-Radius um sich herum bedienen können. Ein Netzwerk von diesen versorgen schließlich sämtliche Nachbarschaften einer Stadt. Diese Lösung ist einerseits modular und mobil, verfügt andererseits jedoch über keinen nachhaltig gesicherten Standort. Hier fehlt zum jetzigen Standpunkt das entsprechende Immobilienprodukt. Auch hier werden aktuell kleine modulartige Lösungen getestet. Diese Konzeptionen sind hier noch nicht weit fortgeschritten.

Konsolidierungscenter (White-Label-Hubs)

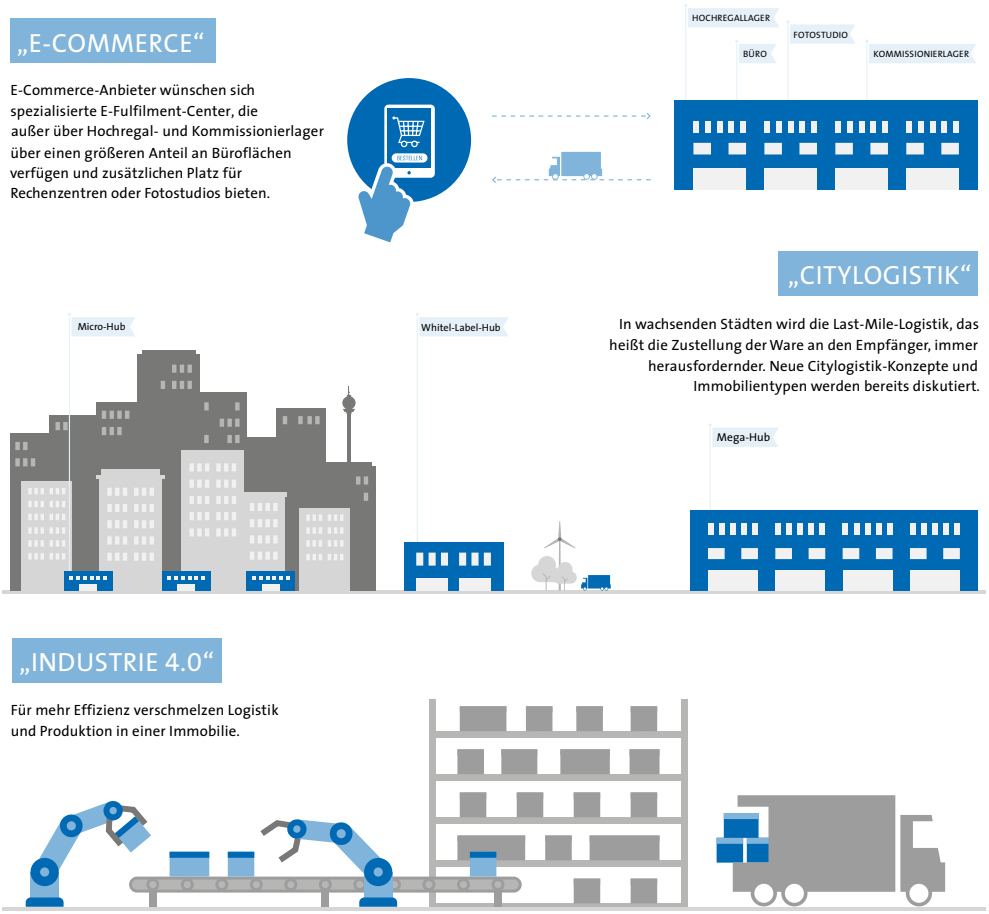
Um der steigenden Verkehrsflut durch E-Commerce in den Innenstädten begegnen zu können, wird ein weiterer Gebäudetyp notwendig, der bereits seit Jahrzehnten innerhalb der Citylogistik diskutiert wird, aber noch nie auf breiter Flur umgesetzt wurde: das Konsolidierungscenter. Diese anbieterneutralen Hubs an den Stadträndern können alle KEP-Dienstleister nutzen, um von dort gebündelte Verkehre in einem gemeinsamen Verkehrsmittel zu realisieren. So würden Mehrfach- oder Leerfahrten reduziert; im Optimalfall könnten auf dem Rückweg gleich die Retouren, zur Not sogar Abfall o.ä. aus der Stadt herausgefahren werden.

Konsolidierungscenter benötigen jedoch ein Zusammenspiel von Stadtplanung, KEP-Dienstleistern und Kunden. Alle Beteiligten müssen dabei ein Stückchen Souveränität aufgeben. Zu einem solch umfangreichen Schritt waren sämtliche eingebundenen Akteure bisher nie vollständig bereit. Da der Bedarf jedoch immer dringlicher wird, steigt auch der Realisationsdruck. Es ist daher durchaus möglich, dass diese ‚White-Label-Hubs' in den kommenden fünf bis zehn Jahren entstehen.

In gewisser Weise wären dies Multi-Tenant-Anlagen. Dies wäre aber gar nicht so neu, denn eigentlich funktionieren z.B. die E-Fulfilment-Immobilien von Amazon oder docdata bereits so. Sie sind auch ‚Multi-Party'-Logistikzentren, bei denen intern einzelne Abschnitte einzelnen Untermietern zugeordnet werden. Für diese Untermieter werden dann von Amazon Dienstleistungen im Bereich E-Fulfilment angeboten. Für die Empfänger der Dienstleistungen ist es dann

nicht mehr notwendig, eigene Immobilien vorzuhalten. Da der Anbieter der E-Fulfilment-Dienstleistungen über ein ganzes Netzwerk von großen bis sehr großen Standorten verfügt, die über ganz Europa verteilt liegen, kann ein einheitliches Servicelevel zu attraktiven Preisen angeboten werden. Es ist davon auszugehen, dass in zehn Jahren lediglich rund 20 Unternehmen ca. 90% dieses Marktes abdecken.

Abbildung 2.59: Trends und ihre Auswirkungen auf die Logistikimmobilien



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Goodman Germany und Savills (2016), „Logistik und Immobilien 2016. Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.“

2.6 Markt für Hotelimmobilien

Erneut stieg die Anzahl der Menschen, die – privat oder geschäftlich motiviert – fremde Länder besuchten. Von Januar bis September 2016 wuchs weltweit die Zahl der Auslandsreisen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,7%. Krisen und Unruhen beeinflussten die globale Reiselust nicht, hatten aber Einfluss auf die Wahl des Reiseziels. Die Zahlen der World Tourism Organization zeigen, dass im Jahr 2016 besonders der asiatisch-pazifische Raum (+9,3%) oder auch Subsahara-Afrika (+12,4%) als Reiseziele bei Ausländern auf zunehmendes Interesse stoßen. Länder wie Australien oder Südafrika erzielten 2016 zweistellige Zuwachsraten. Allein der Anteil deutscher Gäste, die von Januar bis September 2016 nach Südafrika reisten, stieg um 21,2% an. In West-Europa hingegen sank der Inbound-Tourismus gegenüber dem Vorjahr um 1,3% (Januar bis September). Die Anschläge in Paris, Nizza und Brüssel zeigten Wirkung. Allein in Frankreichs Hotels gingen die Auslandsübernachtungen um 7,6% zurück (Januar bis September im Vergleich zum Vorjahr).

2.6.1 Tourismus in Deutschland

Das Beherbergungsgewerbe in Deutschland erwies sich 2016 erneut als robust und verbuchte das siebte Jahr in Folge touristische Zuwächse, sowohl aus dem In- als auch aus dem Ausland. Nach vorläufigen Hochrechnungen stieg die Anzahl der Ankünfte 2016 um 2,8% auf ca. 171 Mio. und die Anzahl der Übernachtungen um 2,5% auf rund 447 Mio. an.

Abbildung 2.60: Tourismus in Deutschland – Ankünfte, Übernachtungen und Aufenthaltsdauer, ausgewählte Jahre, 2005 – 2016[1]

Beherbergungsbetriebe insgesamt	2005	2014	Veränderung zum Vorjahr	2015	Veränderung zum Vorjahr	2016[1]	Veränderung zum Vorjahr	Veränderung zum Jahr 2005
Ankünfte	**120,55 Mio.**	**160,78 Mio.**	**3,6%**	**166,78 Mio.**	**3,7%**	**171,52 Mio.**	**2,8%**	**42,3%**
Inland	99,05 Mio.	127,78 Mio.	3,3%	131,81 Mio.	3,2%	135,96 Mio.	3,2%	37,3%
Ausland	21,50 Mio.	33,00 Mio.	4,6%	34,97 Mio.	6,0%	35,56 Mio.	1,7%	65,4%
Übernachtungen	343,92 Mio.	424,06 Mio.	4,1%	436,22 Mio.	2,9%	447,28 Mio.	2,5%	30,1%
Inland	295,68 Mio.	348,48 Mio.	2,5%	356,54 Mio.	2,3%	366,37 Mio.	2,8%	23,9%
Ausland	48,24 Mio.	75,58 Mio.	5,1%	79,67 Mio.	5,4%	80,91 Mio.	1,6%	67,7%
ø Aufenthaltsdauer	2,85 Tage	2,64 Tage	0,5%	2,62 Tage	-0,8%	2,61 Tage	-0,3%	-8,6%
Inland	2,99 Tage	2,73 Tage	-0,8%	2,71 Tage	-0,8%	2,69 Tage	-0,4%	-9,7%
Ausland	2,24 Tage	2,29 Tage	0,4%	2,28 Tage	-0,5%	2,28 Tage	-0,1%	1,4%

1 geschätzter Wert auf Basis gemeldeter Monatswerte im Zeitraum von Januar bis September 2016

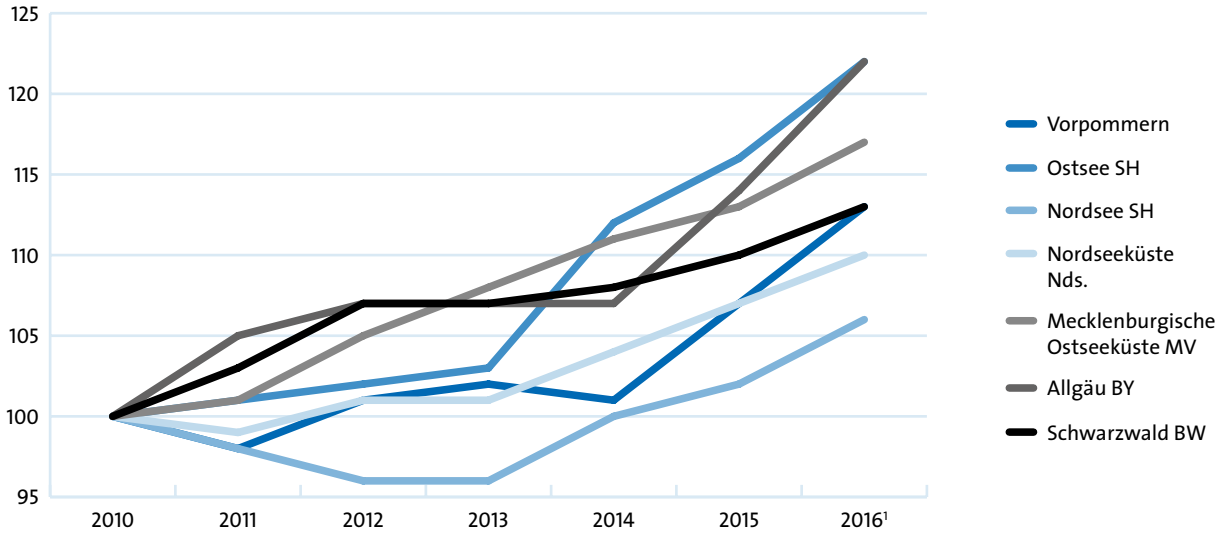
Anmerkung: Bis 2010 Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben mit 9 und mehr Schlafgelegenheiten bzw. auf Campingplätzen mit 3 und mehr Stellplätzen. Ab 2011 Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben mit 10 und mehr Schlafgelegenheiten bzw. auf Campingplätzen mit 10 und mehr Stellplätzen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Verstärkt Urlaub im eigenen Land

Der Übernachtungszuwachs von 2,5% im vergangenen Jahr resultierte dabei überproportional von Gästen deutscher Herkunft. So verreisen Deutsche am liebsten im eigenen Land. Die sieben übernachtungsstärksten Reisegebiete Schwarzwald, Allgäu, Vorpommern, Nordsee und Nordseeküste, Ostsee und Mecklenburgische Ostseeküste kamen 2016 nach vorläufigen Hochrechnungen auf rund 82,6 Mio. Übernachtungen, was einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von 4,1% entsprach.

Abbildung 2.61: Übernachtungen in deutschen Hauptreisegebieten, 2010 – 2016



1 geschätzter Wert auf Basis gemeldeter Monatswerte im Zeitraum von Januar bis September 2016

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen bulwiengesa AG

Aber auch kleinere Reisegebiete wie z.B. das Havelland werden als Urlaubsziel immer beliebter. Vor den Stadtgrenzen Berlins stiegen die Übernachtungszahlen in gewerblichen Beherbergungsbetrieben von 2010 bis 2015 um durchschnittlich 6,9% pro Jahr (zum Vergleich das Allgäu mit 2,6%). Dies ist insofern beachtlich, da Gäste häufig nicht beruflich, sondern mit zunehmendem Interesse privat übernachten. Allein auf den von der amtlichen Beherbergungsstatistik nicht erfassten privaten Ferienhausmarkt in Deutschland entfällt nach Untersuchungen der dwif-Consulting GmbH (Wirtschaftsfaktor Ferienhausmarkt in Deutschland, Juli 2015) ein Übernachtungsvolumen von jährlich rund 71,4 Mio. Speziell in den Küstenregionen sind die Übernachtungsanteile in Privatunterkünften sehr hoch. Und da das Zinsniveau niedrig und die Reiselust ungebrochen ist, investieren private Anleger mehr und mehr in vermietbare Ferienobjekte, die mit gewerblichen Anbietern um den Gast konkurrieren.

Die Qualitätsansprüche von Touristen steigen

Die Nachfrage nach privaten und gewerblichen Unterkünften ist durch steigende Qualitätsansprüche geprägt. Im gewerblichen Markt drückt sich dies in den Übernachtungszahlen der verschiedenen Betriebstypen aus. So verzeichnen Hotels seit Jahren ein höheres Übernachtungswachstum als andere Unterkunftsarten in Deutschland.

Speziell ausländische Gäste übernachten bevorzugt in Hotels. Knapp Dreiviertel der von ihnen induzierten Übernachtungen finden in Hotels und Hotel garni statt, während die Übernachtungen deutscher Gäste noch zur Hälfte in anderen gewerblichen Betriebstypen (Pensionen, Gasthöfe, Campingplätze, Ferienwohnungen etc.) erfolgen. Doch auch die Nachfrage deutscher Gäste richtet sich mehr und mehr auf den Betriebstyp Hotel. Grund dafür ist u.a. eine über die Jahre deutlich vielfältiger gewordene Hotellandschaft, die unterschiedlichste Gästebedürfnisse bedient. In den letzten zehn Jahren ist beispielsweise das Angebot an Hostels in Deutschland massiv gewachsen, das besonders bei der reiseaffinen, preisbewussten jungen Zielgruppe auf Zuspruch stößt. Und die ebenfalls stark expandierende Budgethotellerie bietet sich mancherorts als Alternative zur Gästepension an. So stiegen von 2005 bis 2015 (2016: Werte nur bis September) die Übernachtungszahlen in Hotels und Hotel garni überproportional um 40,7%. Übernachtungen in Pensionen und Gasthöfe stiegen hingegen deutlich unterproportional um 6,5% (Gesamtmarkt plus 26,8%).

Abbildung 2.62: Entwicklung der Übernachtungen in Mio. in Deutschland nach Betriebsstätten, ausgewählte Jahre, 2005 – 2016

Betriebsart	2005	2010	2015	2016 Jan.-Sep.	Veränderung 2015 zu 2005
Beherbergungsbetriebe insgesamt	344,0	380,3	436,2	349,7	26,8%
Inland	295,68	319,97	356,54	286,79	20,6%
Ausland	48,24	60,31	79,67	62,95	65,1%
davon					
Hotel & Hotel garni	170,3	197,4	239,5	187,3	40,7%
Inland	134,52	152,59	179,26	140,55	33,3%
Ausland	35,75	44,80	60,29	46,76	68,7%
Pensionen & Gasthöfe	30,5	31,0	32,5	26,0	6,5%
Inland	27,37	27,36	27,87	22,31	1,8%
Ausland	3,12	3,59	4,60	3,68	47,2%

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen bulwiengesa AG

Die auf Hotels fokussierte Nachfrage bescherte bereits 2015 den 50 wichtigsten Hotelgruppen in Deutschland ein Umsatzwachstum von 7,5% auf 8,88 Mrd. Euro. Keine einzige Kette musste Einbußen hinnehmen (Quelle: AHGZ, Juli 2016).

Unter den 200 umsatzstärksten Hotels in Deutschland befinden sich auch diverse Ferienhotels, die speziell an den Wochenenden gut bis sehr gut gebucht sind. Für eine Auszeit vom Alltag fragt der Gast vermehrt Hotels nach, deren Konzepte individuell und authentisch sind. Dabei reicht das Angebot von der einfachen „Bretterbude“ (Heiligenhafen; Eröffnung 2016) bis hin zum Luxusresort, wie dem Weissenhaus Grand Village Resort am Weissenhäuser Strand.

Anhaltender Trend zur Kurz- und Städtereise

Während immer mehr Menschen verreisen, sinkt die Dauer ihrer Urlaube. 2016 erreichte die durchschnittliche Aufenthaltsdauer im deutschen Beherbergungsgewerbe mit 2,61 Tagen den bisherigen Tiefstwert. In den letzten 10 Jahren verkürzte sich die durchschnittliche Aufenthaltsdauer im deutschen Beherbergungsgewerbe um 0,24 Tage und im Vergleich zum Jahr 2000 sogar um einen halben Tag. So wächst das Angebot an Kurzreisen stetig.

Für eine Auszeit vom Alltag werden bevorzugt Ziele im In- und benachbarten Ausland aufgesucht. Als äußerst beliebte Reiseziele haben sich z.B. die deutschen Freizeitparks entwickelt. Allein den Europa-Park besuchten 2015 ca. 5,5 Mio. Gäste. Er verfügt mittlerweile über fünf 4-Sterne-Hotels, die 2015 nach unternehmenseigenen Angaben im Schnitt zu 98% ausgelastet waren.

Besonderer Beliebtheit erfreuten sich 2016 wieder einmal die deutschen Großstädte, die erneut ihre Marktanteile am touristischen Gesamtmarkt steigerten. Ihr Übernachtungsanteil am Gesamtübernachtungsaufkommen stieg von 13,6% im Jahr 2000 auf nunmehr 21,9%.

Abbildung 2.63: Städtetourismus in Deutschland – Übernachtungsvolumen nach Ortsgröße, ausgewählte Jahre, 2000 – 2016

Städtetourismus (Angaben in Mio.)	2000	2005	2010	2015	2016[1]	Veränderung 2015 zu 2000
Deutschland	326,34	343,98	380,33	436,23	447,28	37,1%
davon						
Städte > 500 Tsd. Einwohner	44,42	52,24	69,01	93,49	97,99	120,6%
Städte > 100 und < 500 Tsd. Einwohner	27,77	30,31	34,44	40,44	–	–
Städte < 100 Tsd. Einwohner	254,15	261,44	276,89	302,31	–	–

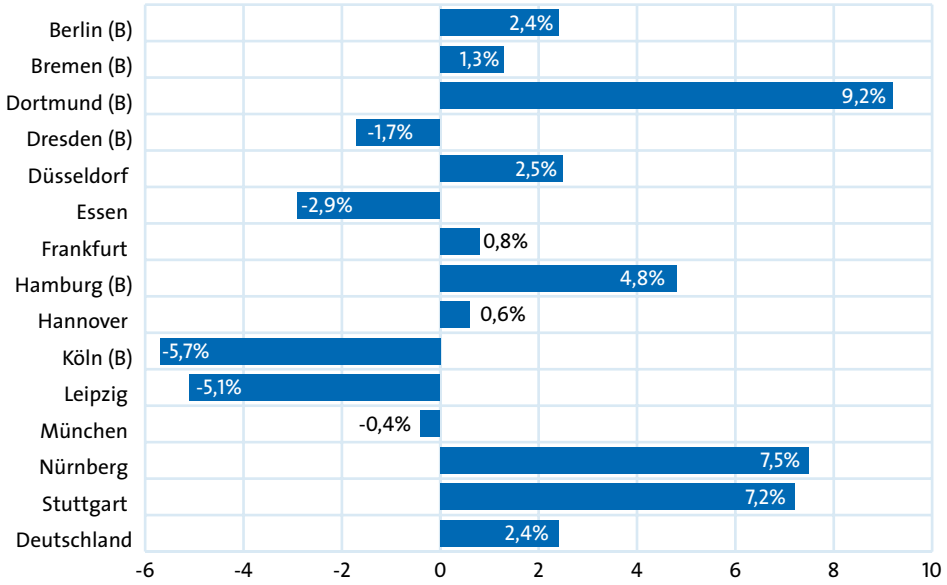
1 geschätzter Wert

Quelle: Statistisches Bundesamt, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Doch nicht in allen deutschen Großstädten stiegen 2016 die Übernachtungszahlen in den gewerblichen Beherbergungsbetrieben. Neben Dresden, das schon im vergangenen Jahr Übernachtungsrückgänge verzeichnete, sank auch in Köln und Leipzig die touristische Nachfrage. Selbst im erfolgsverwöhnten München gingen die Übernachtungszahlen nach 14 Jahren des Wachstums erstmals leicht zurück.

Dortmund, Nürnberg und Stuttgart hingegen erwiesen sich im vergangenen Jahr mit überproportionalen Wachstumsraten als besonders attraktive Städtereiseziele. Und auch Hamburg und Berlin zeigten erneut, dass ihre touristischen Potenziale noch lange nicht ausgeschöpft sind.

Abbildung 2.64: Städtetourismus in Deutschland, Übernachtungsentwicklung 2016 im Vergleich zum Vorjahr[1]



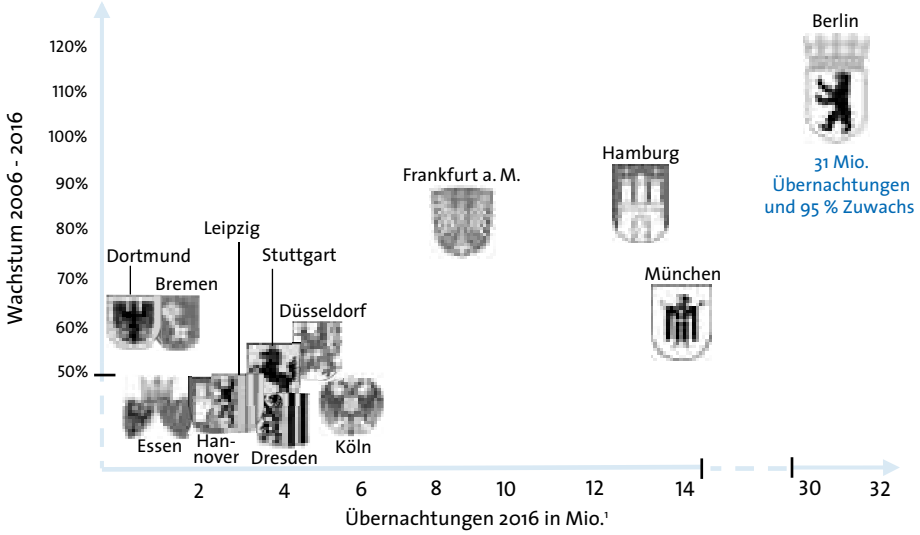
1 kumulierte Werte für Q1 bis Q3 des jeweiligen Jahres

(B) = Bettensteuer für privat veranlasste Übernachtungen

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

In der Langzeitbetrachtung liegen alle 14 Städte im Plus. Besonders hohes Wachstum erzielten die Städte Berlin, Hamburg und Frankfurt. In einem Zeitfenster von 10 Jahren verdoppelten sich in Berlin die Übernachtungen. Doch auch in Bremen und Dortmund stiegen die Übernachtungszahlen um 60% und damit sogar stärker als in München (+58%).

Abbildung 2.65: Städtetourismus in Deutschland – Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik der Großstädte, 2006 – 2016



1 geschätzter Wert für 2016

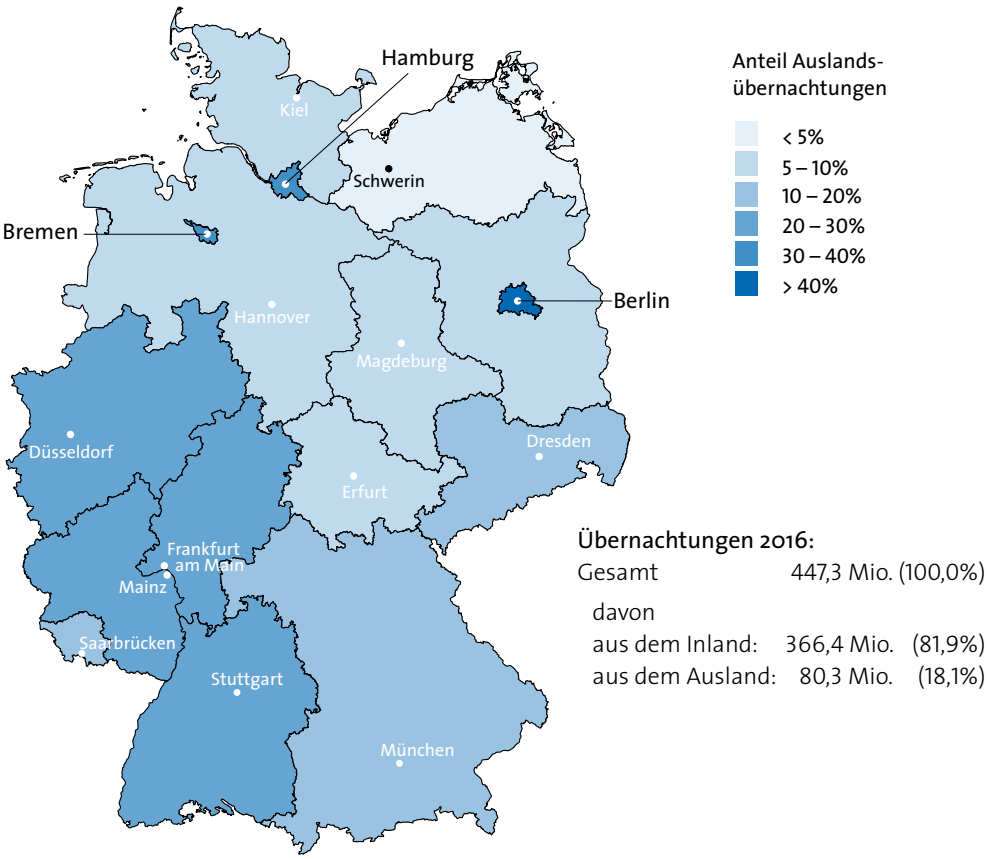
Quelle: Statistisches Bundesamt, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Inbound-Tourismus in Deutschland ist ausbaufähig

Nur jeder fünfte Gast, der Deutschland bereist, kommt aus dem Ausland. Dies ist im Vergleich zu anderen europäischen Hauptreiseländern ein niedriger Wert. So liegt der Auslandsanteil am Übernachtungsvolumen in Frankreich bei ungefähr einem Drittel, in Italien und Großbritannien bei rund der Hälfte und in Spanien sogar bei fast zwei Drittel.

Innerhalb Deutschlands variiert der Auslandsanteil jedoch stark. Generell ist bei ausländischen Gästen der Süden Deutschlands beliebter als der Norden, der Westen wird dem Osten bevorzugt.

Abbildung 2.66: Übernachtungsanteile von ausländischen Touristen nach Bundesländern, 2016[1]

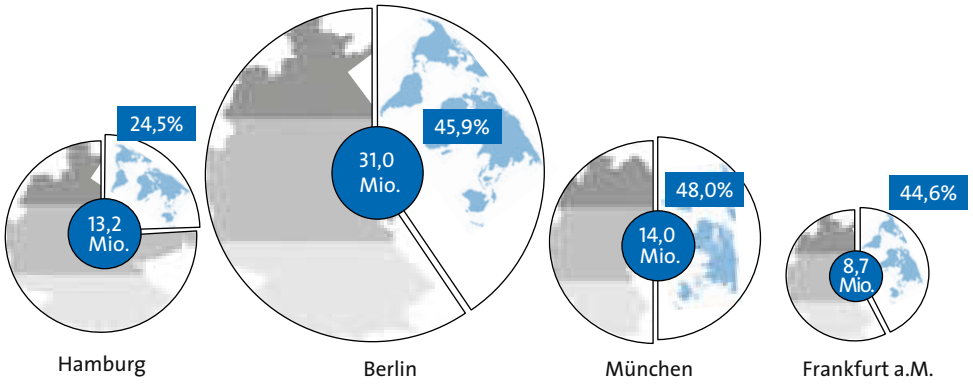


1 Werte beziehen sich auf den Zeitraum von Januar bis September 2016

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen bulwiengesa AG

Auch zwischen den Großstädten variiert das Verhältnis von Inland zu Ausland deutlich. So liegt z.B. der Übernachtungsanteil ausländischer Gäste in Hamburg deutlich niedriger als in Berlin, Frankfurt oder München, wo Exportschlager wie das Oktoberfest oder große Messen die Nachfrage aus dem Ausland enorm positiv beeinflussen.

Abbildung 2.67: Incomingtourismus in deutschen Großstädten – Übernachtungen und Auslandsanteil[2] 2016[1]



1 geschätzte Werte für 2016

2 Angaben zum Auslandsanteil beziehen sich auf den Zeitraum Januar bis September/Oktober 2016.

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Europa ist wichtigster Quellmarkt

Mit 73,7% aller Auslandsübernachtungen ist Europa der mit Abstand wichtigste ausländische Quellmarkt für den Tourismus in Deutschland. Nach sechs rückläufigen Jahren stieg 2016 der Anteil europäischer Gäste an den von Ausländern induzierten Übernachtungen in Deutschland wieder an. Das Fernbleiben russischer Gäste, deren Übernachtungsanteil sich innerhalb der letzten drei Jahre halbierte, wurde damit erfolgreich aufgefangen.

Zweistärkster Quellkontinent ist Asien mit einem Übernachtungsanteil von 12,4%. Bereits 2011 überstieg der Anteil asiatischer Gäste den Anteil von Gästen aus Amerika. Rund 6% aller Auslandsübernachtungen entfallen mittlerweile auf Gäste aus China und den Arabischen Golfstaaten, die i.d.R. kaufkraftstark und damit auch eine wichtige Zielgruppe anderer Wirtschaftsbranchen sind, wenn sie lang genug im Lande sind. Diesbezüglich fällt der Aufenthalt chinesischer Gäste mit durchschnittlich 1,9 Tagen relativ kurz aus. Gäste aus den Arabischen Golfstaaten hingegen bleiben im Schnitt 3,1 Tage, wohl auch deshalb, weil eines ihrer Reisemotive der Gesundheitstourismus ist.

Abbildung 2.68: Incomingtourismus in Deutschland – Übernachtungsanteile nach Herkunft, 2011 – 9/2016

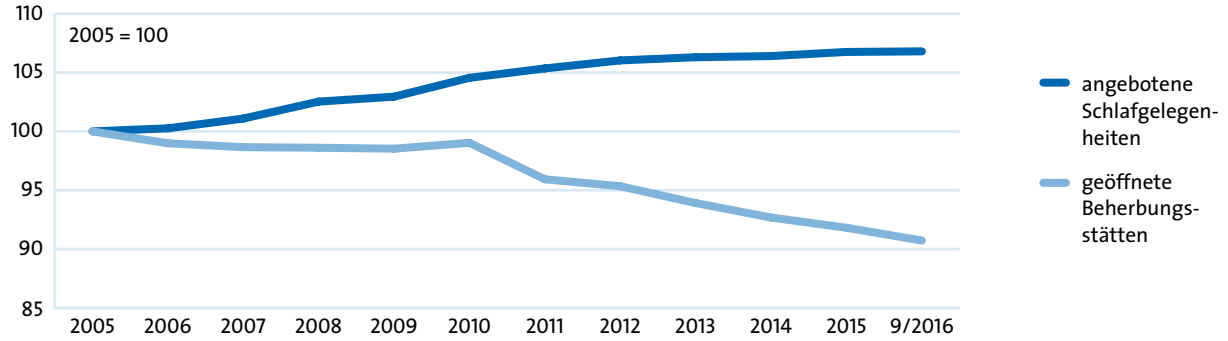
Herkunft	2011	2012	2013	2014	2015	2016 Jan.-Sep.
Europa	76,4%	75,7%	75,2%	74,6%	73,4%	73,7%
darunter						
Russische Förderation	(2,8%)	(3,3%)	(3,6%)	(3,2%)	(2,1%)	(1,7%)
restl. Europa	(73,6%)	(72,4%)	(71,6%)	(71,4%)	(71,2%)	(72,0%)
Afrika	0,8%	0,9%	1,0%	1,0%	1,0%	0,9%
Asien	9,6%	10,5%	11,0%	11,7%	12,6%	12,4%
darunter						
China	(2,1%)	(2,3%)	(2,4%)	(2,7%)	(3,2%)	(3,2%)
Arabische Golfstaaten	(1,6%)	(1,9%)	(2,1%)	(2,5%)	(2,8%)	(2,8%)
Amerika	10,1%	9,9%	9,8%	9,7%	10,0%	10,0%
Australien / Ozeanien	1,1%	1,2%	1,2%	1,1%	1,1%	1,1%
ungeklärt	1,9%	1,8%	1,9%	2,0%	2,0%	1,9%
Gesamt	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen bulwiengesa AG

2.6.2 Hotelmarktentwicklung

Der touristischen Nachfrage in Deutschland steht ein vielfältiges Beherbergungsangebot gegenüber. Laut offizieller Statistik gab es 2016 in Deutschland insgesamt 49.104 Betriebsstätten mit zusammen 2,693 Mio. Schlafgelegenheiten (Stand September; ohne Camping). Während die Anzahl der Betriebsstätten tendenziell rückläufig ist, nimmt die Zahl der Betten stetig zu.

Abbildung 2.69: Entwicklung des Beherbergungsangebots (ohne Camping) – Betriebe und Betten im Vergleich, 2005 – 2016



Bis 2010 Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben mit 9 und mehr Schlafgelegenheiten. Ab 2011 Übernachtungen in Beherbergungsbetrieben mit 10 und mehr Schlafgelegenheiten. Die Werte von 2016 beziehen sich auf den Datenstand September 2016.

Quelle: Statistisches Bundesamt, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Trotz steigender Nachfrage wächst der Wettbewerbsdruck im deutschen Beherbergungsgewerbe. Leidtragende sind vielerorts kleinere mittelständische Betriebe, denen das nötige Geld für Digitalisierung, Modernisierung und Marketing fehlt.

Kapital und Innovation als Schlüssel zum Erfolg

Digitalisierung spart Kosten und hilft, Kunden zu gewinnen und zu halten

Speziell das Thema Digitalisierung gewinnt in der Hotellerie zunehmend an Bedeutung, um z.B. interne Arbeitsprozesse zu optimieren und damit Personal- und Energiekosten zu sparen; in erster Linie jedoch um Kunden zu gewinnen und diese ans Unternehmen zu binden. Da i.d.R. nur die kapitalstarke Markenhotellerie die notwendigen Mittel zur Implementierung von CRM- und anderen IT-Systemen besitzt, wird diese ihre Marktanteile in Deutschland weiter ausbauen. Und zwar zunehmend auch in Regionen, deren Beherbergungsangebot bisher durch Gasthöfe, Pensionen und Feriensiedlungen geprägt war.

In Süddeutschland plant beispielsweise der österreichische Ferienhotelbetreiber Falkensteiner seinen Markteintritt. Im Allgäu verstärkt die Pierre & Vacances Center Parcs Gruppe mit dem Bau seines sechsten deutschen Ferienparks ihre Deutschlandaktivität. Im Norden von Deutschland setzen u.a. Lindner (12.18 Hotelmanagement GmbH) und a-ja ihr Engagement in der Ferienhotellerie fort.

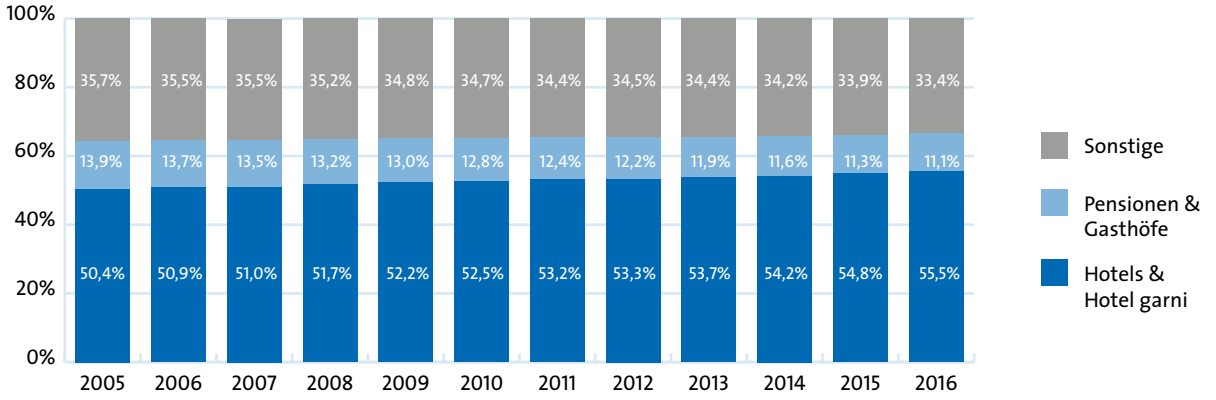
Angesichts des zunehmenden Wettbewerbsdrucks sehen sich kleinere Betriebe vielfach zur Betriebsaufgabe gezwungen. Ein sehr erfolgreicher Käufer solcher Häuser, die oftmals auch in Mittel- und Kleinstädten liegen, ist die Hamburger Novum-Gruppe, die mittlerweile 122 Hotels der 3- und 4-Sterne-Kategorie besitzt (Marken: Novum, Novum Style, Novum Select und Novum LikeApart). Erst kürzlich erwarb sie Betriebe in Cottbus, Pforzheim und Karlsruhe.

Kapital für ihre Expansion im In- und Ausland hat sich auch die äußerst erfolgreiche deutsche Lifestyle-Hotelgesellschaft 25hours Company geholt, die in Deutschland mit sechs Hotels zu den kleineren Betreibergesellschaften gehört. Im Herbst 2016 übernahm Europas größter Hotelbetreiber Accor 30% des Unternehmens.

Bettenanteil von Hotels und Hotel garni steigt

Der Vormarsch des Betriebstypus Hotel und Hotel garni zeigt sich in einem stetig wachsenden Marktanteil: Der Bettenanteil der Hotels und Hotel garni am Gesamtmarktvolumen (ohne Camping) stieg in zehn Jahren um 4,6 Prozentpunkte auf 55,5%; der Anteil von Pensionen und Gasthöfen sank im selben Zeitraum um 2,6 Prozentpunkte.

Abbildung 2.70: Betriebsstättenentwicklung – Anteil der Betten nach Betriebsart, 2005 – 2016



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen bulwiengesa AG

Vorhandener Bedarf an zusätzlichen Hotelzimmern in deutschen Großstädten

Noch liegt der Expansionsfokus der Kettenhotellerie besonders auf den 7 deutschen A-Städten. Allein in Hamburg sind laut Hamburg Tourismus in den kommenden drei Jahren über 5.000 neue Hotelzimmer geplant und in Frankfurt berichtet die Fachpresse von sogar 6.000 Zimmern bis 2018 (Quelle AHGZ, 17.12.2016).

Diese Werte mögen hoch erscheinen, sind jedoch im Zusammenhang mit der Entwicklung der Nachfrage zu sehen. In vielen Großstädten ist in den letzten Jahren die Nachfrage deutlich stärker als das Angebot gestiegen.

Nachfrage in den A-Städten bleibt hoch

Eine modellhafte Betrachtung von acht deutschen Großstädten (7 A-Städte und Dresden) zeigt, dass dort die Nachfrage in den letzten 15 Jahren um zwischen 3,8% und 6,7% p.a. gestiegen ist. Dabei verzeichneten die meisten Städte den deutlichsten Anstieg in den letzten fünf Jahren, in denen Deutschland sich als stabiler Wirtschaftsstandort und vergleichsweise sicheres Reiseland in Europa erwies.

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist davon auszugehen, dass dieser positive Verlauf in allen Städten mittelfristig anhält, wenngleich mit etwas weniger Dynamik als in den letzten fünf Jahren. Das höchste Wachstum erwarten wir aufgrund von Hafencity und Elbphilharmonie sowie von Großereignissen wie dem G20-Treffen in Hamburg sowie hauptstadtbedingt in Berlin. Damit dürfte Berlin im Jahr 2020 annähernd 40,5 Mio. Gästeübernachtungen erzielen und Hamburg mit dann 17,7 Mio. Übernachtungen vor München Platz 2 belegen.

Abbildung 2.71: Nachfrageentwicklung gewerbliche Übernachtungen, 2000 – 2015, Prognose bis 2020

Ausgewählte Großstädte	Übernachtungsentwicklung CAGR[1] 2000 – 2015			Übernachtungen 2015	CAGR Prognose bis 2020	Übernachtungen 2020
	2000 – 2005	2005 – 2010	2010 – 2015			
Berlin		**6,7%**		30,25 Mio.	6,0%	40,46 Mio.
	5,1%	7,3%	7,8%			
Dresden		**3,9%**		4,31 Mio.	2,0%	4,75 Mio.
	4,2%	3,7%	4,0%			
Düsseldorf		**4,1%**		4,40 Mio.	4,0%	5,39 Mio.
	2,1%	6,0%	4,3%			
Frankfurt am Main		**4,7%**		8,68 Mio.	5,0%	11,07 Mio.
	1,0%	5,8%	7,4%			
Hamburg		**6,6%**		12,64 Mio.	7,0%	17,70 Mio.
	5,8%	6,8%	7,1%			
Köln		**4,6%**		5,98 Mio.	5,0%	7,68 Mio.
	6,6%	1,7%	5,6%			
München		**4,0%**		14,07 Mio.	3,0%	16,29 Mio.
	1,5%	6,0%	4,7%			
Stuttgart		**3,8%**		3,56 Mio.	4,0%	4,33 Mio.
	2,7%	2,9%	5,7%			

1 CAGR = compounded average growth rate (jährliche durchschnittliche Wachstumsrate)

Quelle: Statistische Landesämter, Prognose: bulwiengesa AG

Ein Blick auf die Entwicklung des Bettenangebots von 2000 bis 2015 zeigt im Vergleich zur Entwicklung der Nachfrage einheitlich geringere jährliche Steigerungsraten. Hier nahm sogar in den letzten fünf Jahren die Wachstumsdynamik in fast allen Städten ab.

Abbildung 2.72: Entwicklung gewerbliches Bettenangebot, 2000 – 2015

Ausgewählte Großstädte	Bettenentwicklung CAGR[1] 2000 – 2015			Bettenbestand 2015
	2000 – 2005	2005 – 2010	2010 – 2015	
Berlin		**5,4%**		136.327
	5,7%	6,6%	3,9%	
Dresden		**2,8%**		22.907
	0,5%	5,1%	2,9%	
Düsseldorf		**3,7%**		25.882
	3,6%	4,9%	2,5%	
Frankfurt am Main		**4,3%**		45.333
	3,5%	5,1%	4,2%	
Hamburg		**5,1%**		57.919
	4,2%	6,1%	4,8%	
Köln		**4,0%**		32.248
	6,3%	3,4%	2,3%	
München		**3,6%**		65.734
	2,1%	5,1%	3,6%	
Stuttgart		**2,3%**		19.005
	3,4%	1,4%	2,1%	

1 CAGR = compounded average growth rate (jährliche durchschnittliche Wachstumsrate)

Quelle: Statistische Landesämter, Prognose: bulwiengesa AG

Aus der Entwicklung von Angebot und Nachfrage in der Vergangenheit und der erwarteten Nachfrageentwicklung sowie einer modernisierungsbedingten sich verbessernden Auslastungssituation der Betriebe lässt sich der mittelfristige Bettenbedarf in den Städten ableiten. Bis 2020 liegt demnach der Gesamtbedarf aller acht Städte bei rund 504.900 zusätzlichen Betten bzw. bei 100% Doppelzimmern bei ungefähr 254.000 Zimmern.

Bezogen auf die Städte läge der höchste Bedarf mit jährlich 4.400 neuen Zimmern in Berlin, gefolgt von Hamburg mit einem Plus von knapp 2.200 Zimmern pro Jahr. In Düsseldorf, München und Köln könnten jährlich zwischen 550 und 700 neue Zimmer entstehen, ohne das Auslastungsniveau zu senken. Der geringste Bedarf leitet sich aktuell für Dresden ab.

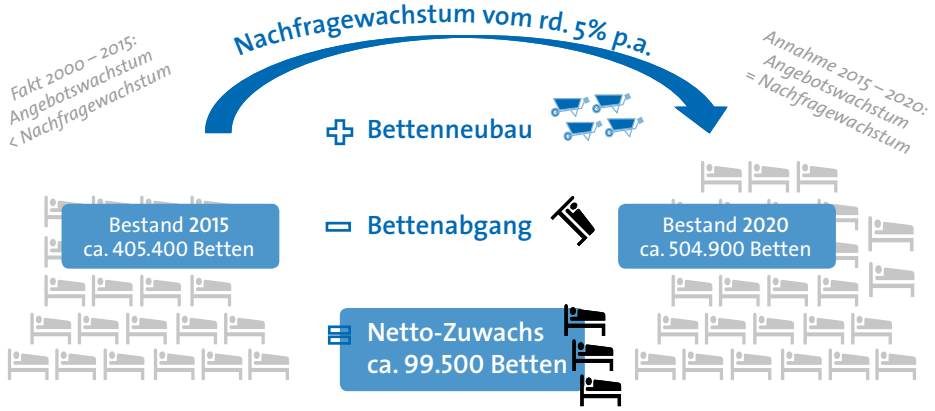
Abbildung 2.73: Angebotsbedarf an Betten und Zimmer, Modellrechnung bis 2020

Ausgewählte Großstädte	Betten-bestand 2015	Betten-auslastung 2015	Entwicklung Angebot analog zur Nachfrage	Betten-auslastung 2020	Betten-bestand 2020[1]	Betten-zuwachs 2020 ggü. 2015	Zimmer-äquivalent p.a.
Berlin	136.327	59%	6,0%	61%	180.848	44.521	4.452
Dresden	22.907	53%	2,0%	55%	23.872	965	96
Düsseldorf	25.882	45%	4,0%	47%	31.315	5.433	543
Frankfurt	45.333	52%	5,0%	54%	55.771	10.438	1.044
Hamburg	57.919	59%	7,0%	61%	79.489	21.570	2.157
Köln	32.248	52%	5,0%	54%	39.109	6.861	686
München	65.734	59%	3,0%	61%	72.709	6.975	697
Stuttgart	19.005	52%	4,0%	54%	21.866	2.861	286

Quelle: Statistische Landesämter, Modellberechnung bulwiengesa AG

Da jedes Jahr auch Betriebe aus unterschiedlichen Gründen schließen, liegt der Entwicklungsbedarf neuer Zimmer über den o.g. Werten. So ist der oben ausgewiesene Zimmerzuwachs als Differenz aus neu projektierten Zimmern und Zimmerabgängen zu verstehen. Angebotsseitig ist deshalb davon auszugehen, dass gemessen am jeweiligen Bettenbestand durchschnittlich 0,5% bis 1,0% zusätzliche Betten nachfrageseitig absorbiert werden können.

Abbildung 2.74: Bettenbedarf in Großstädten[1], Schaubild zur Modellrechnung



1 7 A-Städte + Dresden, Nachfrageprognose 2020

Quelle: bulwiengesa AG

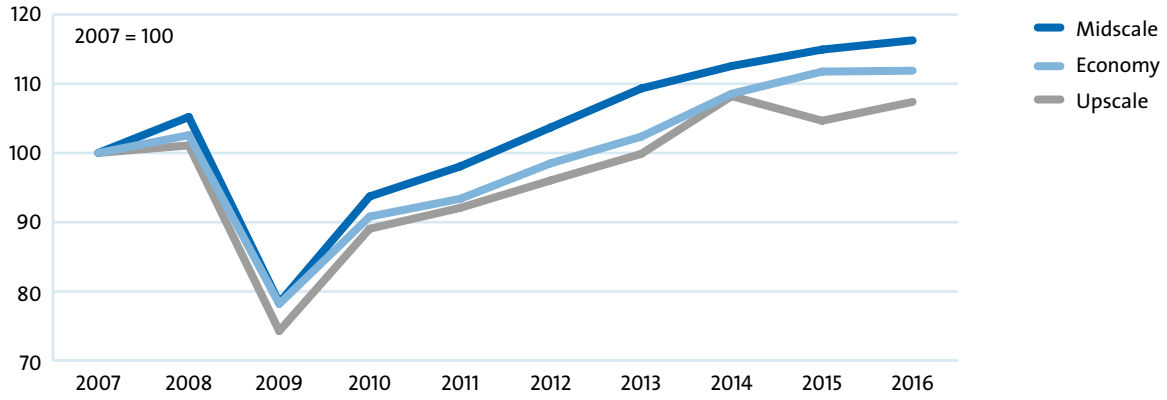
Weiterhin gute Performance der deutschen Kettenhotellerie

Das hierzulande relativ entspannte Verhältnis von Angebot und Nachfrage spiegelt sich in der guten Performance der deutschen Kettenhotellerie wider.

Wie das Analysehaus Fairmas berichtet, lagen Auslastung und Netto-Zimmerpreis der deutschen Kettenhotellerie Stand Ende November 2016 im Plus. Die Belegung verzeichnete einen minimalen Zuwachs von 0,1%, die Rate hingegen

stieg um 2,4%. So wuchs der RevPar (=Erlös pro verfügbarem Zimmer) in der ersten elf Monaten um 2,5%.

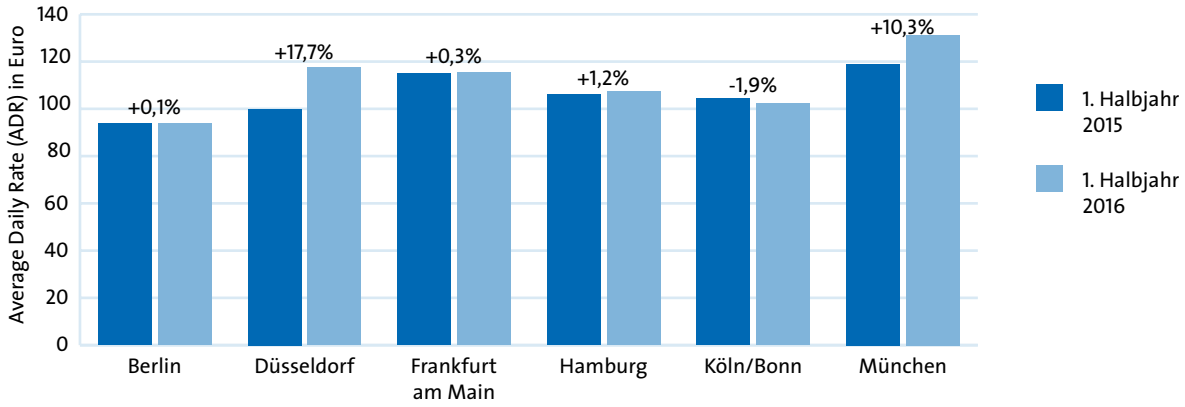
Abbildung 2.75: RevPar-Entwicklung der Kettenhotellerie in Deutschland, 2007 – 2016



Quelle: AHGZ (nach MKG-Group HotelCompSet), eigene Berechnungen bulwiengesa AG

Auch in den meisten Großstädten haben sich die Kennzahlen weiter verbessert. Im 1. Halbjahr 2016 zeigen die von Fairmas/STR-Global analysierten deutschen Top-Destinationen folgende Entwicklung der Zimmerraten im Vergleich zum Vorjahr auf:

Abbildung 2.76: Zimmerraten in deutschen Großstädten, Vergleich 2015/2016



Quelle: Fairmas GmbH/STR Global

Im Vergleich zum Ausland verharren die Zimmerpreise in Deutschland jedoch weiterhin auf einem relativ moderaten Niveau. Die von der HRS-Group weltweit analysierten Übernachtungspreise des Jahres 2016 zeigen in den europäischen Top-Destinationen teilweise Übernachtungspreise von über 170 Euro pro Zimmer und Nacht. Mit 241 Euro pro Nacht zählt New York zu den teuersten Städten weltweit.

Damit bleibt der relative Preisvorteil deutscher Städte erst einmal erhalten, der aus Sicht des Gastes begrüßt werden dürfte, aber aus Sicht des Betreibers seine Entwicklungsspielräume begrenzt. So fällt es vielen Hotels schwer, gutes Personal zu gewinnen, da die Bezahlung niedrig und die Arbeitsbelastung hoch ist.

Laut Ausbildungsreport 2016 zählt das Hotelgewerbe zu den Berufen mit den schlechtesten Bewertungen.

Immer öfter Maßkonfektion statt Stange

Der Bau zusätzlicher Hotels ist nicht nur eine Frage der Menge, sondern auch eine Frage des Konzepts. Die Ausgestaltung des Produkts (KID = Klassifizierung, Individualisierung, Dimensionierung) hängt vom jeweiligen Standort ab. Nicht in jeder Großstadt ist Platz für ein weiteres Luxushotel, wohl aber für sog. Lifestyle- oder Boutiquekonzepte, die nicht in das klassische „Hotelraster" passen. Speziell an Standorten mit einer sehr individuellen Gästeklientel ist oft Ware von der Stange fehl am Platz, während an Standorten mit einer eher konservativen Zielkundschaft ein Standardprodukt passender wäre.

Kleinere Boutiquekonzepte bieten sich oftmals für Umnutzungen von Büro- oder Industriegebäuden an, da sie i.d.R. nicht in modularer Bauweise errichtet werden. So z.B. das Syte Hotel in Mannheim (39 Zimmer), das in einem denkmalgeschützten Gebäude errichtet wurde, oder das Bergheim41 in Heidelberg (38 Zimmer), das Konzeptteil einer Hallenbadumnutzung war.

Lifestylekonzepte sind sowohl in der Kettenhotellerie als auch in der Privathotellerie zu finden. Neben Marken wie 25 hours, Me and All (Linder), Jaz in the City (Deutsche Hospitality), Roomers (Gekko Group) oder Arthotel Ana (Gorgeous Smile) drängen weitere Marken in den deutschen Markt. Erst kürzlich gab die Hotelkette Leonardo Hotels den Start ihrer Lifestylemarke NYX am Standort München bekannt. Accor erweitert sein Markenportfolio um die Lifestyle-Budgetmarkte Jo & Joe, die sich speziell an junge Gäste richtet, und Carlson Rezidor hat für dieses Marktsegment die Markt Radisson Red entwickelt, die besonders technikaffine Gäste ansprechen soll.

Während Privatbetriebe oftmals mit weniger als 50 Zimmern agieren, liegt die Mindestanforderung der Kettenhotellerie i.d.R. bei ca. 80 Zimmern (konzept- und betreiberabhängig). Mit 31 Zimmern hat z.B. das Düsseldorfer privat geführte Hotel The Fitz (ehem. Bristol Hotel) 2016 neu eröffnet, während die ebenfalls in Düsseldorf entstehenden Lifestyle-Hotels Henri (Deutsche Hotel & Resort Holding) und Ruby Coco (Ruby Hotels) 74 bzw. 79 Zimmer umfassen werden.

Das Thema Lifestyle spielt auch in der Budgethotellerie eine wesentliche Rolle, wobei die Budgethotellerie i.d.R. auf Größe setzt. Die deutschen Hotels des Branchenprimus Motel One besitzen im Durchschnitt 257 Zimmer und auch die Hotels der Budget-Lifestylemarke moxy (Marriott) haben für gewöhnlich über 200 Zimmer. Accor hingegen setzt auch auf kleinere Formate, wie z.B. mit der Marke Ibis style, zu der auch Hotels mit unter 100 Zimmern gehören.

Weiterer Schub für „gut und günstig" und „Wohnen auf Zeit"

Das Marktwachstum vielerorts resultiert u.a. aus einem guten Preis-Leistungsverhältnis, das mit der markengebundenen Budgethotellerie bisher vor allem in den Großstädten mit Marken wie Motel One, B&B, Ibis Budget und HI-Express starke Verbreitung fand.

weiterhin gute Entwicklungsperspektiven für Budgetkonzepte

Budgetkonzepte haben nach wie vor gute Entwicklungsperspektiven in Deutschland. Und so suchen auch „kleinere" Anbieter wie Prizotel, A&O und McDreams ständig neue Standorte in Groß- und Mittelstädten. Diese haben sich z.T. durch Kooperationen Know-how und Kapital ins Boot geholt, um in diesem schnell wachsenden Markt Schritt zu halten. Anfang 2016 hat sich die Rezidor Group mit 49% an Prizotel beteiligt und A&O wurde Ende 2016 vom US Finanzinvestor TPG Real Estate übernommen.

Neue Player im deutschen Budgetmarkt sind die amerikanische Wyndham-Gruppe, die 2016 in München gleich zwei Super 8 Hotels eröffnete, sowie der britische Whitbread-Konzern, der 2016 mit Premier Inn in Frankfurt an den Start ging. Auch Hyatt plant den Bau preiswerter Hotels unter dem Markennamen Hyatt Place in Deutschland und der französische Hotelbetreiber Louvre treibt die Expansion seiner Budget-Marke Première Classe mit einem ersten Neubau in Frankfurt weiter voran.

höhere Erträge und geringere Betriebskosten bei „Wohnen auf Zeit"

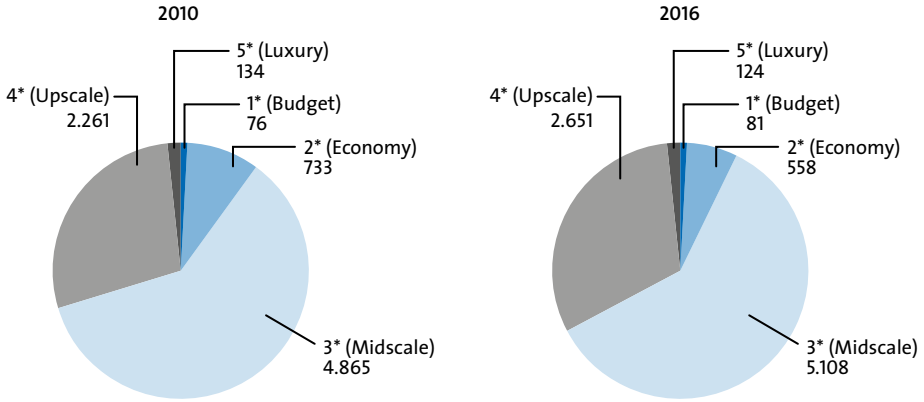
Neben „gut und günstig" ist „Wohnen auf Zeit" ein in der Immobilienbranche momentan viel diskutiertes Thema. Diese Konzepte sind sehr standortsensibel, da sog. Longstaygäste schlichtweg mancherorts nicht zur Genüge vorhanden sind oder ausreichend private Übernachtungsalternativen existieren. Dort, wo sie funktionieren (klassischerweise in Großstädten), erzielen sie i.d.R. höhere Auslastungen und Zimmerraten als klassische Hotels und operieren mit geringeren Betriebskosten.

Die überwiegend geschäftlich motivierte Nachfrage bedienen Konzepte, die mal als Boardinghouse, Apartmenthotel, Aparthotel oder Serviced Apartments bezeichnet werden, wobei Letztere eher der Wohnungswirtschaft zuzurechnen sind. Diese Konzepte zeichnen sich durch geräumige Zimmer/Studios mit min. 30 m², getrennten Wohn- und Schlafräumen, teilweise voll ausgestatteten Küchen, Waschmaschine und Trockner aus. Gewerblich hotelnahe Anbieter/Marken von „Wohnen auf Zeit" sind z.B. Derag Livinghotel, Adina, Adagio, Citadines, Like Apart by Novum und Capri by Fraser. Allein der Anbieter Adina will bis 2019 sein Zimmerkontingent in Deutschland verdreifachen.

Trotz einer zunehmenden Ausdifferenzierung des Angebots ist das hierzulande am stärksten vertretene Marktsegment nach wie vor das Midscale-Segment. Nach der deutschen Hotelklassifizierung entfallen auf das entsprechende 3-Sterne-Segment knapp 60% aller klassifizierten Hotelbetriebe.

Budget- und Economy-Hotels greifen vergleichsweise selten auf das Dehoga-Prädikat zurück. 2016 waren deutschlandweit nur 639 dieser Betriebe klassifiziert.

Abbildung 2.77: Hotelklassifizierung in Deutschland – Anzahl der Betriebe nach Sternekategorie, Vergleich 2010/2016[1]



1 Stand: jeweils 1. Juli des entsprechenden Jahres

Quelle: DEHOGA Bundesverband

Investorennachfrage trotz steigender Preise auf anhaltend hohem Niveau

Das anhaltend niedrige Zinsniveau hat 2016 erneut zu einer hohen Investorennachfrage nach Hotels in Deutschland geführt. Nach vorläufigen Ergebnissen lag das Transaktionsvolumen 2016 bei ca. 5 Mrd. Euro. Damit wurde das Rekordergebnis des Vorjahres von rund 4,4 Mrd. Euro nochmals deutlich übertroffen.

große Portfoliodeals ausschlaggebend

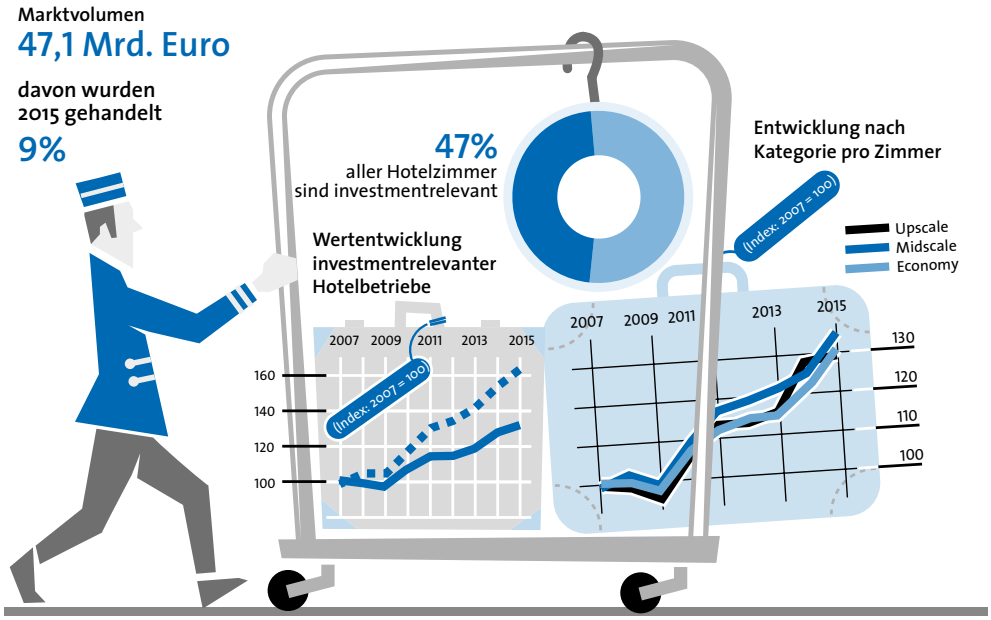
Ausschlaggebend für das gute Ergebnis waren vor allem einige große Portfoliodeals, wie z.B. der Verkauf des Interhotel-Portfolios mit neun Hotels und rd. 4.130 Zimmern für annähernd 600 Mio. Euro an FDM Management, ein Gemeinschaftsunternehmen einer Tochter des französischen Reits Foncière des Régions und verschiedener französischer Versicherungen. Zum Ende des Jahres übernahm zudem der US-Finanzinvestor TPG 93% der Hostelkette A&O, die in Deutschland in 14 Städten mit 24 Betrieben vertreten ist.

Daneben gab es zahlreiche Einzeltransaktionen, vom Budget- bis zum Luxushotel wie z.B. dem Hyatt Regency in Düsseldorf, das für über 100 Mio. Euro den Besitzer wechselte, oder dem Taschenbergpalais Kempinski in Dresden.

Investoren blickten dabei auch auf Hotels außerhalb der 7 A-Städte und kauften u.a. in Mannheim, Augsburg, Hannover, Essen, Bremen, Würzburg, Freiburg, Heidelberg, Gütersloh und Heilbronn. Immer öfter sichern sie sich neue Objekte in der frühen Phase der Projektentwicklung.

Das hohe Investoreninteresse drückt sich u.a. im Anteil des Transaktionsvolumens am Gesamtmarktvolumen aus. Nach Berechnung der bulwiengesa AG und Union Investment Real Estate repräsentiert der Bestand investmentrelevanter Hotels in Deutschland aktuell einen Marktwert von 47,1 Mrd. Euro, was gemessen an der Anzahl der dazugehörigen Hotelzimmer rechnerisch zu einen durchschnittlichen Wert von rd. 130.500 Euro pro Zimmer führt. So entspricht das Transaktionsvolumen von 2015 von ca. 4,4 Mrd. Euro, das allerdings auch einige Projektentwicklungen beinhaltet, in etwa 9% des berechneten Marktvolumens. Dieser hohe Wert wurde in keiner anderen Assetklasse erzielt.

Abbildung 2.78: Marktvolumen investmentrelevanter Hotels 2016



Alle Zahlen beziehen sich auf den deutschen Markt

Quelle: Union Investment Real Estate, bulwiengesa AG

Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage stiegen die Preise für Hotels 2016 weiter an. Motel One erwarb Mitte 2016 zwei seiner eigenen Hotels von Lloyd Fonds zum 19,8-fachen der Jahresnettomiete. Acht Jahre zuvor hatte Lloyd Fonds die beiden Häuser zum 14,6-fachen erworben.

Im internationalen Vergleich liegt der Wert eines Hotelzimmers in Deutschland aber immer noch auf einem niedrigen Niveau, was der von HVS, London, publizierte Hotel-Valuation-Index (der jedoch nur das Upscale-Segment abbildet) deutlich zum Ausdruck bringt. Von den von HVS 32 abgebildeten Städten belegte München 2015 mit ca. 300.740 Euro je Zimmer Platz 8, Frankfurt und Hamburg die Plätze 15 und 17 und Berlin Platz 18 (zum Vergleich: Paris Platz 1 mit rund 700.000 Euro).

Mittlerweile liegt die Rendite guter Pachtobjekte schon bei unter 5%, wobei damit bereits die Spitze erreicht sein dürfte.

Zwar ist die Stimmungslage von Investoren weiterhin optimistisch. Allerdings zeigt der von hospitalityinside und Union Investment gemeinsam publizierte Investment-Index, dass die Stimmung gegenüber 2015 etwas verhaltener geworden ist. So sank der Index von 4.154 Punkten (Herbst 2015) auf zuletzt 3.944 Punkte (Herbst 2016; bei maximal 5.000 erreichbaren Punkten). Dieser leicht gebremste Optimismus resultiert u.a. aus einer verhaltenen Einschätzung der Umsatzentwicklung der Hotels.

2.6.3 Ausblick 2017

Es spricht vieles dafür, dass die touristische Nachfrage in Deutschland weiter wächst. Deutschland punktet u.a. mit einer sich stetig verbessernden Angebotsqualität, günstigen Übernachtungspreisen und dem Thema Sicherheit. So ist fest davon auszugehen, dass 2017 die Anzahl der Inländer, die ihren Urlaub in Deutschland verbringen, nochmals steigt. Dies sind gute Voraussetzungen für die deutsche Ferienhotellerie, die bisher einigen Investoren als zu risikoreich galt.

Reiseaktivität nimmt zu

Da auch weltweit die Reiseaktivität von Jahr zu Jahr zunimmt, dürfte Deutschland auch hiervon profitieren. Hohes Wachstumspotenzial versprechen vor allem Gäste aus China und den Golfstaaten, deren Anzahl in Deutschland in den letzten Jahren stetig zugenommen hat.

wachsende Qualitätsansprüche

Die steigenden Touristenzahlen wie auch die wachsenden Qualitätsansprüche von Geschäfts- und Freizeittouristen rechtfertigen vielerorts den Bau weiterer Hotels. Speziell die weltoffenen Großstädte benötigen zusätzliche Betten, um als Kurzreiseziel attraktiv zu bleiben, aber auch um sich gegenüber einem wachsenden Angebot an Privatunterkünften durchzusetzen. Presseberichten zufolge vermittelte allein der Anbieter Airbnb weltweit rd. 80 Mio. Übernachtungen in privaten Quartieren pro Jahr, weshalb es in Deutschland mittlerweile in zahlreichen Städten Zweckentfremdungsverbote gibt.

Diese Wettbewerbssituation wird maßgeblich die Entwicklung individueller Hotelkonzepte vorantreiben, die sich von der Masse abheben. So wird 2017 das Jahr der Lifestyle- und Boutique-Konzepte sein, die Raum zum Schlafen, Relaxen und Social Networking bieten und sich i.d.R. an eine reiseaffine junge und internationale Zielgruppe richten.

kapitalstarke Kettenhotellerie weiter auf dem Vormarsch

Der Vormarsch der kapitalstarken Kettenhotellerie ist nicht aufzuhalten und wird zu einer weiteren Verdrängung kleiner, mittelständischer Privatbetriebe führen, die keine Nische besetzen und keine ausreichenden Ressourcen für starke Vertriebssysteme und digitale Prozesse besitzen. Der wesentliche Baustein zum Erfolg sind aber nicht bits&bytes, sondern motivierte Mitarbeiter. Und so werden in erster Linie die Anbieter erfolgreich sein, denen es gelingt, Personal vernünftig zu schulen und leistungsgerecht zu vergüten. Und hier liegt der Vorteil nicht zwangsläufig bei den Ketten.

anhaltend hohes Investoreninteresse 2017

Aufgrund der guten Marktsituation ist 2017 von einem anhaltend hohen Investoreninteresse an Hotels auszugehen. Da das Angebot knapp und die Kaufpreise hoch sind, wird zwangsläufig außerhalb der Großstädte nach passenden Produkten gesucht werden müssen. Diesbezüglich dürften auch Ferienhotels in leistungsstarken Urlaubsregionen und mit passendem Konzept zunehmendes Interesse wecken.

2.7 BIM – Digitales Arbeiten in der Planungs- und Bauindustrie

Big Data, Automatisierung und Cloud-Dienste sind Schlagwörter, die im Mittelpunkt einer gesellschaftspolitischen Debatte über die Digitalisierung und die Zukunft der Arbeit stehen. Die Digitalisierung gehört zu den gesellschaftlichen Megatrends und beeinflusst die Immobilienwirtschaft bereits heute erheblich und zukünftig noch intensiver. In Bezug auf Arbeitsplätze wird die digitale Wirtschaft einerseits als Jobmotor der Zukunft gesehen, andererseits besteht die Furcht vor Arbeitsplatzverlusten aufgrund von Automatisierung und der Verbreitung prekärer Beschäftigungsverhältnisse – zwei Seiten derselben Medaille, die so oder so Einfluss auf die Nachfrage oder Nutzung von Immobilien haben werden (siehe Gliederungspunkt 2.4 bis 2.6). Digitalisierung wirkt nicht nur „am Ende", auf die Nutzer der Immobilie. Bereits heute hat Digitalisierung einen erheblichen Einfluss auf eine Vielzahl von Bereichen in der Immobilienwirtschaft, z.B. auf die Gebäudetechnik und -steuerung, aber auch krosssektorale Verbindungen mit anderen Wirtschaftsbereichen bzw. Branchen sind zukünftig denkbar.

Ein Subthema im Bereich Digitalisierung ist das sogenannte „Building Information Modelling" (BIM). Unter BIM versteht man eine Methode der optimierten Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden mit Hilfe von Software. Dabei werden alle relevanten Gebäudedaten digital erfasst, kombiniert und vernetzt. Es geht dabei um die Einführung von digitalen Geschäftsprozessen in der Wertschöpfungskette Bau.

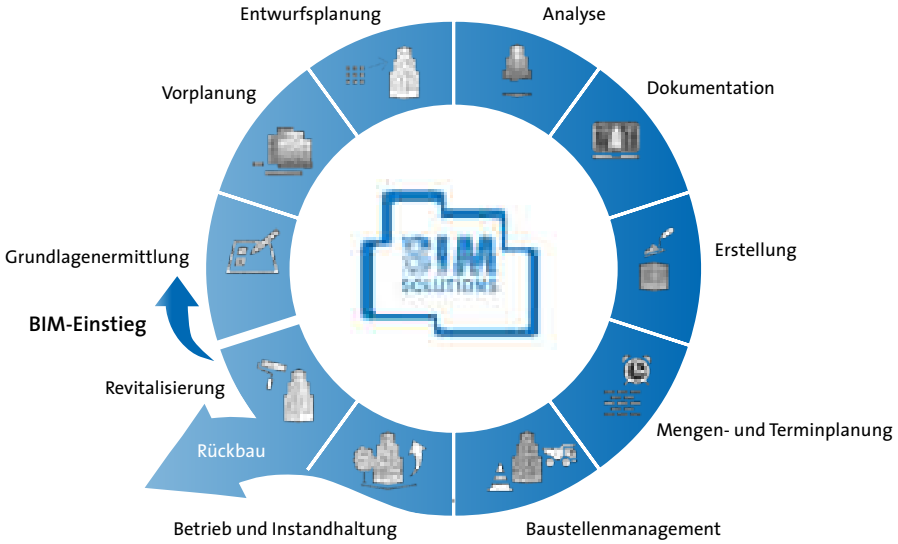
Bauvorhaben, ob im Hochbau- oder Infrastrukturbereich, werden stetig komplexer. Das hat viele Gründe, darunter die steigende Zahl der an einem Projekt Beteiligten. Auch sind die konstruktive Vielfalt oder die Anforderungen an Sicherheit und Nachhaltigkeit zuletzt deutlich gestiegen. Immer schwieriger wird es daher, solche Vorhaben zielgerichtet zu steuern und im Hinblick auf Kosten, Termine und Qualitäten den gesteckten Rahmen einzuhalten.

Eine Methode, die Abhilfe schafft und die gegenwärtig den Planungs- und Bauablauf revolutioniert, ist das Building Information Modeling (BIM). Es geht dabei um die digitale Bündelung von Planungsdaten in einem System. Dies ermöglicht es, das Gebäude zunächst virtuell fertigzustellen, bevor es in Beton, Stahl und Glas tatsächlich gebaut wird.

BIM beschreibt einen ganzheitlichen digitalen Planungsprozess, bei dem alle Planer miteinander vernetzt sind. Die 3D-Planung ist über eine Datenbank mit Informationen wie Raumbuch, Massen, Stückzahlen, Elementbeschreibungen und damit auch Kosten verknüpft.

BIM ist gleichzeitig eine neue Form der interdisziplinären Teamarbeit (Kollaboration). Deren Grundlage ist eine virtuelle Simulation des zu errichtenden Bauwerks bzw. der zu errichtenden Infrastruktur. Ziel der BIM-Methode ist eine präzise Leistungsvorhersage, um die ökonomischen und ökologischen Auswirkungen des Projekts bewerten und optimieren zu können.

Abbildung 2.79: Planen, Bauen und Betreiben mit Building Information Modeling (BIM)



Quelle: Drees & Sommer AG

Die Wertschöpfungskette reicht bei BIM von der Grundlagenermittlung, der Vor- und Entwurfsplanung über die Analyse und Dokumentation, den Herstellungsprozess inklusive Mengen- und Terminplanung sowie Baustellenmanagement bis zum Facility Management. Selbst für die Nachverwertung wie Rückbau oder eine Sanierung des Objekts sind die Daten noch nutzbar.

Zum Stand und zur künftigen Entwicklung von Building Information Modeling (BIM)

Wenn es um große und komplexe Bauvorhaben geht, hat sich Building Information Modeling (BIM) in Deutschland zuletzt mehr und mehr durchsetzen können. Als Methode eines digital vernetzten Planungs- und Bauprozesses bietet BIM zahlreiche Vorteile, etwa transparente Abläufe oder die frühzeitige Minimierung von Fehlern. Vor allem aber wartet es mit Einsparpotenzialen bei den Kosten auf, die den finanziellen Mehraufwand für BIM meist deutlich übertreffen.

Momentan liegt der Schwerpunkt beim Einsatz von Building Information Modeling in der Planungsphase. Das Wertschöpfungspotenzial während der Realisierung, also letzten Endes auf der Baustelle, oder in Durchgängigkeit zum Facility Management (FM), also zum späteren Betrieb, ist dagegen bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Einer der vieldiskutierten Punkte ist das Verhältnis von BIM und HOAI (Honorarordnung für Architekten- und Ingenieurleistungen): Gegenwärtig wird BIM noch als Add-on zur HOAI gehandhabt. Vieles deutet aber inzwischen darauf hin, dass BIM in den nächsten Jahren integraler Bestandteil der Planungsleistungen sein wird.

BIM mit weiteren Innovationen verbinden

Die weitere Entwicklung von BIM wird durch die enge Kopplung mit anderen Innovationen geprägt sein. Dazu zählen in erster Linie die Modularisierung des Bauens sowie agile Planungs- und Ausführungsprinzipien wie Lean Design Management (LDM) und Lean Site Management (LSM). Diese werden sich mit

BIM mittelfristig als extrem leistungsfähige Verfahren der Gebäudeherstellung etablieren und dabei zentrale Kenngrößen wie Kosten, Termine und Qualitäten zum Optimum führen. Umfassende Managementansätze wie das General Construction Management (GCM) stehen für diese Entwicklung schon heute als adäquate Abwicklungsverfahren zur Verfügung. Außerdem entlasten sie Bauherren zusätzlich.

Um diese perspektivisch sehr positive Entwicklung beim Einsatz von BIM weiter zu unterstützen, ist es notwendig, dass der Staat stärkere Anreize setzt. Dazu zählen beispielsweise das kurzfristige Schaffen von Standards, Klarheit in derzeit noch nicht eindeutig geregelten Rechtsbereichen und die stärkere Berücksichtigung der Methodik in öffentlichen Bauvorhaben.

Bei allen Vorteilen, die BIM bietet, ist es wichtig, klar zu sagen, was diese Methode nicht leisten kann: Sie kann Bauprojekte, die von ihrer anfänglichen Struktur her oder aus politischen Erwägungen heraus intransparent angelegt sind, nicht transparenter machen. BIM wäre für solche Fälle ein schlechter Rettungsanker.

BIM geht mit Modularisierung des Bauens einher

Begleitend zur Durchsetzung von BIM werden Verfahren des modularisierten Bauens Einzug halten. Damit setzt sich der Trend zur Industrialisierung der Branche fort. In diesem Zuge muss man sich von der Vorstellung verabschieden, Gebäude seien einmalige Prototypen. Vielmehr entstehen Immobilien künftig zwar als Unikate – jedoch auf Basis (endlicher) Bauteil-Varianten, die auf der Baustelle nur noch zusammengesetzt werden müssen.

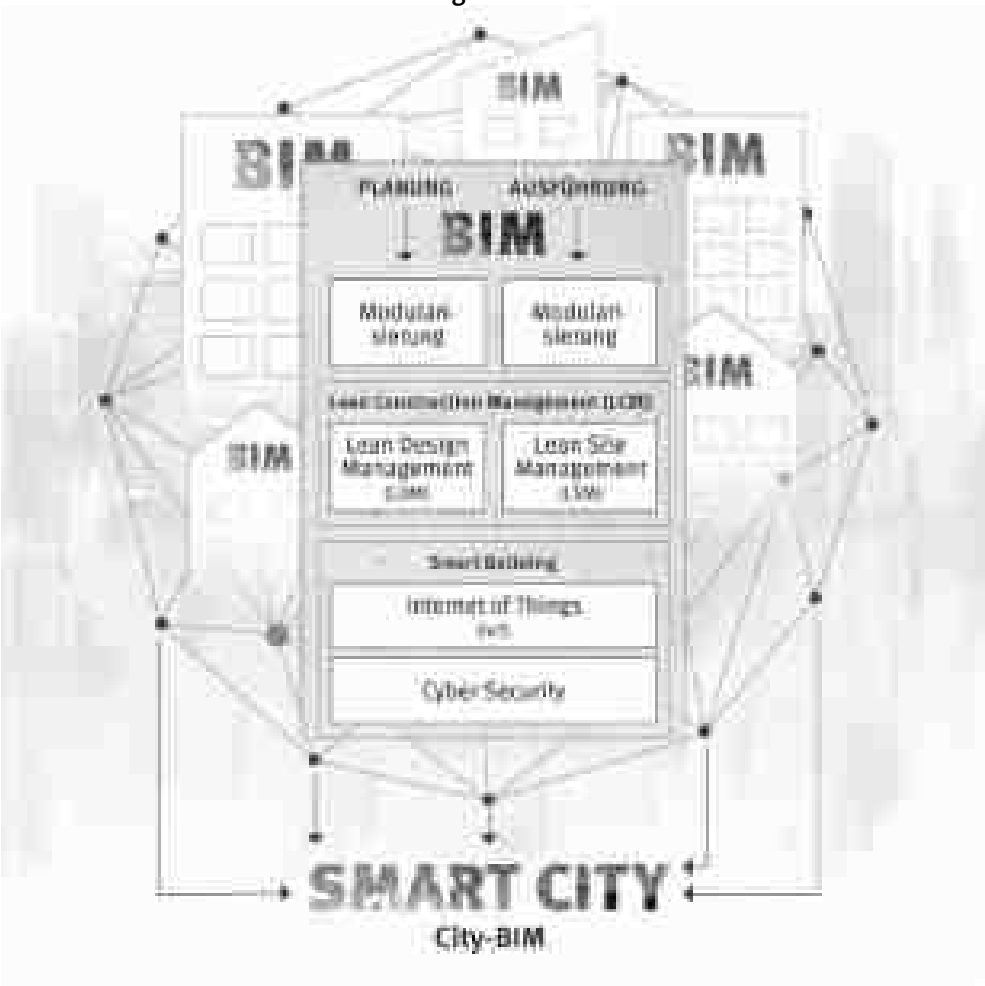
Deutlich lassen sich zwei parallele Trends beobachten: Einerseits werden Gebäude zunehmend auf Grundlage eines Modellkatalogs erstellt – was aber nicht bedeutet, dass diese nun langweilig oder uniform sein müssen. Andererseits verlangen viele Bauherren explizit individuelle Architektur-Entwürfe. Da diese immer komplexer werden, wird deren Design gleichfalls zum Gegenstand eines Modularisierungsprozesses.

Wenn es also letztlich verstärkt um Komplexitätsreduzierung geht, dann sind BIM und Modularisierung die Mittel der Wahl. Auf diese Weise lässt sich zum Beispiel die Komplexität von Technik-Zentralen um bis zu 80 Prozent reduzieren. Und bereits heute bestehen 90 Prozent der gebäudetechnischen Hauptkanalstränge nur (noch) aus drei Teilen.

City-BIM bringt BIM auf Quartiers- und Stadtebene

Geht der Trend einerseits hin zu einer vereinfachenden BIM-Detaillierung, dann weist eine andere Entwicklung über das einzelne Gebäude und dessen bauliche Details hinaus auf die Ebene von Quartier und Gesamtstadt: Das sogenannte City-BIM macht die Stadt wieder erlebbar (etwa mittels 3D-Visualisierungen) und kann so neue Impulse für die Bürgerbeteiligung geben. Überdies ermöglicht es City-BIM, die Herausforderungen künftiger Stadtentwicklungsprozesse integral anzugehen – beispielsweise beim Klimawandel, bei Fragen der Mobilität oder der Digitalisierung. City-BIM ist dadurch ein wichtiger Schritt in Richtung intelligenter und vernetzter Städte (Smart Cities). Diese werden die BIM-Methode künftig als Ausgangspunkt für die Kombination verschiedenster technologischer und sozialer Innovationen nutzen, wie sie sich schon heute beim Urban Gardening oder der Shared Mobility zeigen.

Abbildung 2.80: „City-BIM" – Einsatz von Building Information Modeling (BIM) in der Stadtentwicklung



Quelle: Drees & Sommer AG

Virtuelle 3D-Stadtmodelle gewinnen somit kontinuierlich an Bedeutung und werden bereits heute für vielfältige Anwendungszwecke eingesetzt. Ihr Einsatzspektrum reicht dabei von der einfachen grafischen Visualisierung stadträumlicher Strukturen über Telematik- und Navigationssysteme bis hin zu Augmented-Reality-Applikationen sowie komplexen Simulationen im urbanen Kontext. Die Digitalisierung gehört daher zu den gesellschaftlichen Megatrends und beeinflusst die Immobilienwirtschaft bereits heute erheblich und künftig noch intensiver. Der gesamte künftige Einfluss der Digitalisierung auf die Branche lässt sich aktuell kaum vorhersagen.

2.8 Fazit

Auf dem gewerblichen Immobilienmarkt Deutschlands wurden nach vorläufigen Ergebnissen im vergangenen Jahr 52,9 Mrd. Euro (Berechnungsstand: Dezember 2016) umgesetzt, nach 2007 (65,3 Mrd. Euro) und 2015 (55,5 Mrd. Euro) ist diese der dritthöchste Wert in der aktuellen Dekade. Im Vergleich zum Vorjahr spiegelt das Ergebnis nur einen marginalen Rückgang von 4,7% wider. Erneut floss nahezu jeder zweite investierte Euro (47,0%) in Büroimmobilien und unterstrich damit die große Bedeutung dieses Segments für die heimische Immobilienbranche. Auch bei den getätigten Investments auf gewerbliche Immobilienanlagen dominierten die sieben A-Städte unter den vier Stadtklassifikationen: Rund 55% der gesamten Transaktionssumme entfielen auf die Metropolen in Deutschland.

Der robuste Aufschwung, in dem sich die deutsche Wirtschaft seit dem Jahr 2013 befindet, hat 2016 zu einem Zuwachs des realen Bruttoinlandsprodukts von 1,9% geführt und wird sich auch 2017 fortsetzen. Allerdings sind die Risiken, mit denen die Projektion für Konjunktur und Arbeitsmarkt behaftet sind, außerordentlich hoch: Mit dem Brexit-Referendum, der US-Präsidentenwahl und der gescheiterten Verfassungsreform in Italien hat sich die globale politische Landschaft im vergangenen Jahr stark verändert, was weitreichende und in hohem Maße ungewisse Konsequenzen für die Weltwirtschaft und Deutschland in den kommenden Jahren haben könnte. Vertraut man den Ankündigungen des neugewählten US-Präsidenten Trump, so wird die amerikanische Finanzpolitik deutlich expansiver ausfallen, was einerseits die Konjunktur in den Vereinigten Staaten als auch im Rest der Welt signifikant positive Impulse bescheren dürfte, andererseits würde ein hohes und fortwährendes Maß an politischer Unsicherheit sowie zunehmender politischer und wirtschaftlicher Desintegration die konjunkturellen Aussichten merklich beeinträchtigen.

günstige ökonomische Rahmenbedingungen für die Immobilienwirtschaft

Mit Blick auf die Befragungswerte des Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur-Index lassen sich Optimismus und Zuversicht für die Immobilienbranche im Jahr 2017 ableiten. Passend zum aktuellen Winterwetter kühlte sich zwar die Stimmung in der deutschen Immobilienwirtschaft in den letzten zwei Monaten der Befragungsrunde in 2016 ab, aber das hohe Niveau des Index und seiner Segmentsklimata lässt sich insbesondere auf die nach wie vor günstigen ökonomischen Rahmenbedingungen zurückführen. Sowohl die Finanzmärkte als auch die Realwirtschaft senden aus Sicht der Immobilienbranche weiterhin positive Signale, die wiederum das deutlich gestiegene Transaktionsvolumen im hiesigen Markt erklären können: Allein dieser Wert zeigt, welch großes Interesse in- und ausländische Investoren weiterhin an Objekten in Deutschland haben. Gerade die Märkte für Wirtschaftsimmobilien an den sieben Top-Standorten in Deutschland erfreuen sich seit mehreren Jahren großer Beliebtheit. Core-Objekte gelten spätestens seit der Finanz- und Wirtschaftskrise (und fehlenden Investitionsalternativen) als vergleichsweise sichere Investments.

Die Gründe für die anhaltend gute Nachfrage nach Büro- und Verkaufsflächen sind vielfältig: Der Urbanisierungstrend zieht die Menschen in die Städte. Davon profitiert der Einzelhandel, aber auch viele Unternehmen aus anderen Branchen, die den potenziellen Kunden als auch nachgefragten Fachkräften in die Agglomerationsräume folgen. Gesamtwirtschaftlich profitiert der analysierte Immobilienbereich von einem weiterhin robusten Arbeitsmarkt, steigenden Löhnen und einem sehr guten Konsumklima. Es wird davon ausgegangen, dass

die wirtschaftliche Entwicklung in 2017 ähnliche Wachstumsraten wie im Vorjahr aufweisen wird, der eingeschlagene Wachstumspfad wird nicht verlassen. Entsprechend groß ist und bleibt die Nachfrage nach erstklassigen Büro- und Verkaufsflächen – ein höherer Flächenumsatz wie 2016 dürfte aber kaum zu erreichen sein. Neben dem sich bereits jetzt an zahlreichen A-, B- und sogar C-Standorten abzeichnenden Flächenmangel und den weiterhin zu erwartenden niedrigen Vorvermietungsquoten, die für die Projektfinanzierung unerlässlich sind, dürfte zu wenig Flächenangebot am Vermietungsmarkt bestehen, um den sehr hohen Wert aus 2016 zu übertreffen. Zwar legen Projektentwicklungen fast überall zu, jedoch kann das Angebot als nicht ausreichend klassifiziert werden: Gerade im Büroimmobiliensegment trifft eine gute Entwicklung der Beschäftigtenzahlen auf eine hohe Nachfrage nach erstklassigen Büroflächen in den Agglomerationsräumen. Der seit der Finanz- und Wirtschaftskrise nur verminderte Start von neuen Projekten verknappt auch im Jahr 2017 das Angebot: Steigende Spitzenmieten und ein weiterer Abbau der Leerstände werden erwartet.

Nachfrage nach erstklassigen Büro- und Verkaufsflächen ist und bleibt hoch

Neben den Büroimmobilien registrierten auch die anderen untersuchten Assetklassen – Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien – erneut hohe Umsätze. Die Kombination von hoher Liquidität als Treiber der Nachfrage am hiesigen Investmentmarkt und einem demgegenüber knappen Angebot an Core-Immobilien hat in allen Segmenten zu dem Ergebnis geführt, dass die Renditepotenziale im Vorjahresvergleich in allen Asset-Klassen gesunken sind. Vor allem institutionelle Investoren weichen aufgrund des geringen Angebots in den A-Märkten auf nachgelagerte B-Märkte aus; diese Tendenz hat im abgelaufenen Jahr noch einmal deutlich zugenommen. Das hohe Kaufinteresse hat teilweise zu stärkeren Renditekompressionen geführt; die Risikoprämien zwischen den Nutzungsarten haben sich demzufolge reduziert.

Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien ebenfalls stark gefragt

Zusammengefasst wird bei Wirtschaftsimmobilien auch im Jahr 2017 die Entkoppelung von Investment- und Mietmärkten anhalten. Die niedrigen Nettoanfangsrenditen sind vor allem zinsinduziert und weniger durch die Fundamentaldaten gerechtfertigt. Zudem üben die hiesigen Immobilienmärkte eine hohe Anziehungskraft auf in- und ausländisches Kapital aus. Die Suche nach rentierlichen Anlagen generiert seit 2010 eine anhaltend hohe Nachfrage nach renditeorientierten Objekten in Deutschland. Da 2017 noch nicht davon auszugehen ist, dass ein größerer Zinsanstieg eintreten wird, der sich somit auf die Anfangsrenditen für Gewerbeobjekte signifikant auswirken könnte, werden die Preise vielerorts noch weiter steigen. Vor allem das zu erwartende Mietpreiswachstum dürfte der entscheidende Indikator für den Preisanstieg sein. Bei den Nettoanfangsrenditen sind lediglich überschaubare Korrekturen nach unten zu erwarten.

Entkoppelung von Investment- und Mietmärkten wird anhalten

2.9 Anhang

Klassifikation der Standorte:

Die RIWIS Standorte wurden von der bulwiengesa AG nach funktionaler Bedeutung für den internationalen, nationalen, regionalen oder lokalen Immobilienmarkt in vier Klassen (A-, B-, C- und D-Städte, in Klammern Anzahl der Städte je Kategorie) unterteilt.

- A-Städte (7): Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z.T. internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte. Bsp: Büroflächenbestand (BGF) über 7 Mio. m², Umsätze im langjährigen Mittel über 150.000 m², Spitzenmieten im langjährigen Mittel mindestens 16 Euro/m².
- B-Städte (14): Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung. Bsp: Büroflächenbestände zwischen 2 und 5 Mio. m², Umsätze i.d.R. über 35.000 m², Spitzenmieten im langjährigen Mittel mindestens 12 Euro/m².
- C-Städte (22): Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region.
- D-Städte (84): kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland; geringeres Marktvolumen und Umsatz.

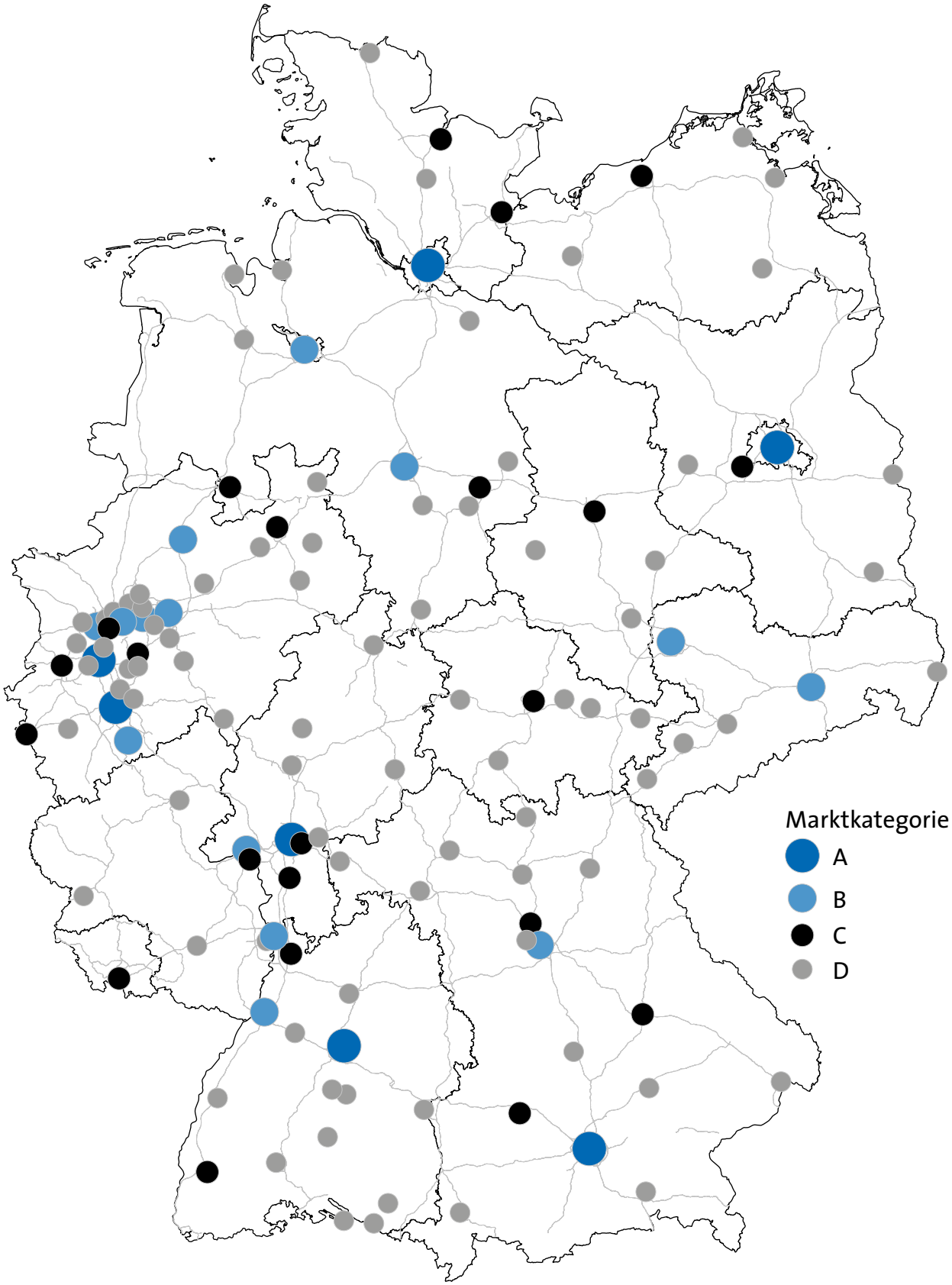
Die genaue Zuordnung der Standorte kann aus der folgenden Tabelle bzw. Grafik entnommen werden.

Abbildung 2.81: Klassifikation der Standorte (tabellarische Darstellung)

Rang	Stadt	Klassifikation	Rang	Stadt	Klassifikation	Rang	Stadt	Klassifikation
1	Berlin	A	44	Albstadt	D	87	Landshut	D
2	Düsseldorf	A	45	Aschaffenburg	D	88	Leverkusen	D
3	Frankfurt (Main)	A	46	Bamberg	D	89	Lüdenscheid	D
4	Hamburg	A	47	Bayreuth	D	90	Ludwigshafen	D
5	Köln	A	48	Bergisch Gladbach	D	91	Lüneburg (Stadt)	D
6	München	A	49	Bottrop	D	92	Marburg	D
7	Stuttgart	A	50	Brandenburg (Havel)	D	93	Minden	D
8	Bochum	B	51	Bremerhaven	D	94	Moers	D
9	Bonn	B	52	Chemnitz	D	95	Neubrandenburg	D
10	Bremen	B	53	Coburg	D	96	Neumünster	D
11	Dortmund	B	54	Cottbus	D	97	Neuss (Stadt)	D
12	Dresden	B	55	Dessau	D	98	Oberhausen	D
13	Duisburg	B	56	Detmold	D	99	Offenburg	D
14	Essen	B	57	Düren (Stadt)	D	100	Oldenburg	D
15	Hannover	B	58	Eisenach	D	101	Paderborn (Stadt)	D
16	Karlsruhe	B	59	Flensburg	D	102	Passau	D
17	Leipzig	B	60	Frankfurt (Oder)	D	103	Pforzheim	D
18	Mannheim	B	61	Friedrichshafen	D	104	Plauen	D
19	Münster	B	62	Fulda (Stadt)	D	105	Ratingen	D
20	Nürnberg	B	63	Fürth	D	106	Ravensburg (Stadt)	D
21	Wiesbaden	B	64	Gelsenkirchen	D	107	Recklinghausen (Stadt)	D
22	Aachen	C	65	Gera	D	108	Remscheid	D
23	Augsburg	C	66	Gießen (Stadt)	D	109	Reutlingen (Stadt)	D
24	Bielefeld	C	67	Görlitz	D	110	Rosenheim	D
25	Braunschweig	C	68	Göttingen (Stadt)	D	111	Salzgitter	D
26	Darmstadt	C	69	Greifswald	D	112	Schweinfurt	D
27	Erfurt	C	70	Gütersloh (Stadt)	D	113	Schwerin	D
28	Erlangen	C	71	Hagen	D	114	Siegen (Stadt)	D
29	Freiburg (Breisgau)	C	72	Halberstadt (Stadt)	D	115	Solingen	D
30	Heidelberg	C	73	Halle (Saale)	D	116	Stralsund	D
31	Kiel	C	74	Hamm	D	117	Suhl	D
32	Lübeck	C	75	Hanau	D	118	Trier	D
33	Magdeburg	C	76	Heilbronn	D	119	Tübingen (Stadt)	D
34	Mainz	C	77	Herne	D	120	Ulm	D
35	Mönchengladbach	C	78	Hildesheim (Stadt)	D	121	Villingen-Schwenningen	D
36	Mülheim (Ruhr)	C	79	Ingolstadt	D	122	Weimar	D
37	Offenbach (Main)	C	80	Jena	D	123	Wilhelmshaven	D
38	Osnabrück	C	81	Kaiserslautern	D	124	Witten	D
39	Potsdam	C	82	Kassel	D	125	Wolfsburg	D
40	Regensburg	C	83	Kempten (Allgäu)	D	126	Würzburg	D
41	Rostock	C	84	Koblenz	D	127	Zwickau	D
42	Saarbrücken (Stadt)	C	85	Konstanz (Stadt)	D			
43	Wuppertal	C	86	Krefeld	D			

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Abbildung 2.82: Klassifikation der Standorte (grafische Darstellung)



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

3 Frühjahrsgutachten Einzelhandelsimmobilien 2017

Manuel Jahn, Antje Hille, Verena Kugler und Luisa Linek – GfK

Das Wichtigste in Kürze

Ein ereignisreiches Jahr 2016 liegt hinter uns, die Folgen aber werden wir größtenteils erst im laufenden oder sogar den darauffolgenden Jahren abschätzen können. Das Vereinigte Königreich hat den Austritt aus der EU beschlossen und wird voraussichtlich im ersten Quartal dieses Jahres den formellen Antrag hierzu stellen. In den USA ist mit Donald Trump ein neuer Präsident gewählt worden, dessen Reformen in der Wirtschaftspolitik vermutlich nicht folgenlos für Deutschlands Außenwirtschaft sein werden. In Deutschland selbst sind sowohl die Flüchtlingsthematik als auch das Thema Terror weiterhin an der Tagesordnung. Diese Schlagzeilen haben die Verbraucherstimmung in Deutschland laut GfK-Konsumklimaindex 2016 zwar kleineren Schwankungen unterworfen, aber insgesamt lag der Index in den letzten Monaten auf einem hohen Niveau und konnte zum Jahreswechsel ein Plus im Vorjahresvergleich verbuchen.

Für 2017 erwartet GfK eine positive Kaufkraftentwicklung um nominal 2,9% mehr als im Vorjahr. Das ergibt eine durchschnittliche rechnerische Pro-Kopf-Kaufkraft von 22.239 Euro, die die Deutschen für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit oder Sparen zur Verfügung haben. Da die Einwohnerzahl Deutschlands von 2015 auf 2016 um 1,2% anwuchs, ergibt sich das Phänomen, dass die Kaufkraftsumme Deutschlands um 2,9% deutlich wächst, aber die Pro-Kopf-Kaufkraft mit +1,7% nur moderat steigt. Wie viel 2017 vom nominalen Kaufkraftzuwachs real übrigbleibt, hängt von der Entwicklung der Verbraucherpreise ab.

Die Bevölkerungszunahme trägt in Summe auch zur Steigerung der privaten Konsumausgaben bei. Stützpfeiler der Konsumlaune sind die positive Arbeitsmarktentwicklung gepaart mit insgesamt verbesserten Einkommenserwartungen bei gleichzeitig geringen Preissteigerungsraten. Für das laufende Jahr zeichnet sich das Fortbestehen der grundlegend positiven Rahmenbedingungen ab, sodass wir ein nominales Umsatzwachstum von +1,6% für den deutschen Einzelhandel insgesamt (inkl. Distanzhandel) respektive +1% im stationären Einzelhandel prognostizieren.

Die Verkaufsfläche konnte im zweiten Jahr in Folge einen Zuwachs verzeichnen und beläuft sich zum Jahresende 2016 bundesweit auf rund 118,6 Mio. m². Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Plus von 0,3%. Neben der Expansionsfreudigkeit von Drogerie-, Möbel- und Baumärkten macht sich hier auch die Nachfrage nach größeren Flächen durch Supermärkte und Verbrauchermärkte bemerkbar. Nicht zuletzt interessieren sich Onlinehändler verstärkt für das stationäre Geschäft, um in Kundennähe zu sein.

Die sieben deutschen Einkaufsmetropolen haben im vergangenen Jahr eine positive Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes verzeichnen können. Hingegen sind die Spitzenmieten überwiegend stabil geblieben. Ausnahmen bilden Berlin (+2,9%) und Düsseldorf (+1,8%), in denen die Mietpreise leicht angezogen haben, und Stuttgart, das ein Minus von 7,1% verzeichnete. Hintergrund sind einige noch in Fertigstellung befindliche Projektentwicklungen, die perspektivisch das Flächenangebot erhöhen, sowie die unter anderem daraus resultierende nachlassende Dynamik am Vermietungsmarkt.

Nachdem der Einzelhandelsinvestmentmarkt 2015 als Rekordjahr verbuchen konnte, fiel das Ergebnis 2016 erwartungsgemäß geringer aus. Mit dem zweitbesten Resultat seit 2008 schließt aber auch das vergangene Jahr mit einem sehr guten Investmentumsatz im Einzelhandelssegment, was das anhaltende Inter-

esse seitens der Investoren unterstreicht. Limitierend wirkte sich hier das mangelnde Angebot an geeigneten Core-Objekten aus. Die anhaltende Renditenkompression hat mittlerweile zu Netto-Anfangsrenditen unter der 4%-Schwelle in allen sieben Einkaufsmetropolen geführt. Der teuerste Standort ist München mit einer Anfangsrendite netto von 3,10%.

3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien

3.1.1 Situation 2016

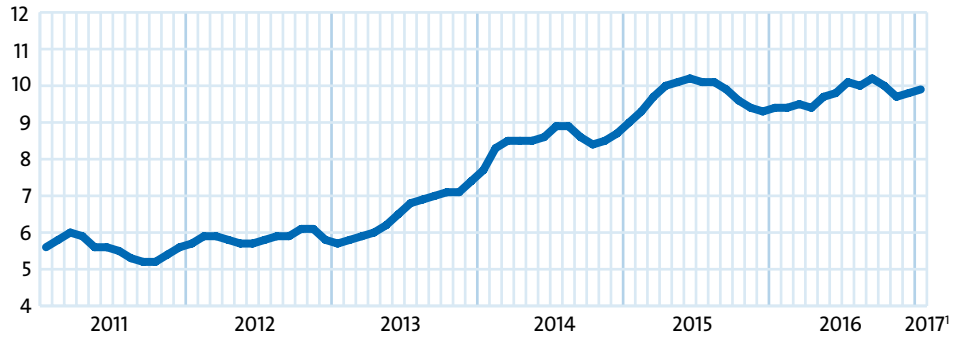
2016 hat für Veränderungen in Europa gesorgt, deren Folgen für Deutschland bisher noch nicht in vollem Maße abschätzbar sind. Im Juni haben sich die Briten mit knapper Mehrheit für den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU entschieden. Der Ausstieg eines Mitgliedsstaates aus der EU stellt ein Novum dar und der sogenannte Brexit dürfte nach der vertraglich vorgesehenen zweijährigen Verhandlungsperiode 2019 vollzogen werden. Die anhaltende Flüchtlingsthematik führt weiterhin zu innen- und außenpolitischen Diskussionen. Zudem haben die Anschläge im Juli in München und im Dezember in Berlin die Verunsicherung in der deutschen Bevölkerung erhöht.

Der GfK Konsumklimaindex hat sich, getrieben von den Ereignissen im vergangenen Jahr, uneinheitlich bewegt. Nachdem er in den ersten vier Monaten des Jahres sein Niveau ungefähr beibehielt, entwickelte der Index dann trotz einiger Schwankungen bis September eine positive Tendenz, welche im Herbst wiederrum in einen Abwärtstrend umschlug. Zum Jahresende 2016 lag der GfK Konsumklimaindex mit 9,8 dennoch über dem Niveau vom Jahresanfang.

Konsumlaune der Deutschen weiterhin ungetrübt

Insgesamt betrachtet haben sich die Deutschen in ihrer Konsumlaune wenig bremsen lassen. Steigende Gehälter und Renten sind hier eine Begründung. Zudem ist das Vertrauen in die deutsche Wirtschaft mit der einhergehenden Jobsicherheit nahezu ungebrochen. Zusätzlich unterstützte die anhaltende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) die Kauflust der Verbraucher. Das hat der Einzelhandel anhand von Umsatzzuwächsen positiv nutzen können. Gleichzeitig ist der Anteil der Ausgaben im stationären Einzelhandel am privaten Konsum weiter leicht rückläufig. Die Konsumenten nutzten das Plus im Portemonnaie für Ausgaben in nichteinzelhandelsrelevanten Bereichen. Darunter fielen beispielsweise zusätzliche Ausgaben und Kosten, die mit Dienst- und Bauleistungen rund um Wohnungsbau und Renovierung sowie Ausgaben für Pkw, Reisen oder Gastronomie/Freizeit im Zusammenhang standen.

Abbildung 3.1: GfK Konsumklimaindex



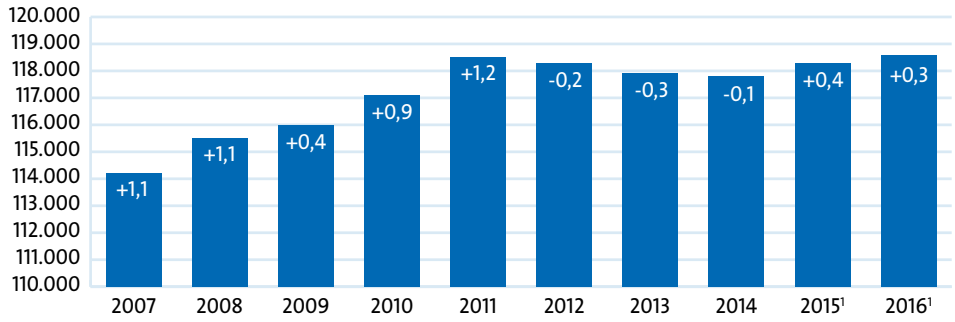
1 vorläufiger Wert

Quelle: GfK

erneuter Verkaufsflächenzuwachs auf rund 118,6 Mio. m²

Die Verkaufsfläche konnte im zweiten Jahr in Folge einen Zuwachs verzeichnen und beläuft sich zum Jahresende 2016 bundesweit auf rund 118,6 Mio. m². Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Plus von 0,3%. Hintergrund ist zum einen die anhaltende Expansion von Drogeriemärkten sowie von Möbel- und Baumärkten. Zum anderen haben Supermärkte und Verbrauchermärkte größere Flächen für sich beansprucht. Aber auch Onlinehändler drängen vermehrt in den stationären Handel, um besser in der Reichweite des Kunden zu sein.

Abbildung 3.2: Entwicklung der Verkaufsfläche



Verkaufsfläche in 1.000 m²

weiße Zahlen = Veränderung in %

1 vorläufige Werte

Quelle: GfK

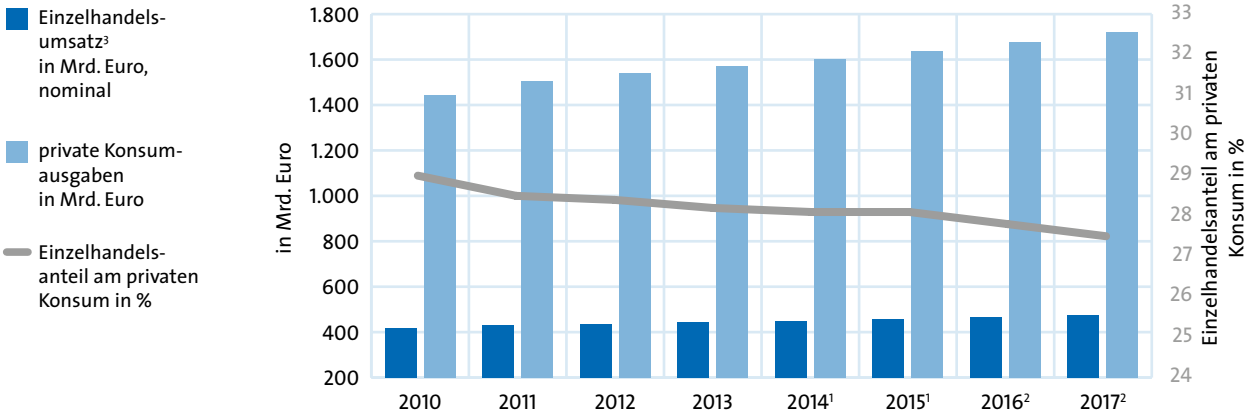
2016 weniger Handelsinsolvenzen

Den Expansionen und Neueröffnungen stehen auch 2016 wieder einige Insolvenzen gegenüber. Laut Creditreform konnte aber im Wirtschaftsbereich Handel erfreulicherweise im Vorjahresvergleich ein Rückgang der Insolvenzen um mehr als 7% registriert werden. Die meisten Schlagzeilen kamen aus dem Modebereich. So meldete Zero Insolvenz an, ebenso wie die Steilmanngruppe, Promod, SinnLeffers und Madonna. Die Schuhhäuser Raab und Pohlmann mussten sich ebenso zahlungsunfähig melden. Salamander wurde von der ara-Gruppe aufgekauft. Für das bereits angeschlagene Unternehmen Strauss Innovation konnte kein Investor gefunden werden, sodass seine Pforten endgültig geschlossen wurden. Das Textilkaufhaus Wöhrl beantragte ein Schutzschirmverfahren.

Der Tom-Tailor-Konzern nimmt die Marke Bonita Men 2017 vom Markt und konzentriert sich künftig auf die Marken Tom Tailor und Bonita Women. Gerry Weber kündigte 2016 bereits die Schließung von über 100 Filialen an.

Trotz dieser Schlagzeilen lassen die Ankündigungen für das laufende Jahr Raum für Optimismus. Diverse Expansionsankündigungen sowie geplante Kooperationen und neue Marktantritte unterstreichen die Bedeutung des stationären Handels. Darüber hinaus wird sich der stationäre Handel als Abholpunkt von im Internet bestellter Waren weiter etablieren.

Abbildung 3.3: Einzelhandelsanteil am privaten Konsum



private Konsumausgaben aus ifo-Konjunkturprognose 2016-2018

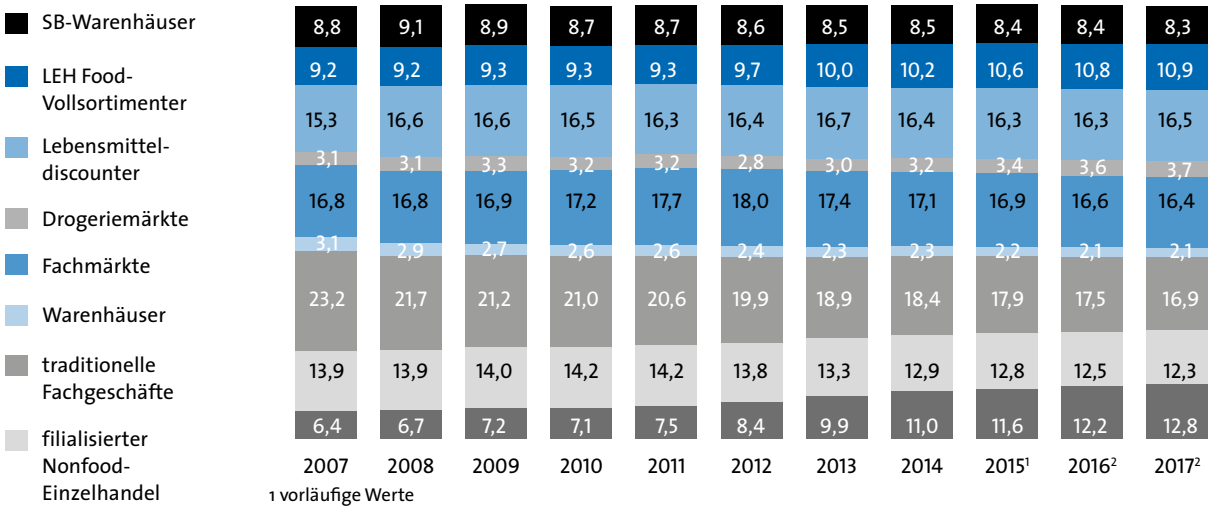
1 vorläufiger Wert
2 Prognose
3 Ladeneinzelhandels-und Distanzhandelsumsätze

Quelle: GfK, Datenbasis: Statistisches Bundesamt, Eurostat

3.2 Betriebstypen

Die Entwicklung der Marktanteile der stationären Betriebstypen fiel 2016 differenzierter als im vergangenen Jahr aus. Entsprechend der Prognosen konnten Supermärkte ihre Position weiter ausbauen, hingegen verloren die traditionellen Fachgeschäfte weitere Anteile.

Abbildung 3.4: Entwicklung der Betriebsformen – Marktanteile am Einzelhandelsumsatz in %



1 vorläufige Werte

2 Prognose

Quelle: GfK (Umsatzbasis ohne Apothekenumsätze)

Wachstum des Distanzhandels verliert an Dynamik

Der Distanzhandel verzeichnete erneut Zuwächse und konnte seinen Marktanteil auf 12,2% steigern. Gleichzeitig hat das Wachstum allerdings an Dynamik verloren. So wird der Distanzhandel nach unserer Prognose im kommenden Jahr seinen Marktanteil nur auf 12,8% ausbauen. Die Nähe zum Kunden rückt bei immer mehr Onlineplayern stärker in den Fokus, so dass in den vergangenen Monaten weitere vormalige Pure Player des Onlinehandels den Weg in die stationäre Einzelhandelslandschaft gefunden oder ausgebaut haben.

Online-Player suchen Nähe zum Kunden in stationären Geschäften

Hierzu gehören der Flagshipstore von Urbanara in Düsseldorf und die Eröffnung eines Geschäfts von 21run in München. Andere vormalige Pure Player haben basierend auf ihren Erfahrungen stationär expandiert, wobei weiter an der Verknüpfung von analogem und digitalem Einkaufen sowie dem Kundenservice gearbeitet wurde. MyToys verbindet mittels seiner überarbeiteten App in Kooperation mit der Otto-Group mehrere Onlineshops. Notebooksbilliger.de hat seinen Same-Day-Delivery-Service auf weitere Städte ausgedehnt sowie in Hamburg sein erstes Offline-Geschäft eröffnet. Amazon hat nicht nur seinen ersten stationären Buchladen eröffnet, sondern ermöglicht nun auch die Direktbestellung per Knopfdruck mit dem 1-click-button von Zuhause aus. Soll es nicht nur bequem, sondern auch schnell gehen, können PrimeNow-Kunden in München und Berlin sich die Ware innerhalb einer Stunde mit dem hauseigenen Lieferservice liefern lassen. Damit positioniert sich der Onlinehändler als Wettbewerber der Zustelldienstleister. Zalando verstärkt seine Integrated-Commerce-Aktivitäten in Kooperation mit stationären Händlern, die auf der Onlineplattform ihre Waren anbieten. Bestellungen werden direkt an den lokalen Händler weitergeleitet, der sich dann um die Bearbeitung und Lieferung kümmert.

filialisierter Einzelhandel: Verknüpfung von Online- und Offlinehandel schreitet voran

Die deutsche stationäre Einzelhandelslandschaft präsentiert sich ebenfalls zunehmend heterogen bezüglich ihrer Absatzkanäle. Die Möglichkeit online, offline oder per Click & Collect einzukaufen, hat sich vor allem im **filialisierten Non-Food-Einzelhandel** bereits stark etabliert. Hierunter werden alle filialisierten Anbieter verstanden, die typischerweise in Innenstadt- sowie Stadtteillagen oder Shoppingcentern vorzufinden sind. Die Händler reagieren damit auf den immer stärker vernetzten Kunden, der mittlerweile nicht nur im Geschäft oder von Zuhause aus, sondern auch unterwegs per Smartphone einkauft oder sich zumindest online über das Warenangebot informiert. So gewinnt die Frage, wie die Ware am schnellsten und bequemsten den Kunden erreichen kann, zunehmend an Bedeutung, um Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Vor dem Hintergrund der von Öffnungszeiten entbundenen Verfügbarkeit von Waren im Netz fordert der Handelsverband Deutschland (HDE) eine bundesweite Regelung, die das Verkaufsverbot am Sonntag lockert, um dem stationären Handel eine bessere Wettbewerbsposition zu ermöglichen. Der starke Preisdruck im Onlinehandel sowie der Wettbewerbsvorsprung der bestehenden Anbieter machen den Einstieg stationärer Händler ins Onlinegeschäft zunehmend unrentabel.

Die Verknüpfung von Online- und Offlinehandel ist in den einzelnen Warengruppen unterschiedlich stark vorangeschritten. Der Mode- und Textilbereich ist diesbezüglich vergleichsweise weit entwickelt. Die meisten führenden Modehändler bieten ihre Waren online in eigenen Shops oder auf Online-Marktplätzen an. Ausnahmen wie das Modehaus Wormland, das seinen Onlineshop nach einem Jahr wieder geschlossen hat und sich auf den stationären Handel konzentrieren möchte, gibt es nur wenige. Neue Onlineshops wurden beispielsweise von Ted Baker, AppelrathCüpper, White Stuff und Takko eingerichtet. Auch C&A kündigte Ende 2015 eine grundlegende Investition an, die neben der Er-

neuerung von Bestandsfilialen einen stärkeren Fokus auf das Onlinegeschäft beinhaltet, während das Filialnetz zeitgleich verkleinert werden soll. Ebenso plant der Textildiscounter KiK sein Onlineangebot weiter auszubauen. Hingegen sattelt die Swarowski-Marke Cadenzza komplett um und wird 2017 ihre Filialen weltweit (zwölf in Deutschland) schließen, um sich auf den Onlinehandel zu konzentrieren. Einige Händler wie zum Beispiel Breuninger (in Düsseldorf und Leipzig) haben bereits die taggleiche Lieferung als Service eingeführt, andere befinden sich in der Testphase oder bauen ihren Liefer- und Abholservice weiter aus. So bietet Mango seinen Kunden eine Bestellung per Click & Collect oder per Tablet in der Filiale an, und auch Hallhuber ermöglicht mittlerweile den Kauf per Click & Collect.

Im Schuheinzelhandel liegt der Fokus weiterhin stark auf dem stationären Handel, allerdings wird die Verknüpfung zwischen On- und Offlineabsatz nicht außer Acht gelassen. So bietet der Onlineshop von Deichmann einen Click & Collect-Service, mit dem die Filialen der Hauptanlaufpunkt bleiben. Neue Onlineshops bieten Görtz und der Spezialist für Übergrößen schuhplus. CCC kündigte auch für 2017 einige Neueröffnungen in Deutschland an. Birkenstock hingegen setzt auf ein breiteres Produktportfolio, das neben Schuhen auch Schlafsysteme und Naturkosmetik umfassen soll.

traditionelle Fachgeschäfte verlieren weiter Marktanteile

Traditionelle Fachgeschäfte, die etablierten, meist inhabergeführten Häuser mit hoher Serviceorientierung und Produkttiefe, haben im letzten Jahr weiter Marktanteile verloren und erreichen 17,5%. Auch für das kommende Jahr rechnen wir mit einem weiter rückläufigen Anteil. Trotz dieses Trends werden traditionelle Fachgeschäfte weiterhin mehr als ein Sechstel des gesamten Einzelhandelsumsatzes verzeichnen. Ausgewählte „Local Heroes" wie Modehaus L+T in Osnabrück oder Stackmann in Buxtehude erzielen dank kontinuierlicher Sortimentsanpassungen und Investitionen in Ladenlayout oder Multichannel-Konzepte beachtliche Marktpositionen.

Auch die mittel- bis großflächigen **Fachmärkte** konnten im letzten Jahr ihren Marktanteil nicht ganz halten und verbuchen einen leichten Rückgang auf 16,6%.

Trend zu Kleinformaten führt zu Marktanteilsverlusten der Fachmärkte

Hintergrund ist unter anderem der anhaltende Trend, mit Kleinformaten in innenstadtnahe Lagen zu expandieren, um eine räumliche Nähe zum Kunden herzustellen. Dies betrifft beispielsweise Möbelhäuser, aber auch Elektronikgeschäfte. Im Gegenzug suchen mehr Modeanbieter und Bio-Supermärkte Flächen in Fachmarktzentren, fragen dabei aber generell kleinere Flächen nach. Doch auch die Digitalisierung verbunden mit der Etablierung eines kundenfreundlichen Lieferservices schreitet bei den Fachhändlern voran.

Die Drogerie Rossmann testet als Einstieg in das Onlinegeschäft die Einführung eines Click & Collect-Services, stärkt aber gleichzeitig ihre stationäre Präsenz und eröffnete im März 2016 die bisher größte Filiale (1.400 m²) mit einem neuen Ladenkonzept und neuen Farbtönen. Künftig sollen Läden mindestens 750 m² Verkaufsfläche umfassen.

Mit Run1st.de bietet ein Zusammenschluss von mehr als 50 stationären Laufsporteinzelhändlern seinen Kunden ein Portal, das neben einem Onlineshop auch weiterführende Informationen offeriert. Dabei werden die im Netz generierten Umsätze dem jeweils am nächsten gelegenen stationären Einzelhändler zugerechnet. Der sonst eher großflächige Anbieter Decathlon testet mit dem „Connect-Store" ein bereits im Ausland erfolgreiches Kleinflächenkonzept in

München (220 m²) und Stuttgart (50 m²), das Shop und Onlinehandel miteinander verbinden soll.

Auch die Elektronikanbieter setzen verstärkt auf verschiedene Absatzkanäle. Electronic Partner bietet seinen Kunden nun einen Click & Collect-Service an und plant in den kommenden Monaten die Einführung eines vollwertigen Onlineshops. Conrad Electronic setzt mit einer Versandkostenflatrate zunehmend auf den Lieferservice und bietet neben der Lieferung am gleichen Tag auch die Möglichkeit einer Expresslieferung innerhalb von zwei Stunden. Auch MediaSaturn arbeitet an der Optimierung seiner Omnichannel-Strategie und kündigte eine weitere Expansion im stationären Handel an, nachdem sich der Onlinehandel weniger stark als erwartet entwickelt hatte. In Düsseldorf testet MediaSaturn zudem den Einsatz von Lieferrobotern.

schnelle Warenlieferung innerhalb eines Tages oder weniger Stunden gewinnt immer mehr an Bedeutung

Im Segment Einrichtung ist die Online-Affinität unterschiedlich weit vorangeschritten. Neben dem erfolgreichen Onlineanbieter Home24 drängen mit Wayfair, Houzz.com und 99chairs Konzepte aus den USA seit kurzem auf den deutschen Markt. Die OTTO-Gruppe hat die Plattform yourhome an den Onlinemarkt gebracht und bietet aber auch mit OTTO NOW offline eine Neuerung, indem Waren künftig gemietet werden können. Eine Multichannel-Strategie verfolgen zwar einige Anbieter wie XXXLutz, Butlers und Poco, aber viele mittelständische Händler bieten weiterhin keine Warenverfügbarkeitsanzeige oder können auf überhaupt keinen Onlineshop verweisen. Für das stationäre Geschäft haben Möbel Höffner, Segmüller und auch XXXLutz Flächenvergrößerungen ihrer Standorte angekündigt.

Der Trend zu großen Flächen ist auch bei Baumärkten bestehen geblieben, wodurch die Flächenproduktivitäten gesunken sind. Hagebau will seinen lokalen Partnern anbieten, stationäre Läden zu Smart Retail Stores zu entwickeln und hierzu auch ein Onlinesortiment aufbauen.

Die deutschen **Warenhäuser** erreichen 2016 einen Marktanteil von 2,1%, der somit gegenüber dem Vorjahr weiter leicht gesunken ist. Dennoch investieren auch sie in die Digitalisierung, rüsten sich aber zeitgleich auch stationär. Karstadt kooperiert mit Onlinehändlern, die in den stationären Geschäften ihre Waren anbieten. Galeria Kaufhof investiert in das Filialnetz mit dem Ziel, den stationären Handel besser mit dem E-Commerce zu verbinden. Auch Woolworth plant in den kommenden Monaten die Eröffnung neuer Filialen, ebenso wie Karstadt Sports, die mit der stationären Expansion die Marktposition deutlich verbessern wollen.

Warenhäuser verlieren weitere Marktanteile und investieren in den stationären Handel

In anderen Dimensionen zieht auch der **Lebensmitteleinzelhandel** nach und probiert sich an neuen Konzepten, um dem Kunden mehr Komfort anzubieten. Komfort bedeutet in diesem Fall überwiegend den stationären Handel durch Modernisierungen und Kooperationen attraktiver zu machen und dadurch zu stärken. Aber auch online wird das Angebot zunehmend ausgeweitet. Einige Händler appellieren zudem verstärkt auf Nachhaltigkeit und schaffen Plastiktüten ab.

Lebensmitteleinzelhandel kommt mit neuen (Erlebnis-) Konzepten

Die **SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte** haben ihren Marktanteil von 8,4% im Vergleich zum Vorjahr halten können und werden sich in diesem Jahr voraussichtlich auf ähnlichem Niveau bewegen.

Tendenziell setzen diese Betriebstypen darauf, den Kundenkomfort und das Einkaufserlebnis in den Filialen zu erhöhen. Real hat mit der Markthalle in Krefeld

im November 2016 den ersten Supermarkt des neuen Konzepts Food Lovers eröffnet, in dem das Angebot insbesondere durch verschiedene Gastronomieangebote erweitert wird. Als zusätzlichen Service können Kunden in der Drive Station bestellte Ware abholen. Generell plant die Lebensmittelkette ihren Onlineauftritt sowie den Lieferservice weiter auszubauen. Marktkauf modernisiert einige seiner Filialen, indem es die Non-Food-Abteilungen zu Erlebniswelten mit Versuchsküchen ausbaut. Kaufland wiederum startete im Herbst 2016 in Berlin mit seinem Onlineangebot und Lieferservice.

Supermärkte konnten ihren Marktanteil auf 10,8% steigern

Die **Lebensmittelvollsortimenter** konnten ihren Marktanteil erneut steigern und erreichen 10,8%. Auch für das laufende Jahr erwarten wir eine vergleichbare positive Entwicklung, die u.a. auf die verstärkte Verknüpfung von Online- und Offlinehandel sowie Kooperationen basiert.

Die Genossenschaft Edeka Nord ermöglicht über eine Onlineplattform das Sortiment der Händler einzusehen, investiert aber auch gleichzeitig in die Filialen mit u.a. erweiterten Bedientheken und optimiertem Warenangebot. Der Wettbewerber Rewe hat seinen Lieferservice, den er an ausgewählten Standorten anbietet, um die Möglichkeit des Click & Collect erweitert und das Einkaufen per App eingeführt. Darüber hinaus setzt Rewe vermehrt auf Kooperationen wie Rewe To Go mit Aral und in den Verbrauchermärkten mit Butlers.

Sowohl Edeka, Coop als auch Rewe machten im vergangenen Jahr Schlagzeilen bezüglich der Auseinandersetzungen um die Übernahme des Wettbewerbers Kaiser's Tengelmann. Nach einem Schlichtungsverfahren hat Edeka Ende des Jahres die Genehmigung für die Übernahme von rund 450 Filialen von Tengelmann erhalten. Dabei hat sich Edeka mit dem Konkurrenten Rewe darauf geeinigt, dass Rewe ein Teil des Berliner Filialnetzes von Tengelmann übernimmt. Noch während des Schlichtungsverfahrens kündigte Rewe ein Joint Venture mit der norddeutschen Handelskette Coop (Sky) an, wobei Rewe den Großteil der Anteile übernehmen wird. Die Übernahme der rund 200 Sky-Märkte wurde mit Auflagen noch Ende des Jahres 2016 vom Bundeskartellamt genehmigt.

Marktanteil der Discounter unverändert bei 16,3%

Die **Lebensmitteldiscounter** haben 2016 ihren Marktanteil von 16,3% beibehalten können. Für das laufende Jahr wird erstmalig seit vier Jahren wieder mit einem leichten Anstieg um 0,2 Prozentpunkte gerechnet. Dies kann als Zeichen erster Erfolge der bereits durchgeführten Aufwertungsmaßnahmen aller Anbieter eingestuft werden. Auch künftig stehen weitere umfangreiche Modernisierungen an, um besser den wachsenden Kundenansprüchen hinsichtlich Qualität und Einkaufserlebnis gerecht zu werden: So kündigte Aldi Süd die Modernisierung aller Filialen mit dem Fokus auf Kundenkomfort mit breiteren Gängen und neuem Farbkonzept bis 2019 an. Ebenso soll die Strategie, die Sortimentstiefe durch mehr Markenlistungen zu erweitern und somit neue Kundengruppen ansprechen zu können, weiter verfolgt werden. Strategisch besteht das Ziel darin, die Verkaufsflächen neuer Filialen auch deutlich über die planungsrechtlich wirksame Fläche von 800 m² zu heben. Aldi Nord und Lidl sind bereits dabei, ähnliche Maßnahmen umzusetzen, die die Grenzen zwischen Discounter und Supermarkt vermehrt verschwimmen lassen. Die Herausforderung für die Lebensmitteldiscounter besteht von daher zukünftig darin, diese Gratwanderung zu bewältigen ohne dabei das eigene Preisimage zu gefährden.

3.3 Perspektiven 2017 für Kaufkraft und Einzelhandelsumsatz

3.3.1 Kaufkraftprognose

GfK Kaufkraft: Deutsche haben durchschnittlich 360 Euro mehr

GfK prognostiziert für das kommende Jahr eine Kaufkraftsumme von 1.827,5 Mrd. Euro für Gesamtdeutschland. Das sind nominal 2,9% mehr als im Vorjahr. Das ergibt eine durchschnittliche rechnerische Pro-Kopf-Kaufkraft von 22.239 Euro, die die Deutschen im Jahr 2017 für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit oder Sparen zur Verfügung haben.

Einerseits werden durch wachsende Löhne in vielen Branchen und die positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt steigende Einkommen erwartet, was sich positiv auf die Kaufkraftentwicklung auswirkt. Andererseits wuchs die Einwohnerzahl Deutschlands von 2015 bis 2016 um 1,2%. Daraus ergibt sich das Phänomen, dass die Kaufkraftsumme Deutschlands um 2,9% deutlich wächst, aber die Pro-Kopf-Kaufkraft mit +1,7% nur moderat steigt. Wie viel vom nominalen Kaufkraftzuwachs real übrigbleibt, hängt 2017 von der Entwicklung der Verbraucherpreise ab.

positive Entwicklung in Berlin: Pro-Kopf-Kaufkraft steigt um 2%

Auf Ebene der Bundesländer verändert sich wenig. Bei den Stadtstaaten ist eine positive Entwicklung in Berlin (2,0% mehr Pro-Kopf-Kaufkraft) festzustellen. Hamburg und Bremen weisen mit +1,3% bzw. +1,1% ein eher gedämpftes Wachstum auf.

Die Rangfolge der Top 10 der Kreise[1] ist ebenfalls nahezu unverändert zum Vorjahr. Der Landkreis Starnberg ist wie in den Vorjahren der Kreis mit der höchsten Kaufkraft pro Kopf. Mit rechnerisch 32.194 Euro pro Kopf steht den Starnbergern rund 45% mehr als dem Bundesdurchschnitt zur Verfügung. Die Stadt München überholt den Main-Taunus-Kreis und kommt auf Rang 4. Der Landkreis Görlitz bildet mit 17.496 Euro pro Kopf weiterhin das Schlusslicht der 402 deutschen Kreise. Genau im Bundesdurchschnitt liegt der Landkreis Ahrweiler.

Interessant für den Handel sind nicht nur die durchschnittlichen Ausgabenpotenziale pro Kopf, sondern auch, wo sich die Kaufkraft ballt. Die 25 einwohnerstärksten der 402 deutschen Kreise machen bereits ein Viertel der gesamten Kaufkraftsumme Deutschlands aus.

Die Kaufkraftsumme eines Kreises hängt natürlich eng mit der Einwohnerzahl zusammen. Doch übertrifft etwa die Stadt München aufgrund ihrer weit überdurchschnittlichen Pro-Kopf-Kaufkraft auch in der Kaufkraftsumme die einwohnerstärkere Stadt Hamburg. Mit Ausnahme Münchens kommt allerdings keine der einwohnerstarken Städte in Deutschland an die Pro-Kopf-Werte der Top 10 heran. Die 25 einwohnerstärksten Kreise haben zusammen eine Pro-Kopf-Kaufkraft, die nur rund 4,6% über dem Bundesdurchschnitt liegt.

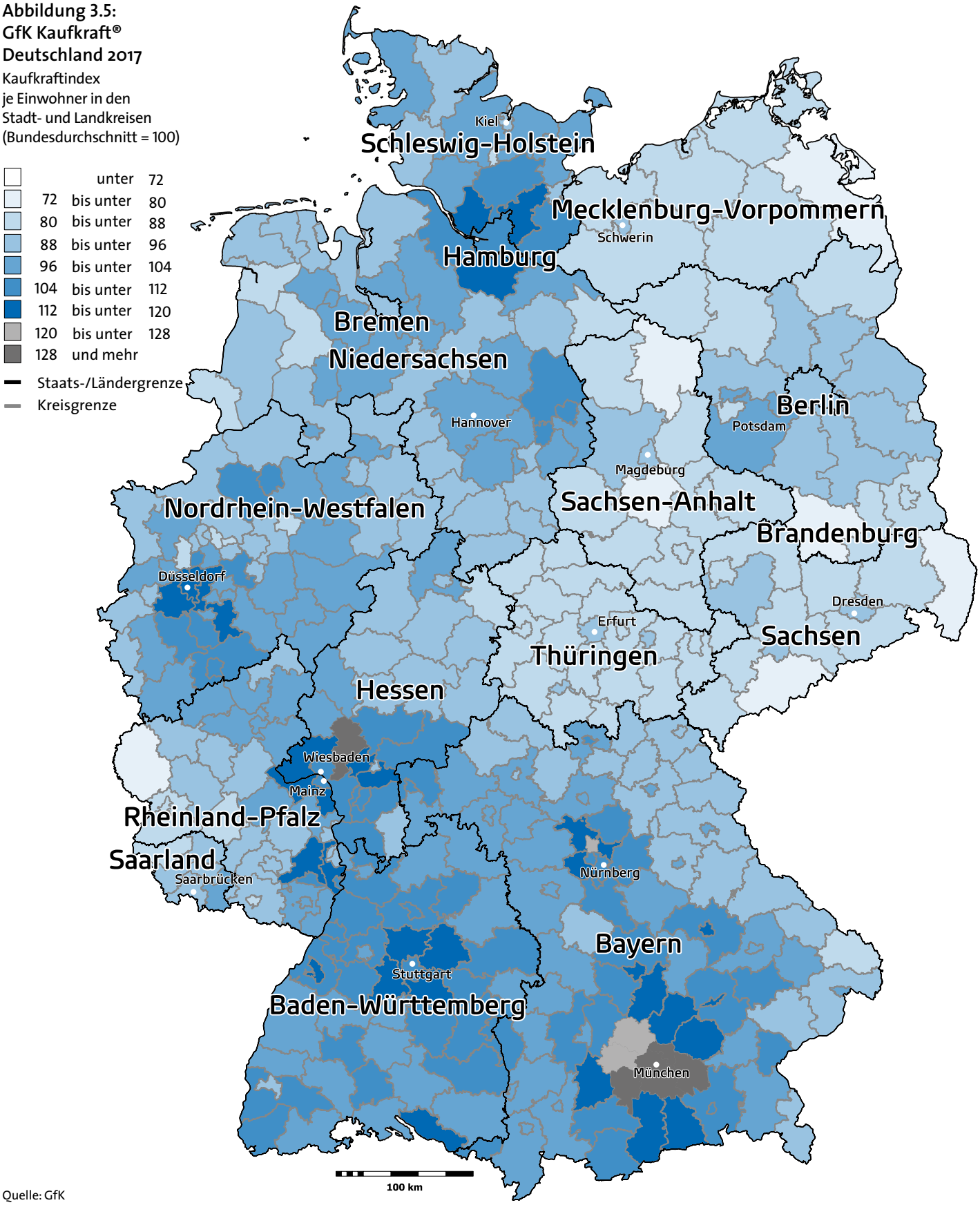
hoher Studentenanteil dämpft Kaufkraftniveau der großen Städte

Viele der einwohner- und kaufkraftstärksten 25 Kreise haben unterdurchschnittliche Pro-Kopf-Werte, denn dort sammeln sich auch viele Menschen mit geringerer Kaufkraft, wie etwa Studenten in Universitätsstädten. In der Liste der 25 einwohnerstärksten Kreise fällt entsprechend etwa Duisburg auf, das bei der Pro-Kopf-Kaufkraft 15% unter dem Bundesdurchschnitt liegt. Aber auch andere Ruhrgebietsstädte wie Dortmund und Essen oder die Städteregion

1 Im Folgenden wird die administrative Einheit der Kreise betrachtet, zu denen die Landkreise, kreisfreien Städte und Stadtkreise gehören. Diese werden der einfacheren Bezeichnung halber unter dem Begriff „Kreise“ zusammengefasst.

Abbildung 3.5:
GfK Kaufkraft®
Deutschland 2017

Kaufkraftindex
je Einwohner in den
Stadt- und Landkreisen
(Bundesdurchschnitt = 100)



Quelle: GfK

Karte erstellt mit RegioGraph

Aachen liegen unter dem gesamtdeutschen Kaufkraftdurchschnitt, ebenso wie Bremen. Auch die drei einwohnerstärksten ostdeutschen Städte – Berlin, Leipzig und Dresden – liegen zwischen 8% und 13% unter der gesamtdeutschen Durchschnittskaufkraft. Sie bieten aber ebenso wie die anderen einwohnerstarken Kreise aufgrund ihrer Kaufkraftmasse attraktive Rahmenbedingungen, beispielsweise für Handelsstandorte.

Kaufkraft in Europa 2016 nominal um 0,3% gestiegen

Insgesamt stehen den europäischen Verbrauchern für das Jahr 2016 etwa 9,18 Billionen Euro für ihre gesamten Ausgaben sowie zum Sparen zur Verfügung. Dies entspricht einer durchschnittlichen Kaufkraft von 13.672 Euro pro Einwohner der 42 Studienländer. Das ist ein nominaler Anstieg von rund 0,3%. Dieses niedrige Wachstum der durchschnittlichen europäischen Pro-Kopf-Kaufkraft ergibt sich u.a. durch Wechselkurseffekte sowie stagnierende Wachstumsraten in einigen größeren Ländern. Eine Reihe von Ländern – Island, Bulgarien, Rumänien, Estland, die Tschechische Republik, Ungarn, Bosnien-Herzegowina, Kroatien, Malta, die Slowakei, Luxemburg und Lettland – weisen Wachstumsraten von über 5% auf.

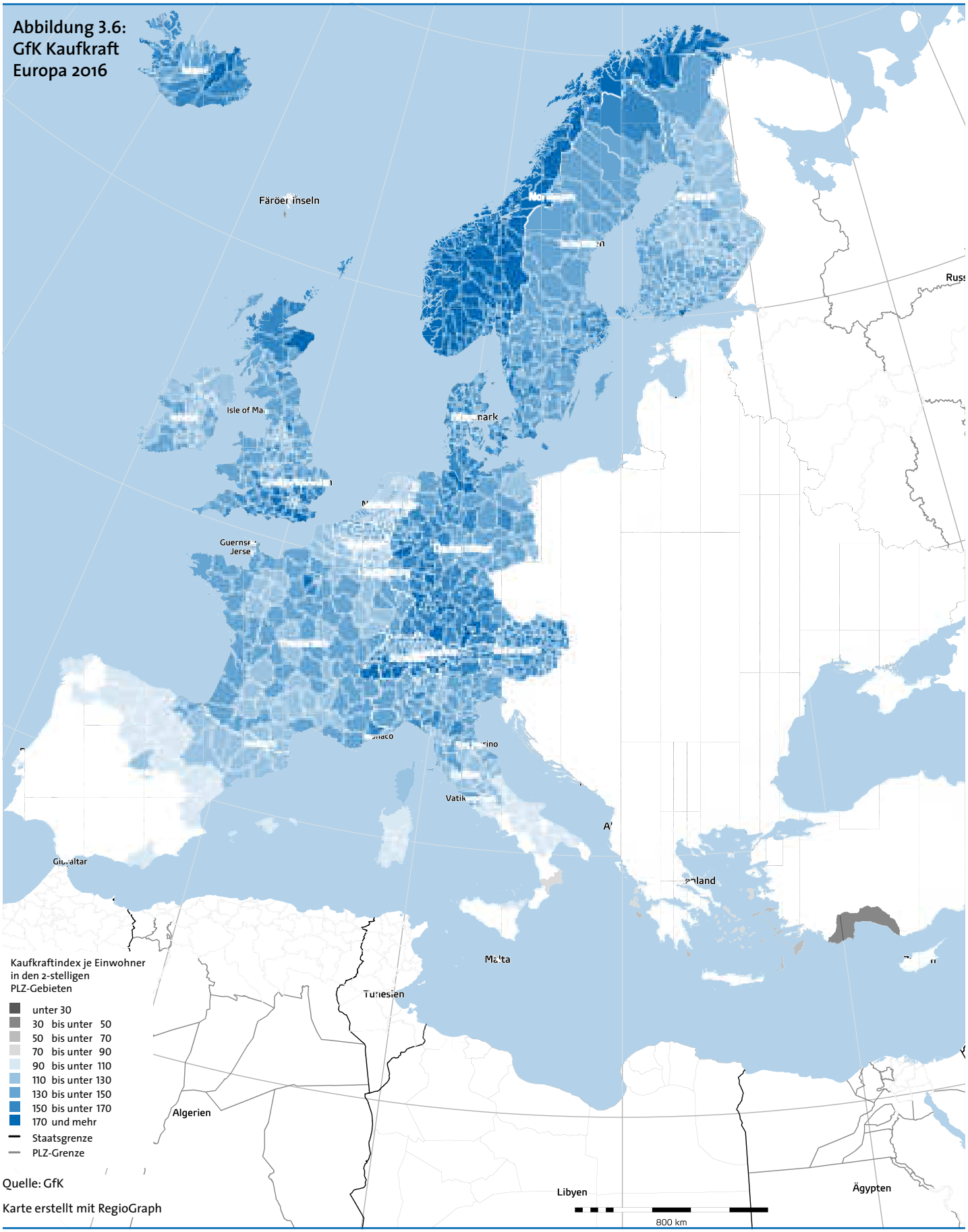
starke Einkommensunterschiede bleiben bestehen: Liechtenstein ist kaufkraftstärkstes Land, Ukraine bildet Schlusslicht

Die Ungleichheit zwischen den Nettoeinkommen ist in Europa nach wie vor groß: Das kaufkraftstärkste Land, Liechtenstein, weist die fast achtzigfache Pro-Kopf-Kaufkraft der Menschen in der Ukraine, dem kaufkraftschwächsten Land Europas, auf. Die vier einwohnerreichsten Länder – Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien – vereinen etwa 40% der Bevölkerung Europas und sogar fast 60% der verfügbaren Kaufkraft.

Selbst innerhalb des Top 10 Rankings nach der Pro-Kopf-Kaufkraft der Länder liegen Liechtenstein und die Schweiz mit dem 3- bzw. 4,6-fachen des Europadurchschnitts einsam an der Spitze. Fast schon abgeschlagen folgt Luxemburg mit dem 2,2-fachen Wert auf Rang 3. Alle anderen Länder in den Top 10 weisen mindestens das 1,5-fache der durchschnittlichen europäischen Pro-Kopf-Kaufkraft auf.

Innerhalb der Top 10 gab es im Vergleich zum Vorjahr einige Rangwechsel, vor allem aufgrund von Wechselkurseffekten. Luxemburg verdrängt Norwegen und rückt auf Rang 3 vor, Island steigt um drei Plätze auf Rang 5 und Großbritannien sinkt um vier Plätze auf Rang 10.

Abbildung 3.6:
GfK Kaufkraft Europa 2016



Quelle: GfK

Karte erstellt mit RegioGraph

3.3.2 Prognose des Einzelhandelsumsatzes

Umsatzwachstum im deutschen Einzelhandel setzt sich fort

Nach unserer vorläufigen Hochrechnung hat der stationäre Einzelhandel 2016 ein Umsatzvolumen von 411,3 Mrd. Euro erwirtschaftet. Im Vergleich zu 2015 stellt dies einen leichten Anstieg des Einzelhandelsumsatzes in Verkaufsräumen von nominal 0,8% dar.

Hierin nicht enthalten sind die Umsätze aus dem Distanzhandel, die dank des weiterhin wachsenden E-Commerce 2016 um 7% gestiegen sind. Wenngleich der Online-Umsatz inzwischen aufgrund erster Sättigungstendenzen langsamer wächst, trägt er maßgeblich zum Umsatzwachstum des gesamten Einzelhandels in Deutschland bei, der 2016 mit 466,6 Mrd. Euro ein nominales Plus von 1,5% erzielt hat.

Getragen wird das Wachstum im deutschen Einzelhandel von den kontinuierlich positiven Umsatzentwicklungen im Food-Segment, das erstmalig seit Jahren dank eines insgesamt geringen Preisniveaus wieder ein nennenswertes Mengenwachstum erzielen konnte.

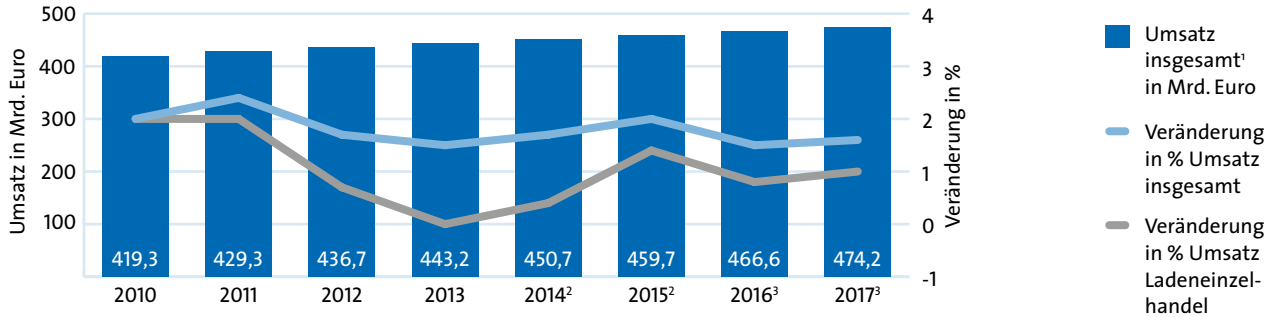
Insbesondere die positive Arbeitsmarktentwicklung gepaart mit insgesamt verbesserten Einkommenserwartungen bei gleichzeitig geringen Preissteigerungsraten sind die Stützpfeiler der Konsumlaune der Deutschen. Zudem trägt die Bevölkerungszunahme der letzten Jahre in Summe zur Steigerung der privaten Konsumausgaben bei.

Für 2017 zeichnet sich das Fortbestehen der grundlegend positiven Rahmenbedingungen ab, sodass wir ein nominales Umsatzwachstum von +1,6% für den deutschen Einzelhandel insgesamt (inkl. Distanzhandel) respektive +1% im stationären Einzelhandel prognostizieren.

Zuwächse im Food-Segment überlagern verhaltene Entwicklung bei Non-Food-Gütern

Dabei wird der Lebensmitteleinzelhandel erneut die tragende Säule der Umsatzzuwächse im Ladeneinzelhandel sein, während die Prognosen für den stationären Non-Food-Bereich analog zu den Vorjahren leicht rückläufig ausfallen. Mangels sportlicher Großereignisse im Jahr 2017 oder bedeutender technischer Innovationen, die gerade auch im stationären Bekleidungs- oder Technikhandel zusätzliche Kaufimpulse wecken können, wird mit weniger Ausgaben für mittel- und langfristige Konsumgüter gerechnet. In diesem Segment wird lediglich von einem Umsatzwachstum im E-Commerce ausgegangen.

Abbildung 3.7: Umsatzentwicklung im Einzelhandel



1 Ladeneinzelhandels- und Distanzhandelsumsätze

2 vorläufige Werte

3 Prognose

Quelle: GfK, Datenbasis: Statistisches Bundesamt, Eurostat

3.4 Investments in Einzelhandelsimmobilien

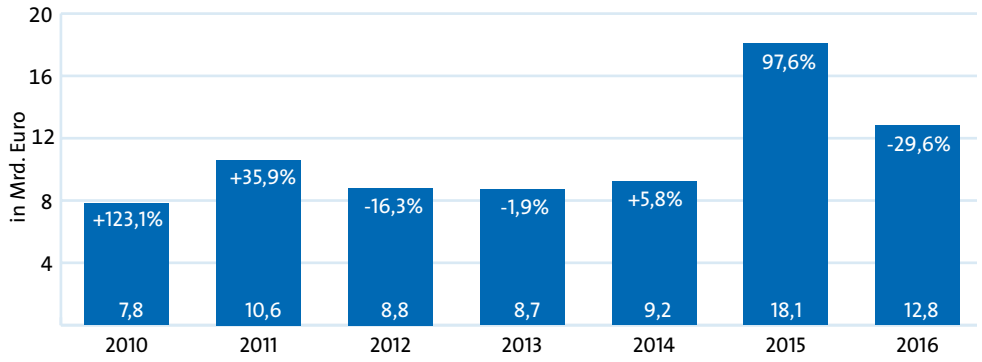
Einzelhandelsimmobilien bei Investoren weiterhin hoch im Kurs: zweitbestes Transaktionsvolumen seit 2008

Deutsche Einzelhandelsimmobilien stehen bei nationalen und internationalen Investoren weiterhin stark im Fokus. Dabei sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiterhin günstig: Rekordzahlen bei den Beschäftigten, steigende Haushaltseinkommen und niedrige Zinsen bieten gute Konditionen. Limitierend auf die Zahl der Transaktionen wirkt sich bei anhaltendem Risikobewusstsein der Mangel an geeigneten Core-Objekten bei Handelsimmobilien aus, wenngleich die Anleger bereits teilweise auf Standorte außerhalb der A-Städte ausweichen.

mangelndes Angebot an Core-Objekten limitiert Transaktionsumsatz

Nach dem Rekordjahr 2015 mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 18,1 Mrd. Euro im Segment Einzelhandel fiel die Bilanz 2016 mit rund 12,8 Mrd. Euro auch aufgrund der gestiegenen Preise erwartungsgemäß deutlich schwächer aus (-29,6%). Hierbei ist zudem zu berücksichtigen, dass das Jahr 2015 von großvolumigen Immobilienübernahmen wie bei Kaufhof durch Hudson's Bay Company sowie Corio durch Klépierre geprägt wurde. Transaktionen dieser Größenordnung hat es 2016 nicht gegeben. So handelt es sich dennoch um ein starkes Jahresresultat und im Rückblick sogar um das zweitbeste seit 2008. Dabei hat sich das umgesetzte Transaktionsvolumen im Jahresverlauf von Quartal zu Quartal deutlich gesteigert und zu einer regelrechten Jahresendrallye geführt, bei der in den letzten drei Monaten 2016 mehr als ein Drittel des gesamten Investitionsvolumens registriert wurde. Mit 62% haben Singledeals den größten Anteil zum Gesamtergebnis beigetragen.

Abbildung 3.8: Transaktionsvolumen Einzelhandelsimmobilien



Quelle: CBRE

Auch in den deutschen Einkaufsmetropolen fiel das Retail-Investmentvolumen 2016 geringer aus als im Vorjahr. Durch das fehlende Angebot an attraktiven, bezahlbaren Anlageobjekten in den sieben A-Städten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) interessieren sich Investoren auch weiterhin für Top-Objekte in sehr guten Lagen der B- und C-Standorte. So kommen die Top 7 auf einen Anteil von 19% am gesamten Retailinvestmentvolumen, was einem Minus von 4 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht. Lediglich Hamburg und München konnten sehr deutliche Anstiege der Transaktionsvolumina verzeichnen.

größter Deal 2016: Kauf von 39 Metro-Märkten

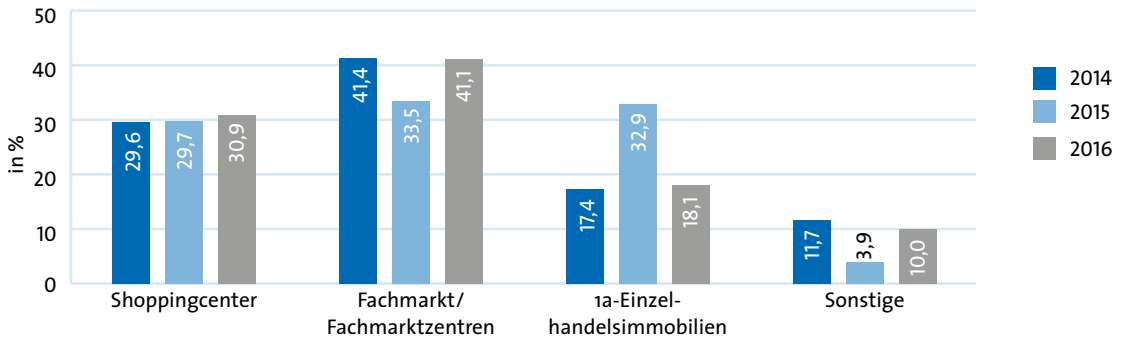
2016 konnten drei Deals im dreistelligen Millionenbereich registriert werden. Der größte ist der Kauf des Blue-Portfolios, das 39 an die Metro vermietete Cash-and-Carry-Märkte beinhaltet, durch Aroundtown Property Holdings für

ca. 780 Mio. Euro. Auf Verkäuferseite steht Cerberus, das das Portfolio 2011 erworben hatte. Außerdem hat Patrizia Immobilien den 25 Handelsimmobilien umfassenden German Retail Funds CSGRF für rund 320 Mio. Euro von Savills übernommen. An dritter Stelle steht das Quartier Q6/Q7 in Mannheim, das für 300 Mio. Euro von Diringer & Scheidel zu BMO Real Estate Partners wechselte.

Fachmärkte und Fachmarktzentren führen Investments nach Nutzungsart an

Bei den Investments nach Nutzungsart haben Fachmärke und Fachmarktzentren ihren Vorsprung aus dem letzten Jahr wieder ausgebaut. Mit über 5,2 Mrd. Euro zeichnen sie für rund 41,1% des Retail-Investmentvolumens verantwortlich. Sie profitieren vom geringen Angebot bei gleichzeitig hohen Preisen von Shoppingcentern und innerstädtischen Geschäftshäusern, die die Investoren auf diese Alternative ausweichen lassen. Mit rund 3,9 Mrd. Euro, oder einem Anteil von rund 30,9%, folgen Shoppingcenter-Investments. Deutlicher schlägt sich die Angebotsknappheit bei den Geschäftshäusern in den 1a-Lagen nieder, auf die nur noch ein Anteil von rund 18,1% entfällt, nachdem 2015 fast ein Drittel des Investitionsvolumens in diese Assetklasse geflossen war.

Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Assetklassen



Quelle: CBRE

offene Immobilienfonds/Spezialfonds am investitionsfreudigsten

Auf der Käuferseite zeigten sich wie im Vorjahr die offenen Immobilienfonds/Spezialfonds erneut sehr aktiv. Mit Investitionen im Gesamtwert von fast 4,7 Mrd. Euro konnten sie ihren Anteil auf 38,9% ausbauen und platzieren sich im Ranking auf Platz eins. Während die hierunter fallenden Pensionskassen und Versicherungen auch in teuren Immobilien noch wichtige Renditequellen sehen, haben sich Asset- und Fondsmanager mit 22% Marktanteil zurückgehalten – ein Minus von 4,5 Prozentpunkten. Privatinvestoren zeigten sich 2016 wieder stärker im Geschäft und erreichen 12,1%. Bereits im einstelligen Bereich liegen Immobilien-AGs und REITs mit 7,9%, nachdem diese 2015 die Verteilung dank der beiden größten Deals noch anführten.

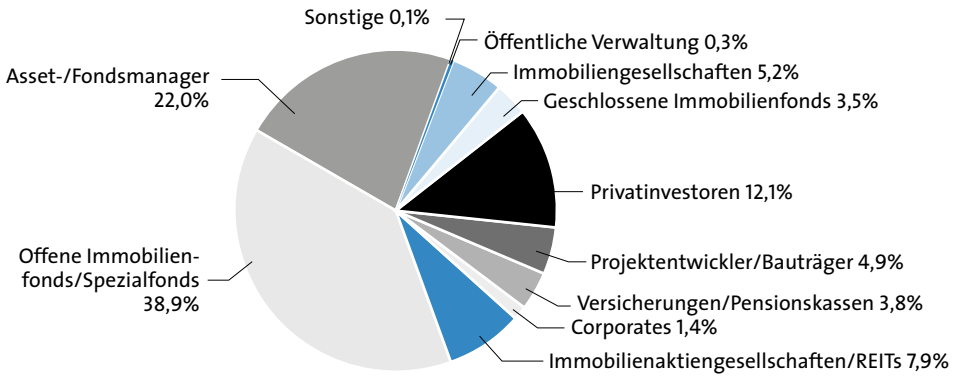
Abbildung 3.10: Große Einzelhandelstransaktionen 2016 (Auswahl)

Stadt	Objekt/Projekt	Verkaufspreis in Mio. Euro	Verkäufer	Käufer
diverse	Blue Portfolio (39 Cash & Carry Märkte)	780	Cerberus Capital Management	Aroundtown Property Holdings Plc.
diverse	Portfolio (25 Objekte, vorwiegend Fachmärkte)	320	Savills Investment Management	PATRIZIA Immobilien AG
Mannheim	Innenstadtquartier Q6/Q7	300	Diringer & Scheidel	BMO Real Estate Partners
Zweibrücken	Outlet Center „The Style Outlets“	285	Neinver (IRUS European Retail Property Fund)	VIA Outlets (APG of The Netherlands, Hammerson, Meyer Bergman)
München	Karstadt München-Hauptbahnhof	250	Signature Capital, Tristan Capital Partners	RFR Holding
diverse	Alster-10-Portfolio (10 Fachmärkte/ SB-Warenhäuser)	200	NEWPORT	PATRIZIA Immobilien AG
Hanau	Forum Hanau	200	HBB	Hamburg Trust
diverse	Portfolio (63 Objekte: Fachmärkte, Fachmarktzentren)	180	Special Servicer	GPEP, Universal-Investment
Hannover, Gründau-Lieblos, Isernhagen	Portfolio (3 Objekte: A2 Center, Fachmarktzentren Hanau, Wedding)	160	Krieger Bau	Redevco Services Deutschland
diverse	HFS 18 Portfolio (13 Objekte, u.a. 10 C&A-Gebäude)	160	WealthCap	Revcap
diverse	Portfolio (9 OBI-Märkte)	150	k.A.	Rockspring Property Investment Managers LLP
diverse	Gisele Portfolio (55 Nahversorgungszentren)	150	Family Office UK	A&M Captiva
Hamburg	Portfolio (2 Marktkauf-Gebäude)	150	privat	DIC Asset AG
Wolfsburg	Designer Outlets Wolfsburg (DOW)	150	Europa Capital	Ivesco, Bayerische Versorgungskammer
diverse	Portfolio (6 Fachmarktzentren)	140	HBB	ILG Gruppe
Magdeburg	Florapark	117	Chenavari Investment Managers	Rockspring Property Investment Managers LLP
diverse	Portfolio (31 Highstreet-Objekte)	115	diverse	Corestate Capital
Hamburg	Mönckebergstraße 1 (Saturn)	115	Matrix Immobilien, Privatinvestor (Deutschland)	RFR-Holding, Pramerica Real Estate International
Neunkirchen	Saarpark-Center (Beteiligung 50%)	113	Pensionsfond BAT Custodian	Deutsche EuroShop
diverse	Portfolio (7 Objekte)	101	diverse	Greenman Investments (Irland)
Berlin	East Side Mall (Beteiligung 50 %)	100	Forum Invest S.à r.l.	RFR Holding
diverse	Portfolio (3 Einzelhandelszentren)	98	k.A.	WCM
München	daseinstein	93	Pramerica Real Estate International	KIRKBI, Cells Bauwelt
Fürth	Geschäftszentrum Neue Mitte	90	MIB	Deka Immobilien Investment
Leipzig	Hainspitze	90	Centrum, B&L Gruppe, First Invest Immobilien	AXA Real Estate Investment Managers
Schwabach	Huma Einkaufswelt	90	Jost Hurler	TIAA Henderson Real Estate (TH Real Estate)
Wiesbaden	Äppelallee-Center	82	Union Investment Real Estate	Pradera
Mannheim	Kurpfalz Center	80	Wüstenrot & Württembergische	Hamborner REIT
diverse	Portfolio (7 Objekte: Lebensmittelmärkte, Fachmärkte)	72	k.A.	redos real estate GmbH
diverse	Einzelhandelsportfolio (4 SB-Warenhäuser)	67	k.A.	WCM
Halle (Saale)	Neustadt-Centrum	59	Curzon Global Partners, Cornerstone	DIC Asset AG

Quelle: GfK, CBRE, Savills

Stadt	Objekt/Projekt	Verkaufspreis in Mio. Euro	Verkäufer	Käufer
diverse	Portfolio (20 Supermärkte)	56	Edeka Minden-Hannover	MAS Real Estate
Straubing	Gäubodenpark	55	BGP Investment (BGP)	WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG
Aalen	ehemaliges Kaufring-Kaufhaus (Neubau 2017: Kubus)	40	Joint Venture FAY Projects/ Merz Objektbau	DERECO
diverse	Lucida-Portfolio (28 Objekte)	39	Hatfield Philips	Park Street Advisors, Around-town Property Holdings
Hanau	Fachmarktzentrum „Rondo Steinheim“	37	Schoofs Immobilien	HAMBORNER REIT
Dortmund	Geschäftshaus „DOMI“	31	k.A.	HAMBORNER REIT
diverse in Nord-deutschland	Portfolio (5 Supermärkte)	30	k.A.	Modulus Real Estate
diverse	Portfolio (10 Netto Marken-Discounter)	26	Ratisbona	GRR Real Estate Management
Dortmund	Shoppingcenter WEZ	26	Luximmo Immobilien	Catalyst Capital
Aachen	Aachen Arkaden	k.A.	Propertize	Lone Star Germany, JP Morgan Asset Management
Aachen	Modekaufhaus AppelrathCüpper	k.A.	Familie Kreke, Advent International	OpCapita
Bad Homburg	Louisen-Center	k.A.	Tenkhoff Properties	Verianos Capital Partners
Berlin	Karstadt Hermannplatz	k.A.	Meyer Bergman	SIGNA Holding
Bremen	Weserpark	k.A.	Metro Group	LHI Leasing, Gothaer Asset Management
Bremen	Walle-Center	k.A.	Tristan Capital Partners	Deka Immobilien Investment
Bremen	Einkaufszentrum Haven Höövt	k.A.	Prime Commercial Properties	Albrecht Vermögensverwal-tung (AVW)
Düsseldorf	Karstadt, Schadowstraße	k.A.	Zech Group	CBRE Global Investors
Frankfurt/Oder	Lenné Passagen	k.A.	k.A.	German Asset Management
Friedberg	Ehemaliges Kaufhaus Joh	k.A.	Edinburgh House	3V Invest
Gägelow	Mecklenburger Einkaufszentrum	k.A.	Jost Hurler	concarus REAL ESTATE INVEST
Hamburg	Rahlstedt Center	k.A.	Meag	CBRE Global Investors
Kempten, Lohmar	2 Geschäftshäuser	k.A.	k.A.	BMO Real Estate Partners
Leipzig	Allee Center	k.A.	GE Capital	Investa
München	Oberpollinger	k.A.	Grundstücksgesellschaft München Synagogenplatz	Signa-Gruppe, KHM Neuhauser Gesellschaft
Norderstedt	De-Gasperi-Passage	k.A.	Joint-Venture ABG/Matrix	TH Real Estate
Riesa	Riesapark	k.A.	Invista European RE Riesapark	Internos Real Investors
Schwalmstadt-Treysa	Schwalm-Galerie	k.A.	k.A.	Meag Munich Ergo Asset Management
Trier	Kaufhof	k.A.	BMO Real Estate Partners	DC Values
Ulm	Sedelhöfe	k.A.	DC Commercial	Aachener Grundvermögen
Weinheim	Weinheim Galerie	k.A.	DC Developments	R+V Versicherung
Weiterstadt	Loop5	k.A.	Sonae Sierra SGPS, Foncière Euris	Deutsche Asset & Wealth Management
diverse	Berlage-Portfolio (13 Objekte)	k.A.	D&R Investment (Niederlande)	Deka Immobilien
diverse	Portfolio (13 Fachmärkte)	k.A.	k.A.	GPEP, Universal-Investment
diverse	Portfolio (15 Supermärkte)	k.A.	Ratisbona-Gruppe	Arbireo Capital
diverse	Portfolio (4 hybride Shoppingcenter)	k.A.	msref/redos	madison/redos
diverse	Truss-Portfolio (41 Nahversorgungszentren)	k.A.	Eurocastle Investment Limited	Slate Asset Management (Kanada)

Abbildung 3.11: Transaktionsvolumen differenziert nach Investorentyp 2016

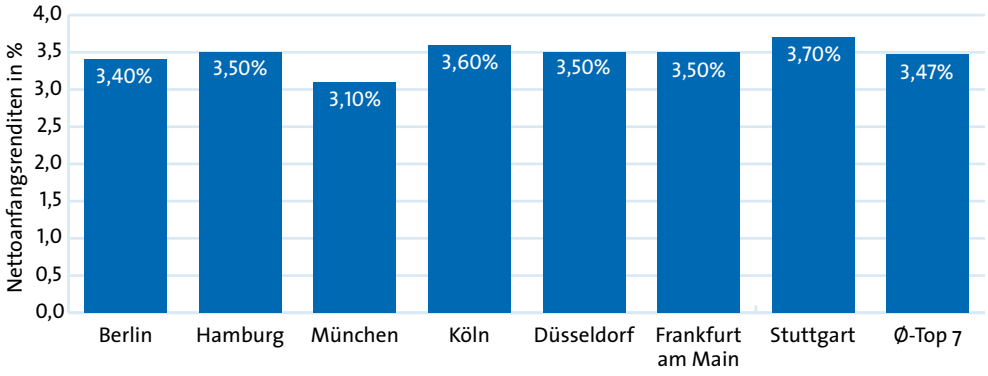


Quelle: CBRE

Netto-Anfangsrenditen in den Top 7 unter der 4%-Marke

Der Nachfrageüberhang in den Einkaufsmetropolen hat für weiter sinkende Renditen gesorgt, die zum Jahresende durchgehend unter der 4%-Marke liegen. München bleibt nach Auswertungen der Maklerhäuser der teuerste Standort mit einer Nettoanfangsrendite von 3,10% (-40 Basispunkte), dahinter folgt Berlin mit 3,40%. Düsseldorf, Hamburg und Frankfurt sind mit 3,50% gleichauf, während Köln (3,60%) und Stuttgart (3,70%) nur knapp dahinter liegen. Im Mittel über alle sieben Standorte liegt die Nettoanfangsrendite damit bei 3,47%.

Abbildung 3.12: Nettoanfangsrenditen in den großen Einkaufsmetropolen (High Street)



Quelle: CBRE

3.5 Situation und Perspektiven in den Einkaufsmetropolen

gestiegener Einzelhandelsumsatz in allen sieben Einkaufsmetropolen

Unterm Strich ist das Jahr 2016 für alle sieben deutschen Einkaufsmetropolen positiv verlaufen. Dank der anhaltenden Konsumlaune der Deutschen konnten ausnahmslos steigende Einzelhandelsumsätze verzeichnet werden. München, Hamburg und Berlin registrierten im Vorjahresvergleich die höchsten Steigerungsraten. Die Veränderung der Verkaufsflächenausstattung stellt sich etwas differenzierter dar: Während insbesondere in Frankfurt, aber auch in Hamburg und Stuttgart Flächenzuwächse konstatiert werden können, hat sich die Einzelhandelsfläche in Köln und München konsolidiert.

Der Vermietungsmarkt hat alles in allem an Dynamik verloren, so dass sich die Spitzenmieten in den Toplagen nicht weiter wie in den Vorjahren erhöhen ließen. Die Vielzahl an bereits in der Realisierung befindlichen Projektentwicklungen versprechen, das häufig knappe Flächenangebot zu erweitern, was entsprechende Auswirkungen auf die Mietenentwicklung hat. Nichtsdestotrotz haben auch 2016 wieder einige neue (internationale) Konzepte den Eintritt in die deutsche Einzelhandelslandschaft vollzogen. Auffällig hierbei ist die zunehmende Onlineaffinität stationärer Einzelhändler ebenso wie die mit Neukonzeptionierungen einhergehende veränderte Standortwahl einzelner Branchen.

3.5.1 Berlin

Einzelhandelsumsätze steigen, Verkaufsflächen gehen leicht zurück

Deutschlands größte Einkaufsmetropole profitiert auch 2016 von einer stetig wachsenden Einwohnerzahl im Großraum Berlin-Brandenburg sowie von einer weiterhin stark prosperierenden touristischen Nachfrage. So konnte der stationäre Einzelhandelsumsatz im vergangenen Jahr ein Plus von 3,1% erzielen. Die Verkaufsflächenausstattung zeigt hingegen auf gesamtstädtischer Ebene einen leicht rückläufigen Trend, sodass die Flächenleistung des Berliner Einzelhandels insgesamt auf gut 3.800 Euro/m² gestiegen ist. Die Projektpipeline ist nach wie vor gut gefüllt, und die Flächennachfrage vonseiten internationaler und nationaler Label reißt nicht ab. Entgegen dem Trend hin zu einer konstanten Mietpreisentwicklung ist das Mietniveau der Spitzenmieten in der Hauptstadt weiter gestiegen. Der nächste große Schub neuer Handelsflächen wird voraussichtlich 2018 auf den Markt kommen.

In den City-Lagen Berlin-West und Berlin-Ost haben 2016 vor allem Mieterwechsel und Umstrukturierungen in Bestandsobjekten für Schlagzeilen gesorgt. So hat die britische Modekette Superdry zum Jahresende nach ersten Umbaumaßnahmen im Neuen Kranzler Eck ihren weltweit größten Standort mit 3.800 m² eröffnet. Mit Topshop und Topman hat ein weiterer Modefilialist aus dem Vereinigten Königreich kürzlich seine erste eigene Deutschland-Dependance in Berlin bezogen. Nach dem vorsichtigen Herantasten an den deutschen Konsumenten über Online-Plattformen und die Repräsentanz in wenigen ausgewählten Warenhäusern sind die Briten fortan auf zwei Etagen mit 1.300 m² im Galeria Kaufhof am Alexanderplatz anzutreffen. Das Warenhaus und Topshop sind auf beiden Verkaufsebenen über direkte Zugänge miteinander verbunden.

Für 2017 steht in der City West die Eröffnung der Handelsflächen im Upper West mit knapp 4.000 m² Verkaufsfläche am Breitscheidplatz an, die zu einem Großteil vom Hamburger Schuhfilialisten Görtz bespielt werden sollen. 2018 wird zudem Primark als zusätzlicher Kundenmagnet in das neue von Hines entwickelte Geschäftshaus Zoom zwischen Bahnhof Zoo und Kantstraße in der City West ziehen.

Die Planungen für die nächste innerstädtische Großbaustelle zur Errichtung der etwa 65.000 m² großen Mall of Ku'damm rund um Karstadt sind so weit fortgeschritten, dass der Baubeginn für das Frühjahr dieses Jahres avisiert wurde; eröffnet werden soll die dann größte Centeranlage der City West 2020. Das Vorhaben soll 230 Shops umfassen und das benachbarte Karstadt-Warenhaus als Ankermieter am Standort auf kleinerer Fläche als heute einbeziehen.

Bereits in der ersten Jahreshälfte 2017 wird Kaufland in das seit der Schließung 2013 inzwischen umgebaute Berlin-Carré am Fuße des Fernsehturms in der City Ost einziehen. Zudem entsteht unweit des Alexanderplatzes an der Ecke Alexanderstraße und Voltairestraße bis 2018 das Einkaufs- und Erlebniszentrum Volt mit knapp 10.000 m² Verkaufsfläche. Neben dem Einzelhandelsbaustein sind ein Boutique-Hotel sowie Erlebnisangebote wie eine stehende Surfwelle und ein vertikaler Windtunnel Teil des Bauvorhabens.

Zu den größten Neueröffnungen des vergangenen Jahres in den Berliner Stadtbezirken zählt neben einem MömaX-Möbelhaus der österreichischen XXXLutz-Gruppe sowie Decathlon in der Schnellerstraße im Stadtteil Schöneweide auch Obi in Lichtenberg. Ein weiterer Decathlon-Store hat in der Schlossstraße in Steglitz-Zehlendorf auf einer Teilfläche des ehemaligen Saturn-Marktes, der bereits 2012 in den Boulevard Berlin umgezogen war, eröffnet. Großflächige Schließungen von Krieger Home in der Genthiner Straße und Obi in Mahlsdorf sowie die Aufgabe diverser Kaiser's-Filialen überstiegen jedoch die Summe der 2016 neu entstandenen Verkaufsfläche auf gesamtstädtischer Ebene.

2017 wieder mit expansiver Entwicklung zu rechnen

Bereits im laufenden Jahr ist wieder mit einer expansiven Entwicklung zu rechnen. Zwar ist an der Schließung von Galeria Kaufhof am Ostbahnhof im Juni 2017 wohl kaum zu rütteln. Aber bereits im Frühjahr 2017 steht die Eröffnung des ersten Porta-Einrichtungshauses in Berlin und des benachbarten SB-Möbel Boss in Marzahn-Hellersdorf mit insgesamt etwa 45.000 m² an.

Die aktuell größten Centerprojekte in den Berliner Bezirken haben ihre Eröffnung für das Jahr 2018 terminiert. So stehen mit Kaufland und Media Markt die Ankermieter des in Berlin-Moabit eröffnenden, etwa 30.000 m² Einzelhandelsfläche umfassenden Schultheiss Quartiers fest. Die East Side Mall entsteht derzeit am Nordufer der Spree im Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg und wird knapp 25.000 m² Verkaufsfläche umfassen. Auch im Bezirk Reinickendorf sollen im Zuge der Revitalisierung und Erweiterung des Tegel-Centers neue Handelsflächen geschaffen werden.

Der Planungshorizont für das Großvorhaben Pankower Tor des Möbel-Unternehmers Krieger ist hingegen noch ungewiss, aber die zentralen Bausteine des Projektes stehen fest: Neben einem 20.000 m² bis 30.000 m² großen Einkaufszentrum und einem 40.000 m² großen Höffner Möbelhaus ist die Errichtung von 1.000 Wohneinheiten und zusätzlichen öffentlichen Einrichtungen geplant.

Der Wettbewerb der Berliner Einkaufszentren wird folglich in naher Zukunft erneut spürbar anziehen und den Druck auf ältere Centeranlagen erhöhen. Im Kampf um den besten Mietermix und Kundenströme werden sich neue Gewinner, aber auch Verlierer herauskristallisieren.

Abbildung 3.13: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Berlin

Eckdaten	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[4]
Bevölkerung[1]	3.431.675	3.442.675	3.460.725	3.501.872	3.375.222	3.421.829	3.469.849	3.520.031	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	94,4	93,9	94,8	96,8	96,6	97,1	96,9	96,7	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	17.240	17.500	17.464	17.818	17.913	17.490	17.487	18.033	↗
davon in der City in Mio. Euro	2.140	2.200	2.240	2.260	2.250	2.350	2.444	2.475	↗
in % gerundet	12	13	13	13	13	13	14	14	
Einzelhandelszentralität	110,1	108,6	107,9	106,0	105,2	105,3	105,5	106,1	↗
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	4.562	4.688	4.784	4.605	4.608	4.712	4.739	4.723	↗
davon in der City in 1.000 m²	521	537	537	542	547	639	640	643	→
in % gerundet	11	12	11	12	12	14	14	14	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,3	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	→
Ladenmieten[3]	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017[4]**
City-Höchstmiete 80-120 m² Ladenfläche, in Euro/m²	260	270	280	320	330	330	340	350	↗
Entwicklung zum Vorjahr in %	4,0	3,8	3,7	14,3	3,1	0,0	3,0	2,9	
City-Höchstmiete 300-500 m² Ladenfläche, in Euro/m²	150	160	160	170	170	170	170	180	↗
Entwicklung zum Vorjahr in %	0,0	6,7	0,0	6,3	0,0	0,0	0,0	5,9	

1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

3.5.2 Hamburg

Deutschlands zweitgrößte Metropole verzeichnete 2016 eine weiter steigende Einwohnerzahl, die aktuell bei fast 1,8 Millionen liegt. Auch bezüglich des Einzelhandelsumsatzes 2016 behauptet sich die Hansestadt hinter Berlin mit gut 11 Mrd. Euro auf dem zweiten Rang. Nur knapp 18% des Einzelhandelsumsatzes wurde im letzten Jahr in der Hamburger Innenstadt generiert, was zugleich die hohe Relevanz des Einzelhandels in den Hamburger Bezirkszentren unterstreicht. In der City ist zudem ein leichter Rückgang der Spitzenmiete für kleine bis mittelgroße Ladenflächen spürbar. Zurückzuführen ist dies nicht zuletzt auf verschiedene Projektentwicklungen in guten Lagen der Hamburger Innenstadt, die sich bereits in der Vermietung befinden. In dieser Phase wird sich auch zeigen, ob die bisherige Ausdehnung der Luxus- und Premium-Labels in die peripheren Lagebereiche von Neuem Wall und Großen Bleichen eine nachhaltige Entwicklung darstellt.

Einzelhandel hat hohe Relevanz in den Bezirkszentren

Umsätze und Verkaufsflächen im Plus

2016 hat die Hansestadt sowohl beim Umsatzvolumen als auch bei der Verkaufsflächenausstattung eine Zunahme erzielen können. In den Innenstadtlagen überlagert das Plus an neuer Verkaufsfläche die generierten Umsatzzuwächse, woraus eine leicht rückläufige Flächenproduktivität für die Hamburger City resultiert. Mit knapp 5.800 Euro/m² Verkaufsfläche erreichen die Hamburger Innenstadthändler aber weiterhin die nach München zweitstärkste Flächenleistung im Vergleich der deutschen Einkaufsmetropolen. Zu den Neuzugängen der Hamburger City zählten 2016 insbesondere internationale Brands. An der Bleichenbrücke eröffnete das niederländische Designer-Denim-Label Denham seinen ersten eigenen Markenstore in Hamburg. Außerdem feierten das italienische Premium-Label Fabiana Filippi sowie der türkische Modeanbieter Koton ihren Marktantritt in Deutschland. Für März 2017 hat sich Outdoorspezialist Globetrotter mit einem City-Konzept auf rund 1.000 m² Verkaufsfläche in den Girardet-Höfen angekündigt.

Des Weiteren eröffnete an der Stelle der ehemaligen HSH Nordbankpassage unter dem Namen Perle Hamburg nach umfassender Modernisierung und Umbauarbeiten im Sommer letzten Jahres auf 7.000 m² eine neue Einkaufspassage; Herzstück der Anlage ist eine Food-Lounge mit einer Vielzahl gastronomischer Angebote. Umbaumaßnahmen sind in den kommenden Jahren auch im Alsterhaus am Jungfernstieg geplant. Den Startschuss bildete die Ende 2016 neueröffnete Luxury-Hall im neugestalteten Atrium des Traditionshauses, wobei abzuwarten bleibt, inwieweit die Innenstadtbesucher das deutliche Uptrading annehmen werden.

Für das Frühjahr 2017 ist der Baustart des Überseequartiers Süd in der HafenCity vorgesehen. Mit rund 80.500 m² geplanter Einzelhandelsfläche und Gastronomie, Kultur, Büro, Wohnen, Hotels und einem Kreuzfahrtterminal beabsichtigt das Unternehmen, neue Maßstäbe in der europäischen Center-Landschaft zu setzen.

Im Hamburger Süden hat sich mit der Erweiterung des Phoenix-Centers zudem ein weiterer neuer Sportanbieter angesiedelt: Der schwedische Filialist Stadium eröffnete seine erste Filiale in einem deutschen Einkaufszentrum. Mit dem Fanartikel-Store Zing von Gamestop sowie dem Mode-Konzept About you von der Otto-Gruppe haben dort zudem zwei weitere Anbieter ihre ersten stationären Geschäfte eröffnet.

2016 bereits fertiggestellt wurde das Einkaufszentrum W1 am Wandsbeker Markt 1 mit 8.000 m² Verkaufsfläche, wovon der Sportanbieter Decathlon mit seiner ersten Filiale in Hamburg einen Großteil belegt. Auch Primark ist seit Dezember 2016 erstmalig in Hamburg vertreten und belegt 6.000 m² Verkaufsfläche im Billstedt-Center anstelle des bisherigen Karstadt-Warenhauses.

Bis zum Jahresende 2017 soll das Refurbishment des Quartierszentrums Langhorner Markt (LaHoMa), das eine Verdoppelung der Einzelhandelsfläche auf 12.600 m² vorsieht, abgeschlossen sein. Mit der Drogerie Müller, die dort ihre erste Filiale in Hamburg eröffnen wird, steht bereits ein Hauptmieter fest.

Abbildung 3.14: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Hamburg

Eckdaten	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015[4]	2016	2017[5]
Bevölkerung[1]	1.772.100	1.774.224	1.746.813	1.798.836	1.734.272	1.746.342	1.762.791	1.787.408	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	104,5	105,4	107,2	109,0	109,5	110,3	110,1	109,9	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	10.461	10.700	10.729	10.910	11.014	10.748	10.671	11.016	↗
davon in der City in Mio. Euro	1.841	1.905	1.935	1.995	1.985	2.000	1.910	1.927	↗
in % gerundet	18	18	18	18	18	19	18	17	
Einzelhandelszentralität	116,5	115,4	113,6	111,7	111,0	110,9	110,9	112,2	↗
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	2.520	2.591	2.661	2.672	2.647	2.695	2.675	2.690	→
davon in der City in 1.000 m²	318	324	326	341	345	345	326	334	↗
in % gerundet	12	12	12	12	13	13	12	12	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	→
Ladenmieten[3]	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017[5]**
City-Höchstmiete 80-120 m² Ladenfläche, in Euro/m²	245	245	258	275	290	300	320	310	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	4,3	0,0	5,3	6,6	5,5	3,4	6,7	-3,1	
City-Höchstmiete 300-500 m² Ladenfläche, in Euro/m²	160	165	174	185	195	200	200	200	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	6,7	3,1	5,5	6,3	5,4	2,6	0,0	0,0	

1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt

4 eingeschränkte Vergleichbarkeit zu den Vorjahresdaten wegen neuer Innenstadtabgrenzung gemäß Innenstadtkonzept 2014 der Stadt Hamburg

5 Trend
↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

3.5.3 München

höchste Umsatzsteigerungen unter den deutschen Großstädten

Die Landeshauptstadt konnte 2016 die höchste Steigerung des Einzelhandelsumsatzes unter den deutschen Großstädten verzeichnen. Mit rund 10,7 Mrd. Euro fiel der Umsatz rund 3,3% höher aus als im Vorjahr. Dagegen konnten die Spitzenmieten über alle Flächensegmente zum Jahresende nicht mehr zulegen.

Knapp ein Drittel des Einzelhandelsumsatzes wird in den Münchener Innenstadtlagen erwirtschaftet. Dabei profitiert insbesondere der Innenstadthandel von den hervorragenden kaufkraftseitigen Bedingungen Münchens sowie einer weiterhin prosperierenden touristischen Nachfrage. Die Einzelhändler in der City erreichen somit eine ausgesprochen hohe Flächenproduktivität von etwa 6.500 Euro/m², die deutlich über den Vergleichswerten der anderen deutschen Einkaufsmetropolen rangiert.

Verkaufsflächenentwicklung stabil, leicht positiv in der Innenstadt

Die Verkaufsflächenentwicklung für München insgesamt zeigt sich im Jahresvergleich stabil, hingegen konnte für die Münchener Innenstadt ein leicht positiver Trend dank einiger Neuvermietungen sowie Baumaßnahmen registriert werden. TK Maxx hat im Joseph-Pschorr-Haus seine bisher größte Filiale über 5.000 m² eröffnet und belegt damit die Flächen des vorherigen Mieters Forever 21. Großflächig auf 1.300 m² hat sich Foot Locker vergrößert, in dem der Filialist in das Nachbargebäude der bisherigen Filiale an der Neuhauser Straße gezogen ist. Außerdem eröffneten Snipes einen seiner ersten Läden des neuen Frauenschuh-Konzeptes Onygo in der Neuhauser Straße und Hunkemöller einen Flagship-Store (520 m²) in der Kaufingerstraße.

In den Stachus-Passagen hat der Sportanbieter Decathlon seinen ersten Store des Kleinflächenformats Decathlon Connect auf 220 m² eröffnet. Im Fokus des Verkaufskonzepts stehen die sogenannten Digital Services, unter anderem mit einer starken Vernetzung zum Onlineshop.

Bereits im vergangenen Jahr starteten die im laufenden Betrieb stattfindenden Umbauten des Traditionskaufhauses Oberpollinger, das eine neue Gestaltung im Inneren bekommen wird. Die Bauherren Signa und La Rinascente legen den Fokus dabei auf Luxus, analog zu den bereits durch Karstadt erfolgten Umbauten aus den Jahren 2006-2008. Erste Wiedereröffnungen einzelner Teilflächen fanden bereits statt, darunter das neue Home Department.

Die Signa Holding plant darüber hinaus den Umbau der 300 Jahre alten Alten Akademie in ein multifunktionales Gebäude mit 22.000 m² Mietfläche für Einzelhandel, Gastronomie, Büros und Wohnungen. Die Einzelhandels- und Gastronomieflächen sollen gut zwei Drittel der Gesamtfläche umfassen. Der Genehmigungsprozess soll voraussichtlich im laufenden Jahr abgeschlossen werden.

Auch in den weiteren Münchener Stadtbezirken bleibt die Einzelhandelsszene in Bewegung. So wird das bislang zweitgrößte Münchner Einkaufszentrum, die Perlacher Einkaufspassagen (PEP), seine Verkaufsfläche bis 2018 aufstocken. Die Erweiterung um knapp 8.000 m² und umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen im Bestandgebäude des Einkaufszentrums sind der erste Schritt für eine seitens der Stadt München geplante umfassende Quartiersentwicklung im Stadtteil Neuperlach. Als neuer Ankermieter wird Primark mit der dann zweiten Filiale nach Ingolstadt in Bayern erwartet. Wöhrl, das sich seit Dezember 2016 im Insolvenzverfahren befindet, hatte hingegen im Herbst 2016 bekanntgegeben, den Standort im PEP schließen zu wollen.

Noch bis 2018 erfolgt zudem die Erweiterung der RiemArcaden durch einen angrenzenden Neubau mit rund 18.500 m² Mietfläche. Neben der Hotelkette Motel One sind Aldi und Wöhrl als neue Ankermieter vorgesehen. Es bleibt abzuwarten, ob Wöhrl diesen Vertrag antreten kann.

Zu den Erweiterungen und den Refurbishments etablierter Einzelhandelsstandorte kommt in München eine Reihe verschiedener Projekte in Stadtteillagen hinzu. Hierzu zählt das von der HBB und Bayerischen Hausbau entwickelte Forum Schwanthalerhöhe. Das Einkaufszentrum soll im Herbst 2018 eröffnet werden und befindet sich auf Flächen, die ehemals u.a. durch den Möbelhändler XXXL Lutz und durch Toys‘R‘us genutzt wurden.

Abbildung 3.15: Kennzahlen Einzelhandelsstandort München

Eckdaten	2009	2010	2011	2012	2012	2014	2015	2016	2017[4]
Bevölkerung[1]	1.326.807	1.330.440	1.353.186	1.410.741	1.388.308	1.407.836	1.429.584	1.450.381	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	124,7	126,3	127,7	129,5	129,3	128,7	128,3	129,2	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	9.639	9.800	9.980	10.254	10.376	10.323	10.326	10.662	↗
davon in der City in Mio. Euro	2.830	2.890	2.950	3.030	3.070	3.150	3.166	3.210	↗
in % gerundet	29	29	29	30	30	31	31	30	
Einzelhandelszentralität	121,4	119,9	118,3	116,6	115,6	114,0	114,4	114,0	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	1.656	1.661	1.714	1.743	1.729	1.785	1.811	1.809	→
davon in der City in 1.000 m²	446	446	448	465	479	490	486	490	→
in % gerundet	27	27	26	27	28	28	27	27	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2	→
Ladenmieten[3]	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017[4]**
City-Höchstmiete 80-120 m² Ladenfläche, in Euro/m²	310	310	330	340	350	360	370	370	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	3,3	0,0	6,5	3,0	2,9	2,9	2,8	0,0	
City-Höchstmiete 300-500 m² Ladenfläche, in Euro/m²	200	200	210	215	220	230	240	240	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	0,0	0,0	5,0	2,4	2,3	4,5	4,3	0,0	

1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

3.5.4 Köln

leichte Umsatz- und Flächenzuwächse

Nach einigen ruhigen Jahren kann die nach Umsatz Nummer 4 unter den deutschen Großstädten 2016 sowohl leichte Umsatz- als auch Flächenzuwächse für den gesamtstädtischen Einzelhandel vorweisen. Mit einer stattlichen Zentralität von nahezu 122 steht Köln sogar an der Spitze der deutschen Einkaufsmetropolen, was die weiträumige Ausstrahlung der Stadt deutlich über das Umland hinaus dokumentiert.

In der City erzielen die ansässigen Einzelhändler eine durchschnittliche Flächenproduktivität von jährlich knapp 5.100 Euro/m², womit Köln zwar hinter München und Hamburg liegt, aber u.a. den Nachbarn Düsseldorf deutlich abhängt.

leichte Verkaufsflächenzunahme vor allem in der Innenstadt

Insbesondere im Innenstadtbereich haben Mieterwechsel, Neubauten und Umbaumaßnahmen zu einem leichten Verkaufsflächenwachstum beigetragen, wenngleich das Mietniveau bei klein- und mittelgroßen Flächen stabil geblieben ist. So hat Zara in dem ehemaligen Humanic-Flagshipstore in der Schildergasse ein neues, sein bis dato deutschlandweit größtes Ladenlokal eröffnet. Der spanische Textilfilialist hatte vorab zwei seiner Innenstadtstandorte geschlossen, in denen daraufhin JD Sports eröffnete und im weiteren Verlauf des Jahres Reserved seinen ersten Standort in Köln einweihen wird. Zudem ist mit den Eröffnungen von Woolworth und Zalando die Umgestaltung und Neuausrichtung des konzeptionell schwierigen DuMont-Carrés vorerst abgeschlossen.

Auch im laufenden Jahr wird sich das Gesicht der Kölner Innenstadtlagen weiter wandeln. Neben der niederländischen Warenhauskette Hema dürfte trotz zwischenzeitlichen Stillstands der Umbauprozesse Apple nach dem Ableger im Rhein-Center seine zweite Kölner Filiale in der Schildergasse beziehen. Darüber hinaus wird nach langem Warten auch in den Randbereichen der Kölner Innenstadt durch verschiedene Neubauvorhaben mit Einzelhandelsbausteinen wie u.a. die Wallarkaden von der Momeni-Gruppe und der Bau eines Geschäftshauses durch Development Partner am Rudolfplatz sowie der Allianz Real Estate am Friesenplatz investiert.

Während in den anderen Einkaufsmetropolen Deutschlands in den vergangenen Jahren die Expansionsaktivitäten internationaler Luxusmarken für Schlagzeilen gesorgt haben und ganze Straßenzüge für ihr hochwertiges Angebot bekannt sind, hinkt Köln im hochpreisigen Angebotssegment traditionell hinterher. Eine Ausweitung der Niveaulage um den Kölner Dom ist mit dem Umbau des Dom-Hotels geplant, das die Ansiedlung entsprechend hochwertiger Handelsmarken im Erdgeschoss vorsieht.

Bewegung kommt zudem in die Nachnutzung zweier ehemaliger Warenhäuser, deren Leerstand die Standortqualität der jeweiligen Bezirkszentren in den vergangenen Jahren belastet hat. So wird das seit 2008 leer stehende ehemalige Hertie-Haus in Köln-Porz als Teil der Revitalisierung des Bezirkszentrums abgerissen, um Platz für Wohnungsneubau und ein Nahversorgungszentrum zu machen. Des Weiteren haben am früheren Kaufhof-Standort in Köln-Kalk die Bauarbeiten für den Neubau eines Wohn- und Geschäftshauses begonnen. Hier werden u.a. Kaufland und Woolworth als neue Mieter einziehen.

Am ehemaligen Kaufland-Standort in der Fachmarktagglomeration von Köln-Marsdorf wird ab Frühjahr dieses Jahres Decathlon mit der ersten Kölner Filiale anzutreffen sein. Deutlich weniger konkret ist hingegen die Planung des schwedischen Ikea-Konzerns, einen dritten Standort in Köln, vorzugsweise auf dem ehemaligen Verkehrsübungsplatz in Köln-Poll, eröffnen zu wollen.

Abbildung 3.16: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Köln

Eckdaten	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[4]
Bevölkerung[1]	995.420	998.105	1.007.119	1.017.155	1.024.373	1.034.175	1.046.680	1.060.582	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	107,5	108,1	109,5	110,4	110,1	109,1	108,7	108,8	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	6.574	6.700	6.735	6.903	6.968	6.936	6.908	7.026	↗
davon in der City Mio. Euro	1.504	1.540	1.565	1.595	1.580	1.620	1.610	1.605	→
in % gerundet	23	23	23	23	23	23	23	23	
Einzelhandelszentralität	126,6	125,9	124,2	123,8	123,6	122,5	122,9	121,9	↘
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	1.542	1.570	1.582	1.578	1.561	1.578	1.593	1.595	↗
davon in der City in 1.000 m²	293	299	303	303	305	314	314	316	↗
in % gerundet	19	19	19	19	20	20	20	20	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	→
Ladenmieten[3]	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017[4]**
City-Höchstmiete 80-120 m² Ladenfläche, in Euro/m²	250	260	265	275	275	280	280	280	↘
Entwicklung zum Vorjahr in %	-2,0	4,0	1,9	3,8	0,0	1,8	0,0	0,0	
City-Höchstmiete 300-500 m² Ladenfläche, in Euro/m²	130	140	145	155	150	153	150	150	↘
Entwicklung zum Vorjahr in %	-3,7	7,7	3,6	6,9	-3,2	2,0	-2,0	0,0	

1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

3.5.5 Düsseldorf

Die Einzelhandelsszene der Landeshauptstadt Düsseldorf profitiert von sehr guten sozio-ökonomischen Eckdaten mit steten Bevölkerungszuwächsen und kann mit einer Einzelhandelskaufkraft von 117,6 auf den zweithöchsten Wert unter den deutschen Einkaufsmetropolen zurückgreifen. 2016 war für den gesamtstädtischen Einzelhandel ein vergleichsweise ruhiges Jahr. Dennoch konnte die Rheinmetropole, die für die Vielzahl internationaler Einzelhandelskonzepte und ihre Einkaufslage „Kö" einen hohen Bekanntheitsgrad genießt, insgesamt ein leichtes Umsatzwachstum im städtischen Einzelhandel sowie beim Mietniveau erzielen.

2016 war ein ruhiges Jahr

Die Verkaufsflächenentwicklung in der Rheinmetropole hat im gleichen Zeitraum jedoch einen rückläufigen Trend aufgezeigt. Den namhaften Neueröffnungen von Chanel und Escada auf der „Kö" oder den kleinteiligen neuen Kosmetikkonzepten Aesop sowie Kiko Milano in der Düsseldorfer Altstadt stehen großflächige Schließungen von der Traditionsbuchhandlung Stern in der Friedrichstraße, Strauss Innovation in der Flingerstraße und mehreren Kaiser's-Filialen im Stadtgebiet gegenüber.

rückläufiger Flächentrend dürfte von kurzer Dauer sein

Dieser Flächentrend dürfte jedoch nur von kurzer Dauer sein, denn mit der im Frühjahr dieses Jahres anstehenden Neueröffnung des etwa 10.000 m² Verkaufsfläche umfassenden exklusiven Frischemarktes Edeka Zurheide im Projekt „Crown" wird der ehemalige Kaufhof-Standort in der Berliner Allee als neuer Kundenmagnet reaktiviert.

Darüber hinaus sind die Eröffnung des ersten deutschen Nobel-Outlets „Saks Off 5th" im Carsch-Haus an der Flinger Straße und der Beginn der Bauarbeiten für den Kö-Bogen II in der Schadowstraße/Gustaf-Gründgens-Platz für 2017 angekündigt. Das Vorhaben umfasst rund 20.000 m² Verkaufsfläche und wird u.a. Sport Scheck beherbergen. Die Entwicklung des Kö-Bogens II ist als integraler Bestandteil der städtebaulichen Neuordnung des Jan-Wellem-Platzes im Zusammenhang mit dem Ensemble Kö-Bogen I zu sehen und soll die Lücke zur angrenzenden Konsumlage Schadowstraße schließen. Nach Beendigung der Bauarbeiten steht die Umgestaltung dieser Einkaufslage zur Fußgängerzone an.

Die bereits heute überaus hohe Konzentration des Düsseldorfer Einzelhandels auf die Innenstadtlagen, die etwa 35% der Gesamtverkaufsfläche stellen und knapp 38% des städtischen Einzelhandelsumsatzes erwirtschaften, wird vor diesem Hintergrund auch zukünftig bestehen bleiben.

Im übrigen Stadtgebiet werden die Baupläne eines Möbelzentrums des Krieger-Konzerns konkret. Das Projektareal befindet sich in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A 52 im Stadtteil Rath und umfasst die Ansiedlung eines Sconto-Mitnahmemarktes, eines Kriegerhome-Designhauses und des Höffner-Haupthauses. Nach jahrelangen Standort- und Anbieterdiskussionen, auch die Düsseldorfer Schaffrath-Gruppe war am Standort interessiert, stehen nun insgesamt etwa 58.000 m² Verkaufsfläche zur Debatte, womit Krieger dann vor IKEA und Schaffrath der mit Abstand größte Möbelanbieter in der Landeshauptstadt wäre.

Abbildung 3.17: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Düsseldorf

Eckdaten	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[4]
Bevölkerung[1]	584.217	586.217	588.735	592.393	593.682	598.686	604.527	612.178	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	114,3	115,6	117,2	118,5	118,5	117,7	117,4	117,6	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	4.117	4.117	4.206	4.266	4.285	4.243	4.157	4.183	→
davon in der City Mio. Euro	1.510	1.480	1.480	1.500	1.530	1.570	1.585	1.580	→
in % gerundet	37	36	35	35	36	37	38	38	
Einzelhandelszentralität	127,7	128,8	123,3	121,9	121,2	119,8	118,3	116,2	↘
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	849	925	954	960	976	997	1.006	996	→
davon in der City in 1.000 m²	331	330	335	343	369	352	352	346	↗
in % gerundet	39	37	35	36	38	35	35	35	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	→
Ladenmieten[3]	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017[4]**
City-Höchstmiete 80-120 m² Ladenfläche, in Euro/m²	215	225	230	250	255	265	275	280	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	0,0	4,7	2,2	8,7	2,0	3,9	3,8	1,8	
City-Höchstmiete 300-500 m² Ladenfläche, in Euro/m²	115	120	120	125	125	130	135	145	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	-4,2	4,3	0,0	4,2	0,0	4,0	3,8	7,4	

1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

3.5.6 Frankfurt

Umsätze und Verkaufsflächen gestiegen

Die Mainmetropole Frankfurt kann auf ein zufriedenstellendes Jahr 2016 zurückblicken, in dem sowohl ein Umsatz- als auch ein Flächenplus im Ladeneinzelhandel realisiert werden konnte. Dabei profitieren insbesondere der Innenstadthandel, aber auch die großen Einkaufszentren im übrigen Stadtgebiet von einer kaufkraftstarken, stetig wachsenden Bevölkerungsplattform. Die Handelszentralität fällt in Frankfurt aufgrund der Lage im Ballungsraum Rhein-Main mit Konkurrenzstädten wie Mainz, Wiesbaden und Darmstadt naturgemäß niedriger als in den Vergleichsstädten aus.

Gleich mehrere Projekte säumen zum Jahreswechsel 2016/2017 die Haupteinkaufsstraße Zeil und die übrigen Innenstadtlagen, aber auch in den Bezirken sind neue Einzelhandelsflächen entstanden. Letzteres zeigt sich bereits in einem leichten Plus bei der Verkaufsflächenausstattung Frankfurts insgesamt. Für die Citylagen ist durch die Fertigstellung aktueller Bauvorhaben 2018 mit einem größeren Flächenwachstum zu rechnen. Ungebrochen ist das Interesse internationaler Premium- und Luxusmarken an Shopflächen in den Frankfurter Top-Lagen, wohingegen die Ladennachfrage in den Konsumlagen sich derzeit weniger dynamisch darstellt.

Neue Mieter wurden im jüngst fertiggestellten ma'ro Opernquartier begrüßt, das neben Wohn- und Büroflächen auch Platz für Einzelhändler bietet. Hier eröffnete das US-Label Brooks Brothers seinen ersten Deutschlandstore neben Labels wie Barons & Bastards, Rigby and Peller und Front Row Society.

Bis spätestens Ende 2018 soll das Geschäftshaus UpperZeil an der Hauptwache eröffnen, dessen Bauarbeiten im Frühsommer 2016 starteten. Am ehemaligen Standort der Zeilgalerie entstehen damit etwa 15.000 m² Mietfläche auf sieben Etagen. Hauptmieter wird das benachbarte Warenhaus Galeria Kaufhof sein, das seine Verkaufsflächen damit deutlich erweitert. Die weiteren Flächen werden Reserved, Benetton und Vodafone belegen. Auch das angrenzende Shoppingcenter MyZeil wird bei laufendem Betrieb umstrukturiert. Neben einer Änderung der Wegeführung der vertikalen Centeranlage wird der Fokus auf die Neukonzeptionierung des Gastronomiebausteins namens „Foodtopia" gelegt.

An der Hauptwache wird in diesem Jahr Sportarena schließen, nachdem der Eigentümer Hudson's Bay ankündigte, die Marke vom Markt zu nehmen. An derer Stelle soll in absehbarer Zeit das aus den USA importierte Konzept Saks Off 5th eröffnen.

Kurz vor dem Jahreswechsel haben die Modernisierungs- und Umbauarbeiten der Kaiserpassage im Bahnhofsviertel begonnen, das sich in einem umfangreichen Aufwertungsprozess befindet. Bis 2018 soll die Passage innen wie außen neu gestaltet und die Mieterstruktur angepasst werden. Bereits jetzt steht fest, dass tegut als neuer Ankermieter in das Objekt einziehen wird.

Außerhalb der Frankfurter Innenstadtlagen haben vor allem Neueröffnungen im Lebensmittelbereich zum Verkaufsflächenwachstum beigetragen. So wurde im Frühjahr 2016 das neue Stadtteilzentrum Gravensteiner Arkaden im Neubaugebiet Frankfurter Bogen mit mehr als 5.000 m² Einzelhandelsfläche, die von tegut und dm bezogen wurden, und zusätzlicher Wohnnutzung eingeweiht.

Für die geplante Erweiterung des Hessen-Centers im Stadtteil Bergen-Enkheim um 14.000 m² steht die Genehmigung noch aus. Die Erweiterung setzt eine Änderung des gültigen Baurechts voraus, die zurzeit kontrovers diskutiert wird.

Abbildung 3.18: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Frankfurt am Main

Eckdaten	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[4]
Bevölkerung[1]	664.838	671.927	688.191	691.518	687.775	701.350	717.624	732.688	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	109,3	111,7	112,8	114,5	114,6	114,3	113,3	113,8	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	4.002	4.080	4.158	4.246	4.290	4.216	4.155	4.235	↗
davon in der City Mio. Euro	1.300	1.320	1.340	1.365	1.350	1.380	1.383	1.400	→
in % gerundet	33	32	32	32	31	33	33	33	
Einzelhandelszentralität	114,5	111,9	110,5	108,7	107,5	105,9	104,6	102,4	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	1.040	1.032	1.047	1.069	1.099	1.127	1.137	1.150	→
davon in der City in 1.000 m²	252	251	251	252	260	273	272	272	→
in % gerundet	24	24	24	24	24	24	25	24	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,6	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	→
Ladenmieten[3]	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017[4]**
City-Höchstmiete 80-120 m² Ladenfläche, in Euro/m²	230	240	255	280	285	290	300	300	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	0,0	4,3	6,3	8,8	1,8	1,8	3,4	0,0	
City-Höchstmiete 300-500 m² Ladenfläche, in Euro/m²	160	155	160	160	165	165	170	170	→
Entwicklung zum Vorjahr in %	-5,9	-3,1	3,2	0,0	3,1	0,0	3,0	0,0	

1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

3.5.7 Stuttgart

Umsätze und Verkaufsflächen leicht gestiegen

Der Stuttgarter Einzelhandel blickt auf ein vergleichsweise ruhiges Jahr zurück. Den leichten Umsatzzuwächsen im Stadtgebiet der Landeshauptstadt Baden-Württembergs steht eine ebenfalls leicht gestiegene Verkaufsflächenausstattung gegenüber. Insgesamt haben die Einzelhändler somit eine nahezu konstante Flächenleistung erzielt. Mit einer Einzelhandelszentralität von knapp 120 liegt Stuttgart nach Köln auf Platz 2 der betrachteten Einkaufsmetropolen. Dies unterstreicht die zentrale Bedeutung Stuttgarts als dominierende Einkaufsdestination in einem weitreichenden Einzugsgebiet. Nachdem durch die Fertigstellung der Einkaufszentren Milaneo und Gerber in den vergangenen Jahren das Flächenangebot ausgeweitet wurde, hat sich das Mietniveau mit einer Spitzenmiete von 260 Euro/m² für kleinere sowie 140 Euro/m² für mittelgroße Flächen 2016 leicht rückläufig entwickelt.

Insbesondere Stuttgarts Hauptflaniermeile, die Königstraße, durchläuft einen Wandel und schärft aktuell die Positionierung gegenüber der konkurrierenden Centeranlage Milaneo und dem für 2017 avisierten Dorotheen Quartier. So haben mit Gerry Weber und Betty Barclay zwei höherwertige Anbieter die Königstraße bereits 2016 verlassen, 2017 wird Bogner folgen. Im Fast-Fashion-Segment hingegen konnten zwei internationale Filialisten mit hoher Magnetwirkung gewonnen werden: So hat der japanische Modehändler Uniqlo auf der Stuttgarter Königstraße seinen ersten deutschen Standort außerhalb Berlins im Herbst 2016 eröffnet und Primark wird im ehemaligen Karstadt-Gebäude auf etwa 8.000 m² Ende 2017 seine zweite Stuttgarter Dependance einweihen. Wenige Meter weiter will Hudson's Bay Company zukünftig eine der fünf geplanten Filialen der Premium-Off-Price-Marke Saks Off 5th im heutigen Sportarena-Gebäude platzieren.

Mit der für das Frühjahr vorgesehenen Fertigstellung des Dorotheen Quartiers durch das Unternehmen Breuninger wird ein 10.000 m² Verkaufsfläche umfassender Neubaukomplex in der Marktstraße eröffnet, der eine Mischnutzung aus Einzelhandel, Gastronomie, Büros und Wohnungen darstellt. Die konzeptionelle Ausrichtung zielt auf höherwertige Anbieter ab. Dies spiegelt sich in dem angekündigten Mietermix aus Premium-Labels wie Louis Vuitton, der seine Fläche in der Stiftstraße verlassen wird, oder Zadig & Voltare wider. Darüber hinaus werden unter anderem Hugendubel und der erste HIT-Supermarkt in Baden-Württemberg auf insgesamt 3.000 m² im Dorotheen Quartier einziehen.

Mit dem Einzug der etwa 1.500 m² großen City-Filiale der Heimwerkerkette Bauhaus Ende Oktober 2016 in das 2014 eröffnete Einkaufszentrum Gerber dürfte die Optimierung des Mietermixes vorerst abgeschlossen sein. Ikea hat Ende 2016 bekannt gegeben, einen weiteren Standort im Großraum Stuttgart errichten zu wollen. Nach den Möbelhäusern in Sindelfingen und Ludwigsburg wären die Schweden vor allem daran interessiert, eine Filiale auf Stuttgarter Stadtgebiet eröffnen zu können. Dies wird jedoch vonseiten der Stadt bislang kritisch gesehen.

Abbildung 3.19: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Stuttgart

Eckdaten	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[4]
Bevölkerung[1]	597.176	600.068	601.646	606.588	613.392	604.297	612.441	623.738	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	108,4	109,6	110,1	111,5	111,7	112,4	111,4	112,3	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	4.060	3.919	4.110	4.183	4.199	4.116	4.127	4.166	→
davon in der City Mio. Euro	1.666	1.630	1.700	1.730	1.670	1.670	1.580	1.580	→
in % gerundet	41	42	41	41	40	41	38	38	
Einzelhandelszentralität	129,2	125,9	125,0	123,3	121,7	120,9	122,6	119,6	↘
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	889	900	912	912	920	1.009	998	1.003	↗
davon in der City in 1.000 m²	332	334	345	345	347	373	354	359	↗
in % gerundet	37	37	38	38	38	37	36	36	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,7	1,6	1,6	→
Ladenmieten[3]	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017[4]**
City-Höchstmiete 80-120 m² Ladenfläche, in Euro/m²	240	240	245	260	270	280	280	260	↘
Entwicklung zum Vorjahr in %	4,3	0,0	2,1	6,1	3,8	3,7	0,0	-7,1	
City-Höchstmiete 300-500 m² Ladenfläche, in Euro/m²	130	130	135	140	140	150	150	140	↘
Entwicklung zum Vorjahr in %	0,0	0,0	3,8	3,7	0,0	7,1	0,0	-6,7	

1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

Abbildung 3.20: GfK Einzelhandelskaufkraft-Index

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[1]
Berlin	94,4	93,9	94,8	96,8	96,6	97,1	96,9	96,7	→
Hamburg	104,5	105,4	107,2	109,0	109,5	110,3	110,1	109,9	→
München	124,7	126,3	127,7	129,5	129,3	128,7	128,3	129,2	→
Köln	107,5	108,1	109,5	110,4	110,1	109,1	108,7	108,8	→
Düsseldorf	114,3	115,6	117,2	118,5	118,5	117,7	117,4	117,6	→
Frankfurt am Main	109,3	111,7	112,8	114,5	114,6	114,3	113,3	113,8	→
Stuttgart	108,4	109,6	110,1	111,5	111,7	112,4	111,4	112,3	→

Abbildung 3.21: Einzelhandelsumsatz in Mio. Euro[1]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[1]
Berlin	17.240	17.500	17.464	17.818	17.913	17.490	17.487	18.033	↗
Hamburg	10.461	10.700	10.729	10.910	11.014	10.748	10.671	11.016	↗
München	9.639	9.800	9.980	10.254	10.376	10.323	10.326	10.662	↗
Köln	6.574	6.700	6.735	6.903	6.968	6.936	6.908	7.026	↗
Düsseldorf	4.117	4.117	4.206	4.266	4.285	4.243	4.157	4.183	→
Frankfurt am Main	4.002	4.080	4.158	4.246	4.290	4.216	4.155	4.235	↗
Stuttgart	4.060	3.919	4.110	4.183	4.199	4.116	4.127	4.166	→

Abbildung 3.22: Einzelhandelszentralität

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[1]
Berlin	110,1	108,6	107,9	106,0	105,2	105,3	105,5	106,1	↗
Hamburg	116,5	115,4	113,6	111,7	111,0	110,9	110,9	112,2	↗
München	121,4	119,9	118,3	116,6	115,6	114,0	114,4	114,0	→
Köln	126,6	125,9	124,2	123,8	123,6	122,5	122,9	121,9	↘
Düsseldorf	127,7	128,8	123,3	121,9	121,2	119,8	118,3	116,2	↘
Frankfurt am Main	114,5	111,9	110,5	108,7	107,5	105,9	104,6	102,4	→
Stuttgart	129,2	125,9	125,0	123,3	121,7	120,9	122,6	119,6	↘

Abbildung 3.23: Einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m²)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[1]
Berlin	4.562	4.688	4.784	4.605	4.608	4.712	4.739	4.723	↗
Hamburg	2.520	2.591	2.661	2.672	2.647	2.695	2.675	2.690	→
München	1.656	1.661	1.714	1.743	1.729	1.785	1.811	1.809	→
Köln	1.542	1.570	1.582	1.578	1.561	1.578	1.593	1.595	↗
Düsseldorf	849	925	954	960	976	997	1.006	996	→
Frankfurt am Main	1.040	1.032	1.047	1.069	1.099	1.127	1.137	1.150	→
Stuttgart	889	900	912	912	920	1.009	998	1.003	↗

1 Trend: ↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

Quelle: GfK

Abbildung 3.24: Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[1]
Berlin	1,3	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	→
Hamburg	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	→
München	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2	→
Köln	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	→
Düsseldorf	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	→
Frankfurt am Main	1,6	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	→
Stuttgart	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,7	1,6	1,6	→

Abbildung 3.25: City-Höchstmiete (Läden 80 – 120 m², in Euro/m²)[2]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[1]
Berlin	260	270	280	320	330	330	340	350	↗
Hamburg	245	245	258	275	290	300	320	310	→
München	310	310	330	340	350	360	370	370	→
Köln	250	260	265	275	275	280	280	280	↘
Düsseldorf	215	225	230	250	255	265	275	280	→
Frankfurt am Main	230	240	255	280	285	290	300	300	→
Stuttgart	240	240	245	260	270	280	280	260	↘

Abbildung 3.26: City-Höchstmiete (Läden 300 – 500 m², in Euro/m²)[2]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017[1]
Berlin	150	160	160	170	170	170	170	180	↗
Hamburg	160	165	174	185	195	200	200	200	→
München	200	200	210	215	220	230	240	240	→
Köln	130	140	145	155	150	153	150	150	↘
Düsseldorf	115	120	120	125	125	130	135	145	→
Frankfurt am Main	160	155	160	160	165	165	170	170	→
Stuttgart	130	130	135	140	140	150	150	140	↘

1 Trend: ↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend
2 lt. Comfort Hamburg, Monatsmiete, netto, kalt
Quelle: GfK

3.6 Exkurs Connected Consumers und Smart Shoppers: Handelskonzepte neu denken

Erfolgsfaktoren des Einzelhandels der Zukunft

Digitalisierung und gesellschaftlicher Wandel

2017 wird das Jahr der Einsicht – und der Versöhnung: Online und Offline sind keine Wettbewerber, sondern Partner. Die Zukunft des Einzelhandels wird von Unternehmen bestimmt, die beide Kanäle zum Besseren vereinen. Pure Player – sowohl offline wie auch online – haben generell ihren Zenit bereits überschritten.

Der Treiber dieser Entwicklung ist die Digitalisierung, die neben den technischen Fortschritten wie höheren Übertragungsraten, besserer Netzabdeckung und höherem Anwendungskomfort sich in hohem Maße gesellschaftlich auswirkt. Es ist vor allem die Art und Weise der Kommunikation, die gesellschaftlichen Wandel verstärkt oder erst ermöglicht. Kommunikation über soziale Medien erfasst immer breitere Bevölkerungsschichten und hat sich aus der Privatsphäre längst auch in den geschäftlichen Alltag ausgebreitet. Dabei hat sich die Kommunikation vor allem in punkto Geschwindigkeit und Verbreitungsgrad verändert. Wer sich daran nicht beteiligt, gerät aus dem Blickfeld, privat wie geschäftlich. Dies betrifft umso mehr Bereiche, die explizit Trends, Moden und dem Lifestylewandel unterliegen, also in hohem Maße den Einzelhandel.

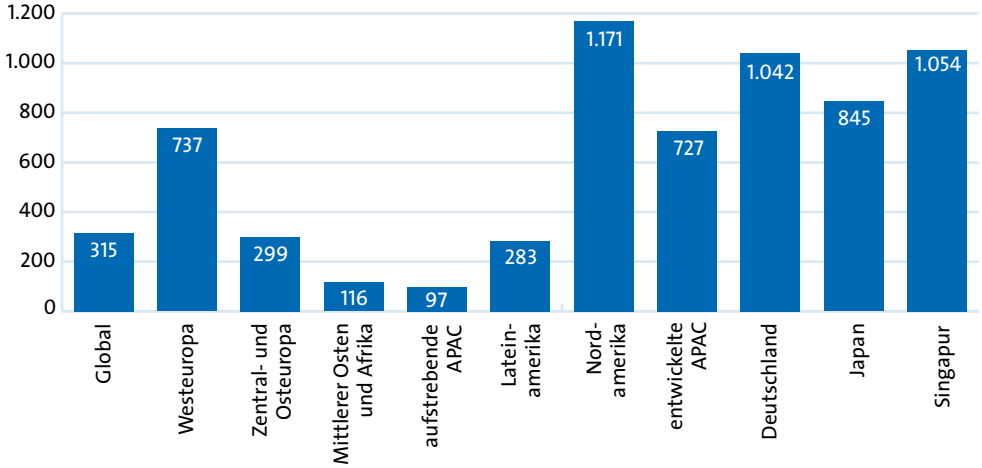
Informationsvorteile durch Vernetzung

Dank seiner digitalen Vernetzung mit dem Rest der Welt fühlt sich der Verbraucher immer besser informiert und glaubt, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Neben Fragen des Lifestyles sind das insbesondere auch Fragen des Preises. Für weite Teile der Bevölkerung ist die Suche nach monetären Vorteilen unabhängig von der persönlichen Einkommenssituation ein Erlebnis für sich.

Connected Consumer Index

Den Grad dieser gesellschaftlichen Entwicklung hat GfK mit dem sogenannten „Connected Consumer Index“ in den wichtigsten Konsumländern der Welt gemessen. Demnach befindet sich Deutschland bereits in der Spitzengruppe zusammen mit den USA, Kanada und Singapur. Ein wichtiger Indikator im Connected Consumer Index ist die Verfügbarkeit und der Gebrauch von Smartphones, die Vernetzung und Information an jedem Ort und zu jeder Zeit erst ermöglichen.

Abbildung 3.27: GfK Connected Consumer Index



Quelle: GfK

das Smartphone als Informationsquelle im Handel

Auch für den Handel entwickelt sich das Smartphone zum wichtigsten Kommunikationsmittel mit dem Konsumenten, sei es zur Information, Bestellung oder Bezahlung. Es macht den Kunden zum „Smart Shopper", d.h. eben zu jenem „Connected Consumer", der bestens informiert die attraktivsten Produkte aus einer passenden und fair bepreisten Auswahl zum richtigen Zeitpunkt nachfragt. Connected Consumers nutzen in hohem Maße[2] mobile Endgeräte für ihre Einkaufsvorbereitung und schließen ihre Einkäufe „auf dem Weg" – z.B. auf dem Weg nach Hause oder zu einem dritten Ort – in einem günstig gelegenen Ladenlokal ab.

Was bedeutet das für Handelskonzepte?

Bankrott durch falsche Kommunikations- und Produktpolitik

In grundsätzlich gesättigten Märkten können sich Wettbewerbsnachteile schnell in existenzbedrohende Dimensionen auswachsen. Nahezu wöchentliche Meldungen über Insolvenzen im deutschen Einzelhandel sind deutliche Hinweise auf eine sehr angespannte Situation. Kunden über eine falsche oder nicht mehr zeitgemäße Kommunikations- und Produktpolitik zu verlieren, führt früher oder später immer in den Bankrott. In Zeiten beschleunigter Marktbereinigung steigen wiederum die Chancen, Lücken mit angepassten Konzepten nachhaltig zu füllen oder neue Trends mit neuen Geschäftsmodellen zeitgemäß zu bedienen.

Welche Wege sucht der Einzelhandel?

Die Schlüsselfaktoren im Einzelhandel sind heute Auswahl, Preis, Convenience und Experience. Die Gutachter hatten bereits in den Frühjahrsgutachten der vergangenen Jahre wiederholt auf diese Entwicklung hingewiesen. Wenngleich die Ausprägung der Erfolgsfaktoren in den verschiedenen Sortimenten des Einzelhandels naturgemäß variiert, ist mittlerweile eine gewisse Allgemeingültigkeit zu attestieren, die sich in der gesamten Spannbreite zwischen dem Einkauf im Lebensmitteldiscounter bis zum Besuch eines Luxus-Label-Stores beobachten lässt.

Auswahl

Auswahl heißt heute, dem Kunden Produkte und Services über den Nutzen des Einzelproduktes hinaus anzubieten, also auch Emotionen und Wertvorstellungen. Erfolgreiche Standorte sparen dem Kunden sein wertvollstes Gut: Zeit. Kreativität, die ansonsten die zeitaufwändige Eigeninitiative des Kunden erfordert, wird somit zum Teil der Produktauswahl des Händlers. Diese Entwicklung wird überlagert durch die Auflösung der Mitte. Die Mitte hat naturgemäß wenig begeisterte Anhänger, sie polarisiert nicht und erlaubt wenig Identifikation. Was mit dem Niedergang der Warenhäuser begann, setzt sich heute auch in anderen Branchen, insbesondere bei Bekleidung, fort. Da der Kunde in einer immer unübersichtlicheren Welt Orientierung sucht, sind klare Konzepte gefragt: Angebotsprofilierung und Marktpositionierung. Deshalb muss klar sein, ob sie inspirierende und überraschende Einkaufserlebnisse oder schnelle und eingeübte Routineeinkäufe ermöglichen sollen.

Preis

Handel und Hersteller haben die Verbraucher jahrzehntelang auf den Preis trainiert. Da der Connected Consumer Preise und Leistungen leicht vergleichen kann, müssen Preise standardisiert und verlässlich sein. Auch der schönste Laden mit dem besten Service kann für das gleiche Produkt auf Dauer keine höheren Preise als sein Nachbar durchsetzen.[3] Gut die Hälfte der Konsumenten erwarten für das gleiche Produkt den gleichen Preis, dies gilt übrigens unabhängig vom Vertriebskanal. Besonders shopping-affine Menschen erwarten sogar zu gut zwei Dritteln eine transparente und faire Preispolitik. Was kann also künftig

2 35% der Befragten in Europa. Quelle: GfK FutureBuy 2015
3 58%. Quelle: GfK FutureBuy 2015

noch über den Preis gewonnen werden? Händler haben heute nur noch folgende drei Preisoptionen: Upselling, Festpreise oder Trading down. Der jeweilige Händler muss für sich beantworten, welche Strategie am besten zu seinem Geschäft passt.

Convenience

Einkaufen lässt sich heute weder räumlich noch zeitlich umzäunen. Erfolg hat, wer effektiv und unabhängig von Raum und Zeit den Kunden ansprechen kann. Früher wurde meist bei konkretem Bedarf eingekauft und der Einzelhändler proaktiv aufgesucht. Heute haben sich die Rollen vertauscht – auch wenn sich nicht jeder Konsument dessen bewusst ist. Heute muss der Händler dem Kunden entgegenkommen, ihm Angebote unterbreiten, auf sich aufmerksam machen und im richtigen Moment der Kaufentscheidung „nachlegen". Dies kann das Online-Ad auf dem Smartphone oder auch der Pop Up Store an ungewöhnlichen Orten sein. Der Einzelhandel darf den Kunden auf seiner Reise zwischen erstem Nachfrageimpuls und dem finalen Kauf nicht aus den Augen verlieren. Das erzeugt Wachstumspotenzial auch für physische Standorte, um den Kunden als ständiger Begleiter so nah wie möglich zu sein, ob an Bahnhöfen oder Tankstellen, Autobahnen oder High Streets, Retail Parks oder Shopping Malls.

Experience

(Noch) gute Umsätze sind kein sicheres Indiz für zukunftssichere Handelskonzepte. Der Einzelhändler muss seine Kunden so überzeugen, dass sie sein Konzept, seinen Markenauftritt und seinen Laden genauso gerne mögen wie das Produkt selbst. Nicht nur der Kaufabschluss, sondern die Begeisterung für das Handelskonzept ist die Währung der Zukunft. Die entscheidende Frage ist somit, wie es gelingt, das richtige Umfeld mit den richtigen Besuchserlebnissen zu schaffen, so dass Kunden gerne wiederkommen. Alle Formen des Retail, ob Einzelhandel, Gastronomie, Reisebüros, Banken oder Autohäuser, investieren mit Blick auf die absehbare Zukunft in ihre Ladenlokale. Räume verlieren architektonisch und konzeptionell ihren ursprünglichen, formellen Verkaufszweck. Der Kunde soll vielmehr eingeladen werden, seine Zeit angenehm zu gestalten, die Aufenthaltsdauer zu verlängern und „spielerisch" mit dem Angebot bzw. der Marke und ihrem Versprechen über den Materialwert hinaus in Berührung zu kommen. Hierzu zählt auch die tatsächliche oder gefühlte Personalisierung des Angebots über individualisierte Produkt- oder Servicekomponenten, die es den Kunden überhaupt erst ermöglichen, eine höhere Loyalität zu entwickeln.[4]

Herausforderungen für die Handelsimmobilie

Was müssen Immobilien mitbringen, um nicht den Anschluss zu verlieren?

Läden bieten zu wenig Emotionalität

Mit dem Argument der besseren Emotionalisierung und Anfassbarkeit der Produkte müsste der physische Laden eigentlich auch weiterhin dem Online-Shop überlegen sein. Tatsächlich aber sind keine signifikanten Unterschiede bei der Einstellung der Konsumenten festzustellen.[5] Es ist naheliegend, dass der in vielen Ländern vom Strukturwandel erfasste Einzelhandel aktuell keine höheren Zustimmungsquoten zulässt. Viele Einzelhändler, die das Bild der Einkaufsstra-

4 42% aller global Befragten und sogar 74% aus der Stichprobe der „Leading Edge"-Konsumenten stimmen folgender Aussage zu: „Meine Loyalität für eine Marke oder einen Laden würde sich erhöhen, wenn das Produkt oder der Service nach meinen Wünschen angepasst werden kann." Quelle: GfK FutureBuy 2015

5 85% der global Befragten geben an, dass das Ladengeschäft kein größeres Erlebnis als Online-Shops bietet. Quelle: GfK FutureBuy 2015

ßen und Shoppingcenter noch prägen, haben nicht die erforderliche Kraft und Kapitalausstattung, um die Herausforderungen in sichtbare und richtige Antworten umzuwandeln. Tatsächlich zeigt sich der stationäre Einzelhandel in der Breite des Marktes aktuell nicht von seiner besten Seite.

physical stores must work harder

Zur Bewältigung des disruptiven Wandels werden rein kosmetische Behandlungen nicht ausreichen. Der Handel muss seinen Läden insgesamt wieder eine viel höhere Aufmerksamkeit schenken. Omni-Channeling heißt eben nicht, den Fokus allein auf den Online-Shop zu richten, sondern gerade auch bei den physischen Stores ein Höchstmaß an Kundenverständnis anzustreben.

Verantwortung der Immobilienwirtschaft

Damit die Immobilienwirtschaft weiterhin viel Freude mit ihren Assets im Einzelhandel hat, wird sie nicht umhin kommen, den Handel als Partner auf Augenhöhe zu akzeptieren, zu verstehen und entsprechend zu handeln. Entwickler, Banken und Investoren werden lernen müssen, gewöhnliches Lamentieren und Feilschen um Mietkonditionen von existenziellen Bedürfnissen des Einzelhandels zu unterscheiden. Die Immobilienwirtschaft mit ihrem finanzwirtschaftlichen Fokus auf Vermietungs- und Transaktionsleistungen muss (wieder) zum Einzelhandelsexperten werden. Im Interesse ihrer eigenen Produktqualität muss sie aus der passiven Rolle des Vermieters ausbrechen und sich in die proaktive Gestaltung von Räumen und Synergien ganz im Sinne der geschilderten Schlüsselfaktoren für die Zukunft des Einzelhandels einbringen. Auch und gerade weil Einzelhandelsunternehmen häufig selber nicht auf der Höhe der Zeit oder auf sich selbst fokussiert sind, braucht es die Immobilienwirtschaft und ihre mannigfaltigen Akteure, um das große Ganze ins Blickfeld zu nehmen, zu verstehen und entsprechend zu agieren.

positive Impulse aus dem Asset Management

Insbesondere bei der Entwicklung und Revitalisierung von Einkaufszentren ist zu beobachten, wie einige spezialisierte Asset-Management-Unternehmen sich der Aufgabe annehmen und geeignete Ideen und Räume für den Handel kreieren, die er selbst nicht alleine gestalten könnte. Dies ist für die Transformation anderer Standortlagen wie Stadt- oder Stadtteilzentren ebenso angeraten, stellt sich aber aufgrund häufig widerstrebender Einzelinteressen als besonders herausfordernd dar. Hier muss ein effizienterer Modus zwischen Politik, Verwaltung, Eigentümern und Mietern noch gefunden werden.

Multitasking statt Monofunktionalität

Einkaufen kein isolierter Vorgang mehr

Für den Connected Consumer ist das Einkaufen kein isolierter Vorgang mehr, sondern ist eingebettet in vielerlei Aktivitäten und Motive. Konsumiert wird zunehmend unabhängig von Zeit und Ort: Auf dem Weg zur Arbeit oder nach Hause, an Ausfallstraßen oder an öffentlichen Verkehrsknoten, zu Hause auf dem Sofa oder im Urlaub, spontan im Laden oder im Netz, in der Innenstadt oder in Einkaufszentren, auf Bahnhöfen oder in Szenevierteln. Der Connected Consumer integriert den Konsum in weite Teile seiner Lebens- und Gefühlswelten. Isolierte Tätigkeiten wie „Einkaufen“ oder „Essen gehen“ werden abgelöst in integrierte bzw. integrierende Lebenswelten: Produkte und Services werden zunehmend über den Nutzen des Einzelproduktes hinaus nachgefragt, sollen Anregung für Mehrwerte über das Materielle hinaus geben – sprich Experience bieten. Städte und Standorte, die Experience bieten, partizipieren an diesem Wachstumsmarkt im Besonderen.

Abkehr vom linearen Category Management

Integration bedeutet die Abkehr von herkömmlichen Sortimentsabgrenzungen. Lineares Category Management muss folglich durch Verknüpfungen zwischen den Produktsilos aufgelöst werden. Sollten die Verknüpfungen innerhalb der eigenen Sortimentskompetenz nicht dargestellt werden können, dann kann die räumliche und funktionale Nähe bis hin zur Kooperation mit anderen Playern im Einzelhandel (Stichwort Synergie/Agglomeration) ein Mittel zum Zweck sein.

Grenzen verschwimmen

Solche Standorte und Konzepte, die das Einkaufen in den Kontext anderer oder begleitender Tätigkeiten des Konsumenten stellen, passen immer weniger in herkömmliche Definitionsraster. Damit sind sie per se schwieriger zu verstehen und stellen regulatorische und finanzielle Rahmenbedingungen auf den Prüfstand. Neben der Abkehr vom herkömmlichen linearen Category Management ist es die Auflösung bisheriger Orientierungsrahmen, die es sowohl Genehmigungsbehörden als auch Finanzierungspartnern schwer machen, die Eigenschaften eines Laden- bzw. Unternehmenskonzeptes zu verstehen: So verschwimmen die Grenzen zwischen Online- und Offline-Angebot, zwischen den angebotenen Sortimenten und verschiedenen Verwendungszwecken wie Verkauf, Ausstellung, Abholstation, Gastronomie oder Sonderverkauf.

Abbildung 3.28: Super Concept Space, Berlin



Quelle: GfK

Urban Experiences

Attraktivität von Mischung, Dichte und Frequenz

Was für das Ladenlokal an sich gilt, gilt ebenso für Standorte: Gemischte, dichte und frequenzstarke Umfeldstrukturen bieten beste Bedingungen für Konzepte, die so nah wie möglich am Kunden sein wollen. Umgekehrt ziehen solche vielfältigen und damit attraktiven Standorte zusätzliche Besucher an, die wiederum die Frequenz und damit die ökonomischen Voraussetzungen für erfolgreiche Geschäftsmodelle verbessern. Ungeachtet der praktischen und planungsrechtlichen Hürden, solche Quartiere neu zu schaffen, spiegelt sich in diesen Qualitäten die Idee der „europäischen Stadt" klar wider.

Markt der Dinge und der Gefühle

Diese lebhaften Quartiere, ob attraktive Innenstädte oder quirlige Szenestadtteile, strahlen weit über die Grenzen der Stadt aus und sind auch oftmals wesentlicher Teil der eigentlichen Identität einer Stadt. Bewohner und Besucher schätzen hier den Mehrwert an Vielfalt, Abwechslung und Kreativität, der häufig über das gewöhnliche Maß oder den allgemeinen Mainstream hinaus geboten wird. Damit sind die Kunden Teil der „Experience Economy", in der der Markt der Dinge um den Markt der Gefühle, Lebenseinstellungen und Erlebnisse erweitert wird.

Das urbane Quartier wird somit zum analogen „Touchpoint" zwischen Kunden und Anbieter auf dem Markt der Dinge und der Gefühle. In der Folge verdichten sich diese Standorte um weitere Angebote, insbesondere in den Bereichen Hotellerie, Gastronomie, aber auch Kunst und Kultur. Die Grenzen dieses Anpassungsprozesses an das gewandelte Konsumentenverhalten werden allerdings durch bauliche Strukturen, enge planungsrechtliche Vorgaben oder unwirtschaftliche Mietniveaus gesetzt. Es bleibt abzuwarten, wie es Projektentwicklern gelingt, größere, zusammenhängende Gebiete mit dieser Zielsetzung zu realisieren, wenn Grundstücke in einer Hand sind und passendes Planungsrecht geschaffen wird.

Gastronomietrends

Gastronomie als Ersatz für Einzelhandel

Elementar für neue integrierende, gemischt genutzte Quartiere ist die Gastronomie. Der Connected Consumer erwartet als Teil seines Lifestyles eine Vielfalt an Orten, die sich für Treffen, Kommunizieren oder Innehalten eignen. Im Gegensatz zu real stagnierenden Ladeneinzelhandelsumsätzen wachsen Gastronomieumsätze rasant.[6] An Standorten, die auf die Bedürfnisse des Connected Consumers ausgerichtet sind, kann Gastronomie somit mögliche Lücken schließen, die durch Schließungen veralteter Ladenkonzepte entstehen. Allerdings unterliegt auch die Gastronomie nachhaltigen Veränderungen, die entsprechend gewürdigt werden müssen, um Eingang in funktionale Immobilienkonzepte zu finden.

Positive Treiber der Standortentwicklung sind drei Megatrends, die sich unmittelbar auf die Nachfrage nach Ladenlokalen für Gastronomiekonzepte niederschlagen:

Kinder als Zielgruppe

1. Es wird immer seltener morgens und mittags zu Hause gegessen. Die gestiegene Frauenerwerbstätigkeit sowie der Ausbau von Ganztagsschulen machen insbesondere Kinder und Jugendliche zu Gastronomiekunden.[7]

6 Umsatzwachstum im Außer-Haus-Verzehr 2015: +4,0%; Quelle: Statistisches Bundesamt. Zum Vergleich: Umsatz im stationären Ladeneinzelhandel 2015: +1,4%. Quelle: GfK.

7 72% der Deutschen frühstücken wochentags noch zu Hause (-6% ggü. 2005) und 56% essen wochentags noch zu Hause zu Mittag (-12%). Quelle: GfK Consumer Panel, FoodTrends 2015.

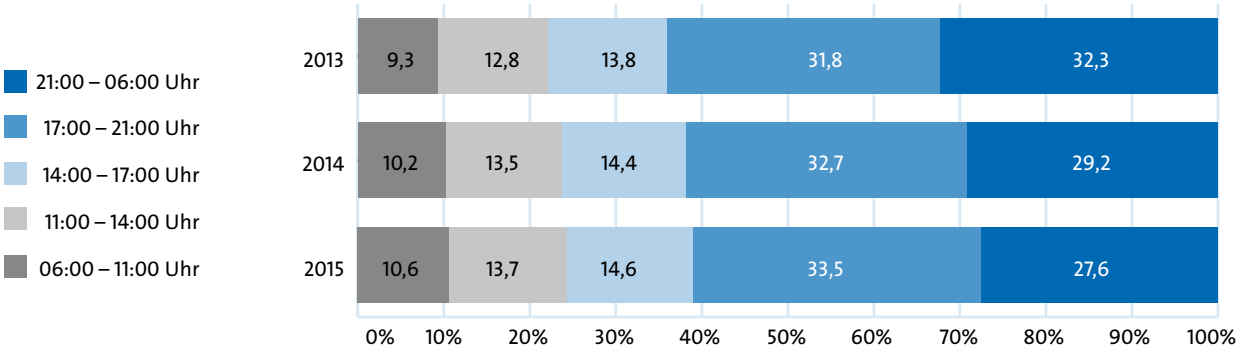
ungebrochenes To-go-Wachstum

2. Die Tagesrandzeiten morgens und abends zeigen eine überdurchschnittlich wachsende Nachfrage. Angebote, die auf dem Weg zur Arbeit bzw. auf dem Weg zurück liegen, also typischerweise To-go-Konzepte, partizipieren in besonderer Weise.[8]

Fine und Casual Dining

3. Der Besuch in größeren Gruppen sowie der Anspruch an den Erlebniswert einer Gastronomie gewinnen an Bedeutung. Profiteure sind Fine- sowie Casual-Dining-Konzepte am frühen Abend.[9]

Abbildung 3.29: Veränderung des Getränkeumsatzes nach Tageszeiten



Quelle: GfK Consumer Panel, TrinkTrends 2015

Street Food als Connected Lifestyle Indikator

Über alle genannten Megatrends und Ländergrenzen hinweg haben sich Street-Food-Konzepte ausgebreitet. Ob als Mittag- oder Abendessen – ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen. Street Food, sowohl als fester Verkaufsstand als auch als mobiler Food Truck, repräsentiert den Lifestyle des Connected Consumer im Besonderen. Auch hier ist es wieder die Konnektivität des postmateriellen Lifestyles, also die Verknüpfung zwischen Essen, Genusserlebnis, Zugehörigkeitsgefühl und Identifikation, die eine wachsende Kundenzahl in ansonsten gesättigten Märkten anspricht. Da Street Food Events eine hohe Anziehungskraft erzeugen, besteht ein vielfältiges Interesse auch branchenfremder Industrien, durch Partnerschaften Koppeleffekte und Aufmerksamkeit zu generieren.[10]

Food-Initiativen in deutschen Shoppingcentern

Auch die Shoppingcenter-Industrie hat den Wert von Gastronomie neu entdeckt. Über die langjährig entwickelten und nunmehr etablierten Food Courts hinaus wird nach Ideen gesucht, das Thema über Fast und Finger Food hinaus zu entwickeln. Sowohl ECE als auch Unibail Rodamco experimentieren in ausgewählten Centern mit neuen Positionierungsstrategien ihres Gastronomieangebotes. Übergreifende Ziele der aktuellen Anstrengungen sind zum einen mehr Abwechslung und Neuigkeitswert und zum anderen mehr auf den lokalen Standort ausgerichtete Individualität. Dabei geht es auch um den Umbau und die Anpassung des Branchenmix an die gewandelten Konsumgewohnheiten und die neuen Realitäten im deutschen Einzelhandel. So korrespondiert die abschwächende Flächennachfrage von Fashion-Anbietern mit dem steigenden Potenzial von Gastronomie. In der Folge arbeiten Betreiber von Einkaufszentren am Ausbau der Flächenanteile für Gastronomie und reduzieren die Flächen für Bekleidungssortimente.

Umbau des Branchenmix

8 Marktanteile in den Zeitfenstern 6:00-11:00 Uhr +14%, 17:00-21:00 Uhr +5%, 21:00-6:00 Uhr -15% (jeweils ggü. 2013). Quelle: GfK Consumer Panel, TrinkTrends 2015.

9 Quelle: GfK Consumer Panel, TrinkTrends 2015.

10 So hat Audi im Sommer 2016 im Sportpark Ingolstadt eines der größten Street Food Festivals in Deutschland gesponsert.

Foodtopia

ECE geht mit dem kürzlich vorgestellten Konzept „Foodtopia“ für die Revitalisierung des vierten Obergeschosses der Frankfurter Shopping Mall MyZeil am weitesten voran, indem die üblichen Fast Food Counter durch weitere, in deutschen Einkaufszentren eher selten anzutreffende Betreiberkonzepte wie inhabergeführte Restaurants und Bars ergänzt und die Öffnungszeiten in die lukrativen Tagesrandzeiten ausgeweitet werden sollen. Ähnliche Ideen verfolgt auch Unibail Rodamco innerhalb der bestehenden Initiative „Dining Experience“, indem versucht wird, das auf Effizienz getrimmte Fast-Food-Angebot der Food Courts um Slow- und Street-Food-Konzepte zu erweitern. Die grundsätzliche Herausforderung besteht darin, die individuellen, mit „Street Credibility“ aufgeladenen Konzepte in das regulierte Umfeld eines Shoppingcenters ohne Glaubwürdigkeitsverluste zu integrieren.

Dining Experience

Abbildung 3.30: Street Food Heritage



Quelle: GfK

Abbildung 3.31: Temporäres Street Food Event



Quelle: GfK

Abbildung 3.32: „Domestiziertes“ Street Food Konzept Burgerista



Quelle: GfK

Ausblick

langfristige Veränderungen

Die Orientierung von Einzelhändlern, Gastronomen und ihren Kunden hin zu mehr Integration in andere Lebensbereiche, hin zu mehr Verknüpfungen mit anderen Nutzungen, erfordert von Immobilien und Standorten mehr Flexibilität, Offenheit und Durchlässigkeit. Die Implikationen des Connected Consumers sind aus unserer Sicht kein kurzwelliger Trend, sondern werden als langfristige Veränderung der Anspruchshaltung der Menschen an ihre Lebens-, Tages- und Freizeitgestaltung eingeordnet.

Immobilie der Zukunft

raus aus der Mitte

Der Beitrag der Immobilienwirtschaft ist hierbei nicht mehr und nicht weniger als die Bereitstellung, Pflege und Weiterentwicklung der Handelsimmobilie der Zukunft. Herausragende Schlüsselfaktoren für den künftigen Erfolg von Betreiberimmobilien und Standortgemeinschaften sind Flexibilität der mietgegenständlichen und mietvertraglichen Rahmenbedingungen, Differenzierung und Positionierung der Immobilie sowie Initiierung und Management von Synergien. „Raus aus der Mitte“ ist hierbei keine Option, sondern eine Notwendigkeit. Während der Laden bei der Ausrichtung auf den Routineeinkauf vor allem als Distributionskanal funktionieren muss, übernimmt er bei der Gestaltung von Einkaufserlebnissen vor allem Kommunikationsaufgaben. Diese Erkenntnis hat umfassende Folgen für die Planung, Ausgestaltung und Optimierung von Filialnetzen, Standortkonzepten und letztendlich der Immobilie.

gemeinsam für nachhaltige Standorte

Begriffe wie „Mietermärkte“ oder „Vermietermärkte“, die bisher die unterschiedliche Interessenlage beider Parteien in den Vordergrund rückte, werden der Vergangenheit angehören, da nur der faire Interessenausgleich nachhaltige Standorte schafft und erhält.

Abbildung 3.33: Dover Street Market Tokio



Quelle: GfK

Abbildung 3.34: Tokyo Fish Market



Lee Haslett, Virgin Holidays: "We like to do things differently, so while most stores are designed to sell, sell, sell – that isn't the top of our agenda. We want to provide a retail space that is designed to inspire consumers through immersive experiences."

Quelle: GfK

4 Frühjahrsgutachten Wohnimmobilien 2017

Prof. Dr. Harald Simons und Lorenz Thomschke
empirica ag

Das Wichtigste in Kürze

Der Anstieg der Neuvertragsmieten in Deutschland wie in den Top-7-Städten hat sich mit +2,6% im letzten Jahr etwas abgeschwächt, bleibt aber positiv. Auch die Kaufpreise für Eigentumswohnungen stiegen im bundesdeutschen Mittelwert weiter mit +8,4% an, was in etwa der Wachstumsrate des Vorjahres entspricht (+7,7%). In den Top-7-Städten hat sich der Preisanstieg hingegen verlangsamt. Stiegen die Kaufpreise im Vorjahr noch mit Steigerungsraten von 10% bis 20%, so waren es im letzten Jahr meist zwischen 10% und 12% (Düsseldorf 2%, Hamburg 7%).

Seit nunmehr fünf Jahren in Folge steigen damit die Kaufpreise relativ stärker als die Mieten, was allgemein die Sorge um eine Immobilienblase wachsen lässt. Allerdings ist bundesweit die Kaufpreisübertreibung relativ zu den (Neuvertrags-) Mieten mit rund 16% noch so gering, dass sie sich u.a. mit den niedrigen Zinsen oder einem Nachholeffekt erklären lässt.

Ganz anders sieht es in den Top-7-Städten in Deutschland aus. Die Preisübertreibung liegt zwischen 36% in Düsseldorf, gut 40% in Frankfurt und Hamburg, um die 50% in Köln, Berlin und Stuttgart sowie 75% in München.

Diese Preisübertreibungen weisen darauf hin, dass die Investoren von einem weiter steigenden Mietniveau ausgehen müssen, da sonst trotz der niedrigen Zinsen keine positive Rendite zu erwarten wäre. Dazu aber müsste die Wohnungsnachfrage in den Top-7-Städten weiterhin dem Wohnungsangebot davonlaufen. Davon ist allerdings nicht mehr in allen Städten auszugehen. Zwar haben alle Top-7-Städte seit Jahren einen starken Zuwachs der Zahl der Einwohner durch Zuwanderung erfahren. Aber in Berlin und München sowie eventuell auch in Hamburg hat sich die Struktur der Zuwanderung deutlich verändert. Die Zuwanderung aus Deutschland durch das Schwarmverhalten der jungen Menschen auf der Suche nach einem lebendigen Umfeld hat sich in diesen drei Städten deutlich abgeschwächt. Gewann z.B. Berlin im Jahr 2010 noch über 20.000 Einwohner aus anderen Regionen Deutschlands hinzu, so waren es im letzten Jahr nur noch gut 7.000, was nicht mehr ausreichte die zunehmende Suburbanisierung auszugleichen. Kurz: Berlin verliert derzeit seine Schwarmstadtposition in Deutschland. Die Stadt München verliert in der Zwischenzeit im Saldo sogar an die anderen Regionen Deutschlands und zusätzlich ebenfalls an sein Umland. In Hamburg ist das Bild nicht ganz eindeutig. Die Entwicklung markiert nicht das Ende des Schwarmverhaltens, vielmehr zieht der Schwarm weiter in relativ günstigere Städte wie Leipzig, Rostock, Erlangen oder Regensburg.

Dass die drei größten Städte in den letzten Jahren trotzdem eine nahezu konstant hohe Zuwanderung verzeichneten, ist der „glücklichen“ Abfolge verschiedener Zuwanderungswellen aus dem Ausland zu verdanken. Diese aber haben ihren Höhepunkt überschritten. Sofern keine weitere Zuwanderungswelle aus dem Ausland kommt, ist mit einem deutlichen Einbruch beim Wachstum der Wohnungsnachfrage in diesen Städte zu rechnen.

Da gleichzeitig die „Wohnungsbaumaschine“, vor allem in Berlin, immer mehr an Fahrt aufnimmt und immer größere Projekte in der Planung, im Bau oder kurz vor der Fertigstellung sind, wird das Wohnungsangebot in naher Zukunft kräftig ausgeweitet werden. Die Folge wird sein, dass der Anstieg der Neuvertragsmieten zum Erliegen kommt. Nach unserem Dafürhalten ist in Berlin si-

cherlich, in München wahrscheinlich und in Hamburg und Frankfurt möglicherweise mit einem Trendbruch bei den geforderten Kaufpreisen zu rechnen. Es mag zwar nochmal eine Zeitlang so weitergehen wie in den letzten Jahren, aber nicht mehr lange. Auf Basis früherer Immobilienpreiszyklen, des Grades der überschießenden Kaufpreise relativ zu den Neuvertragsmieten, könnten die Kaufpreise (Transaktionspreise) für Eigentumswohnungen in der Größenordnung von einem Viertel bis einem Drittel zurückgehen. Mit negativen makroprudenziellen Auswirkungen ist mutmaßlich nicht zu rechnen – Investoren verlieren ihr Eigenkapital. Mehr aber passiert nicht.

4.1 Aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnungsmarkt

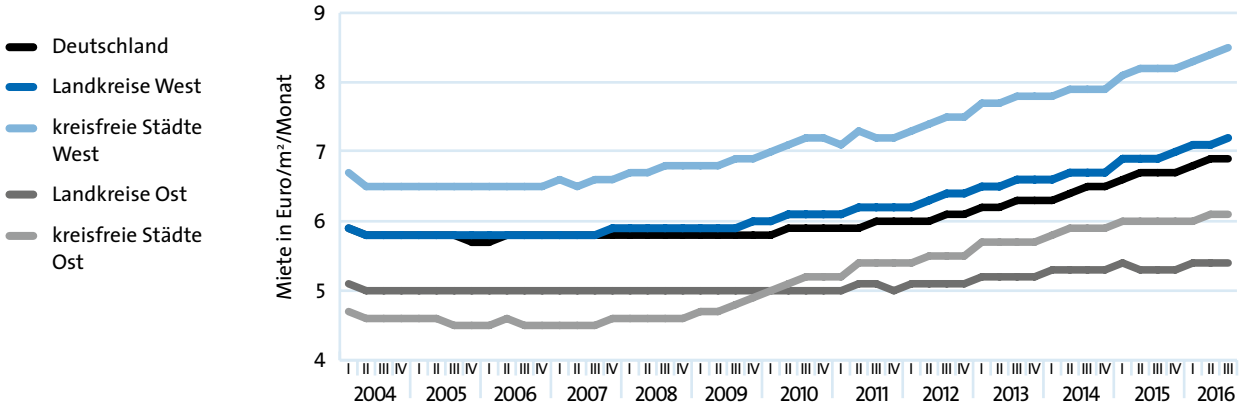
4.1.1 Immobilienpreise in Deutschland

Mieten mit +2,6% weiter gestiegen

Die Wohnungsmieten (Angebotsmieten, hedonisch, alle Baujahre) sind in Deutschland auch im letzten Jahr (bis I-III 2016) mit 2,6% weiter gestiegen, wenn auch etwas weniger als im Vorjahr (3,4%). Ein befürchteter merklicher Anstieg aufgrund der starken Zuwanderung (Flüchtlinge) nach Deutschland ist damit im Wesentlichen ausgeblieben. Inwieweit hieraus in den nächsten Monaten noch ein merkbarer Effekt entsteht, ist unklar. Derzeit gibt es keine belastbaren Anzeichen hierfür.

Deutschlandweit liegt der mittlere Mietpreis derzeit bei rund 7,20 Euro/m², das sind etwa 1,10 Euro/m² oder 18% mehr als im Jahr 2010. Preisbereinigt entspricht dies einem Anstieg von 9,4%.

Abbildung 4.1: Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – III 2016

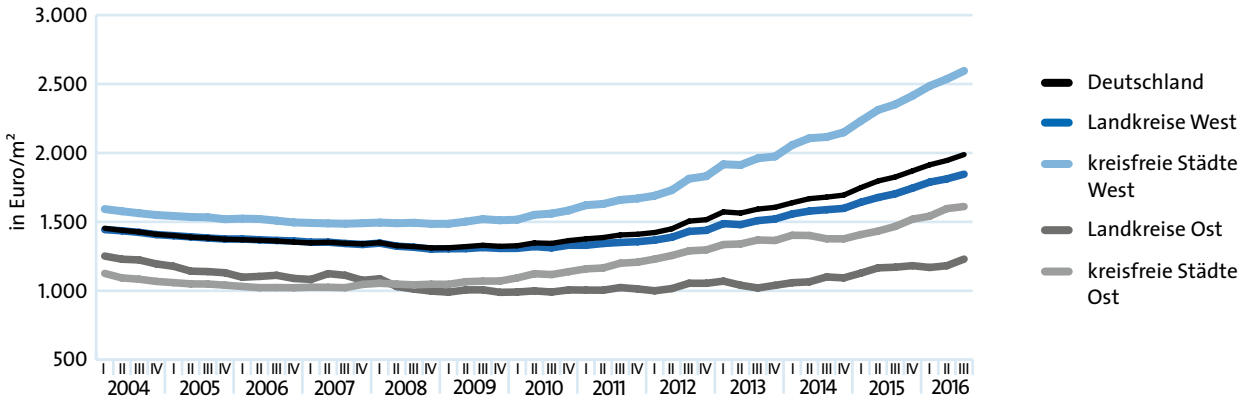


Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

Auch die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind weiter gestiegen. Mit +8,4% hat sich der Preisanstieg im Vergleich zum Vorjahr etwas beschleunigt (Vorjahr +7,7%). Bundesweit lagen 2016 (I.-III. Quartal) die Kaufpreise 48% über dem Vergleichswert von 2010. Auch preisbereinigt bleibt ein deutlicher Anstieg von 37% gegenüber 2010.

Abbildung 4.2: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – III 2016



Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

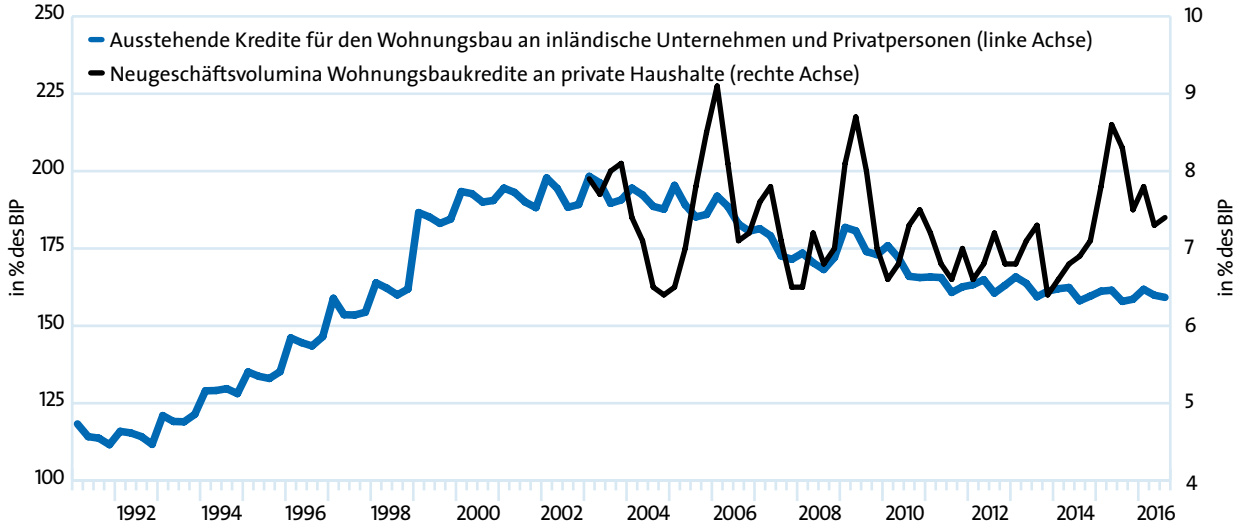
Eine Preisübertreibung wird daher allgemein befürchtet. Wie stark diese Preisübertreibung aber tatsächlich ist, lässt sich nicht einfach aus einem beliebigen Vergleich von Miet- und Preisentwicklung ableiten, da die Differenz abhängig von der Wahl des Vergleichszeitraumes ist. Würde statt dem Jahr 2010 das Jahr 2004 herangezogen, läge die Differenz der Wachstumsraten nicht bei 38 Prozentpunkten sondern nur bei 16 Prozentpunkten. Tatsächlich ließe sich mit dieser Methode bei längeren Zeitreihen sogar zeigen, dass selbst in den Top-7-Städten genau keine Preisübertreibung in dieser Definition vorläge. Das geeignete Basisjahr hierfür wäre das Jahr 1995 – dies aber war das Jahr, das im letzten Preiszyklus in den Top-7-Städten den Höhepunkt markierte, danach ging es bergab.

Als geeignetes Basisjahr sollte daher ein mittleres Basisjahr gewählt werden. Sowohl zeitlich als auch preislich wären das etwa die Jahre 2001 oder 2002. Da konsistente Datenreihen erst ab dem Jahr 2004 vorliegen, wird dieses herangezogen. Der dadurch entstehende Fehler ist vernachlässigbar, da sich zwischen 2001 und 2004 weder Mieten noch Kaufpreise deutlich änderten.

Wiederanstieg der Zinsen könnte ungefährlichen Druck auf die Preise ausüben

Im Ergebnis besteht möglicherweise bundesweit – aber auch nur bundesweit – eine leichte Preisübertreibung von nominal ca. 16% auf die Preise. Diese Differenz lässt sich leicht durch Qualitätssteigerungen und vor allem das niedrige Zinsniveau rechtfertigen. Grundsätzlich hieße dies, dass bei einem Wiederanstieg des Zinsniveaus ein Druck auf die Preise entstehen könnte, der aber bundesweit und durchschnittlich in keiner Weise gefährliche Konsequenzen z.B. für die Eigentümer oder die Fremdkapitalgeber nach sich ziehen sollte. Dies gilt insbesondere, da von Seiten der wenig verfügbaren Daten zum Beleihungsvolumen auch keine Hinweise auf eine Kreditblase kommen. Der Einsatz von finanzpolitischen Instrumenten zur Begrenzung der Wohnungsbaufinanzierung ist derzeit bundesweit daher nicht zu rechtfertigen und sollte vor allem mit Blick auf die negativen Wirkungen auf die Eigentumsbildung unterbleiben.

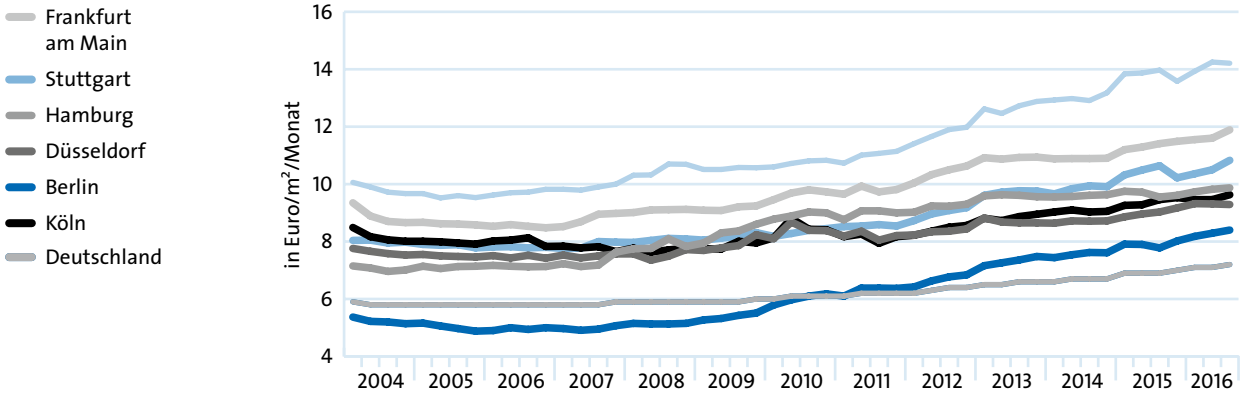
Abbildung 4.3: Anteil der ausstehenden inländischen Kredite und Neugeschäftskredite für den Wohnungsbau am BIP, I 1991 – III 2016



Quelle: Deutsche Bundesbank

Ganz anders sieht die Entwicklung in den meisten Top-7-Städten aus. Hier stiegen die Mieten im letzten Jahr nochmals nominal zwischen 1,4% in Köln und Stuttgart und 4,9% in Berlin, in den anderen Städten zwischen 2% und 3%. Dies entspricht immerhin im Vergleich zum Vorjahr einem leichten Rückgang der Wachstumsraten, die zuvor meist zwischen 3% und 5% lagen. Nur in Berlin hat sich die Wachstumsrate auf hohem Niveau bislang nicht abgeschwächt, weiterhin aber erreicht Berlin noch nicht das Mietniveau der anderen Top-7-Städte.

Abbildung 4.4: Top-7-Städte, Entwicklung der Mietpreise, I 2004 – III 2016



1 Referenzwohnung 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

Im Vergleich zum Jahr 2010 sind die Mieten nominal zwischen 10% in Hamburg und Düsseldorf, 32% in München sowie 40% in Berlin gestiegen. Köln, Frankfurt und Stuttgart liegen mit 14%, 23% und 30% dazwischen. Real sind es jeweils etwa 9 Prozentpunkte weniger.

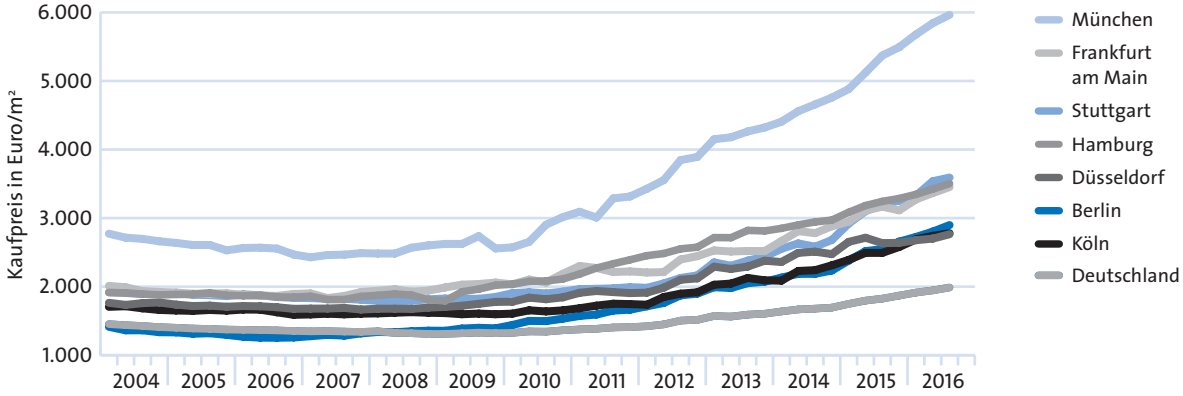
Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind in den meisten Top-7-Städten ebenfalls deutlicher gestiegen als in Deutschland insgesamt. In den meisten

Städten lag der Anstieg zwischen 9% und 12%, in Hamburg bei 7%, in Düsseldorf bei 2%. Im Vergleich zu Vorjahr, als die Wachstumsraten meist zwischen 10% und 20% lagen, ist der Anstieg überall deutlich geringer ausgefallen.

Die Anstiege scheinen zunächst im Vergleich zu Deutschland mit +8,4% in den meisten der Top-7-Städten nicht allzu groß zu sein. Das vollständige Bild zeigt sich daher auch erst, wenn der Anstieg seit 2010 betrachtet wird. Hier wird, mit Ausnahme von Düsseldorf mit +51%, was in etwa dem deutschen Mittelwert von +48% entspricht, der weit stärkere Anstieg sichtbar: in Frankfurt +65%, Hamburg +69%, Köln +70%, Stuttgart +88%, Berlin +94% und München +114%. Real sind es jeweils rund 12 Prozentpunkte weniger.

Der stärkere Anstieg ließ sich bis zum Jahr 2011 oder 2012 noch mit einem Nachholeffekt begründen, da die Mieten früher anfingen zu steigen als die Kaufpreise. Für einen aussagekräftigeren Vergleich wird daher wieder Bezug zum Jahr 2004 genommen, aber auch hier zeigt sich die deutliche Übertreibung der Preise relativ zu den Mieten. Hier liegt der Anstieg zwischen 36% in Düsseldorf, gut 40% in Frankfurt und Hamburg, um die 50% in Köln, Berlin und Stuttgart sowie 75% in München.

Abbildung 4.5: Top-7-Städte, Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2004 – III 2016

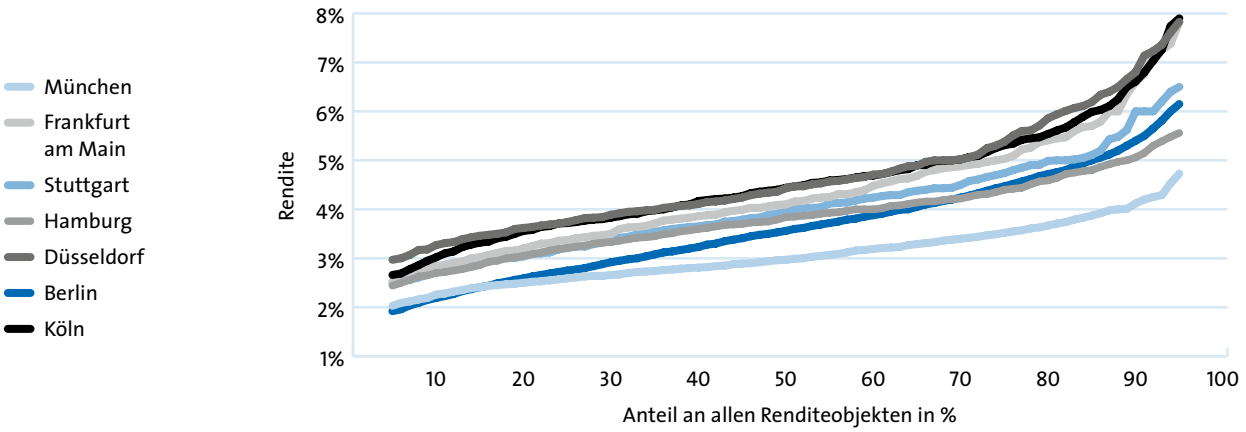


Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank

Mit dem drastischen Anstieg der Kaufpreise bei geringerem Mietanstieg sinkt die Bruttoanfangsrendite. Der Median der Bruttoanfangsrendite – ermittelt aus den Angeboten vermieteter Objekte – liegt in München derzeit noch bei rund 3%, in Berlin bei 3,5%, in Hamburg bei knapp 4% und in den anderen Top-7-Städten bei 4% bis knapp 5%. Unter Berücksichtigung der Kaufnebenkosten und der nicht umlegbaren Betriebs- und Instandhaltungskosten ist gut 1% Rendite abzuziehen, so dass die Nettoanfangsrenditen in München und Berlin um die 2% liegen dürften. In den anderen Städten erreicht sie zwischen 2,5% und 3,5%.

Abbildung 4.6: Top-7-Städte, Bruttoanfangsrendite, I – III 2016



Renditeobjekte: Zum Kauf inserierte Eigentumswohnungen, die vermietet sind und Angaben zu den IST-Jahresmieten enthalten.

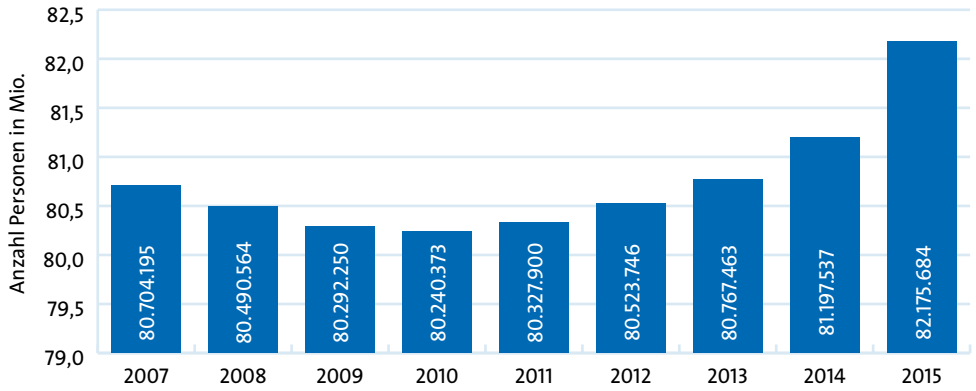
Quelle: empirica-Preisdatenbank (empirica-systeme)

Dies ist vor allem in Berlin und in München auch angesichts eines Zinsniveaus von rund 1% zu niedrig, insbesondere da die Investoren nicht von einem Wiederanstieg des Zinsniveaus überrascht werden dürften. Wir gehen daher davon aus, dass die Investoren zumindest in Berlin und München – vielleicht auch in den anderen Städten – einen weiteren signifikanten Anstieg des allgemeinen Mietniveaus eingepreist haben. Kommt dieser nicht, erfüllen sich die Renditeerwartungen nicht und die Kaufpreise sinken.

4.2 Wohnungsnachfrage

Die Zahl der Einwohner in Deutschland dürfte auch im Jahr 2016 das sechste Jahr in Folge weiter gestiegen sein. Ende 2015 lebten rund 82,2 Millionen Personen in Deutschland und damit 2,4% mehr als im Jahr 2010. Damit verschwindet langsam die Erinnerung an die Zeiten sinkender Einwohnerzahlen und damit drohender sinkender Wohnungsnachfrage. Die Bau- und Immobilienwirtschaft kehrt zur Gedankenwelt der 1980er und frühen 1990er Jahre zurück, in der Wachstum als ein Naturgesetz angesehen wurde.

Abbildung 4.7: Bevölkerungsentwicklung in Deutschland, 2007 – 2015



Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen (Zensusbereinigung)

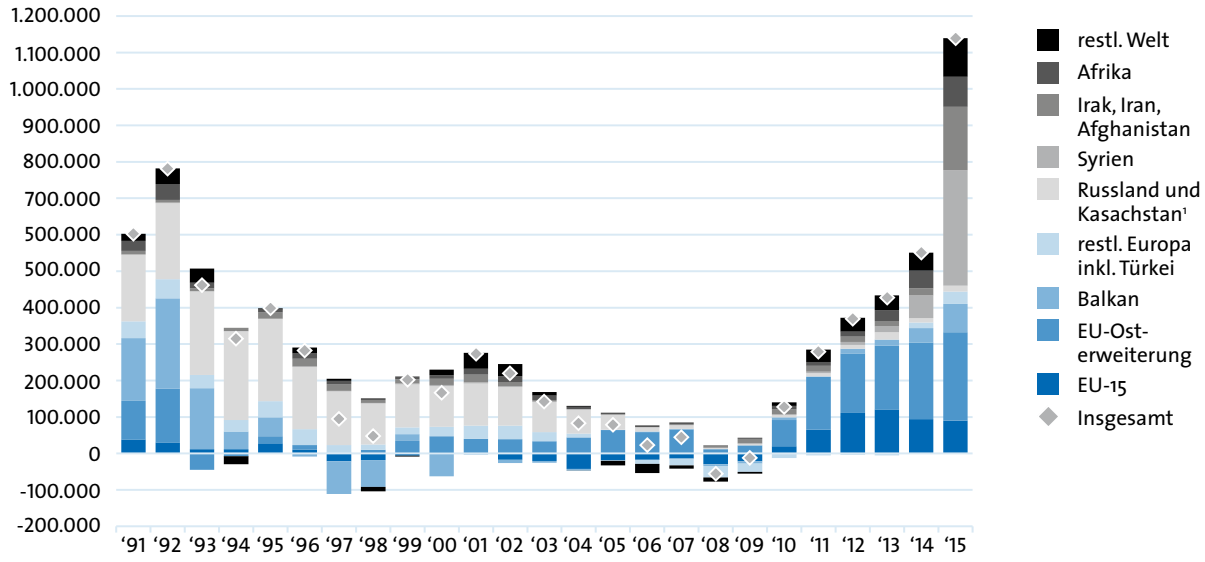
Das Bevölkerungswachstum verdankt Deutschland ausnahmslos der starken Zuwanderung aus dem Ausland (vgl. Abbildung 4.8). Zwar nahm die Zahl der Geborenen in diesem Jahrzehnt stetig zu, das Geburtendefizit blieb aber nahezu unverändert (-189.000 im Jahr 2015). Nachdem der Außenwanderungssaldo 2009 noch leicht negativ war, sind seither insgesamt knapp 2,9 Millionen Personen im Saldo nach Deutschland gezogen. 2015 kletterte der jährliche Wanderungssaldo dann sogar über eine Million Menschen und markierte damit das vorläufige Maximum seit Bestehen der Bundesrepublik. Auch im Jahr 2016 wird die Zuwanderung wieder deutlich positiv gewesen sein.

Zuwanderungswellen haben ihren Höhepunkt bereits überschritten

Die starke Außenzuwanderung der letzten Jahre speist sich aus verschiedenen Quellen. Rund 100.000 Personen kamen im Durchschnitt der Jahre 2010 bis 2015 aus der alten EU15, insbesondere aus den südlichen Krisenländern. Diese Zuwanderungswelle hat ihren Höhepunkt allerdings bereits überschritten. Die Zahl der Zuwanderer aus den osteuropäischen Ländern wuchs kontinuierlich auf zuletzt im Saldo über 200.000. Die größte Anzahl kam aber natürlich als Flüchtlinge aus Syrien, dem Iran, dem Irak, Afghanistan sowie Afrika und den Staaten des Balkans. Rund 650.000 wurden bis zum Jahresende 2015 in den Einwohnerregistern verzeichnet. Auch diese Zuwanderungswelle hat ihren Höhepunkt sicher überschritten, auch wenn dies wahrscheinlich nicht voll in Wanderungszahlen des Jahres 2016 zum Ausdruck kommen dürfte, da sich vielfach die Registrierung der Flüchtlinge aus dem Herbst 2015 verzögerte und sie statistisch erst im Jahr 2016 als Zuwanderer erfasst werden.

Insgesamt neigen sich damit mindestens zwei der drei Zuwanderungswellen nach Deutschland ihrem Ende zu. An bislang noch jede Zuwanderungswelle schließt sich eine – wenn auch kleinere – Abwanderungswelle an („Echo-Effekt"). Angesichts der Größenordnung der Zuwanderung in den letzten Jahren könnte die Abwanderungswelle sogar dafür sorgen, dass phasenweise der Außenwanderungssaldo negativ wird. In jedem Falle aber kann nicht damit gerechnet werden, dass die Netto-Zuwanderung auf einem ähnlich hohen Niveau verharrt wie zuletzt. Das gilt es bei sämtlichen Planungen im Wohnungsmarkt zu berücksichtigen.

Abbildung 4.8: Wanderungssaldo mit dem Ausland



1 1991-1999: ehemalige Sowjetunion

Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Die hohe Auslandszuwanderung führt dazu, dass es derzeit kaum noch Schrumpfungsregionen in Deutschland gibt. Dies dürfte vor allem zunächst an der relativ gleichmäßigen deutschlandweiten Verteilung der Flüchtlinge liegen. So zählte man im Jahr 2010 noch insgesamt 268 Kreise in Deutschland (davon 207 Kreise in Ostdeutschland), in denen weniger Personen lebten als im Vorjahr. Im Jahr 2015 trifft dies nur noch auf 29 Kreise zu (22 in Ostdeutschland).

Außenwanderung überdeckt Binnenwanderung

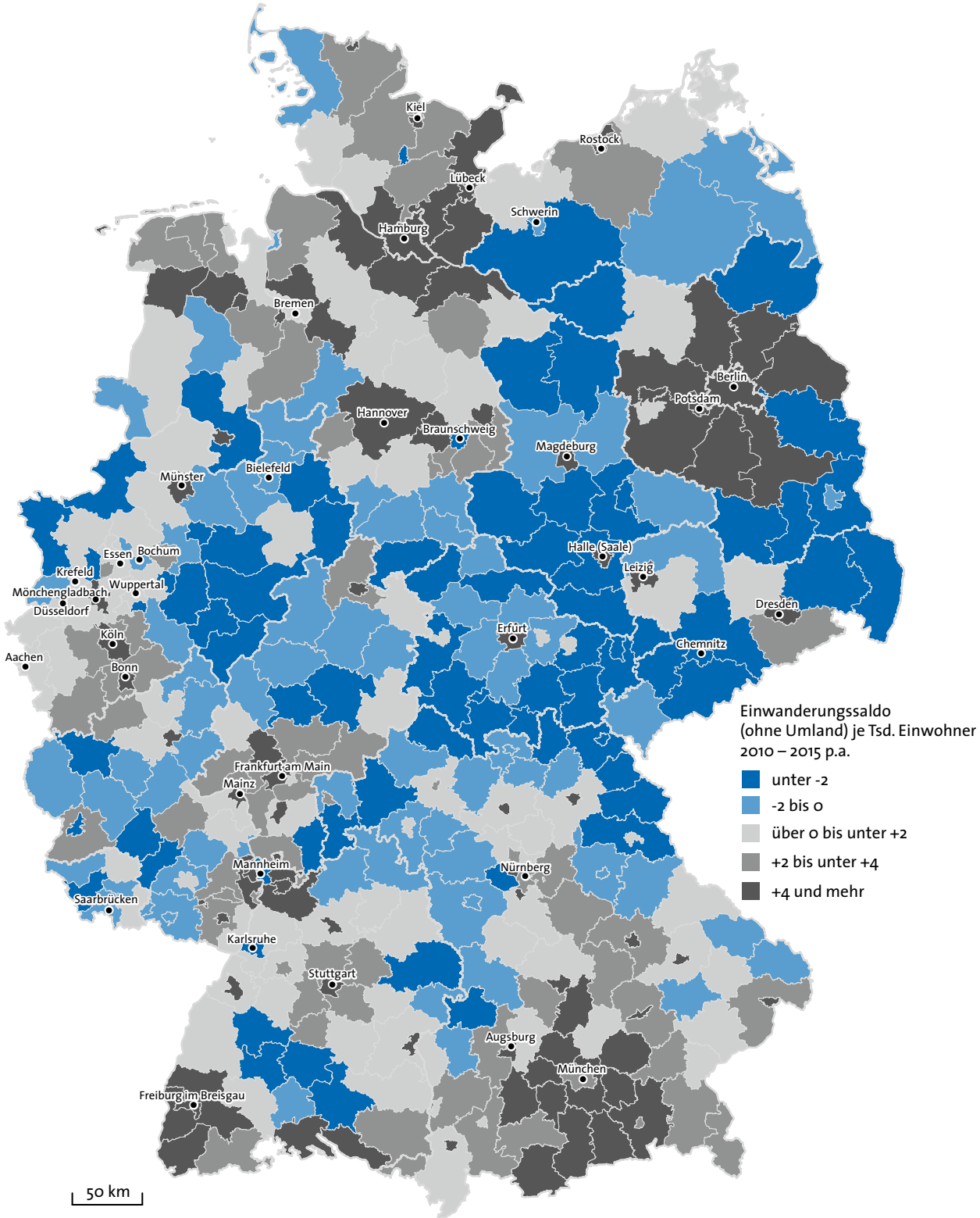
Die Außenwanderung überdeckt damit derzeit die darunter liegende innerdeutsche Bevölkerungsverschiebung aus praktisch allen Regionen Deutschlands in die ausgesuchten Schwarmstädte, die zu einer regelrechten demografischen Spaltung des Landes geführt hat. Stark wachsende Schwarmstädte stehen vielen ausblutenden Regionen gegenüber. Zu den Ursachen und Wirkungen dieses Schwarmverhaltens – insbesondere das bemerkenswerte Ergebnis, dass die Verfügbarkeit von Arbeitsplätzen nicht mehr der alles entscheidende Wanderungsgrund ist – siehe unsere Studie „Schwarmstädte in Deutschland“[1] im Auftrag des GdW.

Diese Umverteilung der Bevölkerung in Deutschland durch Binnenwanderungen lässt sich durch die innerdeutsche Binnenzuwanderung zeigen, auch wenn die Binnenwanderung ebenfalls durch die starke Auslandszuwanderung verzerrt ist, da eine Um- und Weiterverteilung von Flüchtlingen innerhalb der Bundesländer in unterschiedlichem Ausmaß je nach Art des Verwaltungshandelns ebenfalls als Binnenwanderung registriert wird. Dies verzerrt insbesondere in Kreisen mit Erstaufnahmeeinrichtungen die Binnenwanderungsbilanzen (siehe z.B. Trier, Erlangen, LK Oder-Spree, Göttingen, Mannheim, Karlsruhe etc.), aber letztlich auch die Bilanzen der Empfängerkreise. Um diesen Effekt abzumildern, wurde für die folgende Abbildung 4.9 der durchschnittliche Saldo der letzten 5 Jahre dargestellt. Deutlich ist zu erkennen, dass weite Teile des Landes Abwanderungsregionen sind, während auf der Gewinnerseite die Schwarmstädte und deren Umland stehen.[1]

Schwarmstädte stehen auf der Gewinnerseite

1 Simons, H., Weiden, L., „Schwarmstädte in Deutschland – Ursachen und Nachhaltigkeit der neuen Wanderungsmuster“, empirica-Studie im Auftrag des Bundesverbandes deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW), beziehbar unter: http://web.gdw.de/service/publikationen/2888-schwarmstaedte-in-deutschland-studie-im-auftrag-des-gdw

Abbildung 4.9: Binnenwanderungssaldo in den Kreisen Deutschlands

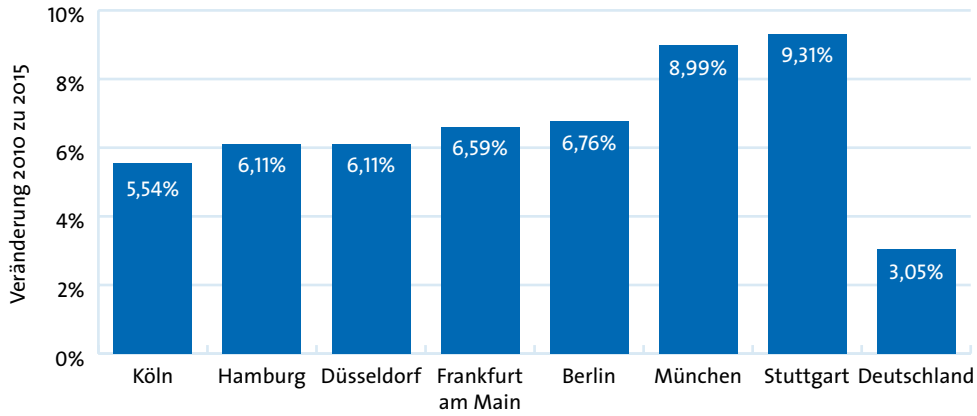


Anmerkung: Der Binnenwanderungssaldo beschreibt die Wanderung zwischen den einzelnen Kreisen und den restlichen Kreisen Deutschlands. Bei kreisfreien Städten wurden die Wanderungen zwischen Stadt und Umland herausgerechnet, wobei das Umland aus den jeweils angrenzenden Landkreisen besteht. Nur in München wurde die Raumordnungsregion München als Umland definiert. Man beachte, dass die negativen Werte einzelner Städte vor allem durch Flüchtlingsaufnahmelager entstehen dürften (Mannheim, Karlsruhe, Braunschweig oder Trier).

Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Auch wenn derzeit die Außenzuwanderung sowohl die öffentliche Debatte als auch die Wanderungsstatistik überlagert, findet die darunterliegende Bevölkerungsverschiebung durch das Schwarmverhalten aber natürlich weiter statt. Dieses Schwarmverhalten hat dazu geführt, dass die Wohnungsnachfrage in den Top-7-Städten seit geraumer Zeit deutlich gewachsen ist. Während in Deutschland insgesamt die Zahl der privaten Haushalte zwischen 2010 und 2015 um 3% gewachsen ist, waren es in Stuttgart und München rund 9%, in Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt und Berlin zwischen 6% und 7% und in Köln rund 5,5%[2].

Abbildung 4.10: Veränderung der Zahl der Privathaushalte, 2010 – 2015



Quelle: Mikrozensus, eigene Berechnungen

Die Konzentration der (jüngeren) Bevölkerung auf ausgesuchte Schwarmstädte führte bislang zu diesem deutlichen Wachstum der Wohnungsnachfrage in den Top-7-Städten. Allerdings deutet sehr viel darauf hin, dass es auch hier in den letzten Jahren wieder zu Veränderungen gekommen ist. empirica untersucht dies unter anderem derzeit im Auftrag der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Es sieht aber alles danach aus, dass sich das Schwarmverhalten zumindest in Bezug auf einzelne Städte verändert hat: Der Schwarm zieht nunmehr an einigen Städten vorbei und lässt sich an anderen Orten nieder.

verändertes Schwarmverhalten in Berlin, München und teilweise in Hamburg

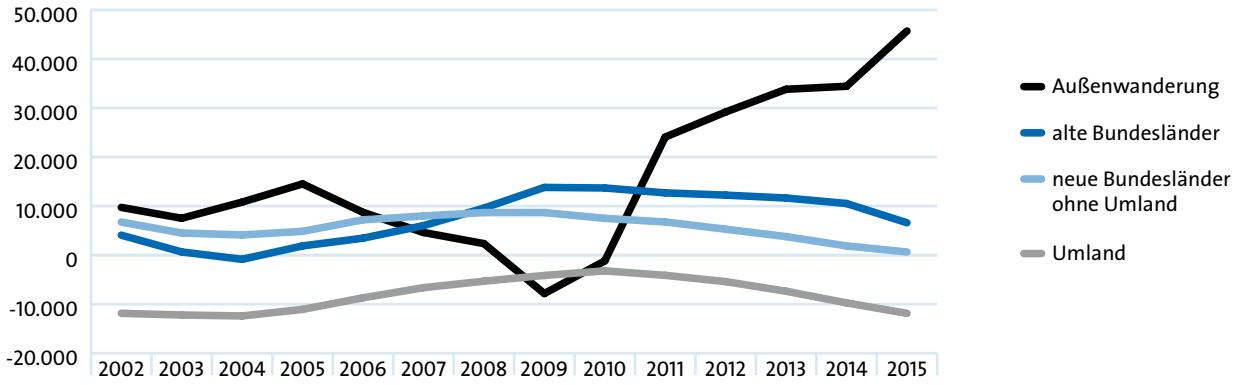
Die Gruppe der bisherigen Schwarmstädte umfasste bislang 30 Städte, darunter auch alle sieben Top-Städte (Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart), denen es gelang, aus praktisch allen Teilen Deutschlands Zuwanderer anzuziehen. Dies aber hat sich für Berlin und München und in Teilen für Hamburg in den letzten Jahren geändert. Die nächste Abbildung zeigt den Wanderungssaldo Berlins getrennt nach Herkunftsregionen. Deutlich ist zu erkennen, dass die Zuwanderung aus Ostdeutschland (ohne Berliner Umland) bereits seit geraumer Zeit zurückgeht und zuletzt fast null betrug. Auch die Zuwanderung aus Westdeutschland sinkt beständig. Ohne Betrachtung der Suburbanisierung (Wanderungen in angrenzende Landkreise) ist der Binnenwanderungsgewinn in Berlin von über 20.000 in den Jahren 2009 und 2010 auf zuletzt nur noch 7.000 gefallen, was nicht mehr ausreicht die von 3.200 auf 12.000 gestiegenen Suburbanisierungsverluste auszugleichen. Insgesamt verlor Berlin im Jahr 2015 4.600 Personen gegenüber den anderen Kreisen Deutschlands. Im Ergebnis erlischt die Anziehungskraft Berlins. Zumindest innerhalb von Deutschland verliert Berlin seinen Schwarmstadtstatus.

2 Zu berücksichtigen ist ebenso, dass Datengrundlage zur Zahl der Privathaushalte der Mikrozensus ist, der insbesondere auf kleinerer regionaler Ebene aufgrund geringer Fallzahlen unplausible Ergebnisse in den Zeitreihen liefert.

Berlin wächst nur durch Zuwanderung aus dem Ausland

Dass Berlin in den letzten fünf Jahren durchgehend einen positiven Wanderungssaldo von rund +40.000 pro Jahr aufwies, ist die Folge verschiedener Wanderungswellen, die sich zufällig immer so aneinanderreihten, dass mehr oder weniger eine konstant hohe Zuwanderung dabei herauskam. Damit entstand der Eindruck, dass dies praktisch eine Naturkonstante wäre – dem ist aber nicht so. Da es Berlin offensichtlich nicht mehr gelingt, durch Zuwanderung aus Deutschland zu wachsen, blieb nur die Zuwanderung aus dem Ausland. Diese aber ist in der Regel eher durch Push-Faktoren (Krieg in Syrien, Wirtschaftskrise in Südeuropa) getrieben als durch Pull-Faktoren (Anziehungskraft einer Stadt/Region) und daher sehr volatil. Es erscheint vielmehr angesichts des zu erwartenden Echo-Effektes sehr plausibel, dass die Auslandszuwanderung im Saldo deutlich zurückgehen wird – zumindest falls keine neuen Krisen, z.B. in der Türkei oder in der Ukraine, eine erneute Zuwanderungswelle nach Deutschland auslösen. Natürlich ist es möglich, dass Berlin eine internationale Schwarmstadt wird, aber ob dies ausreichen kann, die gesunkene Anziehungskraft innerhalb Deutschlands auszugleichen, ist mehr als fraglich. Ebenfalls noch nicht absehbar ist, inwieweit demnächst eine Zuwanderung von ehemaligen Flüchtlingen nach Berlin einsetzen könnte, die derzeit noch im Verfahren sind bzw. aufgrund der Wohnsitzauflage daran gehindert werden, nach Berlin umzuziehen.

Abbildung 4.11: Wanderungsaldo Berlin



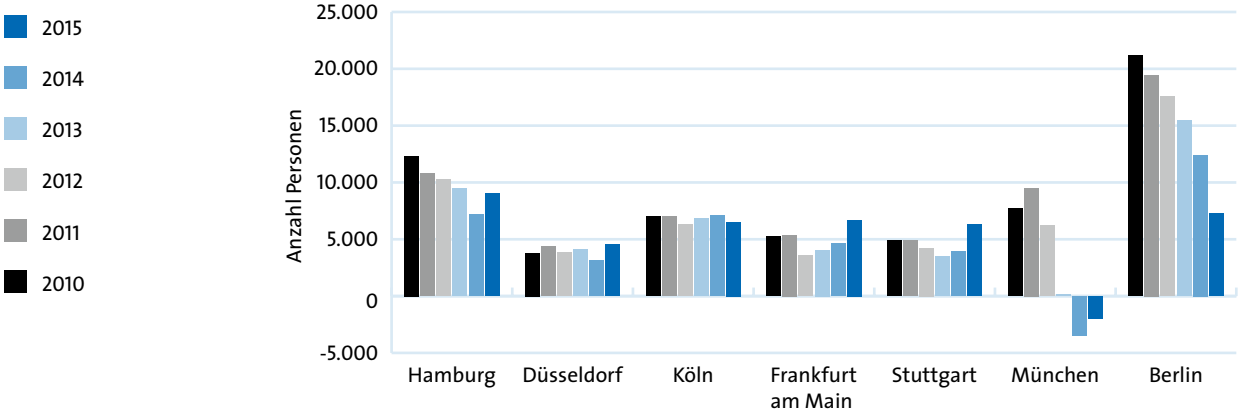
Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Eine entsprechende Entwicklung – Rückgang der Zuwanderung aus Deutschland ohne Umland – lässt sich deutlich auch für München und leicht abgeschwächt für Hamburg zeigen. In München ist die Wanderungsbilanz bereits negativ, wobei dies auch durch ein ungenügend abgegrenztes Umland (hier: Raumordnungsregion) bedingt sein kann. In Hamburg ist der Wanderungssaldo mit Deutschland außer Umland zwar rückläufig gewesen, aber der Wiederanstieg am aktuellen Datenrand passt nicht ins Bild. Es bleibt abzuwarten, ob dieser Wiederanstieg einem Einmaleffekt geschuldet ist.

Für die anderen vier der Top-7-Städte lässt sich derzeit eine entsprechende Entwicklung hingegen nicht zeigen.

Offen ist außerdem die Frage, welche Städte denn nun vom Weiterschwärmen der bisherigen Berlin-/München-/Hamburg-Schwärme profitieren. Dies muss hier einer weitergehenden Forschung überlassen bleiben.

Abbildung 4.12: Wanderungssaldo mit Deutschland (ohne Umland) der Top-7-Städte



Das Umland besteht aus den jeweils angrenzenden Landkreisen, nur in München wurde die Raumordnungsregion München als Umland definiert. Hier sind die Wanderungen mit Deutschland ohne das jeweilige Umland angegeben.

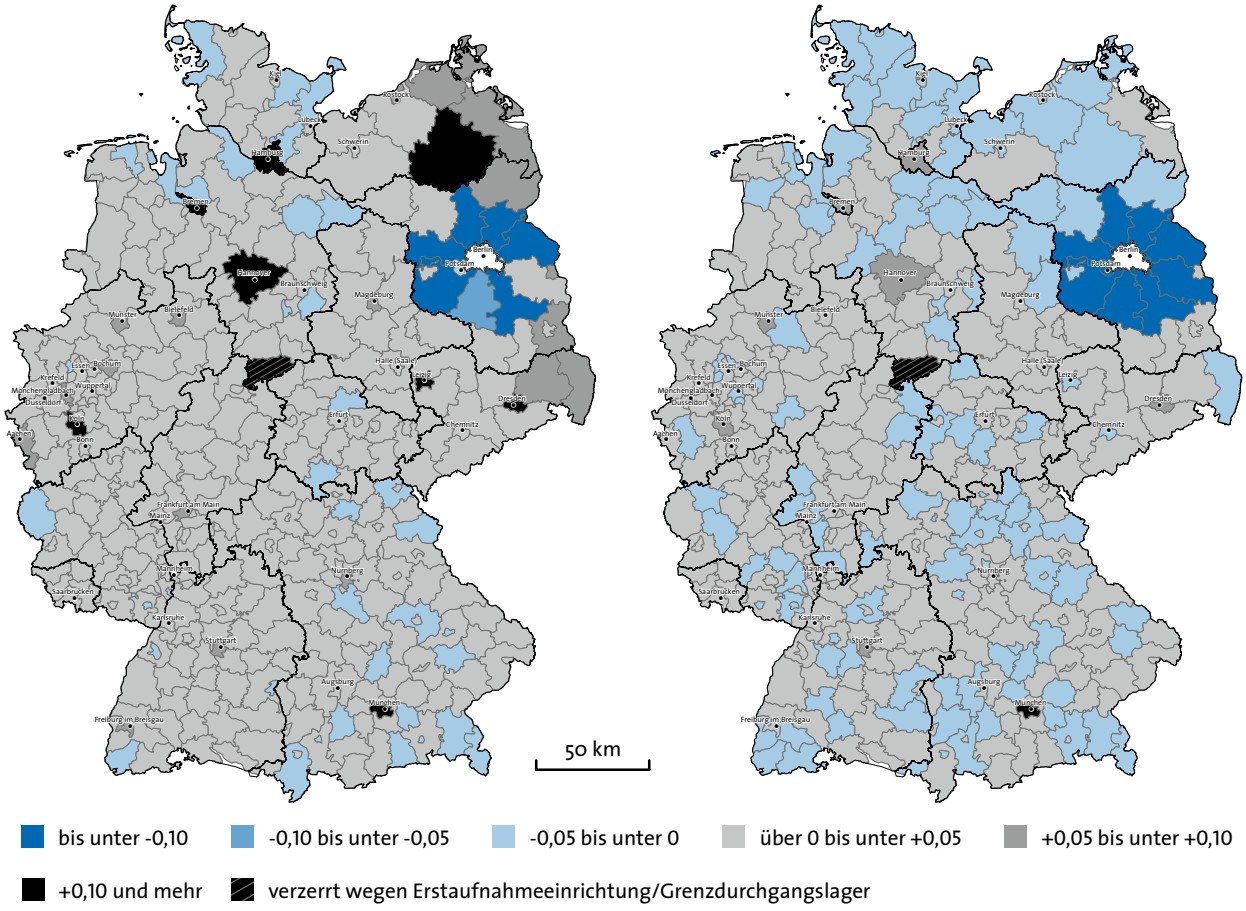
Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Rückgang der innerdeutschen Anziehungskraft einiger Städte – Beispiel Berlin

Der Rückgang der innerdeutschen Anziehungskraft von Berlin, München und Hamburg zeigt auch eine Auswertung der bilateralen Wanderungssalden der Städte mit allen anderen Kreisen Deutschlands. In der folgenden Abbildung 4.13 ist dies beispielhaft für die Stadt Berlin dargestellt. Gegenüber den schwarz eingefärbten Kreisen gewinnt Berlin Einwohner durch Wanderungen hinzu, je intensiver die Farbe desto mehr. Gegenüber den blau eingefärbten Kreisen verliert Berlin. Deutlich ist zu erkennen, dass Berlin im Jahr 2010 gegenüber praktisch allen Kreisen Deutschlands Einwohner gewinnt, aus allen größeren Städten sowie einigen Landkreisen sogar mehrere Hundert Personen im Saldo in nur einem Jahr. Abgesehen von seinem Umland existieren nur vereinzelt Kreise mit negativem Wanderungssaldo. Anders das Bild im Jahr 2015: Deutliche Gewinne von mehr als 0,1 Personen pro 1.000 Einwohner der Stadt erzielt Berlin nur noch gegenüber München, während gleichzeitig die vorher nur vereinzelten Landkreise mit Verlusten sich nun deutlich ausgebreitet haben und beginnen, zusammenhängende Gebiete zu bilden. Besonders deutlich ist dies in Nordbrandenburg und Mecklenburg-Vorpommern der Fall, einer Region, die vorher zu den wichtigsten Quellgebieten der Stadt gehörten. In einer Studie für die Region Nordwestbrandenburg haben wir gezeigt, dass hier die Städte Schwerin und Rostock Berlin den Rang abgelaufen haben.[3] In Zahlen ausgedrückt: Im Jahr 2010 war der Wanderungssaldo von Berlin mit 93% aller (bevölkerungsgewichteten) deutschen Kreise positiv. Zieht man die klassischen Suburbanisierungsgebiete ab, strömte also de facto ganz Deutschland nach Berlin. Im Jahr 2015 erreichte der Einzugsbereich nur noch 75% und es existieren kaum mehr Kreise mit hohen Verlusten nach Berlin.

3 Simons, H., Weiden, L., „Abwanderung aus Nordwestbrandenburg – Folgen und Strategische Lösungen", empirica-Studie im Auftrag der Unternehmervereinigung Wachstumskern Autobahndreieck Wittstock/Dosse e.V., Berlin, 2016, beziehbar unter: http://nordwestbrandenburg.de/images/sampledata/empirica_2016076.pdf

Abbildung 4.13: Herkunft der Zu- und Fortziehenden der Stadt Berlin – Wanderungssaldo je 1.000 Einwohner der Stadt Berlin, 2010 und 2015



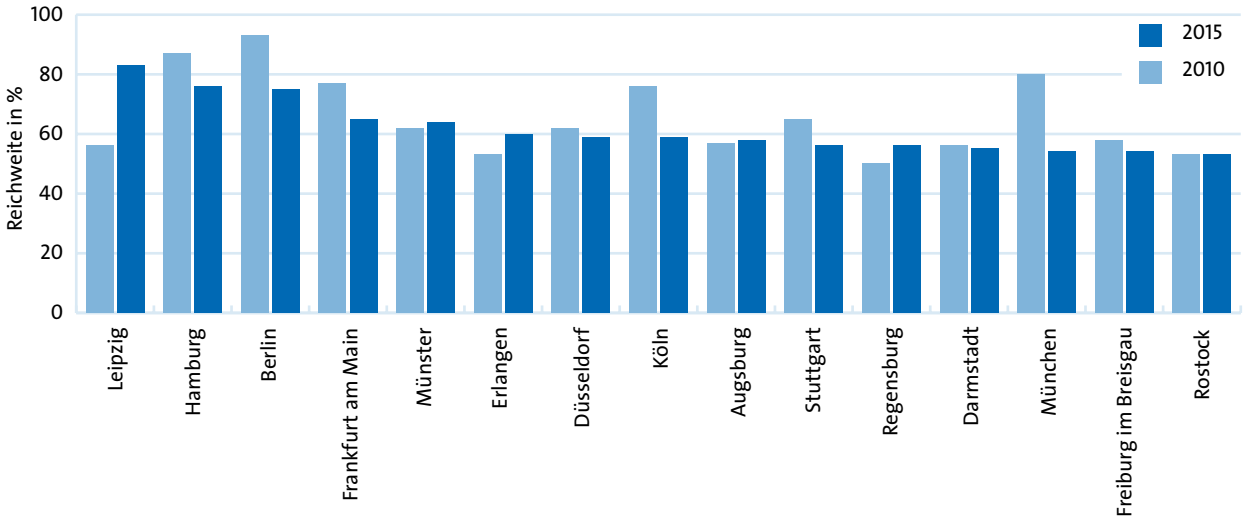
Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Entsprechende Rückgänge im Einzugsbereich lassen sich, siehe folgende Abbildung 4.14, für alle Top-7-Städte zeigen. Besonders deutlich ist der Rückgang in München. Die Stadt gewinnt heute nur noch gegenüber gut der Hälfte der (bevölkerungsgewichteten) Kreise. Im Jahr 2010 waren es noch 80%. Auch bei Frankfurt, Köln, Stuttgart und abgeschwächt Düsseldorf, die derzeit noch keinen Rückgang der Binnenzuwanderung verzeichnen müssen (vgl. Abbildung 4.12), ist die Größe der Quellgebiete geschrumpft. Dies könnte darauf hindeuten, dass auch dort in Zukunft die Binnenzuwanderung zurückgeht.

Dass der Rückgang der Binnenzuwanderung in die Top-7-Städte nicht ein Ende des Schwarmverhaltens, also der Zusammenrottung insbesondere junger Menschen an bestimmten Orten bedeutet, zeigt die Entwicklung der Quellgebiete ausgewählter kleinerer Großstädte in Deutschland, die ihre Quellgebiete ausweiten konnten. Besonders hervorzuheben ist hier Leipzig, das mittlerweile die Stadt mit dem größten Quellgebiet in Deutschland ist.[4]

4 Allerdings sind die Wanderungsgewinne aus den vielen Regionen Deutschlands nur klein, der größte Teil der Zuwanderung stammt nur aus Mitteldeutschland.

Abbildung 4.14: Reichweite der Binnenwanderung ausgewählter Städte



Lesebeispiel: Im Jahr 2010 erzielte die Stadt Berlin Wanderungsgewinne gegenüber 93% aller (bevölkerungsgewichteten) deutschen Kreise. Im Jahr 2015 sind es 75%.

Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Ursache der sinkenden Anziehungskraft von Berlin, München und Hamburg könnte in zu hohen Lebenshaltungskosten liegen

Offen ist die Frage nach der Ursache für die offenbar sinkende Anziehungskraft von Berlin, München und Hamburg. Die erste Vermutung sind natürlich die stark gestiegenen Lebenshaltungskosten, allen voran die gestiegenen Wohnungsmieten in diesen Städten. „Relative Preise regieren die Welt“ (Joan Robinson) ist die geradezu natürliche Vermutung, und hier sind es die relativen Lebenshaltungskosten gegenüber Konkurrenzstädten. Dies scheint auf den ersten Blick absurd zu sein, schließlich wägt wahrscheinlich tatsächlich niemand die Mietpreise verschiedener Städte gegeneinander ab, wenn er umzieht. Eine Befragung der Umziehenden würde wie in praktisch allen Wanderungsmotivbefragungen aller Wahrscheinlichkeit ergeben, dass Arbeitsplatz, Studienplatz, Bildung eines gemeinsamen Haushaltes etc. die Gründe für den Umzug in eine bestimmte Stadt seien.

Dies aber ist zu kurz gedacht. Die Entscheidung für oder gegen Berlin etc. fällt vermutlich weit bevor ein konkretes Arbeitsplatz- oder Studienplatzangebot vorliegt, so dass der Arbeitsplatz eher der Anlass, nicht aber die Ursache ist. Die Frage ist eher, wo ich mich überhaupt bewerbe, oder noch davor, wo ich überhaupt nach einem Arbeitsplatz suche. Abgesehen von relativ wenigen sehr spezialisierten Qualifikationen gilt für die meisten Erwerbstätigen wie auch Studierenden, dass es durchaus mehrere, wenn nicht sogar viele Orte in Deutschland gibt, an denen Arbeitsplätze für meine Qualifikation existieren – vom Kfz-Mechaniker über den Zerspahnungstechniker bis zum Arzt, Juristen oder Bauingenieur. Mutmaßlich hat jeder nachwachsende Beschäftigte eine „Könnte ich mir vorstellen“-Städteliste im Kopf, in dieser sucht er dann und irgendwann wird er auch in einer der Städte fündig. Möglicherweise fallen nun Berlin oder München bereits in diesem frühen Stadium der Entscheidungsfindung aus dem Raster („zu voll, zu teuer“). Gegen die These, dass die relativen Preise indirekt wirken, spricht derzeit allerdings noch, dass z.B. Frankfurt oder Stuttgart nicht an Zuwanderung aus Deutschland verlieren, obwohl sie in Bezug auf Mietniveau und Mietdynamik vergleichbar mit den drei größten Städten sind. Hier bleibt abzuwarten, ob und wann die Schrumpfung der Quellgebiete hier auch zu sinkender Binnenzuwanderung führt.

4.3 Wohnungsangebot

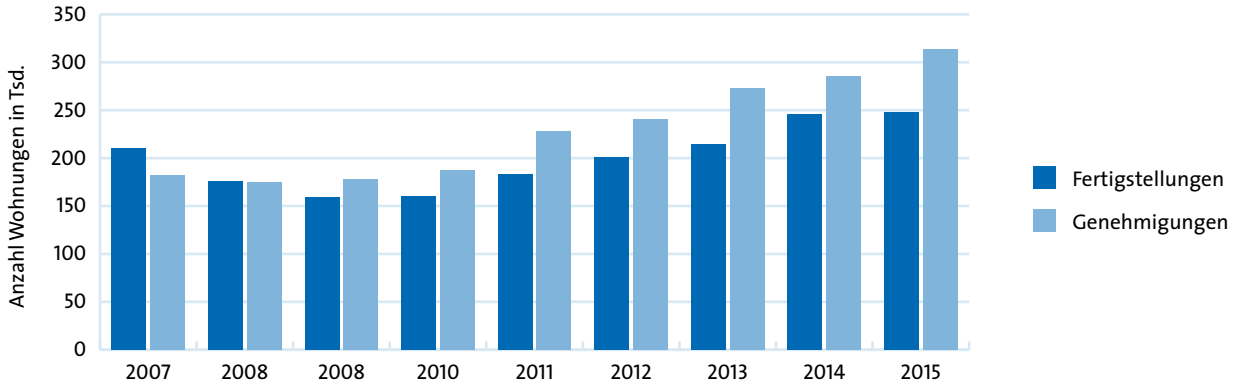
Die Zahl der Wohnungsfertigstellungen[5] hat ebenso wie die Zahl der Genehmigungen deutschlandweit seit dem Jahr 2010 wieder zugenommen, nachdem sie vorher rückläufig war (vgl. Abbildung 4.15). Im Jahr 2015 wurden deutschlandweit insgesamt knapp 250.000 neue Wohnungen errichtet, gut 55% mehr als 2009. Die Zahl der Baugenehmigungen erreicht im Jahr 2015 gut 310.000, 76% mehr als 2009. Im Vergleich zum Vorjahr 2014 fällt auf, dass die Zahl der Baugenehmigungen zwar weiter um 10% gestiegen ist, die Zahl der Wohnungsfertigstellungen hingegen stagnierte. Diese überraschende Stagnation könnte ein Hinweis auf ausgelastete Kapazitäten der Bauwirtschaft sein, die sich kurzfristig nicht weiter mehr steigern lassen. Im Vergleich zu früheren Bauzyklen ist der aktuelle Aufschwung aber eher schwach. Zwischen 1988 und 1994 stieg die Zahl der Baufertigstellungen im früheren Bundesgebiet weit deutlicher von 210.000 auf 505.000 um 140% an. Ebenfalls denkbar ist, dass zunehmend Baugenehmigungen in der Hoffnung auf weiter steigende Baulandpreise gehortet werden – wobei aber die Gewinnhoffnungen einer solchen Spekulation mit dem Bau selbst weiter erhöht werden könnten, so dass dies letztlich auch keine überzeugende Erklärung ist. Zuletzt könnte das Zurückfallen der Fertigstellungen gegenüber den Baugenehmigungen auch einfach das Ergebnis des Baus größerer Projekte als früher sein. Während vor fünf Jahren die meisten Bauprojekte nur einzelne Gebäude umfassten, sind in den letzten Jahren stetig größere Projekte begonnen worden, die aber naturgemäß längere Bauzeiten benötigen.

überraschende Stagnation der Wohnungsfertigstellungen

Ein Zurückfallen der Baugenehmigungen gegenüber den Baufertigstellungen bedeutet, dass der Bauüberhang wächst. Seit dem Jahr 2010 wurden gut 1,53 Mio. Wohnungen genehmigt und 1,25 Mio. Wohnungen fertiggestellt. Damit sind knapp 300.000 Wohnungen irgendwo „in der Pipeline“ zwischen Finanzierungsvorbereitung, Bau und Fertigstellung. Dies entspricht rund einer Jahresproduktion an Wohnungen und ist damit zumindest in der bundesweiten Betrachtung in keiner Weise beunruhigend hoch.

Bauüberhang wächst

Abbildung 4.15: Neubautätigkeit in Deutschland



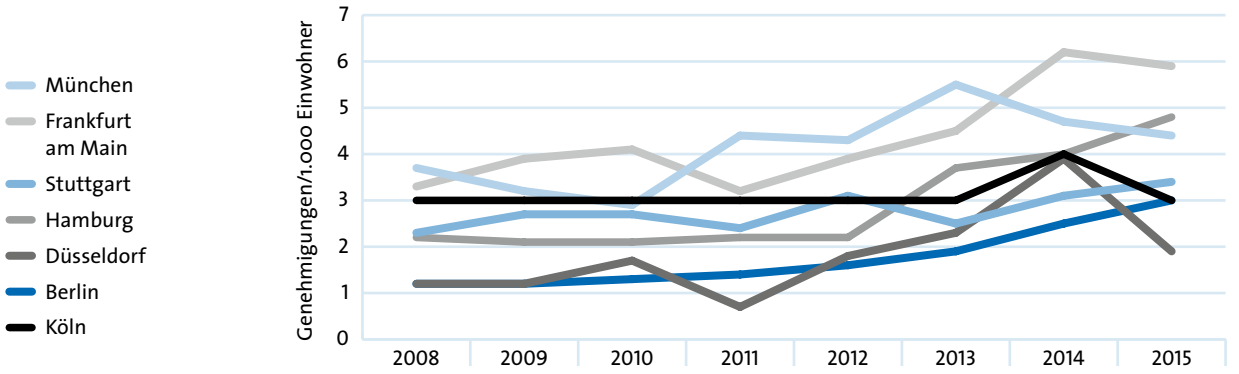
Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Insbesondere in den Top-7-Städten ist der Wohnungsbau ausgeweitet worden. Wuchs die Zahl der Fertigstellungen im Vergleich der Jahre 2014/15 zu 2009/10 in Köln und Stuttgart relativ wenig um rund 20%, waren es in München und

5 In Wohn- und Nichtwohngebäuden einschließlich Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden.

Frankfurt bereits 50% und in Düsseldorf und Hamburg verdoppelte sich die Zahl der Wohnungsfertigstellungen. In Berlin schließlich stieg die Zahl der Fertigstellungen von etwa 4.000 auf zuletzt 10.700 Wohnungen auf deutlich mehr als das Doppelte.

Abbildung 4.16: Baufertigstellungen in den Top-7-Städten, 2007 – 2015

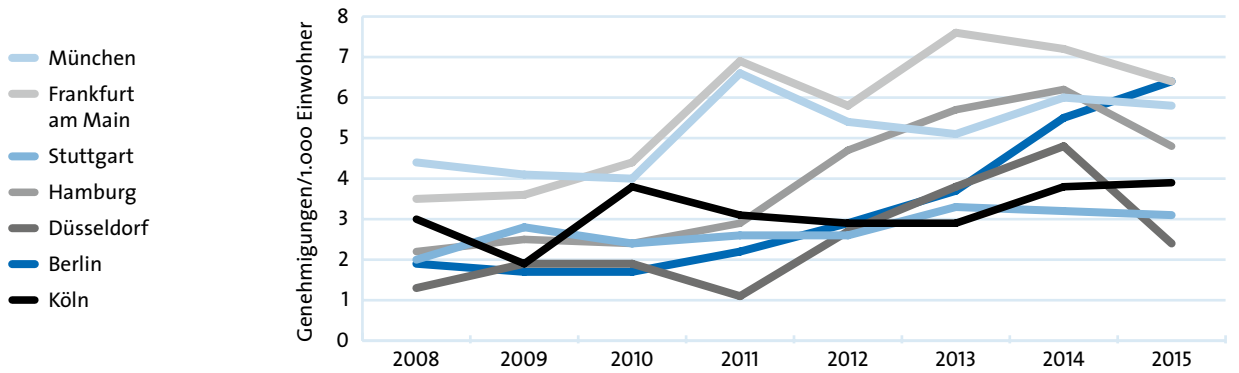


Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Auch wenn diese Anstiege meist beeindruckend sind, erreichte z.B. Berlin erst mit diesem Anstieg, je 1.000 Einwohner gerechnet, den bundesdeutschen Mittelwert von 3,0. Entsprechendes gilt in etwa auch für Köln und Stuttgart, während Düsseldorf mit 1,9 noch deutlich unter dem Vergleichswert liegt. München und Hamburg bauen schon rund 50% mehr als im deutschen Mittelwert und Frankfurt liegt nun beim Doppelten.

Abgesehen von vielleicht Frankfurt geht also von der Entwicklung der Baufertigstellungen kein Warnzeichen aus. Bereits etwas anders sieht es aus, wenn auf die Baugenehmigungen geschaut wird. Die Zahl der Baugenehmigungen ist in Stuttgart und Köln wieder nur wenig um 20% bzw. 34% (Mittelwert 2014/15 zu Mittelwert 2009/10) gestiegen, in München, Frankfurt und Düsseldorf um 45% bis 90%, in Hamburg bereits um 125% und in Berlin um sage und schreibe 250%. Auf 1.000 Einwohner bewegen sich Stuttgart und Düsseldorf nun noch immer unter dem bundesdeutschen Durchschnitt, Köln hat ihn erreicht, aber Hamburg, Frankfurt, München und Berlin liegen bereits um 25% bis 67% darüber.

Abbildung 4.17: Baugenehmigungen in den Top-7-Städten, 2008 – 2015



Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

4.4 Vergleich von Angebot und Nachfrage

Ausweitung des Angebots entspricht gestiegener Nachfrage im deutschen Mittel

Der Ausweitung des Wohnungsangebots ist im Vergleich zum Anstieg der Wohnungsnachfrage in Deutschland insgesamt beeindruckend passgenau. Die Zahl der Privathaushalte ist seit dem Jahr 2010 bis 2015 um rund 1,29 Mio. gestiegen was fast genau der Zahl der Wohnungsfertigstellungen von 1,25 Mio. entspricht. Allerdings gilt diese annähernde Passgenauigkeit nur auf bundesweiter Ebene. Da stets auch Wohnungen in Regionen gebaut werden, in denen kein quantitativer, sondern nur qualitativer Ersatzbedarf besteht – also neue Wohnungen aufgrund von unbefriedigender Erfüllung von Qualitätsansprüchen entstehen und dadurch bei anderen Wohnungen strukturellen Leerstand hinterlassen – sowie durch Wohnungsabriss, -umnutzung oder -zusammenlegung Wohnungen herausfallen, ist dennoch eine Lücke zwischen Baufertigstellungen und Wohnungsnachfrage entstanden. Entsprechend zeigt der CBRE-empirica-Leerstandsindex für marktaktive Geschosswohnungen, d.h. kurzfristig vermietbare Wohnungen, einen leichten Rückgang der bundesweiten Leerstandsquote von 3,6% im Jahr 2010 auf nunmehr 3,0% im Jahr 2015 (vgl. Abbildung 4.18). Die starken Anstiege der Baugenehmigungen und des Bauüberhangs lassen allerdings erwarten, dass die Lücke sich bei bundesweiter Betrachtung zumindest nicht weiter vergrößern wird.

Nachfrageschub durch starke Zunahme der Zahl der Haushalte in Berlin, Stuttgart und Düsseldorf

Anders sieht es bei einigen der Top-7-Städte aus, in denen die Zahl der privaten Haushalte in den letzten Jahren stark gestiegen ist. In Berlin hat die Zahl der Haushalte mit 125.000 mehr als dreimal so stark zugelegt wie die Zahl der Wohnungen bzw. die Zahl der fertiggestellten Wohnungen (vgl. Abbildung 4.16). Auch Stuttgart und Düsseldorf erreichen das 2,6- bzw. 2,8-fache. Hamburg, Köln und München liegen zwischen dem 1,6- und 1,9-fachen. Einzig in Frankfurt wuchs die Zahl der Haushalte annähernd so schnell wie die Zahl der Wohnungen (1,2-fach).[6]

Die Lücke zwischen Wohnungsfertigstellungen und dem Zuwachs der Zahl der Haushalte wurde wie üblich überwiegend, aber nicht vollständig durch einen Rückgang der Wohnungsleerstände geschlossen. Die Zahl der leer stehenden Wohnungen sank in allen Top-7-Städten weiter Die niedrigste Leerstandsquote findet sich in München mit nur noch 0,2%. Der deutlichste Rückgang fand in Berlin statt, von 2,6% im Jahr 2010 auf nunmehr 1,2%. In allen Top-7-Städten Städten liegt der Wohnungsleerstand heute unter der Fluktuationsreserve, die gemeinhin für einen funktionierenden Wohnungsmarkt als notwendig erachtet wird. Entsprechend stiegen die Mieten, siehe vorheriges Kapitel.

6 Allerdings ist die Datengrundlage zur Zahl der Privathaushalte der Mikrozensus, der insbesondere auf kleinerer regionaler Ebene aufgrund geringer Fallzahlen häufig unplausible Sprünge in den Zeitreihen liefert. Dies könnte insbesondere in Frankfurt die kleine Lücke zumindest in Teilen erklären. Während die Zahl der Privathaushalte laut Mikrozensus um knapp 24.000 Haushalte seit 2010 gestiegen ist, weist die Stadt Frankfurt auf Basis eines Schätzverfahrens (Haushaltsgenerierungsverfahren) eine Veränderung von 44.000 Haushalten aus. Das Haushaltsgenerierungsverfahren überschätzt aber ebenfalls häufig die Zahl der Einpersonenhaushalte. Würde die Zahl der Stadt Frankfurt zugrunde gelegt, läge die relative Lücke zwischen gestiegener Wohnungsnachfrage und Fertigstellungen in Frankfurt mit 56% im Mittelfeld der Top-7-Städte.

Abbildung 4.18: Marktaktiver Leerstand

	Leerstandsquote in %								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Deutschland gesamt	3,9	3,7	3,7	3,6	3,4	3,3	3,1	3,0	3,0
Berlin	4,2	3,5	3,3	2,6	2,3	2,0	1,8	1,5	1,2
Stuttgart	2,3	1,9	1,8	1,7	1,6	1,3	1,2	1,0	0,8
Frankfurt	2,4	2,2	1,8	1,2	1,0	0,8	0,7	0,6	0,5
Düsseldorf	2,5	2,6	2,5	2,3	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5
Köln	2,4	2,2	2,2	1,6	1,5	1,4	1,2	1,1	1,1
Hamburg	1,8	1,5	1,0	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
München	1,5	1,9	1,6	1,2	0,6	0,5	0,4	0,4	0,2

Quelle: CBRE-empirica-Leerstandsindex

Dass die Summe aus Baufertigstellungen und Leerstandsabbau fast, aber nicht ganz dem Zuwachs der Zahl der Haushalte entspricht, ist kein Zufall. Da eine Wohnung in der Regel Voraussetzung für die Bildung eines Haushalts ist, kann die Zahl der Haushalte die Zahl der Wohnungen schon definitorisch nicht übersteigen – abgesehen von dem Fall einer Zunahme von Wohngemeinschaften und anderen gemeinschaftlichen Wohnformen, welche die verbleibende Lücke erklärt. Aus der Definition folgt auch, dass eine Wohnungsknappheit auch nicht aus dem Vergleich von Wohnungsangebot und Zahl der Haushalte bzw. deren Veränderung im Zeitvergleich abgeleitet werden kann, schließlich werden die Personen, die eine Wohnung suchen, aber keine finden, an einem anderen Ort als Haushalte oder gar nicht erfasst. Kurz: Ein Gleichsetzen der Wohnungsnachfrage mit der Zahl der Haushalte unterschlägt gerade die Personen, die in den Warteschlagen stehen.

Wohnungsmarkt: kleine Mengenveränderungen bewirken große Preisveränderungen

Das, was diesen Ausgleich von Angebot und Nachfrage herbeiführt, ist der normale Preismechanismus. Eine Wohnungsknappheit äußert sich daher in steigenden Mieten bzw. Kaufpreisen für Wohnungen. Die steigenden Mieten führen dann dazu, dass die Nachfrage so weit zurückgeht, dass sie wieder dem Angebot entspricht. Gerade auf dem Wohnungsmarkt mit seinen geringen Elastizitäten von Nachfrage und Angebot in Bezug auf den Preis reichen schon kleine Mengenveränderungen dazu aus, große Preisveränderungen zu bewirken. Eine einfache Beispielrechnung soll dies deutlich machen. In Deutschland wohnen derzeit rund 850.000 20-Jährige. Wenn nun die Hälfte dieser Personen beschließt noch ein Jahr länger zu Hause zu wohnen oder nur in ein WG-Zimmer statt in ein eigene Wohnung zu ziehen, dann geht die Wohnungsnachfrage um rund 400.000 Wohnungen zurück, was wiederum knapp zwei Jahresproduktionen entspricht.

In der Umkehrung bedeutet dies auch, dass es so etwas wie eine aufgestaute Nachfrage nicht gibt, zumindest nicht zu den heutigen Mieten/Preisen. Würden tatsächlich in den nächsten Jahren mehr Wohnungen gebaut als neue Haushalte hinzukommen, würde nicht etwa einfach eine aufgestaute Nachfrage diese

Lücke füllen und sich ansonsten nichts verändern. Vielmehr gilt: Das Auflösen einer „aufgestauten“ Nachfrage geht notwendigerweise einher mit sinkenden Mieten. Wer auf die aufgestaute Nachfrage bei einer starken Ausweitung des Wohnungsangebots hofft, hat implizit bereits sinkende oder zumindest stagnierende Mieten akzeptiert.

besonders hoher Bauüberhang in Berlin

Tatsächlich könnte es in einigen der Top-7-Städte bald so weit sein. Der deutliche stärkere Anstieg der Baugenehmigungen hat den Bauüberhang in den meisten Städten wachsen lassen. Dies gilt insbesondere in Berlin, wo derzeit eine fünffache Jahresproduktion irgendwo zwischen Baugenehmigung und Fertigstellung und damit meist im Bau ist. Aber auch in Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf und abgeschwächt in München wird demnächst viel neuer Wohnraum auf den Markt kommen.

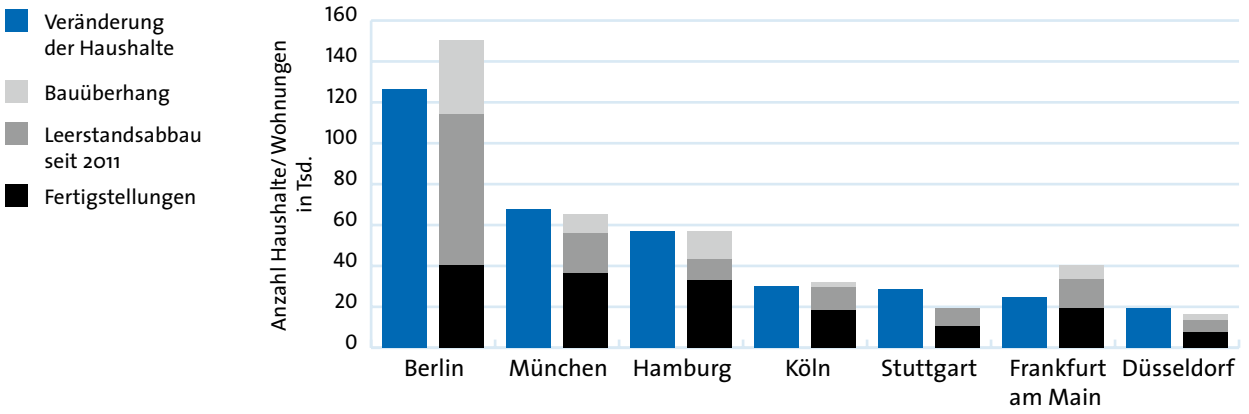
Abbildung 4.19: Bauüberhang (Wohnungen) in den Top-7-Städten, 2015

	Bauüberhang seit 2010 je 1.000 Einwohner	Bauüberhang/ Fertigstellungen 2011-2015, p.a.
Stuttgart	-0,1	-0,0
Köln	2,3	0,8
Düsseldorf	4,4	2,1
München	6,6	1,4
Hamburg	7,8	2,3
Frankfurt am Main	9,9	2,1
Berlin	10,4	5,0
München	1,5	1,9

Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Um den Bauüberhang in Relation zur Nachfrage zu stellen, wurde für die folgende Abbildung 4.20 die Entwicklung der Zahl der Haushalte (=Nachfrage zu heutigen Mieten/Preisen) in den letzten fünf Jahren den Fertigstellungen, dem Rückgang der Leerstände und dem Bauüberhang gegenübergestellt. Insbesondere in Berlin und in Frankfurt (hier aber nochmals der Hinweis auf die höheren Schätzungen zur Zahl der Haushalte der Stadt Frankfurt) übersteigt die Summe aus der Zahl der neu bewohnten Wohnungen und der derzeit im Prozess befindlichen Planungen das bisherige Wachstum der Nachfrage zu heutigen Preisen.

Abbildung 4.20: Haushaltszuwachs, Fertigstellungen, Bauüberhang und Leerstandsabbau Top-7-Städte, 2010 – 2015



Quelle: Destatis, empirica-Berechnungen

Investoren in Berlin müssen auf weiteres Bevölkerungswachstum hoffen

Sicherlich ist diese Gegenüberstellung insofern suggestiv, als der Bauüberhang erst in den nächsten Jahren angebotswirksam wird und bis dahin die Nachfrage zu heutigen Preisen dank Zuwanderung wachsen kann. Es bedeutet aber gleichwohl, dass die Investoren insbesondere in Berlin bereits heute auf das weitere Wachstum der Bevölkerungszahl hoffen müssen. Und genau davon kann gerade für Berlin in keiner Weise ausgegangen werden, siehe Kapitel 4.1. Würde aber die Zahl der Einwohner nicht weiter wächst, dann würde ein realisierter Bauüberhang den Wohnungsleerstand ansteigen lassen, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Mieten und erst recht auf die Kaufpreise. Nicht vergessen werden sollte zudem, dass 2016 in Berlin die Zahl der Baugenehmigungen nochmals um gut 20% gegenüber dem Vorjahr gestiegen sein und deutlich über 20.000 liegen dürfte.

Dabei sollte nicht vergessen werden, dass die Erteilung der Baugenehmigung bei weitem nicht der erste Schritt zum Neubau von Wohnungen ist. Davor liegen die Bauplanung, davor die Entwurfsplanung und vor allem die Einwerbung des Kapitals. Tatsächlich erhält man auf Basis der Lektüre der Branchenliteratur sowie der Diskussionsrunden und Gespräche auf Fachtagungen den Eindruck, dass die „Wohnungsbaumaschine“ erst jetzt so richtig aufgedreht hat. Dafür spricht auch, dass der Auftragseingang des Bauhauptgewerbes im Wohnungsbau insbesondere Mitte 2016 deutlich gestiegen ist und derzeit bei etwa dem doppelten des Jahres 2010 liegt. Auch von Seiten der Politik steht ein „höher, schneller, weiter“ ganz oben auf der Agenda.

Um nicht missverstanden zu werden: Ein Wiederanstieg der Wohnungsleerstände auf die Fluktuationsreserve wäre ein wohnungspolitischer Segen, da die Haushalte dann eine größere Wahlfreiheit hätten. Sie müssten dann nicht mehr froh sein überhaupt eine Wohnung im Rahmen ihres Budgets zu finden und dafür Knappheitspreise zahlen. Dies aber heißt nichts anderes, als dass die Mieten unter Druck kommen.

Natürlich ist es richtig, dass sich ex-post herausstellen wird, dass nicht alle Baugenehmigungen realisiert werden. Aber dies kann nicht als ein Argument für weiter steigende Mieten herausgezogen werden. Vielmehr gilt, dass die Baugenehmigungen nicht realisiert werden, gerade weil sich die Renditehoffnungen der Investoren nicht erfüllen. Nicht realisierte Baugenehmigungen sind ein Merkmal einer „Investitionskrise“. Trotzdem aber wird der Rückzug von Inves-

toren, die dann die aufgelaufenen Kosten bis zur Baugenehmigung abschreiben werden müssen, wohl letztlich dazu führen, dass die Mieten nominal nicht sinken werden. Aber von einem weiteren Anstieg der Neuvertragsmieten kann zumindest in Berlin, möglicherweise auch in Frankfurt, Hamburg und München wohl nicht mehr ausgegangen werden.

4.5 Ausblick

Das Jahr 2017 wird wahrscheinlich ein schwieriges Jahr für die Investoren in der Wohnungswirtschaft, insbesondere in Berlin und wahrscheinlich auch in München.

In Berlin, München, möglicherweise auch Hamburg ist nicht mit weiter steigenden Neuvertragsmieten zu rechnen.

Die derzeit geforderten Kaufpreise stehen insbesondere in Berlin und München fundamental in keiner sinnvollen Relation mehr zu den Rahmenbedingungen. In den Preisen sind offensichtlich bereits weiter signifikant steigende Mieterträge eingepreist. Es ist aber gerade in Berlin und München und möglicherweise auch in Hamburg nicht mit weiter steigenden Neuvertragsmieten zu rechnen. Unbemerkt von der Wachstumseuphorie hat sich die Struktur der Zuwanderung in diese drei Städte verändert. Der Wanderungsgewinn, den die drei Städte bislang dank des Schwarmverhaltens mit den anderen Regionen Deutschlands erzielen konnten, ist rückläufig und sogar negativ – und dies nicht nur weil die Suburbanisierung zugenommen hätte, sondern weil die Fernzuwanderung zurückgegangen ist. Es sieht alles danach aus, dass der Schwarm weiterzieht – in günstigere Städte. Die konstant hohe Zuwanderung in diese Städte ist schon seit einigen Jahren nur noch einer glücklichen Abfolge von Zuwanderungswellen aus dem Ausland (Südeuropa, Osteuropa, Flüchtlinge) geschuldet, die aber ihren Höherpunkt überschritten haben. Da sich an bislang noch jede Zuwanderungswelle aus dem Ausland in einer Art Echo-Effekt eine, wenn auch kleinere, Abwanderungswelle anschloss, ist mit einem deutlichen Rückgang der Netto-Zuwanderung zu rechnen, der sogar dazu führen kann, dass die Wanderungsbilanz der Städte insgesamt negativ wird. Verstärkt wird dies durch die zunehmende Suburbanisierung, die nicht so schnell wieder zurückgehen wird wie die Auslandszuwanderung.

Die „Wohnungsbaumaschine“ läuft.

Gleichzeitig nimmt der Wohnungsneubau deutlich an Fahrt auf. Die Zahl der Genehmigungen steigt und steigt. Auffällig sind hier Hamburg und insbesondere Berlin, wo der Bauüberhang bereits Ende 2015 dem Fünffachen der bisherigen jährlichen Wohnungsproduktion entsprach. Die Zahl der Fertigstellungen nimmt zwar noch nicht in gleichem Maße zu, aber hier ist in Kürze mit einer Änderung zu rechnen. Die „Wohnungsbaumaschine“ läuft, immer größere Projekte mit mehreren tausend Wohnungen werden geplant, sind bereits im Bau oder gehen absehbar bald in die Vermarktung. Es wird heute, so unser subjektiver Eindruck, immer weniger über die Marktfähigkeit von Projekten und stattdessen immer mehr über eher technische Probleme wie Geschwindigkeit der Genehmigungsprozesse, neue Auflagen und kostengünstige Lösungen für ebendiese und dergleichen diskutiert. Über ein neues Projekt wird heute länger mit den bisherigen Anwohnern als mit den zukünftigen Bewohnern der neuen Wohnungen geredet. Auch auf Seiten der Politik ist ein Tonnage-Denken eingekehrt – Hauptsache viel und schnell.

Derzeit – so unser Eindruck – diskutiert die Branche vor allem einen möglichen Wiederanstieg der Zinsen als auslösendes Signal für einen Rückgang der gefor-

derten Kaufpreise. Sie übersieht dabei, dass auch vom Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage nach Wohnungen ein solches Signal ausgehen kann. Nach unserem Dafürhalten ist in Berlin sicherlich, in München wahrscheinlich und in Hamburg und Frankfurt möglicherweise mit einem Trendbruch bei den geforderten Kaufpreisen zu rechnen. Es mag zwar nochmal eine Zeitlang so weitergehen wie in den letzten Jahren, aber nicht mehr lange. Aus diesem Grunde verzichten wir dieses Jahr zwangsläufig auf einen Ausblick auf die Entwicklung von Preisen und Mieten. Es kann sowohl sein, dass die Preise bereits dieses Jahr sinken, aber es kann auch noch etwas weitergehen. Spätestens wenn in Berlin die großen Wohnungsbauprojekte fertiggestellt werden, dürfte es so weit sein. München folgt dann.

mutmaßlich keine negativen makroprudenziellen Auswirkungen zu befürchten

Auf Basis früherer Immobilienpreiszyklen, des Grades der überschießenden Kaufpreise relativ zu den Neuvertragsmieten, könnten die Kaufpreise (Transaktionspreise) für Eigentumswohnungen in der Größenordnung von einem Viertel bis einem Drittel zurückgehen. Dies ist aber nicht mehr als eine grobe Schätzung. Negative makroprudenzielle Auswirkungen müssen aber mutmaßlich nicht befürchtet werden. Zum einen weil es nur einige Städte betrifft, zum anderen da die Finanzierungsstrukturen sich in den letzten Jahren, soweit dies mit den wenigen verfügbaren Daten bewertbar ist, kaum verändert haben. Die Eigenkapitalanteile dürften meist ausreichen, den Rückgang abzufangen. Insgesamt dürfte der Kaufpreisrückgang weniger Buchwertverluste produzieren als der letzte Zyklus in den 1990er Jahren, der auch ohne größere Verwerfungen ausgestanden wurde. Insofern gilt: einige Investoren verlieren Geld, mehr aber auch nicht.

Im Prinzip spricht die Entwicklung von Angebot und Nachfrage für einen Rückgang der Neuvertragsmieten. Angesichts der äußerst niedrigen Leerstände in den genannten Städten und des Lernzeitraums, den die Vermieter benötigen, um auf die veränderten Marktbedingungen zu reagieren, dürfte es aber noch etwas dauern, so dass eine Stagnation der Neuvertragsmieten, aber kein nominaler Rückgang das wahrscheinlichere Szenario ist. Die Bestandsmieten hingegen dürften angesichts der erheblichen Differenz zu den Neuvertragsmieten noch langsam weiter steigen.

Glossar

Bruttoinlandsprodukt

Das **nominale** Bruttoinlandsprodukt gibt den Wert der in einer Periode (etwa einem Quartal oder einem Jahr) im Inland entstandenen wirtschaftlichen Leistung an. Es entspricht dem Geldwert aller in der Berichtsperiode im Inland produzierten Waren und Dienstleistungen nach Abzug der im Produktionsprozess als Vorleistungen eingesetzten Güter. Das **reale** Bruttoinlandsprodukt misst die Wirtschaftsleistung des Inlands nicht in laufenden Preisen, sondern in konstanten Preisen eines bestimmten Basisjahrs. Bei vierteljährlicher Betrachtung des Bruttoinlandsprodukts wird regelmäßig eine **Saisonbereinigung** vorgenommen, um Vierteljahresangaben durch Herausrechnung saisonaler Einflüsse unmittelbar miteinander vergleichbar zu machen.

Bürobeschäftigte

Die Zahl der Bürobeschäftigten ergibt sich aus einer Aufteilung der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Personen (SVP) nach Berufsgruppen. Die Basis sind berufsgruppengenaue Quoten der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (SVP) nach der Methode von Dobberstein, die um die bürobeschäftigten Beamten, Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen mit spezifischen Quoten ergänzt werden.

Beispielsweise schwankt der Anteil bürobeschäftigter und gleichzeitig sozialversicherungspflichtiger Ingenieure je nach technischer Fachrichtung zwischen 60% und 100%. Im Gegensatz zur Methodik nach von Einem werden hier also diese berufsgruppenspezifischen Quoten stärker berücksichtigt.

Büroflächenbestand

Der **Brutto-Büroflächenbestand** umfasst den Gesamtbestand an Büroflächen bezogen auf die Bruttogrundfläche an einem Standort und wird von der bulwiengesa AG berechnet. Basis der Berechnung bildet die Entwicklung der Bürobeschäftigten und der jährliche Flächenneuzugang.

Beim **Netto-Büroflächenbestand** (MF-G nach gif) wird nur die Nettonutzfläche dargestellt, die Berechung berücksichtigt außerdem jährliche Abrissquoten. Die Berechnung der Bürobeschäftigten, die auch hier als Berechnungsbasis dient, fundiert auf einer genaueren Abschätzungsmethode, basierend auf der Methodik zur Berechnung der Bürobeschäftigten nach Dobberstein.

Büroflächenneuzugang

Der **Büroflächenneuzugang** basiert in den wichtigen Büromarktstädten (A- und B-Städte) auf eigenen Erhebungen auf Objektbasis durch die bulwiengesa AG und ist ein Nettowert (Nutzfläche), d.h. neu erstellte Flächen abzüglich Abriss, Umnutzung etc.

Büroflächenumsatz

Der Flächenumsatz ist als Jahressumme definiert. Er beschreibt hauptsächlich durch Vermietung umgesetzte Büroflächen, beinhaltet jedoch auch eigennutzerorientierte Projektentwicklungen.

Defizitquote

Staatliches Finanzierungsdefizit bezogen auf das nominale Bruttoinlandsprodukt eines Jahres. Der staatliche Finanzierungssaldo ergibt sich aus der Differenz staatlicher Einnahmen und Ausgaben. Ein Finazierungsdefizit liegt vor, wenn die staatlichen Einnahmen die Ausgaben übersteigen. Es wird im Wesentlichen über die Nettokreditaufnahme des Staates gedeckt.

Einzelhandelszentralität

Die GfK Einzelhandelszentralität einer Gebietseinheit ist der Quotient aus dem Einzelhandelsumsatz als Index je Einwohner und der Kaufkraft für den Einzelhandel als Index je Einwohner multipliziert mit dem Faktor 100. Die Einzelhandelszentralität hat den Durchschnitt 100. Werte über 100 bedeuten, dass der Einzelhandel vor Ort mehr Umsatz erzielt, als an einzelhandelsrelevanter Kaufkraft vor Ort vorhanden ist, d.h. dass Kaufkraft aus dem Umland an den jeweiligen Ort fließt. Werte unter 100 stehen entsprechend für einen Kaufkraftabfluss.

Geldpolitik

Als Geldpolitik bezeichnet man die Maßnahmen, die eine Zentralbank zur Erreichung der geldpolitischen Endziele einsetzt. Geldpolitisches Ziel der Europäischen Zentralbank ist die Gewährleistung von Preisstabilität, definiert als ein Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex von unter, aber nahe bei 2%.

GPI (German Property Index) = Total Return

Der **German Property Index (GPI)** ist ein Immobilien-Performance-Index der bulwiengesa AG, berechnet auf Basis verfügbarer Marktdaten (u.a. aus RIWIS). Der GPI stellt den Total Return (Gesamtrendite) dar und ergibt sich aus Capital Growth Return (Wertänderungsrendite) und Cash Flow Return (Cashflowrendite).

Es stehen Performance-Indizes für 127 Marktstädte in den Segmenten Büro, Einzelhandel, Wohnen und Logistik zur Verfügung. Mit Hilfe dieser regionalen und sektoralen Differenzierung können z.B. Benchmarkgrößen für deutsche Immobilienportfolios berechnet werden. Aufgrund der Prognosen, in denen die vorhandenen Marktinformationen berücksichtigt werden, können Marktentwicklungen antizipiert und z.B. Investitionsentscheidungen erleichtert werden.

Für die Berechnung werden Marktkenntnisse, Annahmen für die Verwaltungs-, Instandhaltungssowie die sonstigen nicht umlagefähigen Betriebskosten innerhalb der verschiedenen Marktsegmente angenommen. Diese Kosten mindern die Einnahmen des Eigentümers und ergeben den Reinertrag der Miete (net operating income). Die konsistenten Marktdaten sowie die einheitliche Berechnung des Total Returns, des Capital Growth Returns und des Cash Flow Returns erlauben einen Vergleich zwischen Städten und Sektoren.

Der Total Return der einzelnen Immobilienmarktsektoren ergibt sich aus der gewichteten Summe des Capital Growth Return (CG) und der gewichteten Summe des Cash Flow Return (CF) der 127 Städte. Die Gewichte unterscheiden sich zwischen einzelnen Sektoren und sind in der Zeit nicht konstant.

Das Gewicht stellt den Anteil des handelbaren Immobilienvermögens des jeweiligen Sektors am Gesamtmarkt dar. Bisher liegen für das handelbare Immobilienvermögen nach Nutzungsarten in Deutschland kaum verlässliche Daten vor. Die bulwiengesa AG schätzt das handelbare Immobilienvermögen im Rahmen der Gewichtung des German Property Index.

Berechnung des Total Returns der bulwiengesa AG

Mieteinnahmen		RIWIS®
Jahresmiete	Euro/m²	
Bewirtschaftungskosten		Annahmen
Instandhaltung	Euro/m²	
Verwaltung	Euro/m²	
sonstig nicht umlagefähige Betriebskosten	Euro/m²	
Leerstandskosten		RIWIS®
Miete Leerstand	Euro/m²	
Betriebskosten Leerstand	Euro/m²	
= Jahresmiete bereinigt (=Reinertrag)		
Netto(anfangs)rendite		RIWIS®
Gesamtkaufpreis$_t$ (= Reinertrag$_t$ / Nettorendite$_t$)		
Capital Growth$_t$ (= [Gesamtkaufpreis$_t$ / Gesamtkaufpreis$_{t-1}$] -1)		
Cash Flow$_t$ (= Reinertrag$_t$ / Gesamtkaufpreis$_{t-1}$)		
Total Return$_t$ (= Capital Growth$_t$ + Cashflow$_t$)		

Quelle: bulwiengesa AG

Harmonisierter Verbraucherpreisindex (HVPI)

Der harmonisierte Verbraucherpreisindex ist ein für das Euro-Währungsgebiet erhobener Verbraucherpreisindex, dem ein EU-weit einheitlicher Warenkorb zugrunde liegt. Er wird von Eurostat, dem Statistischen Amt der EU, berechnet. An ihm beurteilt die Europäische Zentralbank die Preisentwicklung.

Inflation/Deflation

Als Inflation bezeichnet man einen anhaltenden Anstieg des Preisniveaus, der aus Preissteigerungen von grundsätzlich allen Güterkategorien resultiert. Die Messung der Inflation erfolgt anhand ausgewählter Preisindizes, im Euro-Raum anhand der Veränderungsrate des Harmonisierten Verbraucherpreisindex. Eine Deflation liegt bei einem allgemeinen Verfall der Preise für Güter und Dienstleistungen vor; Deflation ist also das Gegenteil von Inflation.

Kaufkraftdichte

GfK-Kaufkraft in Mio. Euro pro km², normiert auf den europäischen Durchschnitt = 100. Werte über 100 entsprechen insofern einer überdurchschnittlichen und Werte unter 100 einer unterdurchschnittlichen Kaufkraftdichte.

Kaufkraft-Kennziffer

Die GfK Kaufkraft für den Einzelhandel ist der Teil der GfK Kaufkraft, der für den gesamten Einzelhandel (inkl. Versandhandel) zur Verfügung steht – nach Abzug von Ausgaben für Mieten, Hypothekenzinsen, Versicherungen, Kraftfahrzeuge, für Reisen, Dienstleistungen u. Ä. Die Kennziffer zeigt das Nachfragepotenzial pro Einwohner für den stationären Einzelhandel und den Versandhandel am Wohnort der Konsumenten. Der Bundesdurchschnitt ist 100. Werte über 100 entsprechen insofern einer überdurchschnittlichen und Werte unter 100 einer unterdurchschnittlichen GfK-Kaufkraft-Kennziffer.

Leerstand

Der **Büroleerstand** ist die am jeweiligen Jahresende leer stehende Büronutzfläche; berücksichtigt werden nur marktfähige Objekte (nach gif-Definition innerhalb von drei Monaten bezugsfertig), nicht berücksichtigt wird demnach struktureller Leerstand. Die **Leerstandsquote** gibt das Verhältnis des Leerstands zum Flächenbestand an.

Der **Wohnungsleerstand** wird hier mit Hilfe des Techem-empirica-Leerstandsindex ermittelt. Basis bilden die von der Firma Techem betreuten Wohnungen, die derzeit in bundesweit knapp 5 Mio. Wohnungen den Energie- und Wasserverbrauch erfasst. Damit handelt es sich insbesondere um professionell bewirtschaftete Geschosswohnungen mit Zentralheizung und/oder zentraler Warmwasserversorgung (inklusive Fernwärme). Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern bleiben außen vor. Ebenso Wohnungen mit Substandard (ohne Zentralheizung/Warmwasserversorgung). Deswegen liegt die bundesweite Quote der marktaktiven Leerstände im Techem-empirica-Leerstandsindex 2002 mit 3,9% weit unterhalb der Leerstandsquote laut Mikrozensus 2002 von 8,2%.

Mieten

Die **Büromieten** werden in Euro/m² Mietfläche nach der Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum 2004 der gif e.V. ausgewiesen und gelten für Büroflächen im marktfähigen Zustand (technisch/räumlich) mit guter Ausstattung und kleinteiliger bis mittlerer Vermietungsgröße. Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte.

Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 3% bis 5% der Vermietungen der jeweiligen Lage, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entspricht nicht der absoluten Top-Miete (als Ausreißer definiert). Die Durchschnittsmiete gibt den nach Bürofläche der Einzelvermietung gewichteten Mietwert über die definierte Lage an.

Die angegebenen Mietwerte sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert).

Die angegebenen Mieten beziehen sich auf Neuabschlüsse (keine Anschlussmietverträge) sowohl in Neubauten als auch in marktfähigen Bestandgebäuden.

Die **Einzelhandelsmieten** beziehen sich auf die Neuabschlüsse von Mietverträgen für angenommene, idealtypische Ladeneinheiten mit bis zu 100 m² Mietfläche, u.a. mit ebenerdigem, stufenfreiem Zugang, gehobenem baulichem Ausstattungsstandard und repräsentativer Schaufensterfront. Alle Angaben zur Monatsmiete sind in Euro, netto, kalt. Die Spitzenmiete bezieht sich auf die obersten 10% der Vermietungen der jeweiligen Ia-Lage.

Die **Wohnungsmieten und -kaufpreise** basieren soweit nicht anders angegeben in diesem Gutachten auf Auswertungen einer umfangreichen Preisdatenbank der IDN Immodaten GmbH, in die regelmäßig und deutschlandweit Angebotspreise verschiedener Kauf- und Mietobjekte aus

den Immobilieninseraten von rund 100 Anzeigenquellen fließen (zurzeit gut 2 Mio. Objekte je Quartal). Die Angebotspreise werden als so genannte hedonische Preise angegeben. Mit diesem Verfahren werden Qualitätsunterschiede (Baualter, Wohnfläche, Ausstattung, Bauzustand) berücksichtigt und herausgerechnet. Dies ist erforderlich, weil sich die inserierten Objekte in den einzelnen Quartalen sehr stark unterscheiden können (z.B. weniger Neubau oder größere Wohnungen im Angebot).

Nettoanfangsrenditen

Die bulwiengesa AG weist für den Büromarkt Nettoanfangsrenditen (NR) aus:

$$NR = \frac{\text{Nettomiet(rein)einnahmen}}{\text{Gesamtkaufpreis}}$$

Nettomiet(rein)einnahmen verstehen sich als Jahresreinertrag, also Mieteinnahmen abzüglich nicht umlegbarer Nebenkosten (NK) (ca. 7%). Die Miete ist die erzielbare (bei Bestandsgebäuden) bzw. veranschlagte (bei Neubauten) im ersten Jahr ab Kaufzeitpunkt.

Faustformel: Nettomiet(rein)einnahmen = (erzielbare bzw. veranschlagte Jahresmiete) x 0,93.

Der Gesamtkaufpreis ist der Netto-Kaufpreis zuzüglich üblicher Nebenkosten (NK). Übliche NK sind Grunderwerbsteuer (3,5% bzw. 4,5%), Grundbucheintragung (ca. 1%), Notar- und Gutachterkosten (ca. 0,5%) sowie Maklergebühren (ca. 1%). Insbesondere die Notar-, Gutachter- und Maklerkosten variieren von Fall zu Fall. Die angegeben Werte sind übliche, theoretische Werte. Die Erwerbsnebenkosten betragen demnach in unserer Definition ca. 6% des Netto-Kaufpreises.

Faustformel: Gesamtkaufpreis = Netto-Kaufpreis x 1,06.

Rezession

Der Begriff Rezession ist nicht eindeutig definiert. Im allgemeinen Sprachgebrauch versteht man unter einer Rezession einen über eine bestimmte Zeit andauernden Rückgang des saisonbereinigten Bruttoinlandsprodukts auf Quartalsbasis. Eine „technische" Rezession liegt vor, wenn das saisonbereinigte Bruttoinlandsprodukt in mindestens zwei aufeinander folgenden Quartalen gegenüber den jeweiligen Vorquartalen sinkt.

Schuldenstandsquote

Schuldenstand des Staates – Bund, Länder, Gemeinden und Sozialversicherungen – in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt. Der Schuldenstand umfasst alle expliziten Verbindlichkeiten des Staates zu einem bestimmten Zeitpunkt, üblicherweise zum Ende eines Jahres.

Staatliche Nettokreditaufnahme

Die Nettokreditaufnahme des Staates ist die Differenz der öffentlichen Kreditaufnahme am Kapitalmarkt und der Tilgung von Staatsschulden. Die Nettokreditaufnahme deckt ein Finanzierungsdefizit in den öffentlichen Haushalten, das entsteht, wenn die staatlichen Ausgaben die Einnahmen (ohne Einnahmen aus Krediten) übersteigen.

Verkaufsfläche

Fläche eines Handelsbetriebs, die dem Verkauf dient, einschließlich Gängen, Treppen, Kassenvorraum, Windfang, Standflächen für Einrichtungsgegenstände, Schaufenster und Thekenbereiche, soweit sie für den Kunden einsehbar sind, und zugängliche Freiflächen (anteilig: überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen werden zu 50%, nicht überdachte, nicht klimatisierte Freiflächen zu 25% berücksichtigt). Ausgenommen bleiben Parkplätze, Lagerflächen und Flächen, auf denen für den Kunden nicht sichtbar handwerkliche und sonstige Vorbereitung erfolgt.

(Brutto-) Wertschöpfung

Die Bruttowertschöpfung gibt den Wert der Wirtschaftsleistung an, der in einem Produktionssektor oder Wirtschaftsbereich in einem Zeitraum zusätzlich, d.h. nach Abzug der Vorleistungen, geschaffen wird. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene korrespondiert die Bruttowertschöpfung mit dem Bruttoinlandsprodukt. Zieht man von der Bruttowertschöpfung die Abschreibungen ab, erhält man die Nettowertschöpfung zu Herstellungspreisen.

Wohnungsfortschreibung

Die statischen Ämter schreiben, ausgehend von einem Basisjahr (1987 in den alten Bundesländern, 1995 in den neuen Bundesländern), auf Grundlage der Wohnungsfertigstellungsstatistik und der genehmigten Wohnungsabgänge den Wohnungsbestand fort. Aufgrund von Unterfassungen überzeichnet die Wohnungsfortschreibung den tatsächlichen Wohnungsbestand.

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft

Seit dem Herbst 2002 sorgt der „Rat der Immobilienweisen“ durch seine Frühjahrsprognosen für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Mit den damals erstmals erfassten Daten zu Bruttoproduktionswert, Beschäftigten und Immobilienbestand, die eine breite Resonanz in der Presse und Öffentlichkeit erfahren haben, sollte auch die Immobilienwirtschaft als einer der bedeutendsten Wirtschaftszweige in Deutschland in der öffentlichen Wahrnehmung besser verankert werden.

Das Frühjahrsgutachten der Weisen hat sich seitdem als unabhängige Betrachtung des deutschen Immobilienmarktes und der gesamtwirtschaftlichen Situation etabliert. Vielen Entscheidern der Branche dient es nicht nur als Trendbarometer, sondern auch als Wegweiser und Entscheidungsgrundlage für das Jahr. Herausgeber ist der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA).

Die beteiligten Unternehmen und Autoren im Portrait:



Prof. Dr. Lars Feld

Prof. Dr. Lars Feld ist seit 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter Eucken Instituts. Er ist zudem ständiger Gastprofessor am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) Mannheim, Mitglied des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, Mitglied des Unabhängigen Beirats beim Stabilitätsrat, Sprecher des Kronberger Kreises (Wissenschaftlicher Beirat der Stiftung Marktwirtschaft) und Ordentliches Mitglied der Deutschen Akademie der Naturforscher Leopoldina (Nationale Akademie der Wissenschaften).

Nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes promovierte er 1999 an der Universität St. Gallen und habilitierte sich dort im Jahr 2002. Von 2002 bis 2006 war er Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Philipps-Universität Marburg und von 2006 bis 2010 Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Finanzwissenschaft an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg. Im Jahr 2007 wurde er als Sachverständiger für die Kommission von Bundestag und Bundesrat zur Modernisierung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen (Föderalismuskommission II) benannt und wirkte somit beratend an der neuen deutschen Schuldenbremse mit. In den Jahren 2014 und 2015 war er Mitglied der Expertenkommission „Stärkung von Investitionen in Deutschland“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie („Fratzscher-Kommission“). Seine Forschungsschwerpunkte finden sich in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftspolitik, der Finanzwissenschaft, der Neuen Politischen Ökonomie und der ökonomischen Analyse des Rechts.

Mitautorin ist **Julia Wolfinger**, die seit 2015 als Forschungsreferentin am Walter Eucken Institut in Freiburg beschäftigt ist.

bulwiengesa AG

Die **bulwiengesa AG** ist mit über 80 Mitarbeitern eines der größten unabhängigen Beratungs- und Marktforschungsunternehmen Deutschlands in den Themenfeldern Immobilien, Stadtentwicklung und Regionalökonomie. Das Marktprofil umfasst die Bereiche Büro, Einzelhandel, Logistik, Wohnungsmarkt und Betreiberimmobilien. Analysen, Wettbewerbsbeobachtungen, Bewertungen und Datenbankmanagement bilden bei Einzelprüfungen und Portfolioanalysen die Grundlagen für nachhaltige Handlungsentscheidungen. Einzeldaten, Zeitreihen, Prognosen und Deals liefert der Datenbank- und Analyseservice RIWIS online (www.riwis.de). 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. Die bulwiengesa AG kooperiert auf europäischer Ebene mit PMA, London (Pan-European Service), STANDORT + MARKT Beratungsgesellschaft m.b.H., Baden, Wien und dem Netzwerk Plan 4 21 sowie auf internationaler Ebene mit RCA Real Capital Analytics Inc., New York und Capright, Chicago. Mit ihrer 100%igen Tochter bulwiengesa appraisal GmbH bietet das Mutterunternehmen Markt- und Beleihungswertgutachten für Immobilien an, die sowohl nach deutschen Sach- und Ertragswertverfahren als auch nach Red-Book-konformen und ertragsbasierten Ansätzen (DCF-Analysen) erstellt werden.

Andreas Schulten



Andreas Schulten ist seit 2005 Vorstand der bulwiengesa AG und verantwortet dort die Bereiche Büro- und Wohnungsimmobilienmarkt. Er ist über zahlreiche Vorgängergesellschaften seit über 25 Jahren mit dem Unternehmen verbunden und hat den Wachstums- und Reifeprozess der Gruppe kontinuierlich mitentwickelt. Er ist im Rat der Immobilienweisen Nachfolger von Hartmut Bulwien. Andreas Schulten hat Lehraufträge am Real Estate Management Institute der European Business School in Oestrich-Winkel, an der International Real Estate Business School in Regensburg, beim Verband Öffentlicher Banken in Bonn und Berlin wie auch am REM-Studiengang der TU Berlin inne.

Mitautoren sind **Dierk Freitag** (Bereichsleiter für Einzelhandel-, Freizeit- und Hotelmärkte), **Ralf Fröba** (Bereichsleiter für Büro- und Investmentmärkte), **Tobias Kassner** (Bereichsleiter für Industrie- und Logistikmärkte) und **Martin Steininger**, Chefvolkswirt der bulwiengesa AG.

GfK

GfK steht für zuverlässige und relevante Markt- und Verbraucherinformationen. Durch sie hilft das Marktforschungsunternehmen seinen Kunden, die richtigen Entscheidungen zu treffen. GfK verfügt über langjährige Erfahrung im Erheben und Auswerten von Daten. Rund 13.000 Experten vereinen globales Wissen mit Analysen lokaler Märkte in mehr als 100 Ländern. Mithilfe innovativer Technologien und wissenschaftlicher Verfahren macht GfK aus großen Datenmengen intelligente Informationen. Dadurch gelingt es den Kunden von GfK, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und das Leben der Verbraucher zu bereichern. GfK bietet im Fachbereich Geomarketing lokale Lösungen – weltweit. Dazu gehören neben der Handelsimmobilienberatung auch die Vertriebsgebietsberatung, regionale Marktdaten, digitale Landkarten sowie die Geomarketing-Software RegioGraph. Mit Retail & Real Estate Consulting begleitet GfK international agierende Projektentwickler, Handelsunternehmen, Banken und Investoren sowie öffentliche Institutionen mit der Analyse, Planung, Konzeption und Bewertung von Handelsimmobilien. Durch europaweites Wissen zu Handelsstandorten und -objekten in Verbindung mit intensiven Vor-Ort-Recherchen unterstützt GfK Marktteilnehmer dabei, Investitionsrisiken zu reduzieren und Expansionschancen frühzeitig zu erkennen.

Manuel Jahn



Manuel Jahn leitet den Bereich Consulting bei GfK im Fachbereich Geomarketing. Er bringt eine 20-jährige Berufserfahrung in der Analyse und Entwicklung von Einzelhandelsimmobilien mit. Seit 2004 ist er bei GfK tätig und hat durch Standortgutachten und Immobilienberatungen in ganz Europa eine umfassende Kenntnis der Situation des Einzelhandels sowie der Handelsimmobilienwirtschaft erlangt. Zuvor war er im Verbund einer deutschen Immobilien- und Investmentbank mit der Entwicklung und Konzeption von Handelsimmobilien befasst, nachdem er eine Ausbildung zum Bankkaufmann und Studiengänge in Architektur und Stadtplanung abgeschlossen hatte. Manuel Jahn stellt der Immobilienwirtschaft seine Erfahrung und Vernetzung in zahlreichen Beiratstätigkeiten und Fachbeiträgen zur Verfügung. Er ist Mitglied im Rat der Immobilienweisen. In GfK betreut Manuel Jahn insbesondere Handelsunternehmen, Banken und Investoren bei der Konzeption und Optimierung von Handelsimmobilien, der Beurteilung von Standorten und Distributionsnetzen sowie der Überprüfung der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit von Retail-Investments.

Mitautorinnen sind **Antje Hille**, **Verena Kugler** und **Luisa Linek**, Retail & Real Estate Consulting bei GfK.

empirica ag

Die **empirica ag** ist ein unabhängiges wirtschafts- und sozialwissenschaftliches Forschungs- und Beratungsunternehmen. Gegründet 1990, bestehen heute drei Büros mit Sitz in Berlin, Bonn und Leipzig. Zu den Haupttätigkeitsfeldern zählen Wohnungsmärkte und -politik, Wirtschaftsforschung und -politik, Vermögensbildung und Konsumforschung, Risikoanalysen und Immobilienfinanzierung, Immobilienmarktanalysen, Standortgutachten, Nutzungskonzepte und Machbarkeitsstudien sowie Regional- und Stadtentwicklung.

Das empirica-Team aus rund 30 Angestellten bilden Volkswirte und Geografen. Die Auftraggeber decken ein breites Spektrum öffentlicher und privater Herkunft ab. Hierzu zählen Banken und Bausparkassen, Immobilieninvestoren und Grundstückseigentümer, Kommunen und Kreise, Projektentwickler, Landes- und Bundesministerien sowie Stiftungen und Verbände.

empirica ist an der Schnittstelle von Forschung und Wirtschaft/Politik tätig und stellt auf diese Weise die notwendigen Bezüge zwischen Praxis und wissenschaftlicher Diskussion her. Eine solide empirische Basis aus quantitativen und qualitativen Methoden der empirischen Forschung ist dabei das Fundament für eine zielgerichtete Forschung und Beratung. Die empirische Basis wurde im Verlauf der nun 25-jährigen Unternehmensgeschichte erarbeitet und wird ständig weiterentwickelt.

Prof. Dr. Harald Simons



Prof. Dr. Harald Simons studierte Volkswirtschaft in Bamberg, Colchester (GB) und Bonn und wurde 2008 in Magdeburg promoviert. Seit 1993 arbeitet er bei empirica, seit 2002 als Mitglied des Vorstands. Seit 2010 hat er zudem eine Professur für Mikroökonomie an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur in Leipzig inne.

Mitautor **Lorenz Thomschke** ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der empirica ag.

Der **Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA)** ist die ordnungs- und wirtschaftspolitische Interessenvertretung der gesamten Immobilienwirtschaft mit Sitz in Berlin. Er vertritt über 200 direkte Mitglieder, darunter zahlreiche namhafte Unternehmen der Immobilien- und Finanzwelt, sowie mehr als 20 Verbände. Der ZIA spricht damit für insgesamt 37.000 Unternehmen der Branche. Auf europäischer Ebene ist er zudem in Brüssel vertreten und agiert dort als German Property Federation.

Der Verband hat sich zum Ziel gesetzt, der Immobilienwirtschaft in ihrer ganzen Vielfältigkeit eine umfassende und einheitliche Interessenvertretung zu geben, die ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft entspricht. Er fördert und begleitet geeignete Maßnahmen zum Erhalt und zur Verbesserung des wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und politischen Umfelds der Branche.

Der ZIA bündelt und vertritt die Interessen seiner Mitglieder einheitlich und umfassend bei der Willensbildung in Öffentlichkeit, Politik und Verwaltung. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er der gesamten Immobilienwirtschaft eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI).

Apleona ist ein führender Anbieter für integrierte Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie – angefangen von der Investition über die Planung, die Realisierung und das Management bis hin zu Optimierung und Verkauf. Das Kundenportfolio umfasst Corporates, Banken, Versicherungen sowie Fondsgesellschaften und die öffentliche Hand in über 30 Ländern auf fünf Kontinenten. Die Leistungen sind konsequent auf den gesamten Lebenszyklus der Objekte ausgerichtet, um nachhaltige, energiesparende und wertoptimierte Immobilien zu managen. Apleona erwirtschaftet mit rund 22.000 Mitarbeitern eine Leistung in Höhe von insgesamt rund 2,5 Milliarden Euro.

Das Immobilienunternehmen **Aurelis** verfügt über ein bundesweites Portfolio an Flächen und Gewerbeobjekten. Die besondere Stärke des Unternehmens liegt darin, die Chancen, die in einer Immobilie stecken, zu erkennen und umzusetzen. Für gewerbliche Mieter wird bedarfsgerecht umgebaut, saniert oder erweitert. Bei gesicherter Nachfrage realisiert Aurelis Neubauprojekte auf eigenen Grundstücken. Die übrigen Bestandsflächen werden entwickelt, erschlossen und veräußert. Das Unternehmen erweitert sein Mietportfolio durch gezielte Zukäufe: Im Fokus stehen Gewerbeparks, Objekte für Lager/Logistik und leichte Produktion oder Immobilien, die durch umfassende Revitalisierung für Gewerbe nutzbar gemacht werden können. Aurelis ist in Hamburg, Eschborn bei Frankfurt/Main, Duisburg und München vertreten. Expertenteams vor Ort sichern das Standort-Know-how und arbeiten über alle Disziplinen hinweg eng miteinander zusammen.

Die **BEOS AG** wurde 1997 gegründet und ist ein unabhängiger Investment-Manager mit Hauptsitz in Berlin sowie fünf weiteren Standorten in Deutschland. Sie bewirtschaftet Unternehmensimmobilien, also gemischt genutzte Gewerbeobjekte aus den Bereichen Büro, Produktion, Service und Logistik. Dabei handelt es sich nahezu ausschließlich um Bestandsobjekte, die das Unternehmen mit kreativen Ideen neuen Nutzungskonzepten und Mietern zuführt. In diesem Segment des deutschen Immobilienanlagemarktes ist die BEOS AG der führende Anbieter. Sie hat bislang drei offene Spezial-AIF mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als 2 Milliarden Euro aufgelegt, um deutschen institutionellen Investoren den Weg in die wachstumsstarke Assetklasse Unternehmensimmobilien zu eröffnen.

Die **Berlin Hyp** ist auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisiert. Für sie entwickelt sie individuelle Finanzierungslösungen. Als Verbundunternehmen der deutschen Sparkassen stellt sie diesen Instituten außerdem ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen zur Verfügung. Ihr klarer Fokus, nahezu 150 Jahre Erfahrung und die Nähe zur Sparkassen-Finanzgruppe kennzeichnen die Berlin Hyp als eine führende deutsche Immobilien- und Pfandbriefbank. Die Berlin Hyp unterhält neben ihrem Hauptsitz in Berlin Geschäftsstellen in Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt, München und Stuttgart sowie Büros in Amsterdam, Paris und Warschau.



Catella ist ein europaweit führender Financial Advisor und Asset Manager, der in den Bereichen Property, Fixed-Income und Equity aktiv ist. Die große regionale Präsenz in zwölf Ländern und die rund 600 Mitarbeiter bilden die Grundlage unseres Markterfolges. Am deutschen Immobilienmarkt ist Catella seit 1990 an fünf Standorten mit aktuell rund 100 Mitarbeitern vertreten und wird durch die Gesellschaften Catella Property GmbH, Catella Project Management GmbH und Catella Real Estate AG repräsentiert. Die Catella Property GmbH bietet an den Standorten Düsseldorf, Hamburg, Berlin, Frankfurt und München ein Portfolio von Dienstleistungen rund um die Immobilie, das Anleger während aller Phasen eines Investitionszyklus und Unternehmen bei individuellen Lösungen effizient beraten kann. Zum Leistungsumfang gehören: Research und Valuation, Investment, Product Management und Development sowie Capital Markets, Equity und Debt Advisory. Die Catella Project Management GmbH in Düsseldorf hat sich der Entwicklung und Konzeptionierung von bedarfsorientierten und nachhaltigen Produkten verschrieben. Neben „Customized Developments“, maßgeschneiderten Immobilien für alle gewerblichen Nutzungsklassen, entwickelt Catella „Urban Life“. Catella entwickelt dabei keine reinen Wohnquartiere, sondern vernetzte moderne Lebensfunktionen in einem urbanen Quartier. Die Catella Real Estate AG (CREAG) in München und Berlin ist ein bankenunabhängiger Anbieter verschiedener hochspezialisierter Investmentprodukte mit europäischer Ausrichtung, welche Fondsprodukte für institutionelle Investoren und vermögende Privatkunden konzipiert. Der Fokus liegt hierbei auf Immobilien in internationalen Märkten mit einem exzellenten Netzwerk und Beratern vor Ort. Jeder einzelne Fonds setzt dabei jeweils einen anderen Schwerpunkt – sowohl nach Regionen als auch nach Assetklassen.

CBRE

CBRE ist das – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2015 – weltweit größte Dienstleistungsunternehmen auf dem gewerblichen Immobiliensektor. Mit über 70.000 Mitarbeitern in über 400 Büros weltweit ist CBRE integrierter Immobiliendienstleister für Eigentümer, Investoren und Nutzer von gewerblichen Immobilien. Die Dienstleistungsschwerpunkte umfassen die Bereiche Capital Markets, Vermietung, Valuation, Corporate Services, Research, Retail, Investment Management, Property- und Project-Management sowie Building Consultancy. Seit 1973 ist CBRE in Deutschland in Frankfurt am Main sowie Berlin, Düsseldorf, Essen, Köln, Hamburg, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten.

COMMERZ REAL
Commerzbank Gruppe

Die **Commerz Real AG**, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG, steht für mehr als 40 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 32 Milliarden Euro. Umfassendes Know-how im Asset-Management und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft sie zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen. Zum Fondsspektrum gehören der offene Immobilienfonds hausInvest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen der Marke CFB Invest mit Sachwertinvestitionen in den Schwerpunktsegmenten Flugzeuge, regenerative Energien und Immobilien. Als Leasingdienstleister des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real zudem bedarfsgerechte Mobilienleasingkonzepte sowie individuelle Finanzierungsstrukturierungen für Sachwerte wie Immobilien, Großmobilien und Infrastrukturprojekte.

CORPUS SIREO REAL ESTATE

CORPUS SIREO ist ein vielfach ausgezeichneter, multidisziplinärer Immobiliendienstleister. Das Unternehmen ist als Fonds- und Asset Manager, Investor und Projektentwickler in Deutschland und im europäischen Ausland tätig. Es agiert zudem als Co-Investment-Partner für pan-europäische Immobilieninvestments. CORPUS SIREO beschäftigt rund 530 Mitarbeiter an 11 Standorten in Deutschland und Luxemburg und ist eine eigenständige Geschäftseinheit von Swiss Life Asset Managers. Mit Gesellschaften in der Schweiz, Frankreich und Deutschland managt Swiss Life Asset Managers ein Immobilienvermögen im Wert von insgesamt mehr als 63 Milliarden Euro (per 30.06.2016). Weitere Informationen: www.corpussireo.com

Deka Immobilien

Deka Immobilien ist der zentrale Immobilien-Asset-Manager der Deka-Gruppe. Seit 50 Jahren sind wir weltweit auf den bedeutenden Immobilienmärkten aktiv und Vorreiter bei innovativen Fondsprodukten mit hohen Qualitäts- und Immobilienstandards. Mit rund 600 Immobilienprofis sind wir derzeit in 26 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Das Leistungsspektrum umfasst immobilienbasierte Investmentvehikel für private und institutionelle Kunden sowie Kreditfonds.

DG HYP Entschieden besser finanziert.

Die **DG HYP** ist die gewerbliche Immobilienbank der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken und eine der führenden Immobilienbanken in Deutschland. Das Kerngeschäftsfeld ist die gewerbliche Immobilienfinanzierung, die die DG HYP mit Investoren sowie als Partner der rund 1.000 Volksbanken und Raiffeisenbanken betreibt. Der Fokus der Geschäftsaktivitäten liegt auf Objektfinanzierungen im deutschen Markt in den Kernsegmenten Büro, Wohnungsbau und Handel. Darüber hinaus begleitet die DG HYP deutsche Kunden in selektive Auslandsmärkte. Zielkunden sind private und institutionelle Investoren, Wohnungsunternehmen, Projektentwickler und Bauträger.

DREES & SOMMER

Seit über 45 Jahren begleitet **Drees & Sommer** als internationales Unternehmen öffentliche und private Bauherren sowie Investoren bei allen Fragen rund um die Immobilie für die Themen Beraten, Planen, Bauen und Betreiben. Heute besteht das Leistungsportfolio aus den Bereichen Entwicklungsberatung, Projektmanagement, Engineering, Immobilienberatung, Infrastrukturberatung und Strategische Prozessberatung. Das Unternehmen erbringt alle Leistungen unter der Prämisse Ökonomie, Funktionalität und Prozessqualität sind ebenso zu berücksichtigen wie Ökologie, Architektur und Wohlfühlfaktoren. Diese ganzheitliche Herangehensweise heißt bei Drees & Sommer „the blue way“. Rund 2.150 Mitarbeiter arbeiten dabei an 19 deutschen und 21 internationalen Standorten für den Erfolg der Kunden und setzten im Jahr 2015 300,7 Millionen Euro um.

Die **ECE** entwickelt, plant, realisiert, vermietet und managt seit 1965 Shoppingcenter. Mit 199 Einkaufszentren im Management (davon 48 im Management der MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG) und Aktivitäten in 14 Ländern ist die ECE europäische Marktführerin im Shoppingcenter-Bereich. In allen ECE-Centern zusammen erwirtschaften ca. 21.000 Einzelhandelsmieter auf einer Verkaufsfläche von insgesamt ca. 7,3 Millionen Quadratmeter einen Jahresumsatz von rund 24 Milliarden Euro. Zu diesen Centern zählen u. a. das Milaneo in Stuttgart, das Aquis Plaza in Aachen, die Promenaden im Hauptbahnhof Leipzig und der Marmara Park in Istanbul. Zahlreiche weitere Shoppingcenter sind europaweit in Bau oder Refurbishment, darunter das Cano Singen, das Loom Bielefeld und das Adigeo in Verona/Italien. In ihren Sparten Office, Traffic und Industries realisiert die ECE auch andere Gewerbeobjekte, so etwa die Intelligent Quarters in Hamburg, das ThyssenKrupp Quartier in Essen, das 25hours-Hotel in Düsseldorf oder neun Logistik-Zentren für Hermes Germany.

formart entwickelt, errichtet und vermarktet Wohnimmobilien in Deutschland. Mit jährlich mehr als 700 veräußerten Wohnungen an Eigennutzer, private Kapitalanleger und institutionelle Investoren ist formart einer der führenden deutschen Wohnungsentwickler. Aktuell betreut formart ein Projektvolumen von etwa 2 Milliarden Euro. Dies entspricht der Realisierung von rund 5.000 Wohnungen mit 450.000 Quadratmetern Wohnfläche. Hierzu gehören die Konzeption von Baurecht für komplexe Grundstücke als Partner der öffentlichen Hand genauso wie die Realisierung von Mehrgenerationenhäusern, modernen städtischen Wohnformen, kompletten Wohnquartieren sowie Apartmenthäusern. www.formart.eu

Die **HAMBORNER REIT AG** ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft, die heute ausschließlich im Immobiliensektor tätig ist und sich als Bestandshalter für renditestarke Gewerbeimmobilien positioniert. Das in den vergangenen Jahren stark gewachsene Unternehmen verfügt als Basis nachhaltiger Mieterträge über ein bundesweit gestreutes substanzstarkes Immobilienportfolio. Den Schwerpunkt des Bestandes bilden attraktive Einzelhandelsflächen in zentralen Innenstadtlagen deutscher Großstädte und Mittelzentren sowie hochfrequentierte Fachmärkte und profitable Büro- und Ärztehäuser. Die HAMBORNER REIT AG zeichnet sich durch langjährige Erfahrung im Immobilien- und Kapitalmarkt, ihre schlanke und transparente Unternehmensstruktur sowie die besondere Nähe zu den Mietern aus. Die Gesellschaft ist ein eingetragener Real Estate Investment Trust (REIT) und profitiert auf Gesellschaftsebene von der Befreiung von Körperschaft- und Gewerbesteuer. HAMBORNER ist seit 2011 im SDAX und seit 2012 im EPRA-Index gelistet.

Die **NAI apollo group**, ein Verbund aus einzelnen, unternehmerisch selbstständigen Partnerunternehmen, steht für eine Hands-on-Mentalität in Verbindung mit einem leidenschaftlichen Einsatz für ihre Kunden. Als inhabergeführte Immobilienberatung deckt das Unternehmen von kleinen Vermietungen bis hin zu großen strukturierten Portfoliodeals ein umfangreiches Spektrum in der Wertschöpfungskette rund um die Immobilie ab. Die NAI apollo group verfolgt einen interdisziplinären Ansatz und agiert grenzüberschreitend im In- und Ausland in den Immobilienklassen Büro, Industrie, Wohnen und Einzelhandel. Mit Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln/Bonn, Mannheim, München, im Ruhrgebiet, Stuttgart und Ulm ist das Netzwerk deutschlandweit aktiv. So vermittelt das Unternehmen seinen Kunden nicht nur die nachgefragten Produkte, sondern engagiert sich auch in der Objektbetreuung und Bewirtschaftung. Zudem arbeiten NAI-Spezialisten an belastbaren Lösungen in den Bereichen Corporate Finance sowie Corporate Service und bieten professionelle Bewertungs- und Marktforschungsdienstleistungen. Partner der NAI apollo group sind apollo real estate GmbH & Co. KG, corealis Commercial real Estate GmbH, Cubion Immobilien AG, Kasten-Mann Real Estate Advisors GmbH & Co. KG, Larbig & Mortag Immobilien GmbH, Objekta Immobilienkontor GmbH, Strategpro Real Estate GmbH und Völckers & Cie Immobilien GmbH. Die apollo real estate GmbH & Co. KG ist zudem exklusiver Deutschland-Partner von NAI Global, dem weltweit größten Netzwerk inhabergeführter Unternehmen für professionelle und anspruchsvolle Immobilienberatung. Mit dem NAI-Global-Netzwerk hat die NAI apollo group Zugang zu weiteren 375 Partnerbüros mit 6.700 Mitarbeitern rund um den Globus.

Die **RAG Montan Immobilien** ist seit 40 Jahren bekannt für erfolgreiche Lösungen in der Flächen- und Projektentwicklung. Das Spezialgebiet: die effiziente Revitalisierung industriell vorgenutzter Areale. Durch das umfangreiche Portfolio profitieren die Kunden von den Kompetenzen im Umgang mit heterogenen Flächen und komplexen Projekten. Seit der Gründung 1977 hat das Unternehmen auf über 9.000 Hektar neue Gewerbe- und Technologieparks, Kreativquartiere und Logistikparks, wie Wohn- und Stadtquartiere realisiert und damit den Strukturwandel an Ruhr und Saar maßgeblich mitgestaltet. Im Rahmen einer ganzheitlichen Quartiersentwicklung gehören Hochbauprojekte aber auch Biotope als Kompensationsmaßnahme zum Leistungsspektrum. Abgerundet wird das Leistungsangebot durch das Kompensations- und Bodenmanagement, die gesicherte Entsorgung von Baustoffen und Restmaterialien auf gesonderten Deponien sowie die Ansiedlung von Windenergie- und Photovoltaikanlagen.

Die **TREUREAL-Unternehmensgruppe** bewirtschaftet mit den Kernleistungen Property- und Facility Management zurzeit rund 60.000 Wohneinheiten sowie rund 2,5 Millionen Quadratmeter Gewerbefläche in Deutschland. Sie verfügt über 25 Jahre Erfahrung in diesem Markt und arbeitet sowohl für institutionelle wie auch private Immobilieneigentümer. Seit 2015 gehört die TREUREAL zur Immobiliengruppe Rhein-Neckar.



Die **Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt** mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit 95 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 700 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den zehn führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regional-, untergliedert in 13 Service-Centern, betreut. Der Konzern investiert jährlich rund 200 Millionen Euro in den Wohnungsneubau und rund 100 Millionen Euro in Modernisierung und Instandhaltung des eigenen Wohnungsbestandes. Unter der Marke „NH ProjektStadt“ werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungsaufgaben durchzuführen.



Die **Vonovia SE** ist Deutschlands führendes bundesweit aufgestelltes Wohnungsunternehmen. Heute besitzt und verwaltet Vonovia rund 338.000 Wohnungen in allen attraktiven Städten und Regionen in Deutschland. Der Portfoliowert liegt bei zirka 24 Milliarden Euro. Hinzu kommen zirka 60.000 Wohnungen Dritter, die von Vonovia verwaltet werden. Vonovia stellt dabei als modernes Dienstleistungsunternehmen die Kundenorientierung und Zufriedenheit seiner Mieter in den Mittelpunkt. Ihnen ein bezahlbares, attraktives und lebenswertes Zuhause zu bieten, bildet die Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Daher investiert Vonovia nachhaltig in Instandhaltung, Modernisierung und den seniorenfreundlichen Umbau der Gebäude. Zudem wird das Unternehmen zunehmend neue Wohnungen durch Nachverdichtung und Aufstockung bauen. Seit 2013 ist das in Bochum ansässige Unternehmen börsennotiert, seit September 2015 im DAX 30 gelistet. Vonovia beschäftigt rund 7.100 Mitarbeiter.



Die **Warburg-HIH Invest Real Estate (Warburg-HIH Invest)** bietet als Immobilien-Investment-Manager das gesamte Spektrum an nationalen und internationalen Immobilieninvestments für institutionelle Investoren. Sie gehört zu den führenden Managern von Immobilien-Spezial-AIF in Deutschland und verfügt mit einem Immobilienvermögen von ca. 5,9 Milliarden Euro über einen umfassenden Track Record in der Konzeption und Umsetzung von individuell zugeschnittenen Anlagelösungen. Die Warburg-HIH Invest realisiert als Qualitätsanbieter Produkte und Leistungen mit Mehrwert. Dieser hohe Anspruch deckt sich mit den Anforderungen ihrer Gesellschafter HIH Real Estate und der 1798 gegründeten Privatbank M.M. Warburg & Co. Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung als Immobilien-Investment-Manager hat sich Warburg-HIH Invest als Spezialist für paneuropäische Immobilieninvestitionen im Markt positioniert und eine besondere Expertise im Bereich der Individualfondsmandate und Club Deals aufgebaut.