

Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2019

des Rates der Immobilienweisen

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld
Andreas Schulten (bulwiengesa)
Sebastian Müller (GfK)
Carolin Wandzik (GEWOS)
Prof. Dr. Harald Simons (empirica)

Im Auftrag von

ZIA
Die Immobilienwirtschaft

Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2019

des Rates der Immobilienweisen

im Auftrag von

ZIA
Die Immobilienwirtschaft

Mit Unterstützung von:

Redaktion: Lavinia Gerken, Manuel Jahn und Peter Müller
Lektorat und Satz: Immobilien Zeitung (Thomas Hilsheimer und Simone Scheurer)
Druck: Beltz Bad Langensalza

Copyright © 2019
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
Leipziger Platz 9, 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 Leserinnen und Leser,



vor Ihnen liegt das Frühjahrsgutachten 2019 des Rates der Immobilienweisen – die wichtigste Analyse der deutschen Immobilienmärkte, über alle Nutzungsarten hinweg. Auch in diesem Jahr ist sie Wegweiser, Entscheidungshilfe und natürlich auch Datengeber, um die Entwicklung der Immobilienwirtschaft und innerhalb der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung richtig einordnen und hieraus Schlüsse ziehen zu können. Nicht zuletzt kommt die starke Bedeutung unserer Branche zum Ausdruck, die sie als eine der wichtigsten Wirtschaftszweige der Bundesrepublik innehat: 817.000 Unternehmen, rund drei Millionen Erwerbstätige und einen Anteil an der Bruttowertschöpfung in Höhe von rund 18 Prozent. Gründe genug, weshalb wir das Frühjahrsgutachten in einer Pressekonferenz traditionell an die Bundesregierung übergeben.

Die Politik spricht in diesen Tagen oft von der „sozialen Frage unserer Zeit“, wenn es um das bezahlbare Wohnen geht. Doch gleichzeitig wird der Ton gegenüber unserer Branche rauer. Die Unternehmen der Immobilienwirtschaft werden unter Generalverdacht gestellt – und ein Teil der Politik macht mit, in der Hoffnung, hierdurch verloren gegangene Stimmen bei den Wählerinnen und Wählern wiederzugewinnen. Folgeabschätzung ist zum Fremdwort geworden.

In der Vergangenheit mussten wir zahlreiche Eingriffe erleben, die allesamt lediglich zur Verunsicherung von Investoren und zur Verteuerung der Herstellungskosten, aber keinesfalls zur Verbesserung der angespannten Immobilienmärkte beigetragen haben.

Es scheint aus dem Blick geraten zu sein, dass die Politik auf die Akteure aus der Wirtschaft angewiesen ist, will sie die Herausforderungen stemmen. Der Staat kann diese Aufgabe nicht alleine lösen, sondern braucht die Akteure der Immobilienwirtschaft, um Stadtentwicklung auf nachhaltige und moderne Art und Weise voranzutreiben.

Wir haben immer gesagt und werden es auch in Zukunft sagen: Wir verstehen uns als Partner der Politik – nicht als ihr Gegenspieler. Deshalb gehen wir auch pragmatisch und lösungsorientiert an die bevorstehenden Aufgaben heran. Auch aus diesem Grund haben wir im vergangenen Jahr in 28 Vorschlägen aufgezeigt, wie es gelingt, die Planung und den Bau von Gebäuden zu vereinfachen und zu beschleunigen.

Im Jahr 1990 gab es in Deutschland rund 5.000 Bauvorschriften, heute sind es über 20.000. Seit 2007 wurde die Grunderwerbsteuer von den Bundesländern insgesamt 26 Mal erhöht, was Mieten ebenso sehr treibt wie Kaufnebenkosten. Dazu kommen Verschärfungen wie etwa im Energieeinsparrecht und im Mietrecht oder insgesamt langwierige Baugenehmigungs- und Planungsprozesse – insbesondere bei Großprojekten.

Dies sind nicht die Rahmenbedingungen, unter denen bezahlbares Wohnen und Bauen gedeihen und Bauland mobilisiert werden kann. Was Deutschland braucht, ist eine vereinheitlichte Bundesbauordnung und eine Förderung des seriellen Bauens, eine Erhöhung der linearen AfA von zwei auf mindestens drei Prozent, eine länderübergreifende Senkung der Grunderwerbsteuer, eine verbesserte steuerliche Abschreibung der energetischen Gebäudesanierung, eine Unterstützung der kommunalen Planungs- und Genehmigungsbehörden und eine Reform der Grundsteuer, die auf einfache, gerechte und aufkommensneutrale Weise keine Mehrbelastungen für Mieter und Nutzer auslöst – um nur einige wenige Beispiele zu nennen.

Vor diesem Hintergrund spielt natürlich auch im diesjährigen Frühjahrsgutachten das (wirtschafts-) politische Umfeld unserer Branche eine wichtige Rolle. Wir werden als Spitzenverband diese Studie auch in diesem Jahr als Basis dafür nehmen aufzuzeigen, wo politische Ver- und Nachbesserungen notwendig sind. Dabei geht es nicht nur um die Wohnungsmärkte in Deutschland. Vielmehr wurden von den Immobilienweisen traditionell sämtliche Nutzungsarten in den Blick genommen – in diesem Jahr auch zum ersten Mal die Pflegeimmobilien.

Städte müssen ganzheitlich wachsen. Sie brauchen Platz für Büros, für Wohngebäude, für Einzelhandel und für Logistik. All diese Nutzungsarten bedingen sich gegenseitig in ihrer Entwicklung und lassen Städte und Gemeinden ganzheitlich, lebenswert, bezahlbar und nachhaltig wachsen.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und anregende Lektüre.



Dr. Andreas Mattner

Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.



„Es ist einer der bedeutendsten Berichte der Immobilienwirtschaft – transparent, umfassend und detailliert; eine wichtige Informations- und Prognosequelle für viele Akteure der Immobilienwelt."

Andrea Agrusow,
COO Central Europe, AccorInvest Germany GmbH



„Als institutionellem Immobilieninvestor obliegt uns die Aufgabe, Gelder der Versicherten der Allianz-Gesellschaften sicher und rentierlich anzulegen. Damit wir dieser verantwortungsvollen Aufgabe gerecht werden können, benötigen wir weltweit einen Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung und die Immobilienmärkte. Transparenz und Aktualität stehen dabei im Vordergrund. Neben einem eigenen Research Team bauen wir auch auf externe Quellen. Das Frühjahrsgutachten 2019 des Rats der Immobilienweisen ist für uns in diesem Kontext ein wesentlicher Bestandteil. Es stellt wichtige, fundierte und unabhängige Daten bereit. Damit dies auch in Zukunft so bleibt, unterstützen wir das Gutachten gerne mit unserem Beitrag."

Annette Kröger,
CEO, Allianz Real Estate Germany



„Als führender europäischer Immobiliendienstleister managen wir für Industrie- und Immobilienunternehmen große Portfolios und beraten unsere Kunden bei vielen immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft informiert seit Jahren detailliert und fundiert über die wesentlichen Markttrends in Deutschland. Es ist deswegen eine wesentliche Informationsquelle und Entscheidungsgrundlage für Apleona, um strategische Entscheidungen für unsere Kunden und für uns als Unternehmen vorzubereiten. Grund genug, das Frühjahrsgutachten als Förderer zu unterstützen."

Dr. Jochen Keysberg,
CEO, Apleona GmbH



„Die Konjunktur schwächt sich ab und das Stimmungsbarometer der Immobilienwirtschaft sinkt. Auf den Finanzmärkten erwartet man für 2019 zudem, dass die Europäische Zentralbank in der 2. Jahreshälfte den Leitzins moderat erhöht. War die starke Marktsituation in den vergangenen Jahren besonders gut geeignet, um zu verkaufen, so stellt sich nun die Frage, inwieweit die verhaltene Stimmung auf die Preise drückt. Wann kommt der Zeitpunkt, an dem es sich wieder lohnt zu investieren? Wir sind gespannt darauf, welche Ausblicke das Frühjahrsgutachten gibt und ob es nach Ansicht der Immobilienweisen zu einem Ende von Preisspirale und Renditekompression in Deutschland kommen wird. Wir freuen uns auf neue Erkenntnisse und sind auch diesmal wieder gerne als Unterstützer dabei."

Dr. Joachim Wieland,
CEO, Aurelis Real Estate GmbH

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens



„Das Frühjahrsgutachten des ZIA ist eine der wichtigsten Stimmen zum Immobilienmarkt geworden und findet mittlerweile weit über die Branche hinaus Gehör. Es ist für die Immobilienbranche von großer Bedeutung, dass sie für ihre Belange in der gesamten Gesellschaft und in der Politik ein größeres Verständnis und eine größere Akzeptanz erreicht. Daher unterstützen wir das Gutachten auch 2019 gerne erneut."

Martina Hertwig,
Partnerin und Wirtschaftsprüferin, Baker Tilly



„Der ZIA Zentrale Immobilien Ausschuss hat das jährliche Frühjahrsgutachten des Rats der Immobilienweisen zu einem festen und wichtigen Bestandteil der Immobilienbranche und damit zur Pflichtlektüre gemacht. Das Gutachten dient allen Marktteilnehmern, auch uns als Rechtsanwälten, der Orientierung. Es beschreibt die Lage und zeigt Entwicklungen auf. Das Gutachten trägt dazu bei, den Immobilienmarkt noch besser zu verstehen und so die Entscheidungen unserer Mandanten nachvollziehen und einordnen zu können."

Klaus Beine,
Rechtsanwalt, Notar und Partner,
BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH



„Politische sowie ökonomische Risiken auf der einen, neue Technologien und Megatrends auf der anderen Seite: Das Marktgeschehen auf den Immobilienmärkten wird immer komplexer, aber auch spannender. In diesen Zeiten ist das Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen für uns ein unabhängiges Spiegelbild der aktuellen Marktsituation mit dem Versuch einer Prognose. Es ist ein Anker im Strudel der teilweise interessengetriebenen Prognosen der Marktteilnehmer und damit unverzichtbar, um das immer unruhigere Fahrwasser zu meistern."

Iris Schöberl,
Managing Director Germany und Head of Institutional Clients,
BMO Real Estate Partners Deutschland



„Für uns als Fachverband für Immobilienverwaltungen ist das Frühjahrsgutachten des ZIA von besonderer Bedeutung, bietet es doch einen transparenten Marktüberblick, der in diesen dynamischen Zeiten für eine Orientierung unerlässlich ist. Nur auf der Basis valider Daten und Fakten können und wollen wir unseren Mitgliedern mögliche Risiken aufzeigen und zuverlässige Handlungsempfehlungen erteilen. Das Gutachten ist für uns aber nicht nur eine Entscheidungsbasis für das unternehmerische Handeln in Immobilienverwaltungen, sondern auch eine Diskussionsgrundlage über die wegweisenden Trends und Entwicklungen in unserer Branche. Die Unterstützung dieser Pflichtlektüre ist für uns eine Selbstverständlichkeit."

Thomas Meier,
Präsident, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V.



„2019 prallen Stimmungsbilder und Fundamentalwerte aufeinander. Beides gehört an den Kapital- und Immobilienmärkten zusammen. Dieses Ringen verläuft zumeist geräuschlos, wenn sich beide weitgehend synchron entwickeln. Aber die letzten beiden Aufschwungphasen wurden durch exogene Schocks beendet, ein abruptes Ende der positiven Immobilienmarktentwicklung war die Folge. Deshalb: Risikovorsorge tut 2019 not, ein gesunder Blick auf die wirtschaftspolitischen Rahmenparameter ist aber sinnhafter, als jede vermeintlich kritische Marktaussage zu überhöhen. Investoren sollten weiter am Markt bleiben, bei Beibehaltung der rational definierten Investitionsstrategien. Die bisher längste Hausse der Nachkriegszeit geht vorerst weiter. Und damit auch die wichtige Arbeit des ZIA und die argumentative Untermauerung durch das Frühjahrsgutachten."

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



„Noch nie waren die deutschen Immobilienmärkte so schnelllebig wie zurzeit. Die Ursachen dafür: Zum einen werden die Transaktionszyklen immer kürzer, zum anderen ändern sich die Anforderungen an Flächen und technische Ausstattung immer schneller. Das hat zur Folge, dass mehr und mehr Handlungsbereiche der Wertschöpfungskette einer Immobilie sich überlappen und voneinander abhängig sind. Anstatt jedoch fragmentierte Insellösungen für jeden Teilbereich zu entwickeln, ist es eine zentrale Herausforderung für die Branche, übergeordnete Ansätze zu finden. Eine wichtige Basis dafür sind belastbare Daten und Fakten über die Markttrends, die alle Branchenteilnehmer betreffen. Das ZIA-Frühjahrsgutachten trägt genau hierzu bei – weshalb wir uns freuen, uns nun schon seit mehreren Jahren zu den Sponsoren zählen zu dürfen."

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



„Als Rechtsanwälte beraten wir seit vielen Jahren die Protagonisten des Immobilienmarktes bei ihren Investitionen und Transaktionen. Das Frühjahrsgutachten nutzen wir als „Frühwarnsystem", das unabhängige Zahlen, Daten und Fakten und damit belastbare Ein- und Ausblicke auf die Marktentwicklungen bietet. Wir freuen uns, diese Publikation zu sponsern."

Dr. Christian Keilich,
Partner, Head of Real Estate Germany, Clifford Chance



„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 seit Jahren gerne als Sponsor."

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



„In der Vergangenheit ließen sich marktumwälzende Entwicklungen schwerlich voraussagen, doch genau dieser Erwartungshaltung müssen die Immobilienweisen mit ihrem Frühjahrsgutachten begegnen. Wie lange hält der Trend? Wann kommt die Wende? Vielleicht schon dieses Jahr? Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen. Allerdings nimmt die verfügbare Datenmenge stetig zu, Prognosemodelle werden weiterentwickelt, und ergänzt um die menschlichen Faktoren Erfahrung und Intuition gewinnen Gutachten an Relevanz. Ich bin gespannt auf das kommende Gutachten und die Prognose für 2019."

Ralph Günther,
CEO, CORPUS SIREO Real Estate



„Den Rekordumsätzen unserer Branche stehen u.a. Kapazitätsengpässe, die Suche nach Fachkräften und der enorme Preisanstieg für Bauvorhaben gegenüber. Für viele rückt zudem auch der Wunsch nach bezahlbarem Wohnraum in weite Ferne. Wirtschaftliche und politische Antworten auf diese Herausforderungen müssen klug, durchdacht und pragmatisch sein. Vor allem sollten sie auf fundierten Informationen, Daten und Fakten beruhen. Gerade letzteres steuert das jährliche Frühjahrsgutachten des ZIA bei und prägt damit maßgeblich den notwendigen, gesamtgesellschaftlichen Diskurs über sinnvolle Lösungen. Das unterstützen wir gerne, denn es unterstreicht unsere ganzheitliche Herangehensweise, die wir „the blue way" nennen: Ökonomie und Nachhaltigkeit stets zu vereinen. Dafür setzen wir auf die richtige Mischung aus bewährtem analogen Know-how und innovativen, digitalen Methoden."

Steffen Szeidl,
Vorstand, Drees & Sommer SE



„Mit seiner umfassenden Marktanalyse, unabhängigen Daten und validen Prognosen hat sich das Frühjahrsgutachten zu einem richtungsweisenden Marktbarometer entwickelt. Es schafft Transparenz, stellt die Immobilienwirtschaft in einen gesamtökonomischen Kontext und zeigt treffsicher Trends und Innovationen auf. Wir freuen uns, auch 2019 zu den langjährigen Unterstützern dieser Pflichtlektüre für die Branche zu gehören."

Dr. Georg Reutter
Vorsitzender des Vorstands, DZ HYP



„Das Frühjahrsgutachten bietet umfassende Einschätzungen, Analysen und Prognosen zu den Entwicklungen in der Immobilienwirtschaft und greift dabei auf eine breite Datenbasis zurück. Dabei wird nicht nur der Gesamtmarkt untersucht und bewertet, sondern vor allem auch die spezifische Entwicklung in den einzelnen Assetklassen betrachtet. Für die ECE als Marktführer in der Shoppingcenterbranche und erfolgreicher Entwickler von einer Vielzahl von Büroimmobilien, Wohnungen, Hotels, Logistikzentren und anderen komplexen Spezialimmobilien ist diese differenzierte Expertise von großem Wert für langfristig orientierte und nachhaltig erfolgreiche unternehmerische Entscheidungen in den jeweiligen Immobiliensegmenten. Das Gutachten bietet dafür die entsprechende Orientierung beim Erkennen langfristiger Trends und hilft uns dabei, die Bedeutung und den Einfluss verschiedener externer Faktoren auf unser Geschäft einzuschätzen."

Alexander Otto,
Chief Executive Officer, ECE Projektmanagement



„Der deutsche Immobilienmarkt ist attraktiv, ungeachtet vieler Meldungen über hohe Baukosten und Ankaufspreise sowie sinkender Renditen. Dies gilt umso mehr für institutionelle Anleger, die traditionell in liquide Assetklassen wie Anleihen und Aktien investieren. Für diese unter der Renditekompression leidenden Investoren bietet der deutsche Immobilienmarkt enorme Chancen, aber natürlich auch Herausforderungen, die es richtig einzuschätzen und zu nutzen gilt. Das Frühjahrsgutachten ist ein wichtiges und anerkanntes Instrument, um den Gesamtmarkt und die relevanten Trends besser evaluieren zu können. Aus diesem Grund unterstützen wir das Gutachten gerne."

Lahcen Knapp,
CEO, Empira Gruppe



„Die Anforderungen unserer Kunden wachsen kontinuierlich, sie sind im Markt gut informiert, haben konkrete Vorstellungen. Als professioneller Ansprechpartner ist es unsere Aufgabe, unsere Kunden bestmöglich bei allen Immobilienentscheidungen zu unterstützen und gemeinsam mit ihnen Strategien zur Portfoliooptimierung, bei Flächennutzungskonzepten und insbesondere bei Nachnutzungslösungen zu entwickeln. Mit Kompetenz, Erfahrung und dem Know-how aus unseren eigenen Marktanalysen sind wir gut aufgestellt. Das Frühjahrsgutachten mit seinen umfassenden Zahlen, Daten und Fakten bietet hier jedoch die perfekte Ergänzung."

Dirk Beller,
Head of Commercial, Engel & Völkers Commercial GmbH



„Die Digitalisierung erfasst alle Lebensbereiche – Arbeiten, Wohnen, Handel, Logistik und Mobilität. Die deutschen Immobilienmärkte stehen am Beginn eines tiefgreifenden Wandels. Für uns als bundesweit tätigen Projektentwickler von innerstädtischen gemischten Wohn- und Arbeitsquartieren wird es immer wichtiger, aktuelle Trends frühzeitig zu erkennen. Das Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft bietet dabei immer einen exzellenten Überblick über die Entwicklung der Teilmärkte und aktuelle Trends bis hin zu Prognosen einzelner Marktteilnehmer. Daher unterstützen wir das Projekt sehr gern."

Dipl.-Ing. Fabian von Köppen,
Geschäftsführer, Garbe Immobilien-Projekte GmbH



„Mit dem Gutachten wird ein wichtiger Kompass für die Immobilienwirtschaft erstellt, der mit fachlich fundierten Erkenntnissen nachhaltige Orientierung gibt. Während früher eine separierte Betrachtung der Assetklassen den Ausgangspunkt bildete, ist heute die bereichsübergreifende Analyse aller Disziplinen zwingend notwendig. Da voraussichtlich im Jahr 2030 rund 80% aller Menschen in Städten leben werden, muss eine nachhaltig orientierte Immobilienwirtschaft die hierfür nötigen Rahmenbedingungen schaffen. Die Handelsimmobilienwirtschaft versteht sich dabei als moderner Marktplatz, in dem der Omnichannelhandel die Grundlage eines erfolgreichen Einkaufserlebnisses bildet. Die Rahmenbedingungen hierfür müssen gemeinsam im engen Schulterschluss zwischen Politik und Wirtschaft geschaffen werden. Das Frühjahrsgutachten hilft allen Beteiligten zu verstehen, wohin die Reise geht."

Christine Hager,
Vorstandsvorsitzende, German Council of Shopping Centers e.V.



„Die anhaltende Niedrigzinsphase und der nun seit über acht Jahren andauernde Immobilienboom sorgen nicht nur für Freude, sondern stellen alle Markteilnehmer vor strategische Herausforderungen. Als eine der marktführenden Kanzleien im Bereich Real Estate sind wir nicht nur externer Berater, sondern Teil der Branche. Eine verlässliche Zahlenbasis ist dabei für unsere 360-Grad-Beratung unabdingbar. Das Frühjahrsgutachten liefert uns und unseren Mandanten dabei eine fundierte Grundlage für unsere Produktentwicklungen und Innovationen."

Dr. Dirk Brückner,
Partner, Leiter Praxisgruppe Real Estate, GSK STOCKMANN



„Die Immobilienbranche blickt auf ein ereignisreiches Jahr zurück und erwartet mit Spannung die Einschätzungen des Rates der Immobilienweisen zu den weiteren Entwicklungen. In einem dynamischen Marktumfeld, das derzeit zwischen Euphorie und Skepsis schwankt, werden die Ergebnisse des Frühjahrsgutachtens sicherlich einmal mehr für Gesprächsstoff sorgen. Das Gutachten bietet belastbare Daten und Analysen, schafft Transparenz am Immobilienmarkt und zeigt den Zusammenhang zwischen makroökonomischer Entwicklung und den Auswirkungen auf die verschiedenen Immobilien-Assetklassen. Darüber hinaus zeichnet es sich durch eine hohe Prognosegenauigkeit aus und hat die Qualität, sowohl die Politik als auch die breite Öffentlichkeit für die Branchenentwicklung insgesamt zu sensibilisieren. Wir sind von der Bedeutung dieser Ausarbeitung überzeugt und freuen uns, das Gutachten auch in diesem Jahr wieder zu unterstützen."

Hans Richard Schmitz,
Vorstand, HAMBORNER REIT AG



„Als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft legen wir für unsere Kunden, im Wesentlichen Projektentwickler und Asset Manager, eine Vielzahl unterschiedlicher Immobilienfonds auf. Als KVG mit einem auf Immobilien spezialisierten Team ist einer der größten Vorteile für unsere Kunden, dass wir den Markt genauso gut kennen wie unsere Kunden. Das erleichtert die Kommunikation und Abstimmung erheblich. Das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft mit seinen Ausführungen ist für uns eine wichtige Quelle und bietet uns fundierte Informationen zum aktuellen Marktgeschehen."

Ralph Petersdorff,
Abteilungsleiter Sales & Relationship Management Real Assets,
HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH



„Das Frühjahrsgutachten des Rats der Immobilienweisen ist DIE Markteinschätzung der Branche zu Beginn jedes Jahres. Das Gutachten ist für uns ein sehr guter Gradmesser und bietet uns einen wertvollen Ausblick auf das bevorstehende Jahr in der Immobilienwirtschaft. Durch die Prognosen des Rats der Immobilienweisen und die darin erfassten und analysierten Daten sorgt das Gutachten nun seit fast zwei Jahrzehnten für eine große Transparenz und eine nachhaltige Sichtbarkeit der Immobilienwirtschaft – das unterstützen wir sehr gerne."

Christian Schmid,
Mitglied des Vorstands, Helaba



„Um die Chancen realisieren zu können, die die Gewerbeimmobilienmärkte zurzeit bieten, müssen Immobilienberater sowohl schnelle als auch belastbare Entscheidungen treffen können. Gleichzeitig ist die Frage, ob eine Immobilienstrategie auch langfristig erfolgreich sein kann, von immer mehr Faktoren abhängig. Das ZIA-Frühjahrsgutachten liefert wichtige Daten und Fakten für die gesamte Branche und zeigt relevante Marktentwicklungen auf. Damit wird es zur wichtigen Entscheidungsgrundlage. Die IC Immobilien Gruppe freut sich, erstmals zu den Unterstützern dieser Initiative zu gehören und diese auch zukünftig begleiten zu dürfen. “

Markus Reinert FRICS,
Vorstandsvorsitzender/CEO, IC Immobilien Gruppe



„Als größte Alumni-Organisation vereinen wir Mitglieder unterschiedlicher Professionen und Bereiche der deutschen Immobilienwirtschaft. Uns alle verbindet neben unserem Netzwerkgedanken ein starkes Interesse an neuen Entwicklungen und Trends in unserer Branche. Das Frühjahrsgutachten informiert über das aktuelle Marktgeschehen, Trends und zu erwartende Veränderungen und schafft damit eine Diskussionsgrundlage, die immer wieder Input für unsere Fach- oder Netzwerkveranstaltungen liefert.“

Jörg Lammersen,
Vorstandsvorsitzender, IMMOEBS e.V.



„Als Wohnentwickler ist es unsere Aufgabe, Trends frühzeitig zu erkennen und vor allem einzuschätzen, ob es sich hierbei um eine langfristige Entwicklung handelt oder nur um einen kurzfristigen Hype. Wir denken trotz des angespannten Wohnungsmarktes in Generationen und wollen innovative, hochwertige und attraktive Lebensräume für die Zukunft schaffen. Langfristige strategische Entscheidungen kann man nur anhand von Auswertungen belastbarer Daten und Analysen treffen. Das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen schafft Transparenz und gibt uns einen guten Überblick über das aktuelle und zukünftige Marktgeschehen. Aus diesem Grund unterstützen wir das Frühjahrsgutachten auch 2019 wieder gerne.“

Kruno Crepulja,
CEO, Instone Real Estate Group AG



„Die Immobilienwirtschaft befindet sich aufgrund regulatorischer Anforderungen, schrumpfender Margen und des daraus resultierenden Wettbewerbsdrucks und weiterer Herausforderungen in einer Umbruchphase. Als Partner der Immobilienwirtschaft sind wir angehalten, die aktuellen und künftigen Trends auf den Immobilienmärkten auf allen Ebenen zu beobachten. Zur Vorbereitung strategischer Entscheidungen beziehen wir das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft ein. Es beschreibt für die wesentlichen Immobilienarten segmentspezifisch die Entwicklungen und Trends in fundierter und kompakter Form. Deswegen beteiligen wir uns gerne als Sponsor.“

Detlev Bruns,
Chief Sales Officer (CSO), ista Deutschland GmbH



„Der deutsche Immobilienmarkt rennt von einem Rekordjahr zum nächsten. Niedrige Zinsen und globalpolitische Verwerfungen locken immer mehr Investoren aus dem In- und Ausland in Betongold. Dadurch ist Transparenz zu einem existenziellen Wettbewerbsfaktor geworden. Mir fällt in diesem Zusammenhang keine vergleichbar detaillierte Studie wie das Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft ein. Als deutschlandweit aktiver Immobilienberater und -vermittler für Gewerbetreibende und Investoren ist es für NAI apollo nur folgerichtig, eine solche Analyse tatkräftig zu unterstützen. Schließlich sind die Erkenntnisse, die wir daraus gewinnen, Grundlage für unsere Arbeit im nächsten Jahr."

Andreas Wende,
Managing Partner, NAI apollo



„Wir als Property/Asset Manager steigern und sichern den Wert der anvertrauten Immobilienportfolios langfristig. Dazu ist der Gesamtüberblick mit den Daten und Informationen zu den Immobilienmärkten in den einzelnen Regionen eminent wichtig. Das Frühjahrsgutachten ist dabei für uns ein integraler Bestandteil, weswegen wir es sehr gerne unterstützen. Unser Fokus liegt auf der Assetklasse Healthcare, welche bisher keine eigene Rubrik im Frühjahresgutachten bildet. Unser Wunsch ist es, diese Assetklasse in Kooperation mit dem ZIA mehr in den Fokus zu rücken."

Nadine Chamberlain,
Managing Director, Primonial Immobilien GmbH



„Das Frühjahresgutachten zeigt einmal mehr: Digitalisierung und Immobilienwirtschaft sind nicht mehr voneinander zu trennen. Immobilien stellen für Unternehmen einen bedeutenden Kostenfaktor dar. Unsere Lösungen helfen, sie effektiver zu nutzen und ihre Kosten im Griff zu halten. Menschen verbringen viel Zeit am Arbeitsplatz und sollten sich dort wohlfühlen können. So können sie produktiv und zeitlich effizient sein. Das Bewusstsein dafür möchte ich mit meinem Vorsitz im ZIA-Ausschuss für Digitalisierung vorantreiben und die Immobilienbranche gemeinsam mit den Netzwerkpartnern bei den notwendigen – und lohnenden – Fortschritten in der Digitalisierung unterstützen."

Dr. Daniel Holz,
Geschäftsführer, SAP Deutschland GmbH & Co. KG



„Daten sind die neue Währung – auch bei Immobilien. Sowohl bei deren Bau und Betrieb, die wir – Stichworte BIM und Digitaler Zwilling – durch Daten deutlich ökologischer und ökonomischer gestalten können, als auch den Markt betreffend. Zu letzterem liefert uns das Frühjahrsgutachten eine geradezu mustergültige Quelle, die international ihresgleichen sucht. Als global tätiger CREM im Office- wie Industrial-Bereich finden wir für den deutschen Markt, der nach wie vor einer unserer wichtigsten ist, eine beeindruckende Datentiefe und damit eine wichtige faktenbasierte Entscheidungsgrundlage für unser tägliches Geschäft."

Dr. Zsolt Sluitner,
CEO, Siemens Real Estate (SRE)



„Kaufen, halten oder verkaufen? Diese Gretchenfrage jedes Börsianers wird angesichts der inzwischen erreichten Preisniveaus auch für Immobilieninvestoren immer wichtiger. Für ihre Beantwortung bilden umfangreiche Daten und fundierte Analysen ein unverzichtbares Fundament. Der Rat der Immobilienweisen zeichnet mit seinem Frühjahrsgutachten Jahr für Jahr ein treffsicheres Abbild der Lage an den deutschen Immobilienmärkten, das belastbare Prognosen erlaubt. Für unsere strategischen Entscheidungen stellt dies eine wertvolle Informationsquelle dar, die wir deshalb gerne unterstützen."

Jürgen Overath,
Chief Operating Officer (COO), TLG IMMOBILIEN AG



„Der ZIA ist, wie der Name schon nahelegt, ein zentrales Sprachrohr der Immobilienwirtschaft. Seine Stimme hat Gewicht. Das umso mehr, als er seine Aussagen immer wieder mit Fakten und Zahlen unterlegt. Die finden sich unter anderem kompakt und übersichtlich in seinem jährlichen Frühjahrsgutachten. Es ist damit der Indikator der Immobilienbranche. Hier kommen Macher und Entscheider zu Wort, die den Markt kennen und einschätzen können. Durch den regionalen Bezug bietet es zudem für unsere tägliche Arbeit einen echten Mehrwert und eine solide Gesprächsgrundlage mit Politik und Gesellschaft."

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



„Deutschland ist für unsere Kunden einer der wichtigsten Immobilienmärkte. Entsprechend hilfreich ist es für uns, über das aktuelle und zukünftige Marktgeschehen informiert zu sein. Das Frühjahrsgutachten gibt einen detaillierten und neutralen Überblick über die aktuellen und zukünftigen Entwicklungen der Immobilien-Assetklassen. Es beschreibt Trends, die es erlauben, rechtzeitig die Weichen für erfolgreiche Immobilieninvestments zu stellen."

Antoinette Hiebeler-Hasner,
Country Managing Director, Vistra Germany



„Der Wohnungsmarkt stellt unsere Branche in den nächsten Jahren vor große Herausforderungen: Einerseits werden für die Zukunft rückläufige Bevölkerungszahlen erwartet, andererseits steht dem ein weiteres Wachstum urbaner Ballungszentren entgegen. Die internationale Mobilität der Arbeitskräfte wird weiter zunehmen und gleichzeitig beobachten wir eine neue Sicherheitskultur und ein gewachsenes Verantwortungsbewusstsein für Umweltschutz und Ressourcenschonung. Und über allem schwebt die Digitalisierung, wo heute noch niemand genau weiß, was mit den immensen und weiter wachsenden Datenmengen geschieht und wo tatsächlich die Gefahren disruptiver Umbrüche in unserer Branche lauern. Es ist daher sehr hilfreich, wenn kluge Köpfe sich Gedanken über die Zukunft machen und die Märkte mit verlässlichen Informationen und fundierten Analysen versorgen. Gerne unterstützen wir die Erstellung des Frühjahrsgutachtens."

Claudia Goldenbeld,
Sprecherin der Geschäftsführung, Vivawest GmbH und Vivawest Wohnen GmbH



„Auch im Jahr 2019 wird das Thema Wohnen im Fokus von Öffentlichkeit und Politik stehen. Wie verschiedentlich festgestellt, handelt es sich um „die soziale Frage unserer Zeit". Dabei gilt es nun nach den Verschärfungen des Mietrechts im vergangenen Jahr eine saubere Analyse zu machen und nach vorne zu entwickeln, wie bezahlbare Mieten und Klimaschutz dauerhaft zusammenpassen. Für all diese Entscheidungen, die unser Zusammenleben in den nächsten Jahrzehnten maßgeblich bestimmen werden, sind die Entscheider in Politik und Wirtschaft auf belastbare Daten und Analysen angewiesen. Deswegen unterstützt Vonovia das Frühjahrsgutachten auch in diesem Jahr gern."

Rolf Buch,
CEO, Vorsitzender des Vorstands, Vonovia SE



„Das „Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft" hat sich als unentbehrliche Richtschnur für alle nachfolgenden Analysen und Publikationen des Immobilienjahres etabliert. 2019 bringt dabei neue Herausforderungen mit sich, weil die Zahl der geopolitischen Einflussfaktoren deutlich zugenommen hat. Zugleich ist die internationale Bedeutung Deutschlands als sicherer Hafen für langfristige Immobilieninvestitionen weiter gewachsen. Wir freuen uns deshalb, auch in diesem Jahr eine Markteinschätzung unterstützen zu dürfen, die immer mehr Investoren Orientierung bei weit in die Zukunft reichenden Entscheidungen gibt."

Alexander Eggert,
Managing Director, Warburg-HIH Invest Real Estate



„In der anhaltenden Marktphase hoher Preise und niedriger Renditen wird die Kompetenz des Real Asset und Investment Managers immer bedeutsamer. Fundierte Markt- und Trendexpertise sind für Wealthcap ein entscheidender Baustein für fundierte Investmententscheidungen und die Grundlage für wertschöpfendes Asset- und Portfoliomanagement. Wissenschaftliche, unabhängige Quellen sind zum Aufbau dieser Kompetenzen unabdingbar. Das Frühjahrgutachten des ZIA zählt zu den wichtigsten Publikationen für Wealthcap, um nachhaltig zukunftsstarke Investmentstrategien für unsere institutionellen und privaten Kunden zu entwickeln."

Gabriele Volz,
Geschäftsführerin,
Wealthcap – Real Asset und Investment Manager



„Der ZIA hat, gemeinsam mit dem Rat der Immobilienweisen, das alljährliche Frühjahrsgutachten zu einem etablierten Sammelwerk in der Branche entwickelt. Das Gutachten arbeitet tiefgründig analysierte Sachverhalte leicht verständlich auf und gibt einen guten Gesamtüberblick für alle Stakeholder der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfung, gut zusammengefasst, auch im Kontext der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Darüber hinaus darf man nie den Blick nach vorn und somit auf die zunehmende Bedeutung der Technologie und Daten verlieren, welche die Entwicklung der Immobilienbranche sowie den Rest der Welt in naher Zukunft maßgeblich beeinflussen wird."

Matthias Thomas Münch,
Account Executive Europe, Yardi Systems GmbH

Inhaltsverzeichnis

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

Das sagen die Unterstützer des Frühjahrsgutachtens ... 5

Inhaltsverzeichnis ... 17

Abbildungsverzeichnis ... 20

1 Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2019 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld – Universität Freiburg, Walter Eucken Institut und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Patrick Hirsch – Walter Eucken Institut ... 27

Das Wichtigste in Kürze ... 29

1.1 Entwicklung und Prognose immobilienrelevanter Faktoren ... 30
1.1.1 Konjunkturelle Entwicklung ... 31
1.1.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren ... 45
1.1.3 Monetäre Entwicklung ... 53
1.1.4 Prognose der gesamtwirtschaftlichen Kennziffern ... 66

1.2 Steuerliche und regulatorische Aspekte des Wohnimmobilienmarkts ... 73

1.3 Ausblick für die Immobilienwirtschaft ... 86

2 Frühjahrsgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2019
Andreas Schulten, Dierk Freitag, Ralf Fröba, Tobias Kassner und Martin Steininger – bulwiengesa AG ... 89

Das Wichtigste in Kürze ... 91

2.1 Marktperspektiven ... 92
2.1.1 Rückblick und Ausblick: Die heimische Ökonomie im Gegenwind – eine Böe oder gar ein aufkommender Sturm? ... 93
2.1.2 Stimmung am deutschen Immobilienmarkt verabschiedet sich vom Allzeithoch ... 96
2.1.3 Normalisierung der Geldpolitik in kleinen Schritten – Notwendigkeit besteht, nicht nur um Risiken für die Finanzstabilität zu vermeiden ... 102

2.2 Investment ... 106

2.3 Markt für Büroimmobilien ... 111
2.3.1 Prognosemethodik und -faktoren ... 113
2.3.2 Der Büromarkt in den deutschen Städten ... 118
2.3.3 Exkurs: Flexible Workspaces ... 130
2.3.4 Ausblick 2019 ... 134

2.4 Markt für Unternehmensimmobilien ... 135
2.4.1 Transaktionsmarkt: knappes Angebot und zunehmende Portfoliotransaktionen ... 135
2.4.2 Renditen ... 137
2.4.3 Nachfragestruktur ... 139
2.4.4 Ausblick 2019: höhere Mieten und stärkere Nachfrage durch Nutzer und Investoren ... 142

2.5 Markt für Logistikimmobilien ... 145
2.5.1 Neubau ... 145
2.5.2 Investmentmarkt ... 146
2.5.3 Marktsegmentierung – Logistiksektoren im Profil ... 148
2.5.4 Nutzerstruktur ... 150
2.5.5 Gebäudetypen ... 151
2.5.6 Ausblick 2019 ... 153

2.6 Markt für Hotelimmobilien ... 155
2.6.1 Die touristische Nachfrage ... 155
2.6.2 Das touristische Angebot ... 161
2.6.3 Der Investmentmarkt ... 167
2.6.4 Ausblick 2019 ... 168

2.7 Fazit ... 169

2.8 Anhang ... 171

3 Frühjahrsgutachten Einzelhandelsimmobilien 2019
Sebastian Müller und Nina Zimmermann – GfK ... 175

Das Wichtigste in Kürze ... 177

3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien – Situation 2018 ... 179

3.2 Betriebstypen, Warengruppen und Absatzkanäle ... 183

3.3 Perspektiven 2019 für Kaufkraft und Einzelhandelsumsatz ... 187
3.3.1 Kaufkraftprognose ... 187
3.3.2 Prognose des Einzelhandelsumsatzes ... 192

3.4 Investments in Einzelhandelsimmobilien ... 193

3.5 Situation und Perspektiven in den Einkaufsmetropolen ... 201
3.5.1 Berlin ... 202
3.5.2 Hamburg ... 205
3.5.3 München ... 208
3.5.4 Köln ... 211
3.5.5 Düsseldorf ... 214
3.5.6 Frankfurt am Main ... 217
3.5.7 Stuttgart ... 220

3.6 Situation und Perspektiven außerhalb der Metropolen ... 225

3.7 Ausblick ... 228

4 Frühjahrsgutachten Wohnimmobilien 2019

Carolin Wandzik, Sebastian Wunsch und Wladimir Müller – GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH ... 231

Das Wichtigste in Kürze ... 233

4.1 Der deutsche Wohnungsmarkt ... 234
4.1.1 Transaktionsgeschehen ... 234
4.1.2 Miet- und Kaufpreisentwicklung ... 237
4.1.3 Wohnungsnachfrage ... 242
4.1.4 Wohnungsangebot ... 246

4.2 Die Wohnungsmärkte der A-Städte ... 249
4.2.1 Transaktionsgeschehen ... 249
4.2.2 Miet- und Kaufpreisentwicklung ... 253
4.2.3 Wohnungsnachfrage ... 255
4.2.4 Wohnungsangebot ... 257

4.3 Wohnungsmarktverflechtungen zwischen Kernstadt und Umland, am Beispiel der Metropolen Berlin und Frankfurt ... 260

4.4 Ausblick ... 272

5 Frühjahrsgutachten Wohnimmobilien in kreisfreien Großstädten (ohne die sieben A-Städte) und Pflegeimmobilien 2019

Prof. Dr. Harald Simons, Annamaria Deiters-Schwedt und Markus Schmidt – empirica ag ... 275

5.1 Wohnimmobilien in kreisfreien Großstädten (ohne die sieben A-Städte) ... 277
5.1.1 Einleitung ... 278
5.1.2 Einwohnerentwicklung ... 278
5.1.3 Entwicklung des Wohnungsangebots ... 280
5.1.4 Wohnungsleerstand ... 283
5.1.5 Vergleich der Entwicklung von Angebot, Nachfrage und Leerstand ... 286
5.1.6 Mieten ... 288
5.1.7 Kaufpreise ... 289
5.1.8 Vergleich der Kauf- und Mietentwicklung ... 291
5.1.9 Renditen ... 293
5.1.10 Eingepreiste Miethöhen ... 295
5.1.11 Überbewertete und unterbewertete Städte ... 298

5.2 Pflegeimmobilien ... 303
5.2.1 Einleitung ... 304
5.2.2 Pflegebedürftigkeit ... 308
5.2.3 Pflegeplätze ... 317
5.2.5 Kosten in der vollstationären Pflege ... 326
5.2.6 Transaktionen ... 332
5.2.7 Zentrale Ergebnisse und Ausblick ... 332

Glossar ... 335

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft ... 343

Unterstützer des Frühjahrsgutachtens ... 348

Abbildungsverzeichnis

Abbildungen in Kapitel 1: Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung ... 32

Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt ... 33

Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors ... 34

Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau ... 35

Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2017 nach Baubereichen ... 37

Abbildung 1.6: Rangfolge der Handelspartner Deutschlands 2017 ... 38

Abbildung 1.7: Außenhandel nach Ländergruppen ... 40

Abbildung 1.8: ifo Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe ... 41

Abbildung 1.9: Erwerbstätige im Inland in 1.000 und Erwerbslosenquote in % ... 43

Abbildung 1.10: Der Arbeitsmarkt in Deutschland ... 44

Abbildung 1.11: Veränderung des verfügbaren Einkommens der Volkswirtschaft zum Vorjahresquartal in % ... 45

Abbildung 1.12: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen ... 46

Abbildung 1.13: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen ... 47

Abbildung 1.14: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe ... 48

Abbildung 1.15: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten ... 49

Abbildung 1.16: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft ... 50

Abbildung 1.17: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe ... 51

Abbildung 1.18: ZEW-Konjunkturerwartungen ... 52

Abbildung 1.19: Unsicherheitsindikator für Deutschland ... 52

Abbildung 1.20: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland ... 53

Abbildung 1.21: Indizes der nominalen Nettokaltmieten und Verbraucherpreise ... 55

Abbildung 1.22: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland ... 56

Abbildung 1.23: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland ... 57

Abbildung 1.24: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland ... 58

Abbildung 1.25: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey) ... 60

Abbildung 1.26: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen ... 60

Abbildung 1.27: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen ... 61

Abbildung 1.28: Wohnungsbaukredite in ausgewählten Mitgliedstaaten des Euroraums ... 62

Abbildung 1.29: Entwicklung von Zinsen und Renditen in % ... 63

Abbildung 1.30: Umlaufrenditen börsennotierter Bundeswertpapiere nach Laufzeiten ... 64

Abbildung 1.31: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts) ... 67

Abbildung 1.32: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts ... 68

Abbildung 1.33: Entwicklung der öffentlichen Finanzen ... 70

Abbildung 1.34: Aufkommen der Grundsteuer A und B in Millionen Euro ... 74
Abbildung 1.35: Wachstumsbeiträge zum Aufkommen der Grunderwerbsteuer ... 82

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

Abbildung 2.1: Die deutsche Ökonomie im Gegenwind – Vergleich der Prognosen ausgewählter Wirtschaftsforschungsinstitute Ende 2017 mit Ende 2018 ... 94
Abbildung 2.2: Abnehmende Finanzierungsbereitschaft der Kreditgeberseite, BF.Quartalsbarometer, I 2013 – IV 2018 ... 98
Abbildung 2.3: Deutsche Hypo Real Estate Economy Index – REECOX, 1/1995 – 9/2018 ... 99
Abbildung 2.4: Deutsche Hypo Real Estate Economy Index – REECOX Deutschland, 1/2001 – 12/2018 ... 100
Abbildung 2.5: Deutsche Hypo Immobilienklima, 1/2008 – 12/2018 ... 101
Abbildung 2.6: Deutsche Hypo Immobilienklima, nach Segmenten, 1/2008 – 12/2018 ... 102
Abbildung 2.7: German Property Index Deutschland, 1995 – 2018 ... 106
Abbildung 2.8: German Property Index nach Segmenten, 1995 – 2018 ... 106
Abbildung 2.9: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland 2007 – 2018 ... 107
Abbildung 2.10: Investments in Wirtschaftsimmobilien in deutschen A-Städten, 2010 – 2018 ... 109
Abbildung 2.11: Renditeentwicklung in deutschen A-Standorten 2004 – 2018 ... 110
Abbildung 2.12: Bürobeschäftigtenentwicklung im Zentrum des Prognosemodells ... 114
Abbildung 2.13: Struktur der Bürobeschäftigten in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2017 ... 115
Abbildung 2.14: Bürobeschäftigung nach Stadtklassifikation, 1995 – 2019 ... 118
Abbildung 2.15: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2018 ... 119
Abbildung 2.16: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau, 7 A-Standorte, 2007 – 2018 ... 120
Abbildung 2.17: Durchschnittliche Volumen der Neubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2018 ... 121
Abbildung 2.18: Gesamtvolumen der Büroflächenabrisse nach Stadtklassifikation, 2010 – 2018 ... 122
Abbildung 2.19: Bürokapitalwert im Verhältnis zum Wohneigentumspreis, Spitze, nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018 ... 123
Abbildung 2.20: Auftragsbestand und Beschäftigtenentwicklung im Bauhauptgewerbe, 2009 – 2017 ... 124
Abbildung 2.21: Durchschnittliche Leerstandsquote in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2000 – 2018 ... 126
Abbildung 2.22: Entwicklung der Spitzenmiete (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018 ... 127
Abbildung 2.23: Entwicklung der Nettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018 ... 128
Abbildung 2.24: Entwicklung der Kapitalwerte von Büroobjekten in zentralen Lagen nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018 ... 130
Abbildung 2.25: Formen von Flexible Workspace ... 131
Abbildung 2.26: Anteil von Flexible-Workspace-Unternehmen am Flächenumsatz der 7 A- und 14 B-Städte, 2013 – III 2018 ... 133
Abbildung 2.27: Investmentvolumen von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorie ... 136
Abbildung 2.28: Käufe und Verkäufe von Unternehmensimmobilien nach Art der Transaktion ... 136
Abbildung 2.29: Bruttoanfangsrenditen der vier Objektkategorien von Unternehmensimmobilien ... 138
Abbildung 2.30: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig ... 140

Abbildung 2.31: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen ... 141
Abbildung 2.32: Flächenumsätze nach Mietvertragslaufzeit ... 142
Abbildung 2.33: Entwicklung der Mieten unterschiedlicher Flächentypen von Unternehmensimmobilien ... 144
Abbildung 2.34: Fertiggestellte Neubaufläche nach Quartal und Jahr, 2013 – 2018 ... 146
Abbildung 2.35: Investitionsvolumen in deutsche Lager-, Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien, 2013 – 2018 ... 147
Abbildung 2.36: Nutzungshäufigkeiten der Logistiksektoren ... 149
Abbildung 2.37 : Relevanz und ökonomische Nachhaltigkeit der Logistiksektoren ... 151
Abbildung 2.38 : Kosmos der Logistikimmobilien ... 152
Abbildung 2.39: Objektspezifika der Objektarten von Logistikimmobilien ... 153
Abbildung 2.40: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland, Index, 2005 – 2018 ... 155
Abbildung 2.41: Übernachtungsentwicklung touristischer Quellmärkte, Index, 2005 – 2018 ... 155
Abbildung 2.42: Anteil der Übernachtungen aus dem In- und Ausland: Deutschland im Vergleich ... 156
Abbildung 2.43: Übernachtungsentwicklung in deutschen Ferienregionen, Auswahl, Index, 2009 – 2018 ... 157
Abbildung 2.44: Verteilung der Übernachtungen nach Ortsgrößen ... 157
Abbildung 2.45: Städtetourismus in Deutschland, Großstädte, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik ... 158
Abbildung 2.46: Städtetourismus in Deutschland, Auswahl B- und C-Städte, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik ... 159
Abbildung 2.47: Städtetourismus, Tourismusintensität, deutsche und europäische Städte im Vergleich ... 160
Abbildung 2.48: Angebots- und Nachfrageentwicklung in den A-Städten 2008 – 2018 ... 162
Abbildung 2.49: Betten- und Zimmerbedarf in den deutschen A-Städten bis 2021 ... 163
Abbildung 2.50: Bettenauslastung in der deutschen Hotellerie ... 164
Abbildung 2.51: Bettenauslastung 2018 im deutschen Beherbergungsgewerbe und Veränderung zum Vorjahr nach Betriebstypen, 2018 ... 164
Abbildung 2.52: Performance der Kettenhotellerie in Deutschland (Bundesländer) und Europa – RevPAR, 1. Hj. 2018 ... 165
Abbildung 2.53: Hotel-Transaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2018 ... 167
Abbildung 2.54: Renditespannbreiten für Hotels in deutschen Städten 2018 und Spitzenrendite in den A-Städten ... 168
Abbildung 2.55: Klassifikation der Standorte (tabellarische Darstellung) ... 172
Abbildung 2.56 Klassifikation der Standorte (grafische Darstellung) ... 173

Abbildungen in Kapitel 3: Einzelhandelsimmobilien

Abbildung 3.1: GfK Konsumklimaindex ... 180
Abbildung 3.2: Entwicklung der Verkaufsfläche ... 181
Abbildung 3.3: Einzelhandelsanteil am privaten Konsum ... 182
Abbildung 3.4: Umsatzanteile 2018 nach 12 Warengruppen ... 183
Abbildung 3.5: Einzelhandelsumsatz pro Kopf der Bevölkerung 2018 nach 12 Warengruppen im Vergleich zum Vorjahr ... 185
Abbildung 3.8: Umsatzentwicklung im Einzelhandel ... 193
Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen Einzelhandelsimmobilien ... 194

Abbildung 3.10: Große Einzelhandelstransaktionen 2018 (Auswahl) – Single Deals ... 195
Abbildung 3.11: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2018 (Auswahl) ... 196
Abbildung 3.12: Große Einzelhandelstransaktionen 2018 (Auswahl) – Portfolio Deals ... 198
Abbildung 3.13: Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Assetklassen ... 199
Abbildung 3.14: Transaktionsvolumen differenziert nach Investorentyp 2018 ... 200
Abbildung 3.15: Nettoanfangsrenditen in den großen Einkaufsmetropolen (High Street) 2018 ... 200
Abbildung 3.16: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Berlin ... 203
Abbildung 3.17: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Hamburg ... 207
Abbildung 3.18: Kennzahlen Einzelhandelsstandort München ... 209
Abbildung 3.19: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Köln ... 213
Abbildung 3.20: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Düsseldorf ... 215
Abbildung 3.21: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Frankfurt am Main ... 219
Abbildung 3.22: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Stuttgart ... 221
Abbildung 3.23: GfK Einzelhandelskaufkraft-Index ... 223
Abbildung 3.24: Einzelhandelsumsatz in Mio. Euro ... 223
Abbildung 3.25: Einzelhandelszentralität ... 223
Abbildung 3.26: Einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m²) ... 223
Abbildung 3.27: Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner ... 224
Abbildung 3.28: City-Höchstmiete (Läden 80 – 120 m², in Euro/m²) ... 224
Abbildung 3.29: City-Höchstmiete (Läden 300 – 500 m², in Euro/m²) ... 224
Abbildung 3.30: Einzelhandelsnachfrage, Beschäftigte und Einzelhandelsumsatz nach Gemeindegrößenklasse ... 225
Abbildung 3.31: Ausgewählte Indikatoren nach Gemeindegrößenklasse ... 226

Abbildungen in Kapitel 4: Wohnimmobilien

Abbildung 4.1: Transaktionen von Wohnimmobilien in Deutschland, 2007 – 2019 ... 234
Abbildung 4.2: Sektorale Marktstrukturen am Wohnimmobilienmarkt, 2017 ... 235
Abbildung 4.3: Wohnimmobilienumsatz auf Kreisebene, 2017 ... 236
Abbildung 4.4: Entwicklung der Mietpreise, I 2007 – III 2018 ... 238
Abbildung 4.5: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2007 – III 2018 ... 239
Abbildung 4.6: Entwicklung der Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser, I 2007 – III 2018 ... 240
Abbildung 4.7: Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung in Deutschland, 2011 – 2017 ... 242
Abbildung 4.8: Bevölkerungsentwicklung auf Kreisebene, 2011 – 2017 ... 244
Abbildung 4.9: Entwicklung der Außenwanderungen in Deutschland, 2011 – 2017 ... 245
Abbildung 4.10: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2017 ... 246
Abbildung 4.11: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2018 ... 247
Abbildung 4.12: Bauüberhang in Deutschland, 2007 – 2017 ... 248
Abbildung 4.13: Transaktionen von Wohnimmobilien in den A-Städten, 2007 – 2017 ... 250
Abbildung 4.14: Eigentumswohnungen – Transaktionsgeschehen in den A-Städten, 2017 ... 251
Abbildung 4.15: Erstverkäufe von Neubaueigentumswohnungen in den A-Städten, 2010 – 2017 ... 252
Abbildung 4.16: Entwicklung der Mietpreise in den A-Städten, I 2007 – III 2018 ... 253

Abbildung 4.17: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten, I 2007 – III 2018 ... 254
Abbildung 4.18: Bruttoanfangsrenditen in den A-Städten, I – III 2018 ... 255
Abbildung 4.19: Bevölkerungsentwicklung in den A-Städten, 2011 – 2017 ... 256
Abbildung 4.20: Gesamtwanderungssalden der A-Städte, 2011 – 2017 ... 257
Abbildung 4.21: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2007 – 2017 ... 258
Abbildung 4.22: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2007 – 2017 ... 259
Abbildung 4.23: Bauüberhang in den A-Städten seit 2010 ... 260
Abbildung 4.24: Miet- und Kaufpreisniveau in den Gemeinden im Berliner und Frankfurter Umland in Relation zur jew. Kernstadt, 2018 ... 261
Abbildung 4.25: Kaufpreisniveau für Ein- und Zweifamilienhäuser in den Gemeinden im Berliner und Frankfurter Umland in Relation zur jeweiligen Kernstadt 2018 ... 264
Abbildung 4.26: Bevölkerungsentwicklung in den Gemeinden im Berliner und Frankfurter Umland, 2011 – 2017 ... 267
Abbildung 4.27: Wanderungssalden nach Ziel- und Herkunftsgebieten, Frankfurt ... 268
Abbildung 4.28: Wanderungssalden nach Altersgruppen mit den Umlandkreisen, Berlin ... 269
Abbildung 4.29: Baufertigstellungen in Berlin und den Umlandkreisen, 2011 – 2017 ... 270
Abbildung 4.30: Bauintensität in Frankfurt und den Umlandkreisen, 2011 – 2017 ... 271

Abbildungen in Kapitel 5: Wohnimmobilien in kreisfreien Großstädten (ohne die sieben A-Städte) und Pflegeimmobilien

Abbildung 5.1: Veränderung des Bevölkerungsstandes, 2005 – 2017 ... 279
Abbildung 5.2: Zusammenhang zwischen Arbeitsmarkt und Bevölkerungswachstum, 2005 – 2017 ... 280
Abbildung 5.3: Veränderung des Wohnungsbestandes, 2005 – 2017 ... 281
Abbildung 5.4: Fertigstellungen je 1.000 Einwohner, Wohn- und Nichtwohngebäude, Mittelwert 2016 und 2017 ... 282
Abbildung 5.5: Genehmigungsüberhang, kumulierte Genehmigungen abzüglich Fertigstellungen seit 2010 ... 283
Abbildung 5.6: Wohnungsleerstand, 2017 ... 284
Abbildung 5.7: Zusammenhang zwischen Wohnungsleerstand und Mietniveau, 2016 ... 285
Abbildung 5.8: Wohnungsleerstand, Veränderung 2005 – 2017 ... 286
Abbildung 5.9: Differenz der Wachstumsrate Bevölkerung zu Wohnungsbestand, 2005 – 2017 ... 287
Abbildung 5.10: Entwicklung der Angebotsmietpreise, 2005 – I–III 2018 ... 288
Abbildung 5.11: Angebotsmietpreise, I–III 2018 ... 289
Abbildung 5.12: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, 2005 – I–III 2018 ... 290
Abbildung 5.13: Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I–III 2018 ... 291
Abbildung 5.14: Miet- und Kaufpreisentwicklung im Vergleich, 2005 – I–III 2018 ... 292
Abbildung 5.15: Bruttoanfangsrenditen vermieteter Wohnungen, Median der Angebote, 2018 ... 293
Abbildung 5.16: Bruttoanfangsrendite vermieteter Wohnungen, Veränderung 2018 – 2012 ... 294
Abbildung 5.17: „Muss-Miete“ für 4% Bruttoanfangsrendite, 2018 ... 296
Abbildung 5.18: Verhältnis „Muss-Miete“/Ist-Miete, 2018 ... 297
Abbildung 5.19: Potenziell über- und unterbewertete Wohnungsmärkte in Deutschland, 2018 ... 298
Abbildung 5.20: Kennziffern potenziell überbewerteter Städte (Kategorie 3: Muss > Neu > Ist-Miete), 2018 ... 300

Abbildung 5.21: Kennziffern potenziell unterbewerteter Städte (Kategorie 7: Neu > Ist > Muss), 2018 ... 301
Abbildung 5.22: Ausgaben in Einrichtungen der ambulanten und (teil-)stationären Pflege, 1992 – 2016 ... 305
Abbildung 5.23: Ausgaben in Einrichtungen der ambulanten und (teil-)stationären Pflege nach Ausgabenträgern, 2016 ... 306
Abbildung 5.24: Pflegebedürftige nach Pflegearten bzw. Art der Versorgung, 2017 ... 307
Abbildung 5.25: Zentrale Kennziffern und Begriffe, 2017 ... 307
Abbildung 5.26: Pflegequote nach Altersgruppen in Deutschland, 2017 ... 308
Abbildung 5.27: Entwicklung der Zahl der Älteren bis 2030 (5er-Altersgruppen) ... 309
Abbildung 5.28: Darstellung der Fläche auf Kreisebene proportional zur Anzahl der dort lebenden 65-Jährigen und Älteren ... 310
Abbildung 5.29: Regionale alterskontrollierte Abweichung der Zahl der Pflegebedürftigen von den nach bundesweiter Pflegequote ermittelten Erwartungszahlen Pflegebedürftiger, 2015 ... 312
Abbildung 5.30: Pflegebedürftige nach Pflegegraden, 2017 ... 313
Abbildung 5.31: Pflegebedürftige in Deutschland und Heimquote ... 314
Abbildung 5.32: Heimquote in den Bundesländern, 2017 ... 315
Abbildung 5.33: Heimquoten auf Kreisebene, 2015 ... 316
Abbildung 5.34: Vollstationäre Pflegeplätze (Dauerpflege) und Versorgungsquoten, 1999 – 2015 ... 317
Abbildung 5.35: Vollstationäre Pflegeplätze (Dauerpflege) in den Bundesländern und Versorgungsquoten, 2017 ... 318
Abbildung 5.36: Versorgungsquote mit vollstationären Pflegeheimplätzen auf Kreisebene ... 319
Abbildung 5.37: Angebot und Inanspruchnahme auf Kreisebene als Abweichung vom deutschlandweiten Mittelwert ... 320
Abbildung 5.38: Plätze in Pflegeheimen nach Trägern, 2017 ... 321
Abbildung 5.39: Auslastung der vorhandenen vollstationären Dauerplätze in Deutschland, 1999 – 2017 ... 322
Abbildung 5.40: Entwicklung der Zahl der Älteren, 2017 – 2050 ... 323
Abbildung 5.41: Projektion der Pflegebedürtigen in den Bundesländern, 2017 – 2030 ... 324
Abbildung 5.42: Pflegebedürftige in vollstationärer Dauerpflege in den Bundesländern, 2017 – 2030 ... 325
Abbildung 5.43: Leistungen der Pflegeversicherung (§ 43 Abs. 2 SGB XI) nach Pflegegraden ... 326
Abbildung 5.44: Kosten für Unterkunft und Verpflegung, Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil (EEE), Investitionskosten und Gesamtheimentgelte, in Euro pro Tag, Median auf Kreisebene, 5/2018 ... 327
Abbildung 5.45: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Kosten für Unterkunft und Verpflegung ... 328
Abbildung 5.46: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil ... 329
Abbildung 5.47: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Investitionskosten ... 330
Abbildung 5.48: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Gesamtentgelte ... 331
Abbildung 5.50: Transaktionsvolumen und Spitzenrendite, 2005 – 2018 ... 332

1 Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2019 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

Patrick Hirsch
Walter Eucken Institut

Das Wichtigste in Kürze

Die deutsche Volkswirtschaft geht angeschlagen ins Jahr 2019. Nach Rückgängen um 0,2% im dritten Quartal und allenfalls einem schwach positiven Wachstum im vierten Quartal 2018 ist das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2018 insgesamt um 1,5% gewachsen. Im Jahr 2019 dürfte daher eine geringere Wachstumsrate realisiert werden. Die Rezessionsrisiken sind gestiegen.

Im Jahresverlauf 2018 näherte sich die Inflationsrate wieder der Zielmarke der Europäischen Zentralbank von 2% an. Die Lage auf dem Arbeitsmarkt stellt sich nach wie vor erfreulich dar – der Beschäftigungsaufbau setzt sich fort. Im Jahr 2018 wurden erstmals mehr als 45 Mio. Erwerbstätige registriert. Im Außenhandel legen die Importe gegenüber den Exporten deutlich zu und führen zu Rückgängen in der Leistungsbilanz. Für die Gesamtwirtschaft sind die wirtschaftspolitischen Ziele eines angemessenen und stetigen Wirtschaftswachstums, eines stabilen Preisniveaus, eines hohen Beschäftigungsstands sowie eines außenwirtschaftlichen Gleichgewichts weiter erfüllt. Gleichwohl zeigen sich erste Kratzer am konjunkturellen Lack.

Für ein anhaltendes Wachstum spricht vor allem die intakte Binnenkonjunktur. Ein robuster Arbeitsmarkt, steigende Löhne, die weiterhin expansiv wirkende Geld- und Fiskalpolitik begünstigen die Binnenexpansion. Im Jahr 2018 spielten zudem Sonderfaktoren eine Rolle und führten zu einem Wachstumseinbruch des BIP. Allerdings haben die internationalen Risiken zugenommen; das Expansionstempo der Weltwirtschaft und im Euroraum zeigen sich um die Jahreswende 2018/19 gedämpft, sodass die Außenwirtschaft nicht für die gewohnten Impulse sorgen kann. Hinzu kommt ein erstarkender Euro, der nicht zuletzt vom Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik gestützt wird. Insbesondere die langfristigen Zinsen könnten wieder ansteigen. Die deutschen Staatsschulden liegen indes wieder unter der Marke von 60% des BIP.

Die globalen Entwicklungen wirken sich bislang nicht auf die deutsche Baukonjunktur aus. Die Immobilienwirtschaft entwickelt sich ungebrochen dynamisch. Verstärkt durch die noch immer günstigen Finanzierungsbedingungen sorgen demografische Faktoren und die gute Wirtschaftslage für eine anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnraum. Vor allem in Ballungsräumen wird die Nachfrage weiterhin nicht vom Angebot gedeckt. Das hat weiter steigende Mieten und Immobilienpreise zur Folge. Die realen Bauinvestitionen steigen im Berichtszeitraum mit 2,5% bis 2,9% pro Jahr weiter kräftig an. Damit bleibt ihr Beitrag zum BIP auf einem konstant hohen Niveau von 0,3 Prozentpunkten. Der steigende Bauüberhang und die steigenden Baupreise deuten nach wie vor auf ausgeschöpfte Kapazitäten hin. Im Jahr 2019 wird sich insbesondere zeigen müssen, ob eine Reform der Grundsteuer zusätzliche Belastungen mit sich bringt.

1.1 Entwicklung und Prognose immobilienrelevanter Faktoren

eingetrübte Wachstumsaussichten

Nachdem die deutsche Wirtschaft in den vergangenen Jahren stark gewachsen war, trübten sich die Wachstumsaussichten im neunten Jahr des Aufschwungs zusehends ein. Obwohl die Binnen- und insbesondere die Baukonjunktur nach wie vor günstig verliefen und damit immer mehr zur tragenden Säule der Konjunktur wurden, mussten Prognosen im Jahresverlauf 2018 wiederholt nach unten korrigiert werden. Nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes war das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2018 zwar um 1,5% höher als im Vorjahr, stagnierte aber in den Quartalen drei und vier mehr oder weniger.[1] Bislang weisen jedoch beispielsweise Beschäftigungsindikatoren auf ein besseres gesamtwirtschaftliches Umfeld hin. Nach der Boomphase, in der die Wirtschaft vor allem um die Jahreswende 2017/18 in Überauslastung expandierte, schlägt die Konjunktur nun gewissermaßen einen gemäßigteren Schritt an. Zurzeit sieht es lediglich nach einer konjunkturellen Delle aus. Gleichwohl sind die Rezessionsrisiken gestiegen. Dafür gibt es verschiedene Ursachen.

Sonderfaktoren

Das schwache Wirtschaftswachstum im zweiten Halbjahr 2018 ist zunächst auf Sonderfaktoren zurückzuführen. Erstens stellte das neue EU-Emissionstestverfahren zur Neuwagenzulassung die Automobilindustrie vor erhebliche Probleme, sodass es zu bedeutenden Produktions- und Auslieferungsrückgängen in der Branche kam. Zweitens war die Transportkapazität der Binnenschifffahrt im Spätsommer und Herbst stark eingeschränkt. Grund waren die niedrigen Pegelstände auf dem Rhein und wichtigen Nebenflüssen. Dies führte unter anderem zu stockenden Produktionsketten und Kostensteigerungen für Vorleistungsgüter und Energie.[2]

sehr hoher Auslastungsgrad und verschlechterte außenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

In der Spätphase des Aufschwungs zeigte sich jedoch das konjunkturelle Grundtempo verlangsamt, denn parallel zum sehr hohen Auslastungsgrad der deutschen Volkswirtschaft haben sich die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtert. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung rechnete im Jahr 2018 mit vergleichsweise starken BIP-Wachstumsraten von 2,0% und 3,3% für den Euroraum bzw. die Weltwirtschaft, jedoch gingen die Erwartungen über deren künftige Entwicklung merklich zurück. Das lag nicht zuletzt daran, dass der Welthandel eine langsamere Gangart anschlug.[3] Weltweit sind China mit einem Wachstum von 6,6% und die Vereinigten Staaten mit einem Wachstum von 2,9% im Jahr 2018 nach wie vor die Konjunkturmotoren. Umso mehr stellt der schwelende Handelskonflikt zwischen den beiden Ländern und die damit verbundene sukzessive Abkehr von einer multilateralen globalen Wirtschaftsordnung eines der größten Risiken für die Konjunktur dar. Im Jahr 2018 hatte US-Präsident Trump den Ton gegenüber China deutlich verschärft und diverse protektionistische Maßnahmen ergriffen.

Für Deutschland – als relativ offene Volkswirtschaft – ist dies eine bedenkliche Entwicklung. Zudem schwebt weiter das Damoklesschwert über der deutschen

1 Vgl. Statistisches Bundesamt (2019): Deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2018 mit 1,5% gewachsen, Pressemitteilung Nr. 018, 15.1.2019, Wiesbaden.
2 Vgl. Institut für Weltwirtschaft (2018): Deutsche Konjunktur im Winter 2018, Kieler Konjunkturberichte, 12. Dezember 2018, Kiel.
3 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

Zölle, Verschuldung, Brexit

Autoindustrie, von den angedrohten US-Zöllen getroffen zu werden. Zur Eintrübung der weltwirtschaftlichen Wachstumsaussichten tragen außerdem die im Ausland hochverschuldeten Schwellenländer Türkei und Argentinien bei. Steigende Zinsen bereiten den beiden Ländern zunehmend Probleme. In Europa belastet die lang anhaltende Ungewissheit über die Form des Austrittsabkommens des Vereinigten Königreichs mit der Europäischen Union (EU) die wirtschaftliche Entwicklung. Es besteht nach wie vor die Möglichkeit eines ungeordneten Brexits. Innerhalb der Eurozone trübten die Wachstumsaussichten ebenfalls ein, insbesondere in den großen Volkswirtschaften Frankreich und Italien. Ferner haben Stabilitätsrisiken für die Gemeinschaftswährung im Jahr 2018 wieder deutlich zugenommen. Vor allem die italienische Regierung stellt sich offen gegen die Einhaltung der Fiskalkriterien. Frankreich läuft ebenfalls Gefahr, diese mit Ausgaben in Milliardenhöhe zur Abwendung der Protestwelle vom Dezember 2018 zu verletzen. Ein Wiederaufflammen der Eurokrise würde Deutschland empfindlich treffen.

1.1.1 Konjunkturelle Entwicklung

Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

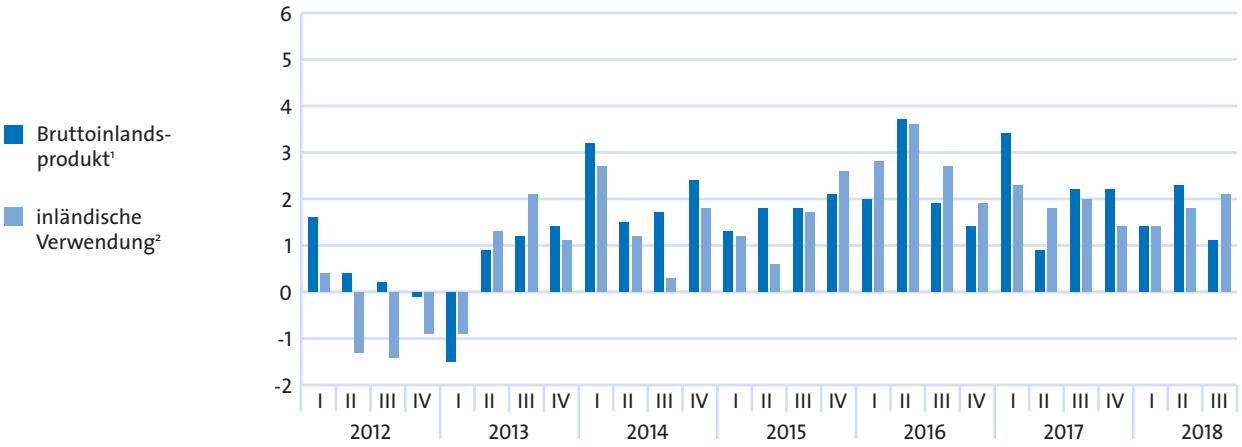
BIP 2018 um 1,5% gewachsen

Im Gesamtjahr 2017 war die deutsche Wirtschaftsleistung mit 2,2% stärker gewachsen als zunächst prognostiziert. Dieser positive Wachstumstrend setzte sich 2018 jedoch nur bedingt fort. Nach Prognose des Sachverständigenrates im Herbst 2018 hätte die Zunahme des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2018 1,6% betragen dürfen. Gegenüber der Vorjahres- und Frühjahrsprognose 2018 wurde der Wert bereits deutlich nach unten korrigiert, womit das Wachstum nur noch knapp über der Wachstumsrate des Produktionspotenzials von derzeit 1,5% pro Jahr gelegen hätte. Mit einer vom Statistischen Bundesamt vorläufig ermittelten Zuwachsrate des BIP von 1,5% im Jahr 2018 setzt sich der konjunkturelle Aufschwung zwar fort, ist in seiner Dynamik allerdings deutlich ausgebremst. In den ersten beiden Quartalen 2018 war das reale Bruttoinlandsprodukt der deutschen Volkswirtschaft im Quartalsvergleich noch um 0,4% und 0,5% gewachsen. Unerwartet ging das BIP im dritten Quartal jedoch zum ersten Mal seit Anfang des Jahres 2015 wieder geringfügig, um 0,2%, zurück und ist im vierten Quartal 2018 allenfalls moderat gestiegen. Unter Berücksichtigung weiterer konjunktureller Faktoren lässt sich eine Rezession bislang nicht diagnostizieren. Gleichwohl sind die Rezessionsrisiken gestiegen.

Binnenkonjunktur stützte BIP

Abbildung 1.1 zeigt die Zerlegung des realen BIP in seine Wachstumsbeiträge. Während die gewohnt starken Außenbeiträge bereits in den vergangenen Quartalen ausgeblieben waren, hat der Außenbeitrag das Wirtschaftswachstum im dritten Quartal 2018 maßgeblich negativ beeinflusst. Stattdessen konnte die Binnenkonjunktur das BIP erheblich stützen. Ansonsten wäre der Rückgang der Wirtschaftsleistung wohl noch deutlicher ausgefallen. So lag das Bruttoinlandsprodukt zum dritten Quartal 2018 um 1,1% über dem Niveau des Vorjahres.

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung



1 Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal in %

2 Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Zwar wirkten inländische Konsumausgaben weiterhin stimulierend – insbesondere die robuste Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und die steigenden Löhne waren dem zuträglich –, dennoch war es vornehmlich die Investitionskonjunktur, die das BIP im Jahr 2018 stützte. Die günstigen Finanzierungsbedingungen führten zu einer steigenden Nachfrage nach Krediten für Investitionen von Unternehmen. Gut gefüllte Auftragsbücher trugen ihr Übriges dazu bei. Eine gestiegene gesamtwirtschaftliche Unsicherheit machte sich in den Investitionen der Unternehmen zum dritten Quartal 2018 noch nicht bemerkbar.

Die detailliertere Verwendungsrechnung gibt über die Beiträge der einzelnen Komponenten zum Wirtschaftswachstum genauer Auskunft (vgl. Abb. 1.2). Der wichtige Beitrag der Binnenwirtschaft zum Wachstum lässt sich erneut an den durchweg positiven Beiträgen zum Quartalswachstum des BIP in den ersten drei Quartalen des Jahres 2018 festmachen. In den beiden Quartalen des ersten Halbjahres waren gestiegene Konsumausgaben und Bruttoinvestitionen mit 0,2 bzw. 0,3 Prozentpunkten zu gleichen Teilen als Wachstumsbeiträge für die reale Wirtschaftsleistung verantwortlich. Im dritten Quartal waren es jedoch vornehmlich Investitionen, die mit 0,9 Prozentpunkten zur Entwicklung beitragen konnten. Der Wachstumsbeitrag der inländischen Konsumausgaben war dann hingegen leicht negativ (-0,1 Prozentpunkte). Innerhalb der Investitionskomponente machten Vorratsveränderungen und Nettozugänge an Wertsachen einen Großteil des starken Impulses aus (0,7 Prozentpunkte). Zudem stützten die Bruttoanlageinvestitionen die Wirtschaft (0,2 Prozentpunkte). Die Beiträge der Bauinvestitionen waren über die drei Quartale hinweg weiterhin positiv.

Abbildung 1.2: Wachstumsbeiträge der Verwendungskomponenten zum realen Bruttoinlandsprodukt

Beiträge in Prozentpunkten

	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018
Inländische Verwendung	**0,4**	**0,7**	**0,8**
Konsumausgaben	0,2	0,3	-0,1
private Konsumausgaben	0,3	0,2	-0,1
Konsumausgaben des Staates	-0,1	0,2	0,0
Bruttoinvestitionen	0,2	0,3	0,9
Bruttoanlageinvestitionen	0,3	0,1	0,2
Ausrüstungsinvestitionen	0,1	0,0	0,1
Bauinvestitionen	0,2	0,1	0,1
sonstige Anlageinvestitionen	0,0	0,0	0,0
Vorratsveränderungen und Nettozugang an Wertsachen	-0,1	0,2	0,7
Außenbeitrag	**0,0**	**-0,2**	**-1,0**
Exporte	-0,1	0,4	-0,4
Importe	0,1	-0,6	-0,5
Bruttoinlandsprodukt[1]	**0,4**	**0,5**	**-0,2**

saison- und kalenderbereinigte Werte

1 Veränderung gegenüber dem Vorquartal in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

negativer Beitrag des Außenhandels

Für das Gesamtjahr 2018 erwartet der Sachverständigenrat einen negativen Beitrag des Außenhandels in Höhe von -0,3 Prozentpunkten. Sowohl die schwache Entwicklung der Exporte als auch die gestiegenen Importe belasteten das Wachstum des BIP. Der Wachstumsbeitrag der Außenwirtschaft drehte, nach einem schon wenig dynamischen ersten Halbjahr, insbesondere im dritten Quartal 2018 stark ins Negative (-1,0 Prozentpunkte). Das schwächelnde Auslandsgeschäft der Exporteure ist neben der verhaltenen Entwicklung des Welthandels unter anderem auf die produktionsseitigen Probleme der Automobilhersteller im dritten Quartal 2018 zurückzuführen. Die robuste inländische Nachfrage führte in den mittleren Quartalen zu deutlich negativen Wachstumsbeiträgen der Importe.[4]

Investitionen legten zu

Wie die positiven Wachstumsbeiträge der Investitionen zum BIP vermuten lassen, haben sich diese sehr dynamisch entwickelt. Die realen Bruttoanlageinvestitionen waren im Gesamtjahr 2017 um 2,9% gewachsen und legten in den ersten neun Monaten 2018 erneut kräftig zu. Im dritten Quartal lagen die preisbereinigten Bruttoanlageinvestitionen 3,0% über dem Vorjahresquartal, blieben im Vergleich zum Vorquartal jedoch nahezu konstant (vgl. Abb. 1.3). Einen großen Beitrag für die lebhafte Entwicklung der Investitionen leisteten die deutlich

4 Ein solcher Effekt ergibt sich rein rechnerisch und berichtigt vielmehr den Wachstumsbeitrag der inländischen Verwendung.

steigenden Ausrüstungsinvestitionen. Mit einem Plus von 5,0% gegenüber dem Vorjahr legten sie insbesondere im zweiten Quartal stark zu. Wenngleich das Volumen der Ausrüstungsinvestitionen im dritten gegenüber dem zweiten Quartal leicht zurückging, lagen sie dennoch deutlich über dem Niveau des Vorjahres. Sobald die angesprochenen Probleme in der Automobilindustrie überwunden sind, sollten gut gefüllte Auftragsbücher und günstige Finanzierungsbedingungen Grund zu einer weiteren Ausweitung der Ausrüstungsinvestitionen bieten. Investitionen in sonstige Anlagen legten im Jahresverlauf nur geringfügig zu. In den ersten drei Quartalen des Jahres lagen sie jeweils 0,4% über dem Niveau des Vorjahres. Damit fiel ihr Wachstum im Jahr 2018 deutlich geringer aus als im Jahr zuvor. Dennoch signalisieren die Werte eine anhaltend starke Investitionsneigung in Forschung und Entwicklung, was diese Investitionskomponente hauptsächlich abbildet. Dazu dürften die nach wie vor gute Ertragslage der Unternehmen sowie die zukünftigen Herausforderungen im Kontext der Digitalisierung beitragen.

höhere Bauinvestitionen

Die realen Bauinvestitionen waren im dritten Quartal um 3,3% höher als im Vorjahr und legten insbesondere im zweiten Quartal 2018 nach zwei schwächeren Quartalen deutlich zu. Ihr Anteil am gesamten BIP beträgt gut 6%. Mit einem Anteil von knapp 53% an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen bilden sie deren Hauptstütze. Überproportional großen Anteil an der Ausweitung der Bauinvestitionen hatten in allen betrachteten Quartalen die Investitionen im Wohnungsbau. Diese lagen im dritten Quartal 4,1% über dem Niveau des Vorjahres. Die Zuwächse der Investitionen in Nichtwohnbauten, die im ersten Quartal 2018 noch unter dem Wert des Vorjahres lagen, konnten über außergewöhnlich hohe Investitionen im Tiefbau in den beiden mittleren Quartalen gesteigert werden.

Abbildung 1.3: Reale Bruttoanlageinvestitionen des öffentlichen und nichtöffentlichen Sektors

	Veränderung zum Vorjahresquartal in %		
	Q1 2018	Q2 2018	Q3 2018
Bruttoanlageinvestitionen	2,2	3,4	3,0
Ausrüstungsinvestitionen	4,5	5,0	3,7
Bauinvestitionen	1,4	3,5	3,3
Wohnbauten	2,5	4,0	4,1
Nichtwohnbauten	-0,5	2,7	2,1
Hochbau	0,0	1,3	1,0
Tiefbau	-1,4	5,2	4,1
Sonstige Anlageinvestitionen	0,4	0,4	0,4

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

Baugenehmigungen nach wie vor auf hohem Niveau

Die hohen Bauinvestitionen und die starke Nachfrage nach Wohnraum in Deutschland spiegeln sich unter anderem in der hohen Anzahl der erteilten Baugenehmigungen der vergangenen Jahre wider. Im Jahr 2017 waren erteilte Baugenehmigungen für Wohnungen zwar um 7,3% zurückgegangen, verblieben mit knapp 350.000 Genehmigungen aber auf sehr hohem Niveau (vgl. Abb. 1.4). Im Jahr 2018 legten die Genehmigungen von Januar bis September im

Vergleich zum Vorjahreszeitraum wieder um 2,3% zu. Sie lagen dennoch deutlich unter dem Wert des Jahres 2016 (-4,8%). Mit einem Plus von 8,3% geht die Zunahme der Baugenehmigungen in den ersten neun Monaten 2018 fast ausschließlich auf genehmigte Wohnungen in Mehrfamilienhäusern zurück.[5] Baugenehmigungen dieser Gebäudeart waren schon im Gesamtjahr 2017 auf dem höchsten Stand seit 20 Jahren. Für Ein- und Zweifamilienhäuser wurden hingegen erneut weniger Genehmigungen ausgestellt als im Vorjahr. Sie gingen um 0,9% bzw. 4,4% zurück. Als nachfrageseitiger Indikator dürfte dies ein Anzeichen für den vorrangig in Städten benötigten Wohnraum sein, der hauptsächlich durch Mehrfamilienhäuser gedeckt werden sollte. Die Nachfrage nach Wohnheimen – darunter Flüchtlingsunterkünfte – brach im Zeitraum bis September 2018 hingegen um 19,3% ein. Bereits im Jahr 2017 waren Baugenehmigungen für Wohnheime deutlich zurückgegangen.

Abbildung 1.4: Baufertigstellungen und Baugenehmigungen von Wohnungen im Hochbau

	Baugenehmigungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %	Baufertigstellungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %
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
2016	375.388	19,8	277.691	12,1
2017	347.882	-7,3	284.816	2,6
Jan. – Sept. 2018[1]	262.830	2,3		

1 Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in %

Quelle: Statistisches Bundesamt

trotz Fertigstellungen auf Höchststand seit 2002 ...

Insgesamt wurden im Jahr 2017 rund 285.000 Wohnungen fertiggestellt. Das entspricht einem Zuwachs von 2,6% gegenüber dem Vorjahr und dem höchsten Wert seit dem Jahr 2002. Durch den Aufbau von weiteren Kapazitäten setzte sich die positive Entwicklung fort, wenngleich die Bauwirtschaft die Fertigstellungen nicht mehr in demselben Maße steigern konnte wie noch im Jahr zuvor. Trotz der Anstiege der Baufertigstellungen in den vergangenen Jahren ist das Niveau im längerfristigen Vergleich noch moderat. So wurden zu Zeiten des deutschen Immobilienbooms der 1990er-Jahre teilweise über eine halbe Million Wohnungen fertiggestellt. Von den fertiggestellten Wohngebäuden weisen Wohnheime (16,2%) und Mehrfamilienhäuser (6,7%) die höchsten Zuwachsraten gegenüber dem Jahr 2016 auf. Die Anzahl der fertiggestellten Einfamilienhäuser ging hingegen leicht zurück (-1,5%).

5 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Genehmigte Wohnungen von Januar bis September 2018: +2,3% gegenüber Vorjahreszeitraum, Pressemitteilung Nr. 450, 20.11.2018, Wiesbaden.

... nimmt der Bauüberhang weiter zu

Der Bauüberhang, also der Bestand der genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen, ist im Jahr 2017 um weitere 63.000 gestiegen. Seit dem Jahr 2010 hat der Bauüberhang insgesamt um knapp 440.000 Wohnungen zugenommen und liegt nun bei 653.300, dem höchsten Wert seit 1999.[6] Zurückgegangen war der Bauüberhang zuletzt im Zuge der Finanzkrise im Jahr 2008. Angesichts des weiter steigenden Überhangs verfestigt sich der Eindruck, dass die Kapazitäten der Bauwirtschaft nahezu erschöpft sind.

Wohnungsbau erneut Wachstumsmotor der Bauwirtschaft

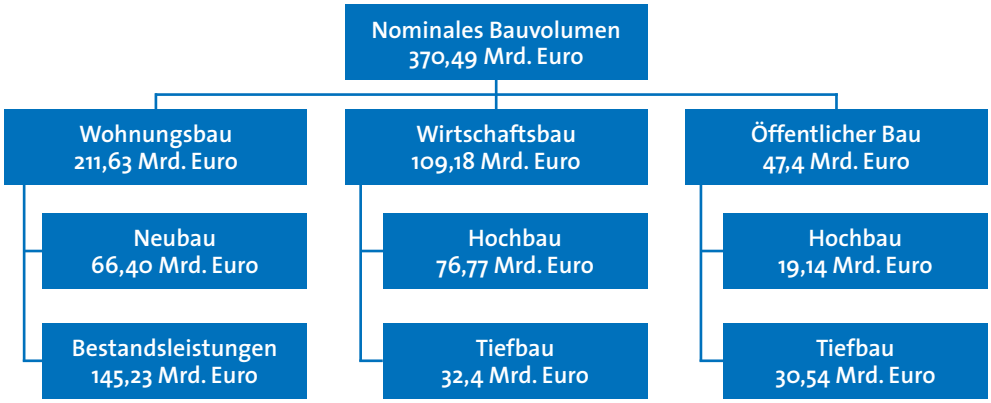
Die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnraum, der besonders in Ballungsräumen ein zu geringes Angebot entgegensteht, befördert die Dynamik im Wohnungsneubau. Entsprechend war der Wohnungsbau im Jahr 2017 – mit 57,1% die nominal größte Bausparte – erneut der Wachstumsmotor der Bauwirtschaft. In laufenden Preisen gerechnet, betrug das gesamte Bauvolumen in Deutschland im Jahr 2017 mehr als 370 Mrd. Euro und war damit nochmals höher als im Vorjahr (vgl. Abb. 1.5). Die Zuwachsrate von 5,9% entspricht der stärksten Veränderung seit dem Jahr 2011. Während alle drei Bausparten Zuwächse verzeichneten, waren diese mit 6,3% im Wohnungsbau am höchsten. Der Wirtschaftsbau konnte das Bauvolumen um 5,7%, der öffentliche Bau um 5,2% steigern.

Bestandsleistungen stärker gewachsen als Neubauvolumen

Die disaggregierte Betrachtung des Wohnungsbaus zeigt, dass die Bauleistungen an bestehenden Gebäuden (Bestandsleistungen) mit 7,1% im Jahr 2017 deutlich stärker gewachsen waren als das Neubauvolumen mit einem Plus von 4,6%. Innerhalb des Wohnungsneubaus entwickelte sich der Geschosswohnungsbau mit 6,8% – entsprechend den Erwartungen – weitaus dynamischer als der Eigenheimbau mit 3,0%. Insgesamt verlor die Dynamik im Wohnungsneubau deutlich an Fahrt, nachdem die Änderungsraten seit dem Jahr 2013 stets größer als 7,9% waren. Berücksichtigt man zusätzlich die Preisentwicklung im Baugewerbe, so war die reale Ausweitung des Neubauvolumens im Jahr 2017 kaum größer als ein Prozent. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) sieht darin eine Trendwende zu Baumaßnahmen am Bestand und prognostiziert, dass in Zukunft in diesem Bereich verstärktes Wachstum zu erwarten sei.[7] Diese Erwartung teilt die Deutsche Bundesbank, denn der gestiegene Bedarf an Leistungen im Kontext der energetischen Gebäudesanierung und des Umbaus von Wohnraum für altersgerechtes Wohnen dürfte eine wichtigere Rolle spielen, sodass vor allem Bestandsinvestitionen stärker zunehmen werden.[8] Die Bauvolumina des Wirtschafts- und des öffentlichen Baus entwickelten sich ebenfalls fast durchweg positiv. Besonders stark wuchsen die Tiefbauleistungen in beiden Sparten mit jeweils rund 7%. Einzig der öffentliche Hochbau blieb etwas hinter der sehr guten Entwicklung zurück und legte nur um 2,2% zu.

6 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Das Jahr im Spiegel der Statistik, Pressemitteilung Nr. 516, 27.12.2018, Wiesbaden.
7 DIW (2018): Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2017, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR).
8 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Perspektiven der deutschen Wirtschaft – Gesamtwirtschaftliche Vorausschätzungen für die Jahre 2018 und 2019 mit einem Ausblick auf das Jahr 2020, Monatsbericht Juni 2018, Frankfurt.

Abbildung 1.5: Bauvolumen im Jahr 2017 nach Baubereichen



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

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW (2018): Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2017, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR).

Preise für Bauleistungen haben deutlich angezogen

Das DIW prognostiziert, dass die umgesetzten Bauvolumina in den drei Sparten im Jahr 2018 erstmals die Marke von nominal 400 Mrd. Euro überschritten haben dürften. Mit einer Zuwachsrate von rund 8% würde dies der stärksten relativen Veränderung seit Beginn der Berechnungen entsprechen. Ein solch starker Anstieg der nominalen Bauvolumina dürfte jedoch nicht allein in einer stärkeren Bautätigkeit begründet liegen. Vielmehr spielen die spürbar gestiegenen Baupreise eine zunehmende Rolle. Getrieben von stark ausgelasteten Kapazitäten, gestiegenen Lohnniveaus und höheren Preisen wichtiger Rohstoffe wie Öl und Metalle, haben die Preise für Bauleistungen in den vergangenen Jahren deutlich angezogen. In den Jahren 2016 und 2017 stiegen sie um 2,0% bzw. 3,2% und damit jeweils stärker als die Inflation. Für das Jahr 2018 rechnet das DIW gar mit einem Preisdeflator von 4,3% im Baugewerbe. Dieser lag weit über dem langfristigen Durchschnitt in Höhe von 1,8%. Zahlen des Statistischen Bundesamts belegen dies. Gegenüber dem Vorjahr waren Baupreise für Wohngebäude im November 2018 um 4,8% gestiegen.[9] Trotz der starken Verteuerung der Bauleistungen blieb die reale Entwicklung des gesamten Bauvolumens mit einem Plus von 3,4% positiv.[10]

Außenhandel

Die deutsche Volkswirtschaft ist stark exportorientiert ausgerichtet und in der Entwicklung aufgrund internationalisierter Wertschöpfungsketten vom internationalen Handel abhängig. Im Jahr 2017 machte der Anteil der deutschen Warenexporte am Welthandel 8,4% aus – nach China und den Vereinigten Staaten der drittgrößte Anteil. Allerdings trug der Außenhandel seit dem Jahr 2015 kaum noch zur Steigerung des BIP bei. Während dies in den vergangenen Jahren vor allem auf die steigenden Importe zurückzuführen war, spielten im Jahr 2018

9 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Baupreise für Wohngebäude im November 2018: +4,8% gegenüber November 2017, Pressemitteilung Nr. 10, 10.01.2019, Wiesbaden.

10 DIW (2018): Strukturdaten zur Produktion und Beschäftigung im Baugewerbe – Berechnungen für das Jahr 2017, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR).

Wachstum des Außenhandels weniger dynamisch

die Exporte dafür eine Rolle (vgl. Abb. 1.2). Im Gesamtjahr 2017 sind die Warenausfuhren um 6,2% auf 1.279 Mrd. Euro gestiegen. Die Einfuhren stiegen sogar um 8,0% auf 1.031 Mrd. Euro (vgl. Abb. 1.6). Ganz so dynamisch dürfte das Wachstum des Außenhandels im Jahr 2018 nicht ausgefallen sein. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum betrug der Anstieg der Exporte in den ersten drei Quartalen 3,6% und der Anstieg der Importe 6,0% (vgl. Abb. 1.7). Im dritten Quartal gingen Exporte von Waren und Dienstleistungen sogar um 0,9% zurück. Gleichzeitig wurde um 1,3% mehr importiert als noch im Quartal zuvor.[11]

Abbildung 1.6: Rangfolge der Handelspartner Deutschlands 2017

Rang	Exportländer	in Mrd. Euro	in %	Rang	Importländer	in Mrd. Euro	in %
1	USA	111,8	9%	1	Volksrepublik China	101,8	10%
2	Frankreich	105,7	8%	2	Niederlande	90,5	9%
3	Volksrepublik China	86,1	7%	3	Frankreich	64,3	6%
4	Niederlande	85,4	7%	4	USA	61,9	6%
5	Vereinigtes Königreich	84,7	7%	5	Italien	55,3	5%
	restliche Länder	805,2	63%		restliche Länder	657,1	64%
	gesamt	1.279,0	100%		gesamt	1.031,0	100%

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Volksrepublik China war im Jahr 2017 mit einem Gesamtvolumen von 188 Mrd. Euro zum zweiten Mal der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Zum ersten Mal betrug dabei das Importvolumen aus einem Land mehr als 100 Mrd. Euro. Mit einem Plus von 13,3% konnten zudem Ausfuhren im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert werden. Die Plätze zwei und drei der bedeutendsten Handelspartner Deutschlands belegten die Niederlande mit einem Volumen von 176 Mrd. Euro und die Vereinigten Staaten mit einem Volumen von 174 Mrd. Euro. Auffällig ist, dass das gesamte Handelsvolumen mit dem Vereinigten Königreich – immerhin Deutschlands fünftwichtigster Handelspartner – bereits im Jahr 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 11,1% abgenommen hatte.

höchster Handelsüberschuss mit den USA, höchstes Defizit mit China

Der Außenhandelsüberschuss ging vom historischen Rekordwert von 252 Mrd. Euro im Jahr 2016 auf 248 Mrd. Euro im Folgejahr zurück. Durch die in den ersten drei Quartalen stark gestiegenen Importe und das verhaltene Exportwachstum dürfte der Überschuss im Gesamtjahr 2018 weiter zurückgegangen sein. Den höchsten bilateralen Handelsüberschuss von 49,9 Mrd. Euro hatte Deutschland im Jahr 2017 mit den Vereinigten Staaten, das mit Abstand höchste Defizit von 15,7 Mrd. Euro mit der Volksrepublik China. Während das Defizit mit China das Produkt stark internationalisierter Wertschöpfungsketten ist, gibt der hohe Warenhandelsüberschuss mit den Vereinigten Staaten aus Sicht der US-Administration Anstoß zur Kritik. In der Diskussion sollte auf die größtenteils ausgeglichene Leistungsbilanz zwischen der EU und den Vereinigten Staa-

11 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2018, Pressemitteilung 454, 23.11.2018, Wiesbaden. Anmerkung: Dienstleistungen aller Art sind grundsätzlich nicht Gegenstand der Außenhandelsstatistik, daher sind diese Werte nur eingeschränkt mit denjenigen aus Abb. 1.7 vergleichbar.

ten verwiesen werden. Die Leistungsbilanz stellt die eigentlich relevante Größe zur Beurteilung von internationalen Ungleichgewichten dar. Im Dienstleistungshandel und bei den Primäreinkommen haben die Vereinigten Staaten einen Überschuss mit der EU. Durch die Ansiedelung multinationaler US-Unternehmen in EU-Ländern mit geringen Steuern, wie etwa Irland oder den Niederlanden, wird der deutsche Markt bedient. Entsprechende Handelsströme werden in der bilateralen Statistik zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten nicht erfasst. Daher können bilaterale Bilanzen der Komplexität der internationalen Verflechtungen offensichtlich nicht gerecht werden. Während Eurostat im Übrigen ein Leistungsbilanzdefizit der Vereinigten Staaten mit der EU angibt, weisen US-Daten darauf hin, dass es genau umgekehrt sein könnte. Zur Divergenz kommt es durch die unterschiedliche Erfassung von Dienstleistungen und Primäreinkommen.[12]

Leistungsbilanzüberschuss sinkt ...

Als betragsmäßig größte Teilbilanz bestimmt die multilaterale Warenhandelsbilanz die Leistungsbilanz eines Landes maßgeblich. Nachdem der Leistungsbilanzüberschuss Deutschlands im Jahr 2015 mit 8,9% des BIP seinen Höchststand erreicht hatte, ging er in den beiden darauffolgenden Jahren auf 8,5% und 7,9% zurück. In den Jahren 2018 und 2019 wird der Überschuss nach Schätzung des Sachverständigenrates 7,2% bzw. 6,6% des BIP betragen.[13] Hinsichtlich der EU-Überwachungs- und Durchsetzungsverfahren zur Vermeidung makroökonomischer Ungleichgewichte wird der Schwellenwert von 6% zwar weiterhin nicht erreicht werden, der Leistungsbilanzüberschuss sich diesem in der Tendenz jedoch annähern.

... durch eine verhaltene Exportentwicklung ...

Der für deutsche Verhältnisse verhaltenen Exportentwicklung im Jahr 2018 liegen verschiedene Ursachen zugrunde. Erstens spielten im zweiten Halbjahr die genannten Sonderfaktoren eine entscheidende Rolle. So war der deutsche Außenhandel erheblich von den Produktionsproblemen in der Automobilindustrie betroffen. Automobil- und Automobilteil-Exporte, die rund 20% aller Exporte ausmachen, waren im August um 34% geringer als im Vorjahr.[14] Zweitens verteuerte der starke Euro deutsche Exportgüter im Ausland. Zwar dürfte die Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar – von über 1,20 US-Dollar im Januar auf unter 1,15 US-Dollar im Dezember 2018 – die Exporte in die Vereinigten Staaten gestärkt haben, jedoch hat der Euro effektiv, gegen einen Korb anderer wichtiger Währungen, im Jahresverlauf 2018 nominal aufgewertet. Dazu führte einerseits das im ersten Halbjahr unerwartet starke Wachstum im Euroraum, verstärkt durch die Ankündigung über den Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). Andererseits mehrten sich die Sorgen um die wirtschaftliche Entwicklung wichtiger Schwellenländer, allen voran der Türkei und Argentinien. Hohe private und öffentliche Auslandsschulden und der Anstieg der Zinsen in den Vereinigten Staaten führten zur Abwertung der Währungen dieser Länder. Dadurch verschlechterten sich Wechselkurs und Finanzierungsbedingungen, was die Nachfrage nach deutschen Exportgütern belastete.

... und eine dynamische Entwicklung der Importe

Die deutschen Importe entwickelten sich, anders als die Exporte, im Jahr 2018 erneut dynamisch. Neben der allgemein starken Binnenkonjunktur dürfte dies zum einen aus einem gesteigerten Importgehalt der Konsumgüter resultieren,

12 Vgl. Felbermayer, G. und Braml, M. (2018): On the EU-US Current Account, EconPol Policy Report, 07/2018, Vol. 2.
13 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.
14 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

denn die Euro-Aufwertung führte zu einer gestiegenen Kaufkraft der Konsumenten. Zum anderen dürfte sich der Ölpreisanstieg im ersten Halbjahr 2018 in den Importpreisen von Energieträgern und damit, eine gleichbleibende Importmenge unterstellt, höheren nominalen Importen niedergeschlagen haben.

Die nach ausgewählten Ländern und Ländergruppen differenzierte Betrachtung des deutschen Außenhandels in Abbildung 1.7 zeigt, dass die Änderungsrate der Exporte in andere Euroländer mit 5,5% im Jahr 2018 überdurchschnittlich ausfiel. Nur die Importe stiegen mit 7,9% noch stärker. Innerhalb der Eurozone schwächelte insbesondere der Handel mit dem größten Absatzmarkt der Währungsunion, mit Frankreich. Die überraschend schwache Wirtschaftsentwicklung in der zweitgrößten Volkswirtschaft des Euroraums dürfte einen Anhaltspunkt zur Erklärung bieten.[15] Der Handel mit den Niederlanden, dem am Umfang gemessen wichtigsten Handelspartner innerhalb des Währungsgebiets, entwickelte sich kräftig. Das höchste Wachstum der Ex- und Importvolumen wies jedoch jeweils der Handel mit Irland auf. Diese legten um 78,7% bzw. 70,8% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu.

Abbildung 1.7: Außenhandel nach Ländergruppen

	Ausfuhren Jan-Sept. 2018 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %	Einfuhren Jan-Sept. 2018 in Mrd. Euro	Veränderung ggü. Vorjahreszeitraum in %
Gesamt	988,2	3,6	813,9	6,0
Euroraum	370,3	5,5	303,5	7,9
Frankreich	79,4	0,4	48,5	1,6
Italien	52,0	6,9	45,8	11,8
Niederlande	68,3	9,1	73,0	9,4
Spanien	33,2	3,2	24,4	4,0
übrige EU	215,0	3,1	162,1	5,4
Vereinigtes Königreich	62,3	-3,9	27,6	0,4
Drittländer	402,8	2,1	348,3	4,8
China	69,1	9,2	77,4	3,3
USA	84,7	1,8	48,2	4,0
Russland	19,4	-0,2	26,5	13,9

Quelle: Statistisches Bundesamt

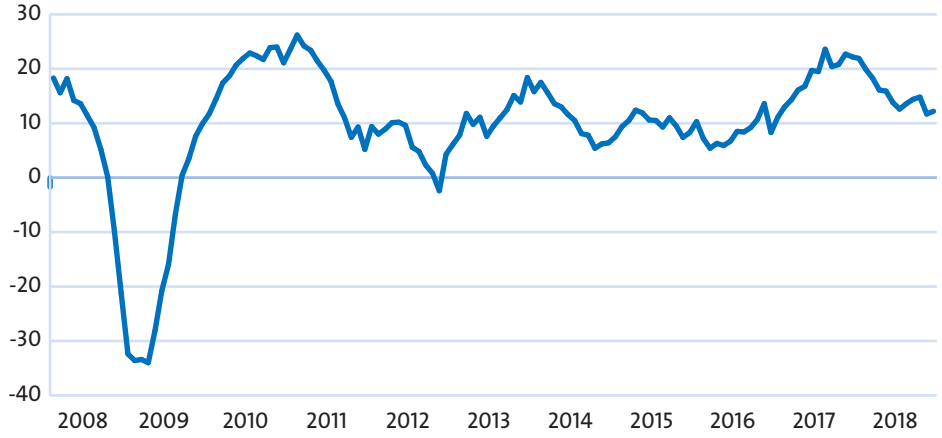
Euro-Aufwertung verschlechterte preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Exporte

Außerhalb des Euroraums verschlechterte die Aufwertung des Euro die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Exporte. Ausfuhren in das Vereinigte Königreich gingen gegenüber den schwachen Zahlen des Jahres 2017 nochmals um 3,9% zurück. Diese Entwicklung geht mit einem gedämpften Anstieg der Investitionen und einer schwachen Entwicklung des Konsums im Vereinigten Königreich einher. Dabei verschieben vor allem exportorientierte britische Unternehmen die Investitionsentscheidungen, wegen der anhaltenden Unsicherheit über das Aus-

15 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2018): Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2018: Aufschwung verliert an Fahrt – Weltwirtschaftliches Klima wird rauer, Halle.

trittsabkommen mit der EU.[16] Zudem konnte der Handel mit Drittländern nicht wie gewohnt zulegen und stieg moderat um 2,1%. Exporte in die Vereinigten Staaten wuchsen nur um 1,8%. Der Verfall des russischen Rubel drückte das Exportvolumen nach Russland um 0,2%. Mit einem erneut hohen Zuwachs deutscher Exporte um 9,2% von Januar bis September 2018 festigt China seine Position als wichtigster deutscher Handelspartner. Mit dem steigenden Wohlstand der chinesischen Bevölkerung spielen Exportgüter eine tragende Rolle. Im vierten Quartal 2018 dürften Impulse aus China jedoch zunehmend ausgeblieben sein. Diese ungünstige Entwicklung dürfte im laufenden Jahr ebenfalls zu spüren sein.

Abbildung 1.8: ifo Exporterwartungen im Verarbeitenden Gewerbe



Salden, saisonbereinigt

Quelle: ifo Institut

Die rückläufigen gesamtwirtschaftlichen Exporte im dritten Quartal 2018 spiegeln sich in Stimmungsindikatoren, wie dem ifo Exporterwartungsindex im Verarbeitenden Gewerbe, wider. Zur Jahreswende 2017/18 hatten die ifo Exporterwartungen noch auf Höchstständen notiert, im ersten Halbjahr 2018 verschlechterten sie sich aber deutlich, sodass der Index im Jahresverlauf zurückging. Im November 2018 notierten sie zuletzt wieder leicht verbessert auf 12,2 Saldenpunkten (vgl. Abb. 1.8). Wenngleich die Probleme der Automobilwirtschaft temporärer Natur sein dürften, zeichnet sich am aktuellen Rand noch keine relevante Gegenbewegung ab.[17] Entscheidend dafür dürfte sein, dass insbesondere die außenwirtschaftliche Unsicherheit weiterhin hoch bleibt. Zum einen schwelt der Handelskonflikt zwischen den Vereinigten Staaten und China weiter und ist für die exportorientierte deutsche Wirtschaft beunruhigend. Zum anderen ist unklar, wie sich das Verhältnis zum Vereinigten Königreich künftig gestalten wird. Parallel dazu ist das Wirtschaftsklima im Euroraum rauer geworden. Das Wirtschaftsklima ist, dem ifo World Economic Survey zufolge, deutlich von 19,6 auf 6,6 Saldenpunkte zurückgegangen. Dies deutet auf eine ungünstige Entwicklung innerhalb der Eurozone hin, wodurch die Exporterwartungen der Unternehmen zusätzlich ausgebremst worden sein dürften.[18]

außenwirtschaftliche Unsicherheit weiterhin hoch

16 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.
17 Vgl. ifo Institut (2018): Exporterwartungen gestiegen, Pressemitteilung, 27.11.2018, München.
18 Vgl. ifo Institut (2018): ifo Wirtschaftsklima Euroraum wird rauer, Ergebnisse des ifo World Economic Survey (WES) vom 4. Quartal 2018, 5.11.2018, München.

hohe Kosten bei ungeordnetem Brexit

Hinsichtlich der bestehenden Ungewissheit über den EU-Austritt des Vereinigten Königreichs mahnt der Sachverständigenrat an, dass ein ungeordneter Brexit für beide Seiten mit erheblichen Kosten verbunden wäre. Ließe sich ein Austritt verhindern, wäre dies nach wie vor die zu bevorzugende Lösung. Im Falle eines Austritts sollte aus Sicht der EU versucht werden, das Vereinigte Königreich möglichst eng an die Europäische Union zu binden, um die negativen Auswirkungen auf beiden Seiten zu minimieren. Trotz der gegenwärtigen Drohkulisse eines Ausscheidens ohne Abkommen sollte die EU einem „Rosinenpicken" für das Vereinigte Königreich nicht nachgeben, um weiterer Austritte zu vermeiden.[19]

Arbeitsmarkt

Beschäftigungszahlen mit Rekordwerten

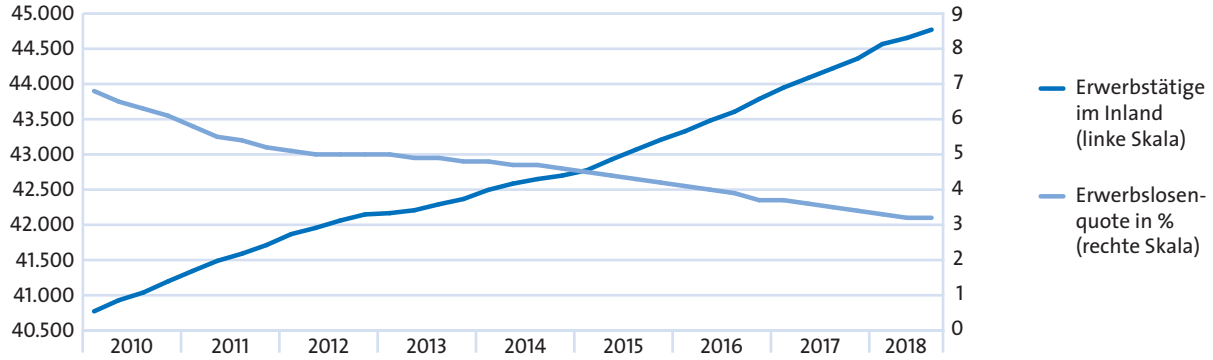
Die Lage auf dem Arbeitsmarkt hat sich im vergangenen Jahr weiter sehr positiv entwickelt, sodass die Beschäftigungszahlen von Rekord zu Rekord eilten. Zum dritten Quartal 2018 waren nach der Erwerbstätigenrechnung des Statistischen Bundesamts knapp 45,04 Mio. Menschen in Deutschland erwerbstätig, so viele wie nie zuvor. Gegenüber dem Vorjahr standen nochmals 556.000 mehr Menschen in Lohn und Brot. Dies entspricht einem Anstieg von 1,3%. Die saisonbereinigte Erwerbslosenquote, also der Anteil aller Erwerbslosen an der zivilen Erwerbsbevölkerung gemäß der Definition der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), sank indes auf 3,2% (vgl. Abb. 1.9).

Neben dem ausgezeichneten gesamtwirtschaftlichen Umfeld begünstigte die stabile Wetterlage die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt im Jahr 2018. Dabei waren es ausschließlich die 623.000 abhängig beschäftigten Arbeitnehmer, die zum Beschäftigungsaufbau beitrugen. Die Zahl der Selbstständigen ging gegenüber dem Vorjahresquartal um 67.000 Personen zurück. Die zusätzlichen Erwerbstätigen waren breit über alle Branchen verteilt, einzig bei den Finanz- und Versicherungsdienstleistern setzte sich der Abwärtstrend fort. Im Baugewerbe stieg die Beschäftigung im Vorjahresvergleich leicht überdurchschnittlich um 1,6% (41.000 Personen). Im Grundstücks- und Wohnungswesen stieg sie um 1,1% (2.000 Personen).[20]

19 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

20 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Über 45 Millionen Erwerbstätige im 3. Quartal 2018, Pressemitteilung Nr. 437, 13.11.2017, Wiesbaden.

Abbildung 1.9: 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

überproportionale Zunahme der SVP-Beschäftigten

Der Beschäftigungsaufbau beruhte im Jahr 2018 im Wesentlichen auf einer überproportionalen Zunahme sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse. Im September 2018 waren mehr als 33,4 Mio. Personen sozialversicherungspflichtig beschäftigt und damit 675.000 Personen mehr als im Vorjahr (2,1%).[21] Voraussichtlich wird der Beschäftigungsaufbau auch in diesem Jahr hauptsächlich sozialversicherungspflichtig Beschäftigte umfassen (vgl. Abb 1.10). Mehr als die Hälfte des Anstiegs der Beschäftigung ging im Jahr 2018 auf ausländische Beschäftigte zurück. Besonders das Baugewerbe konnte davon in den vergangenen Jahren stark profitieren. Dies verdeutlicht einmal mehr den enormen Stellenwert der Zuwanderung als Antwort auf den demografischen Wandel. Vor allem Fachkräfte aus anderen EU-Ländern spielten eine tragende Rolle, zuletzt partizipierten aber anerkannte Flüchtlinge vermehrt am Arbeitsmarkt.[22] Eine merkliche Abnahme der Qualität von Beschäftigung ist weiterhin nicht zu beobachten. Wenngleich nicht in demselben Maße wie die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung wuchs die atypische Beschäftigung im Jahr 2018 ebenfalls geringfügig an (0,7%). Dabei geht der Anstieg der geringfügigen Beschäftigung besonders auf im Nebenerwerb Beschäftigte zurück (4,4%). Die ausschließlich geringfügig entlohnten Beschäftigten dürften im Jahr 2018 hingegen auf etwas über 4,6 Mio. Menschen zurückgegangen sein (-1,4%). Parallel zum Beschäftigungsaufbau sinkt die Zahl der Arbeitslosen weiter kräftig. In den Monaten September bis November 2018 waren im Mittel 2,19 Mio. Menschen arbeitslos gemeldet und damit 7,7% weniger als ein Jahr zuvor. Die Arbeitslosenquote betrug 4,8%.[23] Diese fällt definitionsgemäß etwas höher aus als die Erwerbslosenquote.

21 Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2018): Der Arbeitsmarkt im November 2018, Presseinfo Nr. 33, 29.11.2018, Nürnberg.
22 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.
23 Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2018): Der Arbeitsmarkt im November 2018, Presseinfo Nr. 33, 29.11.2018, Nürnberg.

Abbildung 1.10: Der Arbeitsmarkt in Deutschland

	2017	2018[1]	2019[1]	2018[1]	2019[1]
	Jahresdurchschnitte in 1.000 Personen			Veränderung ggü. dem Vorjahr in %	
Erwerbspersonenpotenzial	47.075	47.329	47.547	0,5	0,5
Erwerbspersonen (Inländerkonzept)	45.776	46.213	46.563	1,0	0,8
Erwerbstätige (Inlandskonzept)	44.269	44.856	45.263	1,3	0,9
Selbstständige	4.294	4.228	4.183	-1,5	-1,1
Arbeitnehmer	39.975	40.628	41.080	1,6	1,1
sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	32.234	32.936	33.486	2,2	1,7
geringfügig entlohnte Beschäftigte[2] davon:	7.436	7.488	7.509	0,7	0,3
ausschließlich geringfügig entlohnte Beschäftigte	4.742	4.676	4.613	-1,4	-1,4
im Nebenerwerb geringfügig entlohnte Beschäftigte	2.694	2.812	2.896	4,4	3,0
registrierte Arbeitslose	2.533	2.345	2.184	-7,4	-6,9
		in %		in %-Punkten	
Arbeitslosenquote[3]	5,7	5,2	4,9	-0,5	-0,3

1 Prognose

2 Beschäftigte mit einem Arbeitsentgelt bis zu 450 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 2018/2019

hohe Auslastung führt zu nachlassender Dynamik im Beschäftigungsaufbau

Der lang andauernde wirtschaftliche Aufschwung ging seit Mitte der 2000er Jahre fast ununterbrochen mit einer steigenden Nachfrage nach Arbeitskräften einher. Die hohe Auslastung der Wirtschaft hinterlässt nun aber auf dem Arbeitsmarkt Spuren, sodass die Dynamik im Beschäftigungsaufbau langsam nachlässt. In Unternehmensbefragungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) dominieren seit dem Jahr 2016 Rekrutierungsschwierigkeiten als Haupthindernis der wirtschaftlichen Aktivität.[24] Durch die anhaltend hohe Nachfrage nach Arbeitskräften stieg die, von der Bundesagentur für Arbeit in der Fachkräfteengpassanalyse im Juni 2018 ermittelte, mittlere Vakanzzeit, also die Dauer vom gewünschten Besetzungstermin bis zur Einstellung, deutlich an. Über alle Berufe hinweg belief sie sich auf 107 Tage und lag damit nochmals 7 Tage über dem Vorjahreswert. In technischen Berufen sowie dem Pflege- und Gesundheitswesen war die Vakanzzeit besonders lang. In der Spitze lag sie bei 183 Tagen. Die Bauwirtschaft ist ebenfalls überdurchschnittlich stark vom Fachkräftemangel betroffen. Bei Bauberufen lag die mittlere Vakanzzeit bei 141 Tagen. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Lage folglich mit zusätzlichen 31 Tagen deutlich verschärft.[25]

24 Vgl. Bossler et al. (2018): So wenige Arbeitslose pro offene Stelle wie nie in den vergangenen 25 Jahren, IAB Kurzbericht 23/2018, Nürnberg.

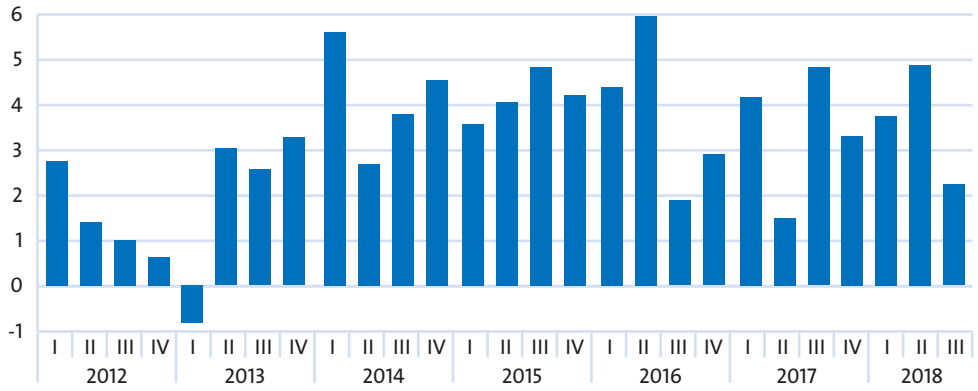
25 Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2018): Fachkräfteengpassanalyse Juni 2018, Blickpunkt Arbeitsmarkt, Nürnberg.

Das Verhältnis von Arbeitslosen zu offenen Stellen fiel im dritten Quartal 2018 auf 1,78, den niedrigsten Wert der vergangenen 25 Jahre. Im dritten Quartal 2018 waren laut IAB 1,24 Mio. Stellen unbesetzt.[26] Aus der Arbeitskräfteknappheit resultiert, dass sich Betriebe Beschäftigte vermehrt unabhängig vom Bedarf und von der wirtschaftlichen Entwicklung sichern. Um dem Fachkräfteengpass zu entgegnen, empfiehlt der Sachverständigenrat zum einen die stärkere Ausschöpfung des vorhandenen Arbeitskräftepotenzials und zum anderen, die Fachkräftezuwanderung voranzutreiben.[27]

verfügbares Einkommen im Vorjahresvergleich gestiegen

Die außerordentlich gute Verfassung des Arbeitsmarkts begünstigte die Entwicklung des verfügbaren Einkommens der Volkswirtschaft. Seit dem Jahr 2013 steigt das verfügbare Einkommen kontinuierlich an (vgl. Abb. 1.11). Am aktuellen Rand ist das verfügbare Einkommen, trotz des Rückgangs der Wirtschaftsleistung im dritten Quartal 2018, im Vergleich zum vorigen Quartal um 3,5% gestiegen. Nachdem das Quartalswachstum im ersten Halbjahr negativ war, lag das volkswirtschaftlich verfügbare Einkommen dennoch 2,2% über dem Niveau des Vorjahres.

Abbildung 1.11: Veränderung des verfügbaren Einkommens der Volkswirtschaft zum Vorjahresquartal in %



Quelle: Statistisches Bundesamt

1.1.2 Entwicklung der Wirtschaftssektoren und Konjunkturindikatoren

Gegenwartsbezogene Indikatoren

Die monatlich vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Indizes zur Entwicklung der Produktion und der Bruttowertschöpfung bieten einen guten Anhaltspunkt zur Konjunkturbeobachtung. Die Entwicklung des Produktionsindex im produzierenden Gewerbe, als Indikator für die Aktivität und monatliche Leistung in der Industrie, stagnierte im Jahresverlauf 2018. Die Industrie konnte das hohe Tempo der Produktionsausweitungen des Jahres 2017 nicht mehr hal-

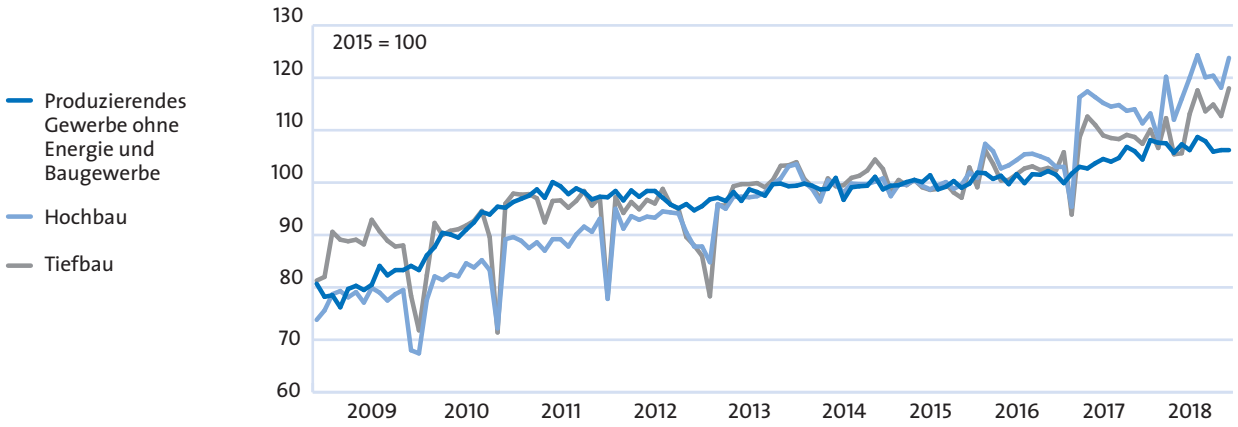
26 Vgl. Bossler et al. (2018): So wenige Arbeitslose pro offene Stelle wie nie in den vergangenen 25 Jahren, IAB Kurzbericht 23/2018, Nürnberg.

27 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

Anzeichen für gesamtwirtschaftliche Überauslastung

ten (vgl. Abb. 1.12). Neben Sonderfaktoren bremsten produktionsseitige Einschränkungen, wie der steigende Mangel an Arbeitskräften, und die eingeschränkte Verfügbarkeit von Vorleistungsgütern die Entwicklung trotz weiterhin gut gefüllter Auftragsbücher – ein deutliches Anzeichen für eine gesamtwirtschaftliche Überauslastung.[28] Die leichten Zugewinne aus dem Frühjahr 2018 konnten zum Großteil bedingt durch die Probleme der Automobilindustrie im Sommer nicht gehalten werden, sodass der Produktionsindex des produzierenden Gewerbes zum Ende des dritten Quartals 2018 preisbereinigt gerade einmal 0,2% über dem Niveau des Vorjahresmonats lag. Innerhalb der einzelnen Branchen des produzierenden Gewerbes zeigte sich nur die Produktion der Konsumgüter verbessert. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Index real um 5,4%. Mit Änderungsraten von -0,8% bzw. -1,2% lagen Produktion von Investitions- und Vorleistungsgütern unterhalb des Vorjahresniveaus. Dies dürfte im direkten Zusammenhang mit der schwächelnden Exportnachfrage und der gestiegenen Unsicherheit stehen. Am aktuellen Rand ist der Index der Industrieproduktion weiter seitwärtsgerichtet, dürfte sich jedoch, sobald die Probleme der Automobilindustrie behoben sind, verbessern.

Abbildung 1.12: Entwicklung der Produktion in ausgewählten Wirtschaftszweigen



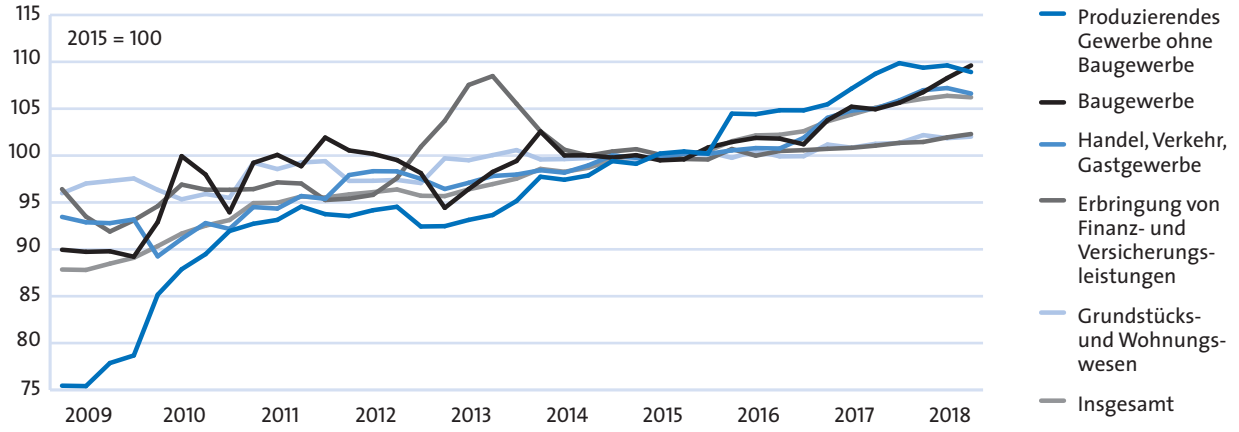
saison- und kalenderbereinigte Daten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Ganz anders verlief die Entwicklung in der Bauwirtschaft. Im September 2018 lag die Produktion im gesamten Baugewerbe 5,3% über dem Wert des Vorjahres. Der Produktionsindex in den Sparten Hoch- und Tiefbau des Bauhauptgewerbes stieg sogar um jeweils 8,6% (vgl. Abb. 1.12). Insbesondere im ersten Halbjahr 2018 zeigte sich die Produktion in beiden Branchen äußerst dynamisch. Die starke Produktionsausweitung in der Bauwirtschaft dürfte durch Kapazitätsengpässe und Fachkräftemangel allerdings weiter verstärkt beschränkt sein.

28 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2018): Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2018: Aufschwung verliert an Fahrt – Weltwirtschaftliches Klima wird rauer, Halle.

Abbildung 1.13: Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftsbereichen



preis-, saison- und kalenderbereinigte Daten

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Entwicklung der Bruttowertschöpfung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zeichnet die Entwicklung der Produktionsindizes nach (vgl. Abb. 1.13). Nach einem schwachen dritten Quartal 2018 lag die Bruttowertschöpfung des produzierenden Gewerbes (ohne Energie und Baugewerbe) preisbereinigt nur 0,2% über der Wertschöpfung des Vorjahresmonats. Ein ähnliches Muster zeigte sich im Handel, Verkehr und Gastgewerbe. Die Bruttowertschöpfung im Baugewerbe legte im Jahr 2018 hingegen kräftig zu. Im Oktober lag die Bruttowertschöpfung 4,5% über dem Wert des Vorjahres. Gemessen an der Entwicklung der Bruttowertschöpfung insgesamt steigt sie im Baugewerbe seit dem vierten Quartal 2016 kontinuierlich stärker als die Bruttowertschöpfung über alle Bereiche. Das Quartalswachstum betrug im genannten Zeitraum im Schnitt fast 1%. Damit hat die Bedeutung der Bauwirtschaft für die Wertschöpfung in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Verglichen mit den anderen Wirtschaftsbereichen weist das Grundstücks- und Wohnungswesen, neben den Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, jedoch weiter die geringsten Zuwachsraten der Bruttowertschöpfung auf. Innerhalb dieses Dienstleistungsbereichs waren laut Strukturerhebung des Statistischen Bundesamts im Jahr 2016 rund 150.000 Unternehmen tätig. Diese erwirtschafteten einen Gesamtumsatz von 131 Mrd. Euro, 11,2% mehr als im Vorjahr, und beschäftigten rund 485.000 Personen. Unter den Unternehmen waren 58% im Bereich Vermietung und Verpachtung tätig und erwirtschafteten dabei 70% des Umsatzes.[29] Angesichts der geringen Wachstumsraten der Bruttowertschöpfung in diesem Bereich überraschen die überdurchschnittlich starken Nominallohnsteigerungen von 7,2% im dritten Quartal 2018 im Vergleich zum Vorjahresquartal.[30]

Zunahme der Bedeutung der Bauwirtschaft für die Wertschöpfung

Zukunftsbezogene Indikatoren

Analysen des Produktions- und Bruttowertschöpfungsverlaufs liefern nur geringe Informationen zur Beurteilung der zukünftigen konjunkturellen Entwicklung. Hierfür haben sich Zeitreihen über Auftragseingänge und Stimmungsindi-

29 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Strukturerhebung im Dienstleistungsbereich, Grundstücks- und Wohnungswesen, 2016, Wiesbaden.

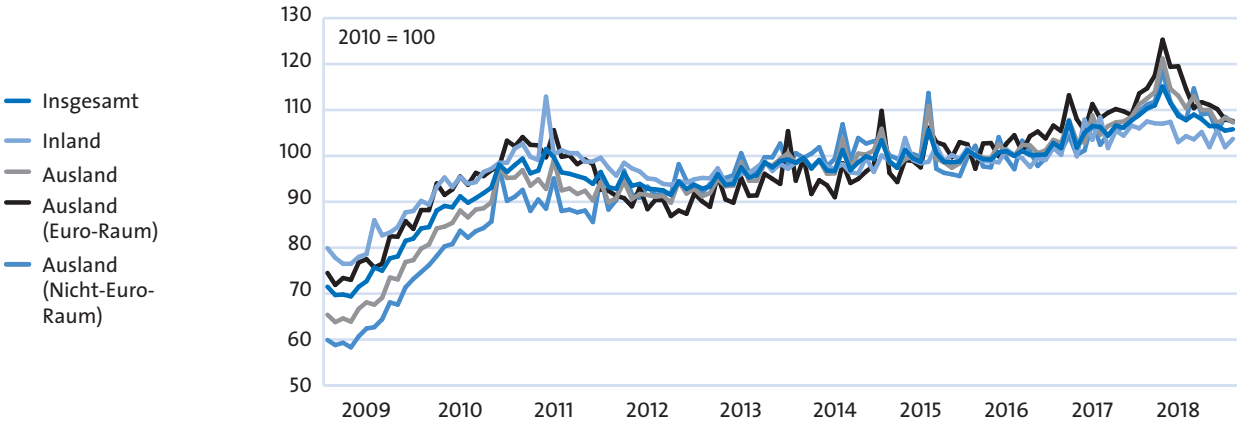
30 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): 3. Quartal 2018: Reallöhne um 1,5% höher als im Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 506, 20.12.2018, Wiesbaden.

katoren als besonders geeignet erwiesen. So ist es zweckmäßig, die Veränderung der Auftragseingänge und -bestände der Industrieproduktion und der Bauwirtschaft zu betrachten, da sie sich erst zu einem zukünftigen Zeitpunkt in realwirtschaftlichen Größen niederschlagen. Der Sachverständigenrat nutzt diese und weitere Zeitreihen zur Abschätzung der Rezessionswahrscheinlichkeiten. Umfragebasierte Frühindikatoren für die konjunkturelle Entwicklung wie der ifo Geschäftsklimaindex oder die ZEW-Konjunkturerwartungen vervollständigen das Bild zukunftsbezogener Indikatoren.

zuletzt rückläufige Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe

Der Index der Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe stieg zur Jahreswende 2017/18 deutlich an (vgl. Abb. 1.14). Zur Belebung der Nachfrage führten insbesondere Auftragseingänge aus dem Ausland. Die starke Weltkonjunktur und der Aufschwung in der Eurozone führten zu neuen Rekordmarken des Index. Im Jahr 2018 sind Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe seit Jahresbeginn rückläufig und deuten auf ein gedämpftes Wachstum hin. Insbesondere die Nachfrage aus dem Ausland ist deutlich zurückgegangen. Die Eintrübung der Konjunktur auf wichtigen Absatzmärkten wie Frankreich oder dem Vereinigten Königreich dürfte hierfür verantwortlich sein. Das eingehende Ordervolumen aus dem Inland lag im September 2018 zwar nach wie vor auf hohem Niveau, blieb jedoch 1,8% unter dem Volumen des Vorjahresmonats zurück. Die rückläufige Tendenz spricht für geringere binnenwirtschaftliche Impulse. Gleichwohl ist das bestehende Auftragsvolumen nach wie vor hoch. Die Reichweite des Auftragsbestands im Verarbeitenden Gewerbe betrug im September 2018 5,6 Monate.[31]

Abbildung 1.14: Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe



Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt

Quelle: Statistisches Bundesamt

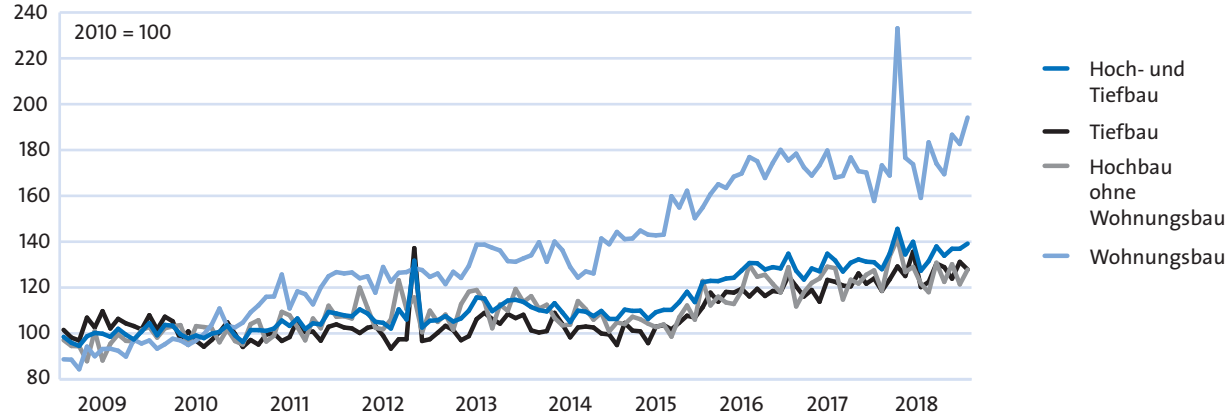
mehr Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe als im Vorjahr

Die Auftragslage im Bauhauptgewerbe entwickelte sich im vergangenen Jahr weiter positiv. Der Index der Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe notierte im September 2018 auf 139 Punkten und lag damit 6,2% über dem Vorjahreswert. Das hohe Niveau des vierten Quartals 2017 konnten die Auftragseingänge zwar nicht ganz halten, sie lagen in den ersten neun Monaten des Jahres 2018 dennoch 3,7% über dem Niveau des Vorjahres. Für die starke Fluktuation der Indizes der Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe und Ausreißer wie im Dezember 2017 spielen Großaufträge eine entscheidende Rolle (vgl. Abb. 1.15). Eine nach

31 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Verarbeitendes Gewerbe im September 2018: Auftragsbestand +0,8% saisonbereinigt zum Vormonat, Pressemitteilung Nr. 447, 19.11.2018, Wiesbaden.

Wohnungs-, Hoch- und Tiefbau differenzierte Betrachtung zeigt, dass sich alle drei Sparten des Bauhauptgewerbes seit dem Jahr 2010 sehr positiv entwickelt haben. Am aktuellen Rand ist vor allem der Volumenindex der Auftragseingänge im Wohnungsbau erneut stark gestiegen. Im September 2018 notierte der Index auf 194,2 Punkten und damit im Vergleich zum Vorjahresmonat um 23,1% höher. Der sonstige Hochbau und der Tiefbau legten vor allem seit 2015 deutlich zu. Dennoch lag die Differenz der Indizes zwischen Wohnungs- und dem sonstigen Hochbau, welche die jeweilige Entwicklung seit dem Jahr 2010 beschreiben, am aktuellen Rand bei über 60 Indexpunkten. In der langfristigen Tendenz entwickeln sich die Auftragseingänge im Wohnungsbau damit weiter am positivsten.

Abbildung 1.15: Entwicklung des Auftragseingangs im Bauhauptgewerbe nach Art der Bauten



Volumenindex, saison- und kalenderbereinigt
Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen

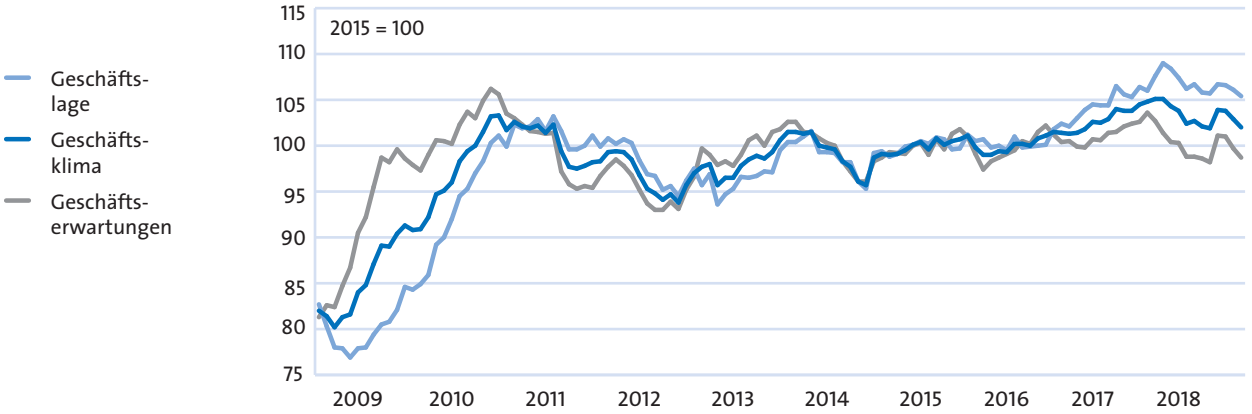
Quelle: Statistisches Bundesamt

Neben der Analyse der Auftragsvolumina bieten gezielte Befragungen auf Unternehmensseite eine weitere Möglichkeit zur Abschätzung der zukünftigen konjunkturellen Entwicklung. Der ifo Geschäftsklimaindex stellt einen solchen umfragebasierten Frühindikator dar. Der Index basiert auf monatlichen Umfragen unter Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, des Bauhauptgewerbes, des Handels und des Dienstleistungssektors zu ihrer gegenwärtigen Geschäftslage und ihren Erwartungen für die nächsten sechs Monate. Abbildung 1.16 stellt die Entwicklung des Geschäftsklimaindex der gewerblichen Wirtschaft und seiner beiden Teilkomponenten Geschäftslage und -erwartungen dar. Der Mittelwert der beiden Einzelindikatoren bildet das Geschäftsklima. Dieses war zur Jahreswende 2017/18 auf neue Rekordwerte geklettert, als der Index im Januar 2018 saisonbereinigt mit 105,1 Punkten notierte (vgl. Abb. 1.16). Die außergewöhnlich gute gegenwärtige Geschäftslage der Unternehmen aller Geschäftsbereiche hatte maßgeblichen Anteil daran. Allerdings hatten sich die Geschäftserwartungen zu dieser Zeit bereits eingetrübt. Dies übertrug sich anschließend auf die Geschäftslage, sodass sich der Geschäftsklimaindex korrigierte und im Jahresverlauf größtenteils einem Abwärtstrend folgte. Als sich im August eine Lösung für den schwelenden Handelskonflikt abzeichnete, sorgte dies für ein kurzes Zwischenhoch bei den Geschäftserwartungen, was den Klimaindex leicht steigen ließ. Im weiteren Jahresverlauf verschlechterte sich die Stimmung in den Chefetagen jedoch wieder. Im November 2018 stand der Geschäftsklimaindex bei 102,0 Punkten. Innerhalb der drei Hauptgruppen beurteilten Unternehmen

ifo Geschäftsklimaindex: Stimmung verschlechterte sich

in der Konsumgüterproduktion die Geschäftslage am positivsten. Produzenten von Vorleistungs- und Investitionsgütern schätzten die Lage verhaltener ein. Dies deckt sich mit der Analyse auf Basis der Daten des Produktionsindex. Die quartalsweise ermittelte Kapazitätsauslastung war mit 87,1% im Oktober weiterhin sehr hoch und ging gegenüber dem ersten Halbjahr nur marginal zurück.[32]

Abbildung 1.16: ifo Geschäftsklima der gewerblichen Wirtschaft



Indexwerte für das Verarbeitende Gewerbe, das Bauhauptgewerbe, den Groß- und Einzelhandel und den Dienstleistungssektor, saisonbereinigt

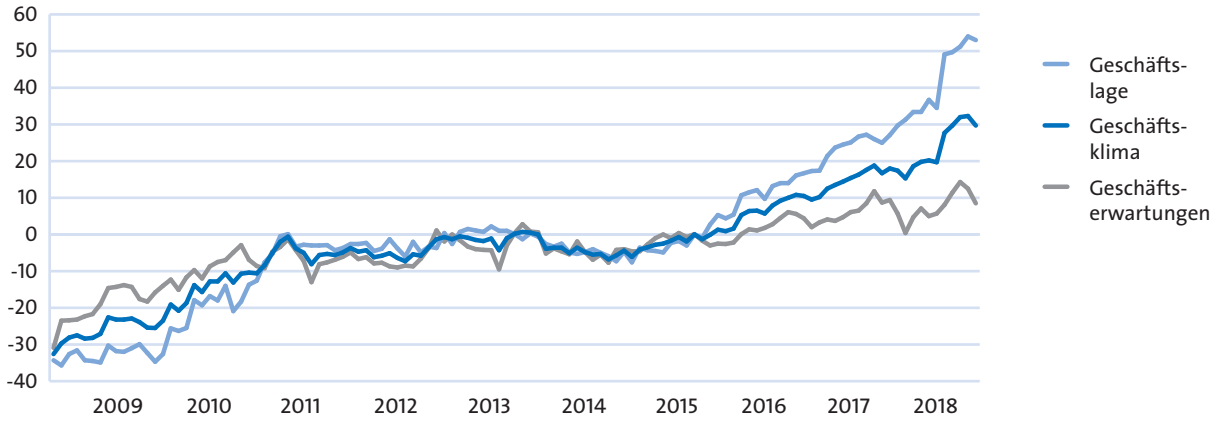
Quelle: ifo Institut

Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe nach wie vor hauptsächlich positiv

Gemäß detaillierten Umfrageergebnissen des ifo Instituts für die einzelnen Wirtschaftszweige war die Stimmung im Bauhauptgewerbe zum Ende des Jahres 2018 fast ungebrochen. Der Geschäftsklimaindex im Bauhauptgewerbe eilte den Großteil des Jahres 2018 von Rekord zu Rekord und sank nur am aktuellen Rand im November 2018 erstmals seit mehreren Monaten wieder merklich vom Höchststand von 32,3 Saldenpunkten auf 29,7 (vgl. Abb. 1.17). Vor allem die Geschäftserwartungen der Befragten gingen dabei deutlich zurück; die hervorragende Geschäftslage korrigierte sich nur leicht.[33] Damit wird das Geschäftsklima im langfristigen Vergleich nach wie vor hauptsächlich positiv beurteilt. Dafür dürften die außerordentlich gut gefüllten Auftragsbücher hauptverantwortlich zeichnen. Mit einem mittleren Auftragsbestand für 4,2 Monate erhöhte sich dieser Wert im Vorjahresvergleich nochmals um 0,7 Monate. Der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten veränderte sich im Jahresverlauf hingegen kaum und lag im November 2018 bei hohen 79,7%. Insgesamt meldeten rund 38% der Befragten Behinderungen der Bautätigkeiten. Als meistgenanntes Hemmnis wurde von 17,4% der anhaltende Arbeitskräftemangel vorgebracht. Die Arbeitskräfteknappheit ist in der Bauwirtschaft in der Tendenz deutlich ansteigend. Über Auftragsmangel klagten 6,8% der befragten Unternehmen und damit nochmals über zwei Prozentpunkte weniger als noch ein Jahr zuvor. Materialknappheit betraf immerhin 5,4% der Unternehmen.[34]

32 Vgl. ifo Institut (2018): Verarbeitendes Gewerbe: Geschäftsklima kühlt sich ab, ifo Konjunkturperspektiven 11/2018, München.
33 Vgl. ifo Institut (2018): ifo Geschäftsklimaindex sinkt, Pressemitteilung, 26.11.2018, München.
34 Vgl. ifo Institut (2018): Bauhauptgewerbe: Schwindender Optimismus, ifo Konjunkturperspektiven 11/2018, München.

Abbildung 1.17: ifo Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe



Salden, saisonbereinigt

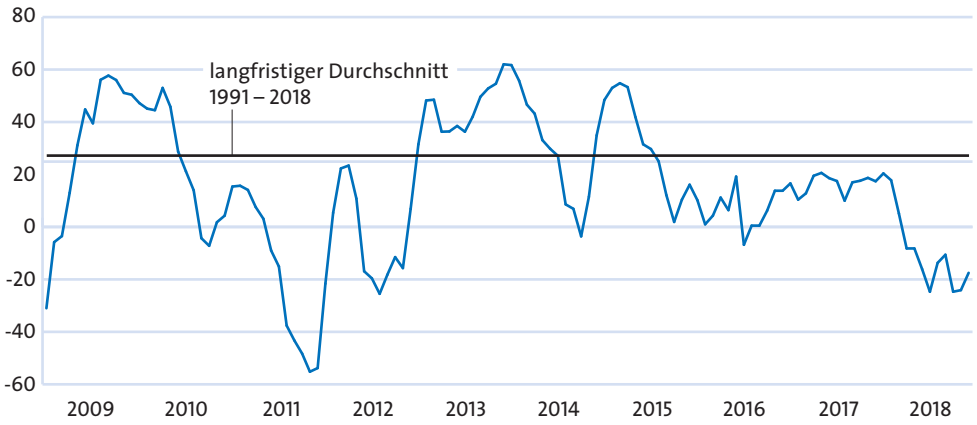
Quelle: ifo Institut

Der ZEW-Konjunkturindex zeichnet ein weniger positives Bild als der ifo Geschäftsklimaindex, was vornehmlich an dessen Konzeption liegen dürfte (vgl. Abb. 1.18). Der Index gibt die Differenz der prozentualen Anteile positiver und negativer Einschätzungen von Finanzmarktexperten wieder, die über die Aussichten der Konjunkturentwicklung in den kommenden sechs Monaten befragt werden. Er trägt Unsicherheiten wie dem Brexit, Stabilitätsrisiken der Eurozone und dem schwelenden Handelskonflikt noch stärker Rechnung. Der Saldo lag im November 2018 mit einem Wert von -17,5 weit unter dem langfristigen Durchschnitt von 22,5 Punkten. Während die Konjunkturerwartungen zu Beginn des Jahres 2018 noch auf Höchstständen der näheren Vergangenheit verkehrten, ging es im Jahresverlauf rapide abwärts. Im Juli und Oktober notierte der Index mit -24,7 Punkten auf dem tiefsten Stand seit dem Ausbruch der Staatsschuldenkrise im Euroraum im Jahr 2011. Die kurz währende Verbesserung der Konjunkturaussichten im September deuten die ZEW Konjunkturforscher als Anzeichen dafür, dass sich die schlimmsten Erwartungen der Befragten bezüglich der Finanzstabilität in der Türkei und in Argentinien nicht bewahrheiteten. Hinzu kam, dass die Zeichen im Handel, durch das neue nordamerikanische Freihandelsabkommen USMCA, auf Versöhnung standen.[35] Zum Abschluss des Jahres 2018 legte der Konjunkturindex erneut leicht zu, lag jedoch weiterhin im deutlich negativen Bereich.

ZEW-Konjunkturindex 2018 weit unter dem langfristigen Durchschnitt

35 Vgl. ZEW (2018): Konjunkturerwartungen steigen an, Pressemitteilung, 11.12.2018, Mannheim.

Abbildung 1.18: ZEW-Konjunkturerwartungen

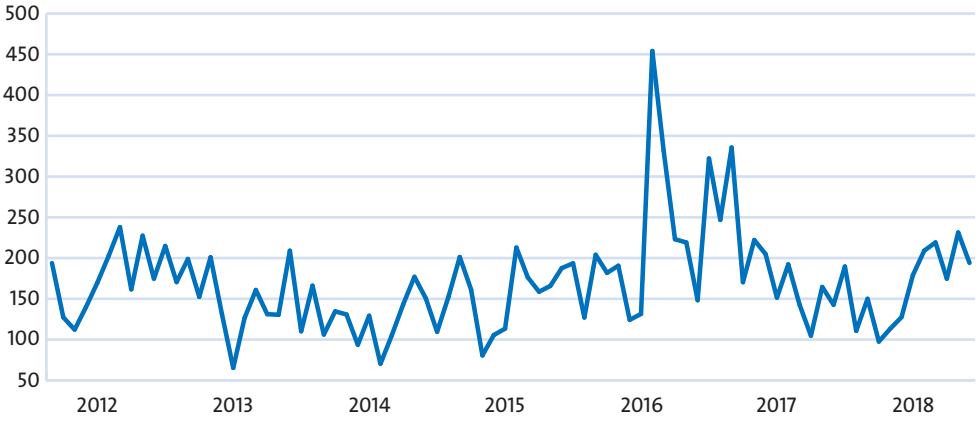


Indexwerte

Quelle: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)

Analog zur gedämpften Entwicklung der Konjunkturerwartung ist der Unsicherheitsindikator für Deutschland im Jahresverlauf deutlich auf rund 200 Punkte angestiegen (vgl. Abb. 1.19). Der Indikator berechnet sich aus der Anzahl an Zeitungsartikeln im Handelsblatt und in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, die sich mit politikbezogener wirtschaftlicher Unsicherheit befassen. Gemessen an Ereignissen von der Dimension der Staatsschuldenkrise der Eurozone, dem Brexit-Votum oder der Wahl Donald Trumps als US-Präsident, befindet sich der Unsicherheitsindikator auf einem niedrigen Niveau. Für den moderaten Anstieg am aktuellen Rand spielen dieselben Faktoren eine Rolle, die den ZEW-Index ins Minus geschickt haben.

Abbildung 1.19: 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

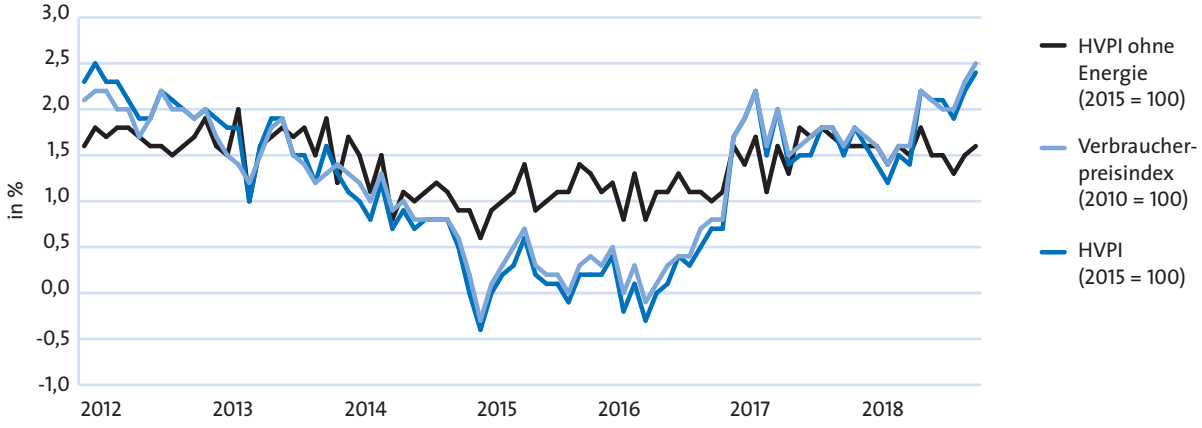
Preisentwicklung

Die Verbraucherpreise sind in Deutschland im Jahr 2018 deutlich gestiegen (vgl. Abb. 1.20). Im Mittel lag die Inflationsrate für den Verbraucherpreisindex (VPI), ersten Zahlen zufolge, bei 1,9%. Die Inflationsrate für den harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) lag im Jahresdurchschnitt ebenfalls bei 1,9% und kommt damit der geldpolitischen Zielgröße der EZB sehr nahe.[36] Demnach strebt die EZB auf mittlere Sicht eine Inflationsrate im Euroraum – gemessen am gewichteten HVPI – von unter, aber nahe 2% an. Im Oktober 2018 lag die Teuerungsrate dieses Index mit 2,4% im Vergleich zum Vorjahresmonat zum wiederholten Mal deutlich über dem Zielwert. Trotz des spürbaren Anstiegs der Inflation, die sich im Euroraum zum gleichen Zeitpunkt auf 2,2% beschleunigte, ist die Geldpolitik der EZB weiterhin sehr expansiv ausgerichtet.

spürbarer Anstieg der Inflation

An dieser Ausrichtung ändert zunächst der in der EZB-Ratssitzung vom 13. Dezember 2018 verkündete „Einstieg in den Ausstieg" aus der expansiven Geldpolitik nichts. An dessen Anfang stand das Auslaufen der Nettoanleihekäufe zum Ende des Jahres 2018.[37] Die seit März 2015 durchgeführten Ankäufe wurden bereits im Jahresverlauf 2018 deutlich reduziert. Von einem Volumen von 60 Mrd. Euro im Vorjahr wurden die monatlichen Aufkäufe zunächst auf 30 Mrd. Euro und später auf 15 Mrd. Euro zurückgefahren. Ende Dezember 2018 betrug das Gesamtvolumen der Anleihekäufe der EZB damit insgesamt 2,56 Billionen Euro.[38] Die aufgelaufene Bilanzsumme soll jedoch zunächst aufrechterhalten werden.

Abbildung 1.20: Veränderung der Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat in Deutschland



VPI: Verbraucherpreisindex
HVPI: Harmonisierter Verbraucherpreisindex

Quelle: Statistisches Bundesamt, Eurostat

36 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Verbraucherpreise im Dezember 2018 voraussichtlich um 1,7% höher als im Dezember 2017, Pressemitteilung Nr. 518, 29.12.2018, Wiesbaden.
37 Vgl. EZB (2018): Geldpolitische Beschlüsse, Pressemitteilung, 13.12.2018, Frankfurt.
38 Vgl. EZB (2018): Asset purchase programmes, online verfügbar unter: https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omt/html/index.en.html, Frankfurt am Main.

Geldpolitik weiter expansiv

Die Geldpolitik ist damit weiterhin stark expansiv, wenngleich keine weitere Bilanzausweitung durch Zukäufe stattfindet. Fällige Anleihen sollen jedoch vollumfänglich reinvestiert werden und zwar mindestens so lange, bis der EZB-Rat mit der Erhöhung der Leitzinsen beginnt. Die EZB weitet damit die für den Zins betriebene „Forward Guidance"-Strategie auf den Abbau der Notenbankbilanz aus. Gemäß dieser „Forward Guidance" soll der Zins noch mindestens über den Sommer 2019 hinaus auf dem aktuellen Niveau verbleiben. Dem stehen nach wie vor Risiken gegenüber. Sollte der endgültige Ausstieg aus der expansiven und der Übergang zur normalen Geldpolitik zu spät kommen, besteht die Gefahr, dass die Inflation stärker steigt, es zu Fehlallokationen von Kapital kommt und die Finanzstabilität gefährdet wird.[39]

Zum Anstieg der Inflationsrate im Jahr 2018 hat die Entwicklung der Energiepreise maßgeblich beigetragen. Dies verdeutlicht der differenzierte Blick auf die Kerninflationsrate, also die Teuerungsrate exklusive der Energie- und Nahrungsmittelpreise.[40] Diese lag mit 1,6% im Oktober knapp oberhalb ihres längerfristigen Durchschnitts. Trotz eines hohen Auslastungsgrades der Produktionskapazitäten und anziehenden Lohnwachstums zeigt sie bislang keinen deutlichen Aufwärtstrend. Genauer gesagt lag die Kerninflation zu Beginn des Jahres 2018 sogar noch knapp über der weiteren Inflationsrate. Erst seit Mai 2018 liegt sie deutlich darunter. Das folgte aus den kontinuierlichen Preisanstiegen für Energie seit März 2018. Im November 2018 waren die Energiepreise 9,3% höher als ein Jahr zuvor. Extreme Preisanstiege wurden vor allem bei leichtem Heizöl, das im Vorjahresvergleich um 40,7% gestiegen war, sowie Kraftstoffen, mit einem Plus von 15,0%, verzeichnet.[41] Im ersten Halbjahr 2018 sorgte vor allem der stark gestiegene Rohölpreis am Weltmarkt, der seinen Aufwärtstrend der vergangenen beiden Jahre fortsetzte, für gehörige Preisanstiege. Im Spätsommer und Herbst waren es hingegen die niedrigen Pegelstände auf dem Rhein und anderen wichtigen Wasserstraßen, welche die Binnenschifffahrt stark einschränkten und für Kostensteigerungen sorgten. Im vierten Quartal 2018 sind die Rohölpreise allerdings wieder deutlich, um rund ein Drittel zurückgegangen. Dies dürfte sich dämpfend auf die Inflationsrate ausgewirkt haben.[42]

Energiekosten maßgeblich für Inflationsanstieg

Zwar waren die Energiekosten im vergangenen Jahr maßgeblich für den Anstieg der Inflation, im Interesse der Öffentlichkeit stand jedoch vor allem die Entwicklung der Wohnungsmieten. Diese stellen die wichtigste Einzelposition in der Berechnung des deutschen VPI dar. Mieten einschließlich fiktiver Mietwerte von selbstgenutztem Wohneigentum haben ein Gewicht von fast 21%, unter Hinzunahme der Kosten für Haushaltsenergie, Instandhaltung und Reparaturen der Wohnung sogar 32%.[43] Deutschlandweit entwickeln sich durchschnittliche Nettokaltmieten im Vergleich zum Jahr 2010 weiterhin wie der Verbraucherpreisindex. Der Index der bundesdurchschnittlichen Nettokaltmiete liegt sogar weiter leicht unter dem VPI (vgl. Abb. 1.21). In den ersten drei Quartalen 2018 sind Nettokaltmieten im Mittel um 1,47% im Vergleich zum Vorjahresmonat und damit etwas geringer als die Verbraucherpreise gestiegen. Höhere Energiekosten, insbesondere für Heizöl, dürften für die Verbraucher deutlicher spürbar sein.

39 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

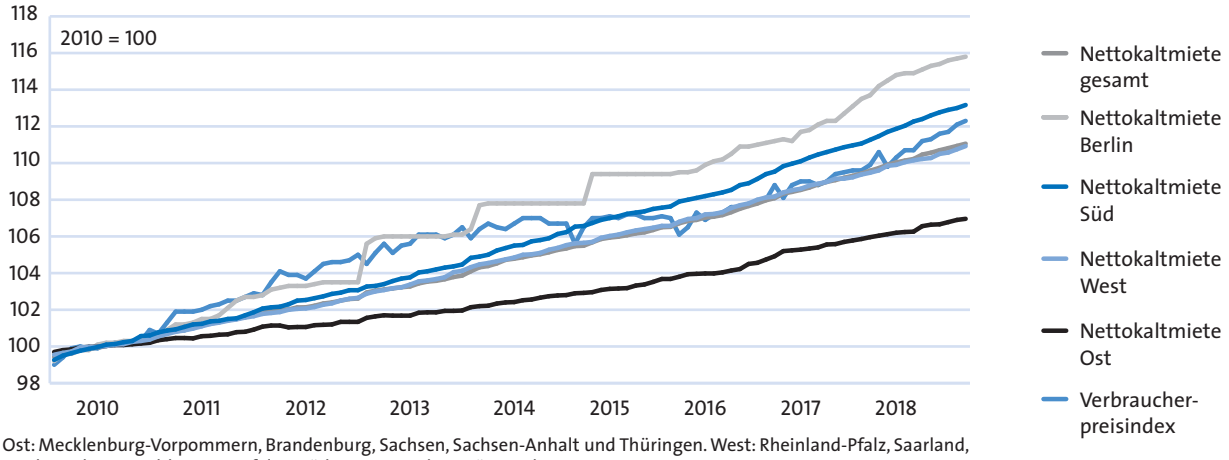
40 Oftmals werden auch die Lebensmittelpreise dabei außen vor gelassen.

41 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Verbraucherpreise November 2018 +2,3% gegenüber November 2017, Pressemitteilung Nr. 487, 13.12.2018, Wiesbaden.

42 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Perspektiven der deutschen Wirtschaft – Gesamtwirtschaftliche Vorausschätzungen für die Jahre 2019 und 2020 mit einem Ausblick auf das Jahr 2021, Monatsbericht Dezember 2018, Frankfurt.

43 Gewichtung gemäß Wägungsschema zum Basisjahr 2010 des Statistischen Bundesamts.

Abbildung 1.21: Indizes der nominalen 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

erhebliche Mietpreissteigerungen in dynamischen Großstädten und Ballungsgebieten

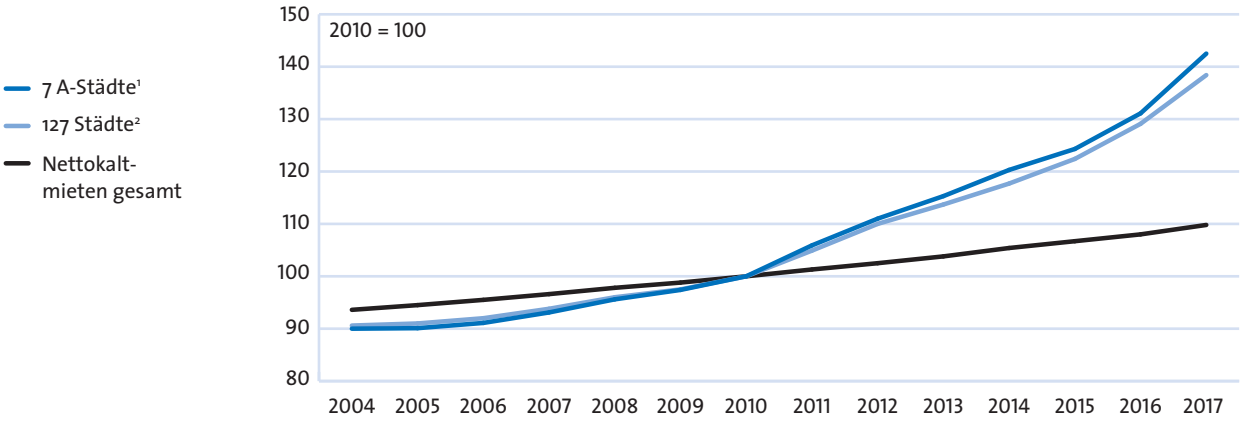
Allerdings wurden erhebliche Mietpreissteigerungen in den vergangenen Jahren lokal und vor allem in sich dynamisch entwickelnden Großstädten und Ballungszentren verzeichnet. Die Nettokaltmieten in den west- und süddeutschen Ländern stiegen erneut etwas stärker als im Osten, wobei der Index der Nettokaltmieten im Süden weiter leicht oberhalb der Nettokaltmieten im Westen liegt. Die Mieten in den Stadtstaaten steigen aktuell ebenfalls etwas schneller als im Bundesdurchschnitt. Besonders deutlich ist der Anstieg der Angebotsmieten in (Groß-) Städten gegenüber der durchschnittlichen Entwicklung (vgl. Ab. 1.22). In der zugrunde liegenden Unterteilung der Deutschen Bundesbank gilt dies insbesondere für die sieben A-Städte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. Im Jahr 2017 sind die Mieten in diesen Großstädten im Vorjahresvergleich um 8,7% gestiegen. Dies ist der stärkste Anstieg seit Aufzeichnung der Statistik. In den 127 Städten, welche die Statistik umfasst, erhöhte sich die Miete im Durchschnitt um 7,2%. Die Mieten liegen damit in den Städten in der Breite um mehr als 38% über dem Niveau des Jahres 2010.

Mietpreisbremse stört Funktion des Preises als Knappheitssignal

Ursächlich für die dynamische Mietpreisentwicklung ist die stark gestiegene Nachfrage nach Wohnraum in Ballungszentren und Städten. Diese Nachfrage trifft auf ein begrenztes Angebot, das überdies nicht elastisch ausgeweitet werden kann. Um die regional stark steigenden Mieten zu begrenzen, wurde im Sommer 2015 die Mietpreisbremse verabschiedet. Anders als angebotsorientierte Maßnahmen, die zur Bereitstellung von mehr Wohnraum führen sollen, dürfte die Mietpreisbremse als regulatorischer Eingriff in die Mietpreisfindung dem Wohnraummangel kaum Abhilfe verschafft haben. Als Symptombehandlung stört sie die Funktion des Preises als Signal der Knappheit und vergrößert damit die Unsicherheit von Mietern, Vermietern und Investoren – selbst wenn der Neubau zunächst ausgenommen ist. Empirische Studien zeigen, dass die Mietpreisbremse den Preisanstieg zwar etwas eindämmen konnte, dieser Effekt allerdings auf den regulierten Wohnraum begrenzt ist.[44] Im unregulierten Bereich könnte es hingegen zu weiteren Preissteigerungen gekommen sein.

44 Vgl. Deschermeier, P., Haas, H., Hude, M. und Voigtländer, M. (2016): A first analysis of the new German rent regulation, International Journal of Housing Policy 16 (3), S. 293–315, oder Kholodilin, K.A., Mense, A. und Michelsen, C. (2018): Mietpreisbremse ist besser als ihr Ruf, aber nicht die Lösung des Wohnungsmarktproblems, DIW Wochenbericht Nr. 7, Berlin.

Abbildung 1.22: Mietpreisentwicklung für Wohnraum in Deutschland



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

2 Neuvermietungen in den 127 größten Städten Deutschlands

Quelle: Deutsche Bundesbank

Anschaulich werden die Probleme des Wirkungsmechanismus der Mietpreisbremse vom Sachverständigenrat dargestellt. Dieser spricht diesbezüglich von einer „Insider-Outsider"-Konstellation, die nur zum Vorteil mancher gereicht. Insider, die bereits in einer regulierten Wohnung zur Miete wohnen, sind entsprechend begünstigt. Wohnungssuchenden Outsidern steht durch die Mietpreisbremse tendenziell ein geringeres Angebot zur Verfügung, wodurch sie in unregulierte, höherpreisige Neubauwohnungen abgedrängt werden. Diese Verschiebung der Nachfrage rührt einerseits daher, dass Insider eine regulierte Wohnung, die möglicherweise gar nicht mehr ihren Ansprüchen entspricht – etwa zu groß ist –, nicht freigeben würden. Zudem existieren verschiedenste Vermeidungsstrategien für Vermieter, um einer regulierten Miete zu entgehen. Dazu zählen beispielsweise eine möblierte Vermietung, umfassende Modernisierungsmaßnahmen oder der Verkauf an Selbstnutzer. Ein solches Zuteilungsverfahren, das nur noch einem eingeschränkten Preismechanismus unterliegt, dürfte sich in erster Linie negativ für Haushalte mit einer ungünstigeren sozialen Situation ausgewirkt haben.[45]

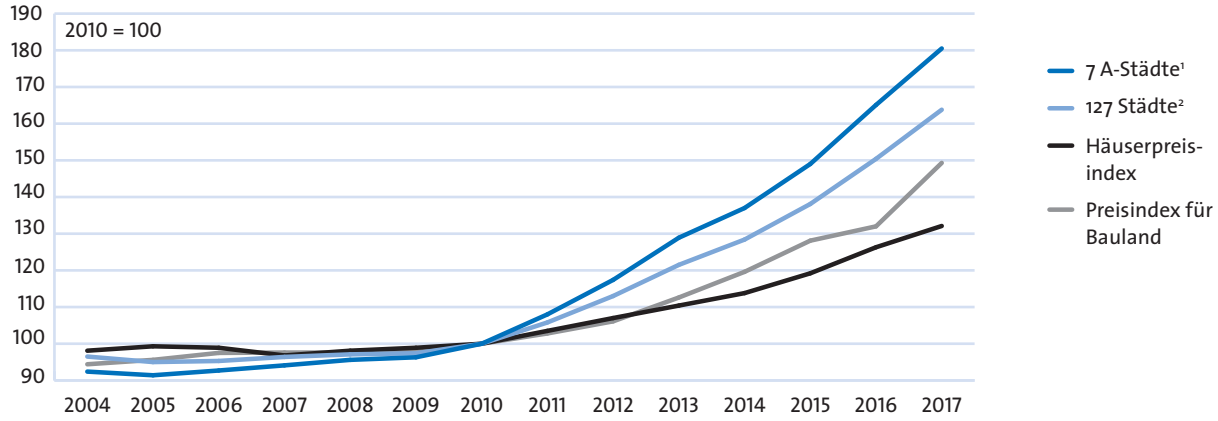
Wohngeld kann punktuell starken Belastungen entgegenwirken

Eine weitaus zielgenauere Lösung, Mieter mit geringen Haushaltseinkommen zu fördern, stellt das Wohngeld dar. Statt in Marktprozesse einzugreifen, könnte mit einer solchen spezifischen Förderung punktuell starken Belastungen durch steigende Mieten entgegengewirkt werden. Der Sachverständigenrat spricht sich dafür aus, dieses Förderinstrument zu stärken. Etwa indem Haushaltseinkommensgrenzen, die zur Berechtigung herangezogen werden, oder Leistungen angehoben würden.[46]

45 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

46 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

Abbildung 1.23: Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Deutschland



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

2 Eigentumswohnungen und Reihenhäuser in den 127 größten Städten Deutschlands

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt

Preise für Wohnimmobilien sind seit dem Jahr 2010 deutlich angestiegen. Im Jahr 2017 legten die Kaufpreise erneut, im Mittel um 4,5%, zu (vgl. Abb. 1.23). Wie bei den Mieten bestehen bei Eigentumswohnungen und Häusern starke Preisunterschiede zwischen regionalen Teilmärkten. Vor allem in beliebten Städten und Großstädten steigen die Preise schnell. Der Preisanstieg für die sieben A-Städte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart betrug im Jahr 2017 im Vorjahresvergleich 9,3%. Der durchschnittliche Kaufpreis lag damit knapp 81% über dem Niveau des Jahres 2010. Die Preise in den 127 größten Städten stiegen im Jahr 2017 wie im Jahr zuvor um 8,9%. Verglichen mit den Mieten sind Immobilienpreise im betrachteten Zeitraum noch stärker angestiegen. Dadurch hat sich das Verhältnis zwischen Kaufpreis und Jahresmiete im Bundesschnitt von 20 im Jahr 2010 auf mehr als 26 im Jahr 2017 erhöht. In den sieben A-Städten waren im Jahr 2017 sogar knapp 30 Jahresmieten als Kaufpreis zu veranschlagen. Im Jahr 2010 waren es noch gut 22 Jahresmieten gewesen.[47] Im Jahr 2018 dürften sich die Häuserpreise weiter dynamisch entwickelt haben. Im dritten Quartal 2018 lag der durchschnittliche Preisanstieg für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser im Vorjahresvergleich bei 5,2% bzw. 5,5%.[48]

weitere Preisanstiege für Wohnimmobilien

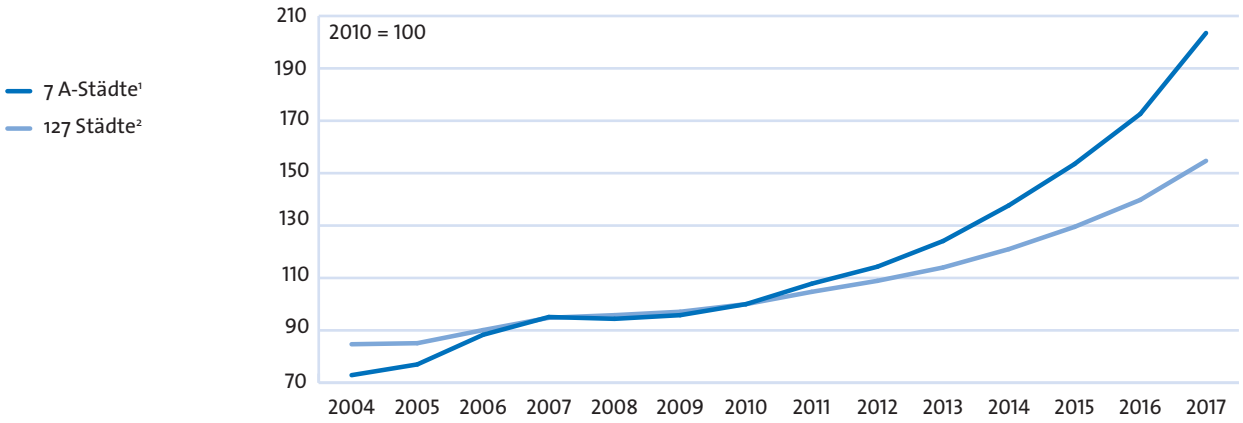
Die Hauptursache für die steigenden Preise von Wohnimmobilien liegt, wie für die Mieten, in der kräftigen Nachfrage nach Wohnraum begründet. Angebotsseitige Kapazitätseinschränkungen der Bauwirtschaft und fehlendes Bauland vergrößern den Nachfrageüberhang zusehends.[49] Sinkende Zinsen haben die Entwicklungen, quasi prozyklisch, verstärkt und so Einfluss auf die Bewertungen der Immobilien genommen.[50] Insbesondere demografische Faktoren üben Druck auf die Nachfrage aus. Zum einen sinkt die durchschnittliche Haushaltsgröße in Deutschland seit geraumer Zeit, womit der durchschnittlich nachgefragte Wohnraum pro Person angestiegen ist. Zum anderen besteht seit einigen

47 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Indikatorensystem Wohnimmobilienmarkt, Frankfurt.
48 Vgl. Forschung und Beratung (2018): F+B-Wohn-Index Deutschland 2017, F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH, Quartalsbericht III, 2018, Hamburg.
49 Vgl. Gutachterausschüsse der Bundesrepublik Deutschland (2017): Immobilienmarktbericht Deutschland 2017.
50 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.

Jahren ein Trend zur Urbanisierung, wodurch sich die Bevölkerungszahlen in den (Groß-)Städten deutlich erhöhten. Dabei kam es zu positiven Binnen- wie Außenwanderungssalden der Städte. Die starke Zuwanderung aus dem Ausland kam vor allem mit anderen EU-Ländern zustande.[51] Diese wurde von zugewanderten Flüchtlingen nochmals verstärkt. Die stetig steigende Nachfrage nach Wohnraum in Ballungszentren ist nicht zuletzt von der guten wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands, den steigenden Einkommen und den guten Beschäftigungsaussichten am Arbeitsmarkt getrieben. Die Gesamtheit der Faktoren trug dazu bei, dass die Bewertungsniveaus in den Städten neue Höchststände erreichten. Nach Ansicht des Sachverständigenrates sind Preisübertreibungen in Ballungszentren nicht auszuschließen.[52] Die Deutsche Bundesbank kommt in empirischen Untersuchungen ebenfalls zu dem Ergebnis, dass in städtischen Gebieten Überbewertungen von 15% bis 30% gegenüber den durch Fundamentaldaten gerechtfertigten Preisen vorlägen. Diese Einschätzung sieht sie mit dem ansteigenden Verhältnis von Kaufpreisen zu Jahresmieten bestärkt.[53]

Preisübertreibungen in Ballungszentren sind nicht auszuschließen

Abbildung 1.24: Preisentwicklung für Gewerbeimmobilien in Deutschland



1 Büro- und Einzelhandelsimmobilien in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart

2 Büro- und Einzelhandelsimmobilien in den 127 größten Städten Deutschlands

Quelle: Deutsche Bundesbank

Analog zu Wohnimmobilienpreisen sind die Preise für Gewerbeimmobilien in den vergangenen Jahren stark angestiegen. Insbesondere in Ballungsräumen ergeben sich sehr hohe Bewertungen für Gewerbeimmobilien. Im Jahr 2017 waren Büro- und Einzelhandelsimmobilien in den sieben Großstädten mehr als doppelt so teuer wie im Jahr 2010. Allein im Vergleich zum Jahr 2016 betrug der Anstieg 17,9%. Kaufpreise für Gewerbeimmobilien in den 127 Städten lagen im Jahr 2017 54,7% über den Preisen aus dem Jahr 2010. Der Preisanstieg im Jahr 2017 betrug 10,7%. Damit fielen die Preissteigerungen für Gewerbeimmobilien noch stärker aus als bei Wohnimmobilien. Jedoch stiegen die Mieten für Gewerbeimmobilien deutlich geringer an. Dadurch sind die durchschnittlichen Renditen für diese Investitionen stark gefallen. Für die sieben A-Städte lagen sie im Jahr 2017 sogar unter denen von Wohnimmobilien.[54] Diese Entwicklung der

51 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2018): Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2018: Aufschwung verliert an Fahrt – Weltwirtschaftliches Klima wird rauer, Halle.

52 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

53 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.

54 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

Gewerbeimmobilienpreise liegt, wie für Wohnimmobilien, in einer hohen Nachfrage und einem stark zunehmenden Kapitalanlageinteresse begründet, hervorgerufen durch die anhaltend niedrige Verzinsung von herkömmlichen Kapitalanlagen.

Kreditentwicklung

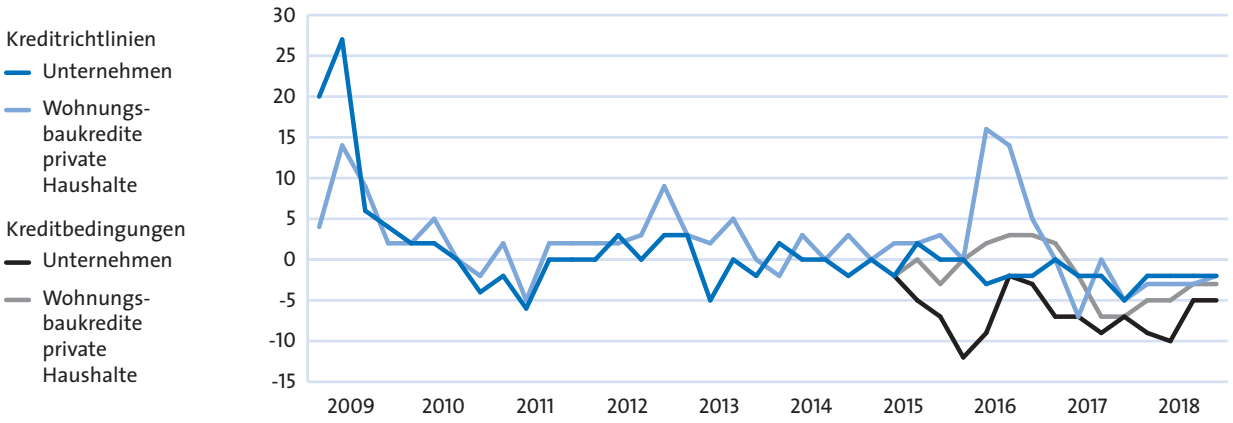
weiter günstige Finanzierungsbedingungen für alle Marktteilnehmer

Zinsen lagen im Jahr 2018 erneut auf einem historisch niedrigen Niveau. Daraus resultierte eine geringe Zinsbelastung der privaten und öffentlichen Haushalte, und es ergaben sich weiter günstige Finanzierungsbedingungen für alle Marktteilnehmer. Trotz steigender nominaler Kreditvolumina ist die Verschuldung privater Haushalte auf den tiefsten Stand der vergangenen beiden Jahrzehnte gefallen. Im Jahr 2018 lag die Privatverschuldung bei etwa 50% des BIP.[55]

An dieser Stelle war in den vergangenen Jahren stets die ifo Kredithürde publiziert. Diese wurde jedoch zu Beginn des Jahres 2017 eingestellt, da sie konzeptionelle Schwächen offenbarte. So korrelierte die zu erfassende Kredithürde, vereinfacht gesagt die allgemeine Bereitschaft der Banken, Kredite zu vergeben, sehr stark mit den individuellen Erfahrungen der Befragten.[56] Da das ifo Institut noch keinen neuen Index veröffentlicht hat, stellen die Ergebnisse des umfragebasierten „Bank Lending Survey“ einen alternativen Indikator dar. Die vierteljährliche Umfrage der EZB wird seit Januar 2003 von der Deutschen Bundesbank unter den in Deutschland ansässigen Banken durchgeführt. Sie umfasst verschiedene Fragen zum Kreditgeschäft der teilnehmenden Institute gegenüber dem privaten nichtfinanziellen Sektor. Dabei ist die Entwicklung der Kreditvergabestandards besonders interessant. Auswertungen zeigen, dass die Banken ihre Standards (Kreditrichtlinien) im Jahr 2018 weiter gelockert haben (vgl. Abb. 1.25). Die Richtlinien wurden für Unternehmens- wie für Wohnungsbaukredite über jedes der ersten drei Quartale des Jahres 2018 hinweg weiter gesenkt. Die Umfrage zum Kreditgeschäft zeigt darüber hinaus, dass Banken ihre Kreditbedingungen zusätzlich gelockert haben. Die befragten Institute verringerten insbesondere ihre Margen für durchschnittlich risikoreiche Unternehmens- und Wohnimmobilienkredite und Bonitäten. Weiteren Ergebnissen der Befragung zufolge erhöhte sich die Kreditnachfrage des privaten Sektors im Jahresverlauf. Insbesondere im zweiten Quartal 2018 entwickelte sich die Nachfrage nach Immobilien- und Unternehmenskrediten äußerst dynamisch.[57]

55 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.
56 Vgl. Hainz, C. und Hristov, N. (2017): Zur Kredithürde: Perzeption der Kreditvergabebereitschaft der Banken und unternehmensspezifische Kreditmarkterfahrung, ifo Schnelldienst 7/2017, München.
57 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, 23. November 2018, Frankfurt am Main.

Abbildung 1.25: Veränderung der Kreditrichtlinien und Kreditbedingungen von Banken (Ergebnisse des Bank Lending Survey)



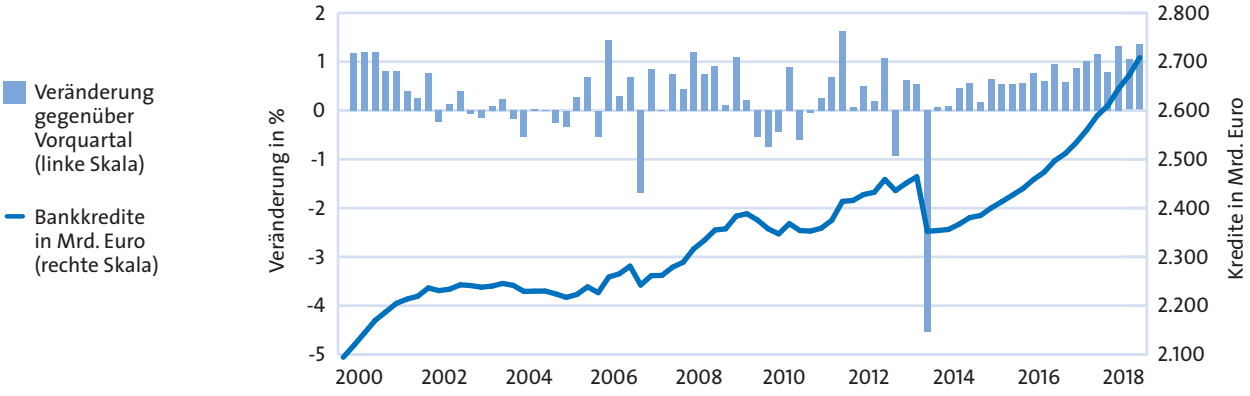
Nettosalden aus gewichteten Antworten (Diffusionsindizes)

Einschätzungen zu den Kreditbedingungen werden erst seit April 2015 erfasst.

Quelle: Deutsche Bundesbank

Die hohe Nachfrage rührt nicht zuletzt daher, dass die Banken ihre günstigen Refinanzierungsbedingungen in Form niedriger Zinsen an Unternehmen und privaten Haushalte weitergeben. Infolgedessen stieg das Volumen der Bankkredite in den vergangenen Jahren deutlich an (vgl. Abb. 1.26). In den Jahren 2016, 2017 und 2018 betrug das Kreditwachstum im Vergleich zum Vorquartal im Mittel knapp unter 1%. Im dritten Quartal 2018 betrug der Anstieg zum Vorquartal 1,4%. Dies entspricht der höchsten Wachstumsrate seit dem Jahr 2011. Am aktuellen Rand beläuft sich das gesamte Kreditvolumen auf mehr als 2.700 Mrd. Euro, der höchste bislang verzeichnete Wert. Die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB lässt erwarten, dass dieser Trend in näherer Zukunft anhalten und das Ausleihvolumen weiter steigen wird.

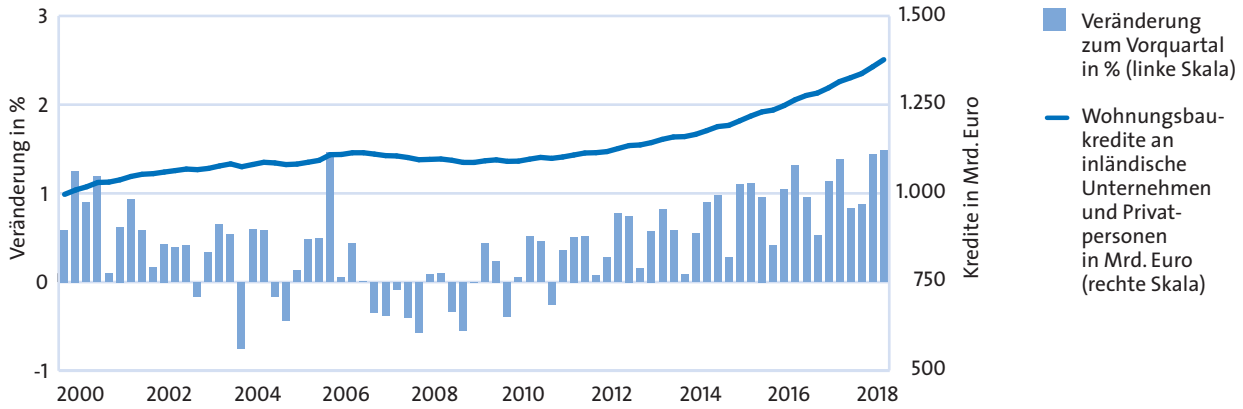
Abbildung 1.26: Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen



Quelle: Deutsche Bundesbank

Mit 73% entfallen fast drei Viertel der Verschuldung privater Haushalte auf Wohnungsbaukredite.[58] Für die meisten Haushalte stellt ein Wohnungs- oder Hauskauf den größten zu finanzierenden Ausgabenposten dar. Insofern verwundert es nicht, dass Kredite für den Wohnungsbau mit rund 1.380 Mrd. Euro zum dritten Quartal 2018 mit 51% den größten Anteil an den ausstehenden Bankkrediten an inländische Unternehmen und Privatpersonen einnehmen (vgl. Abb. 1.27). Seit sieben Jahren wächst das Ausleihvolumen der Kredite für den Wohnungsbau im Quartalsvergleich kontinuierlich an. Mit einer Quartalswachstumsrate von im Durchschnitt knapp über einem Prozent dehnte sich das Volumen der Wohnungsbaukredite in den Jahren 2016, 2017 und 2018 etwas stärker aus als der restliche Anteil der Kredite. Im zweiten und dritten Quartal 2018 ist das Volumen der Wohnungsbaukredite mit jeweils knapp 1,5% gegenüber dem Vorquartal zuletzt besonders kräftig gestiegen. Zwar wurde seit dem Jahr 2006 kein so starkes Quartalswachstum für Wohnungsbaukredite mehr verzeichnet, dennoch entsprach die jährliche Wachstumsrate mit 4,7% genau dem langfristigen Wachstum seit dem Jahr 1982. Das Kreditwachstum lag damit deutlich unterhalb demjenigen der 1990er Jahre.[59] Im intertemporalen Vergleich ist die Dynamik des Wachstums von Krediten für den Wohnungsbau daher weiter als moderat anzusehen, wenngleich das zuletzt deutlich größere nominale Ausleihvolumen berücksichtigt werden sollte.

Abbildung 1.27: Kredite für den Wohnungsbau an inländische Unternehmen und Privatpersonen

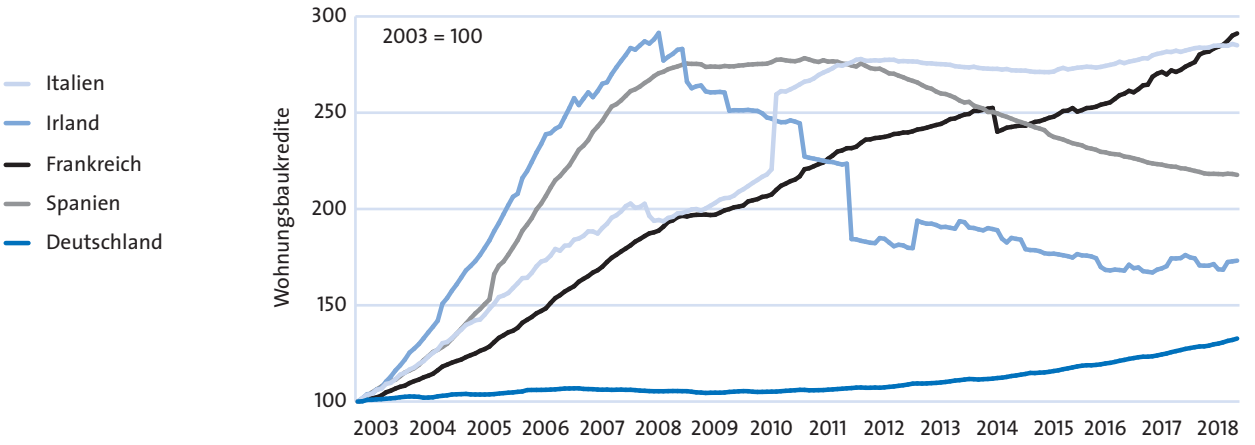


Quelle: Deutsche Bundesbank

Im internationalen Vergleich sind die Wachstumsraten nach wie vor moderat und, gemessen am guten gesamtwirtschaftlichen Umfeld Deutschlands, nach Meinung der Deutschen Bundesbank nicht ungewöhnlich hoch. Während sich die Kredite für den Wohnungsbau in Irland und Spanien während der Boomphase fast verdreifachten, zeigt die Immobilienkreditvergabe in Deutschland bislang keine Anzeichen einer solchen übertriebenen Entwicklung (vgl. Abb. 1.28).

58 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.
59 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.

Abbildung 1.28: Wohnungsbaukredite in ausgewählten Mitgliedstaaten des Euroraums



Quelle: Deutsche Bundesbank

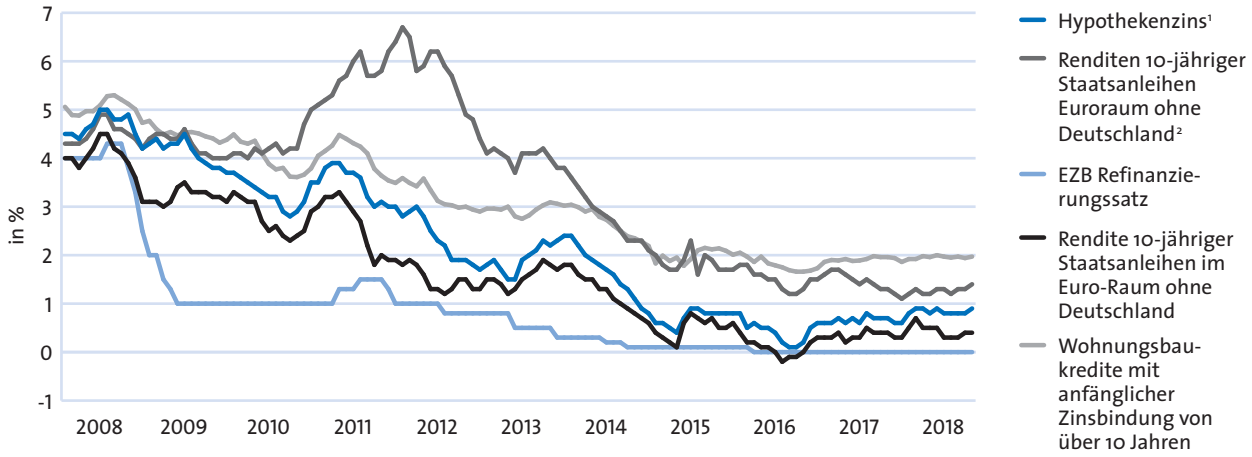
Zinsentwicklung

Zinsumfeld weiter günstig

Das Zinsumfeld ist für die deutsche Volkswirtschaft nach wie vor günstig und regt die Konjunktur weiter an. Durch die bestehende hohe Überschussliquidität verbleiben kurzfristige Geldmarktzinsen im Interbankenmarkt weiterhin negativ. Als Referenzgröße liegt die Einlagenfazilität, zu der Banken Buchgeld kurzfristig bei der EZB parken können, unverändert bei -0,4%. Der Leitzins im Euroraum notiert seit Frühjahr 2016 unverändert bei 0% und soll, der jüngsten EZB-Ratssitzung vom 13. Dezember 2018 zufolge, über den Sommer 2019 hinweg weiter unverändert bleiben. Dabei lag die Inflation gemessen am HVPI im Euroraum bereits seit Juni 2018 wiederholt über 2%. Wenngleich dies noch keine geldpolitische Kehrtwende darstellt, so drosselte die EZB die Anleihekäufe im Jahresverlauf 2018 dennoch deutlich. Im Dezember 2018 lief das Programm zum Nettoankauf von Anleihen schließlich aus, sodass diese zumindest nicht mehr zusätzlich stimulierend wirken. Durch die Reinvestitionen zur Aufrechterhaltung der Bilanz bleibt die Geldpolitik aber weiterhin ausgesprochen expansiv ausgerichtet. Entsprechend sind das allgemeine Zinsniveau und die Umlaufrenditen verschiedener Schuldverschreibungen immer noch sehr niedrig (vgl. Abb. 1.29).

Renditen 10-jähriger Bundesanleihen notierten im Oktober 2018 bei rund 0,4% und damit leicht über den lokalen Tiefstwerten von knapp 0,3% im Sommer desselben Jahres. Diese Entwicklung ist bedeutsam für die Hypothekenzinssätze. Angesichts der niedrigen Verzinsung der Bundeswertpapiere werden Kredite, die durch Immobilien besichert sind und ebenfalls als sicher gelten, relativ attraktiver. Dennoch können höhere Renditen erwirtschaftet werden, ohne ein wesentlich höheres Risiko einzugehen. Das steigende Angebot an Baukrediten reduziert die Hypothekenzinsen, sodass eine weitgehend parallele Entwicklung der Hypothekenzinssätze zu Renditen mittel- und längerfristiger Staatsanleihen entsteht. So sind die Hypothekenzinsen im Jahresverlauf 2018 gleichfalls leicht angestiegen. Der Zins für Wohnungsbaukredite mit anfänglicher Zinsbindung und über zehn Jahren Laufzeit lag über das Jahr 2018 hinweg fast unverändert bei knapp 2% und damit etwas über dem Niveau der Jahre 2016 und 2017.

Abbildung 1.29: 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: Deutsche Bundesbank, Eurostat

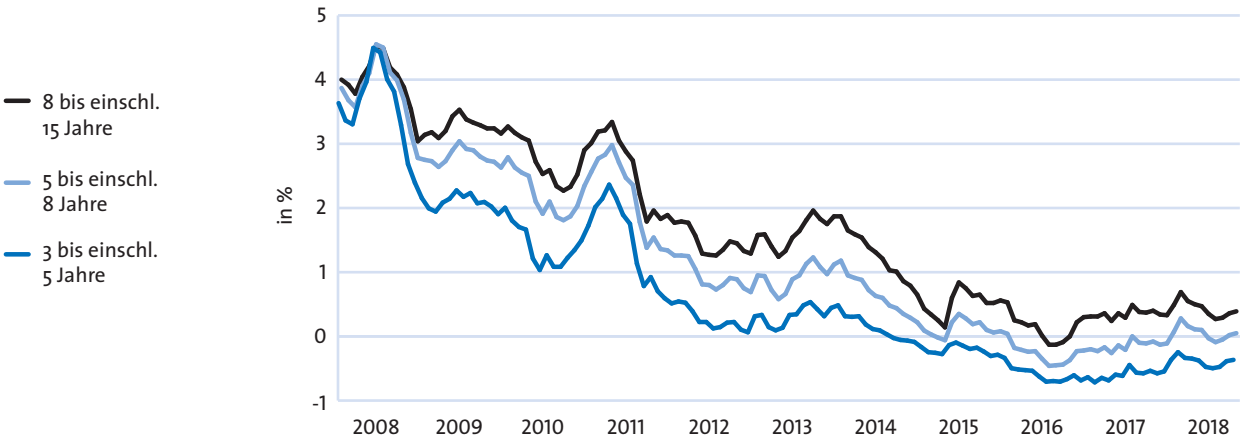
Die niedrigen Zinsen haben viele Menschen in den vergangenen Jahren genutzt, um ihre Zinsen dauerhaft festzuschreiben. Der Anteil der Neuabschlüsse mit einer Zinsbindung von mehr als 10 Jahren ist von unter 30% im Jahr 2008 auf etwa 45% angestiegen. Im Jahr 2017 wiesen neu abgeschlossene Immobilienkredite im Mittel eine Zinsbindungsdauer von 14 Jahren auf.[60]

Refinanzierungskosten der öffentlichen Hand günstig

Entsprechend dem sehr niedrigen allgemeinen Zinsniveau sind die Refinanzierungskosten der öffentlichen Hand ebenfalls günstig. Dies hat nicht zuletzt dazu beigetragen, dass die Gesamtverschuldung auf unter 60% zurückgegangen ist. Nach wie vor suchen viele Anleger in Bundesanleihen einen sicheren Hafen. Durch diese Nachfrage sind die Renditen auf Bundesanleihen in den vergangenen zehn Jahren erheblich gesunken. Bundesanleihen mit kurzen Laufzeiten notieren weiter auf historischen Tiefständen unter Null. Im Oktober 2018 betrug die Rendite 3- bis 5-jähriger Anleihen -0,28% (vgl. Abb. 1.30). Für Anleihen mit einer Restlaufzeit zwischen 5 bis einschließlich 8 Jahren lag die Rendite bei 0,05%. Die Rendite längerfristiger Anleihen mit Laufzeiten von 8 bis 15 Jahren betrug zu demselben Zeitpunkt 0,39%. Über alle Restlaufzeiten hinweg zeigte sich in den vergangenen beiden Jahren eine parallele Entwicklung. Während die Renditen im Jahr 2017 leicht angestiegen waren, sind sie um etwa diesen Wert im ersten Halbjahr 2018 gefallen. Erst im dritten Quartal 2018 schlugen sie wieder geringfügig auf. Anzeichen einer inversen Zinsstrukturkurve, wie sie in den Vereinigten Staaten im Dezember 2018 beobachtet wurde, gibt es bislang nicht. Ein solches Phänomen, wenn Renditen kurzfristiger Anleihen über denen langfristiger notieren, wird gemeinhin als Vorbote einer sich abzeichnenden Rezession gesehen.

60 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.

Abbildung 1.30: Umlaufrenditen börsennotierter Bundeswertpapiere nach Laufzeiten



Quelle: Deutsche Bundesbank

Mit dieser Niedrigzinspolitik bringt sich die EZB jedoch zunehmend um ihren geldpolitischen Handlungsspielraum. Im Falle eines konjunkturellen Abschwungs böten sich aktuell kaum konventionelle Möglichkeiten, angemessen zu reagieren, da sich die Leitzinsen nach wie vor an der effektiven Zinsuntergrenze befinden. Somit wäre die EZB erneut auf unkonventionelle Maßnahmen angewiesen, was zu einer noch stärkeren Ausweitung der Bilanz führen und das Finanzsystem weiter unter Druck setzen würde. Dabei ergeben sich aus dem nachhaltig niedrigen Zinsniveau bereits jetzt Finanzstabilitätsrisiken.

Finanzstabilität

In Zeiten, in denen herkömmliche Finanzanlagen und -geschäfte niedrige Renditen bieten, bestehen Anreize für die Marktteilnehmer, vermehrt in risikoreichere Anlageklassen, darunter Immobilien, zu gehen. Neben einer Tendenz zur erhöhten Risikoübernahme kann es nicht zuletzt zur Fehlallokation von Krediten, Investitionen und Kapital kommen. So dürften die nachfragegetriebenen Preisanstiege bei Immobilien zusätzlich verstärkt worden sein. Aus Sicht der Bundesbank haben sich daraus in lokalen Märkten Preisübertreibungen von bis zu 30% ergeben.[61]

aus den Immobilienkrediten ergeben sich Risiken für einzelne Banken ...

Anteilig stellen Wohnungsbaukredite etwa die Hälfte aller Bankkredite dar und sind deshalb von entscheidender gesamtwirtschaftlicher Bedeutung. Für die Banken ergeben sich aus der Kreditvergabe für den Wohnungsbau und den hohen aktuellen Bewertungen der Immobilien Risiken in zweierlei Hinsicht. Erstens besteht die Gefahr, dass Banken ihre bestehende Risikoposition unterschätzen, indem sie den Wert der zugrunde liegenden Kreditsicherheiten in internen Modellen zu hoch taxieren. Käme es durch deutliche Preiskorrekturen zu Kreditausfällen, so könnte der Immobilienerlös bei einem Verkauf nicht ausreichen, um die Verluste abzudecken. Zweitens nehmen Zinsänderungsrisiken für die Banken zu. Durch die gesunkenen langfristigen Zinsen ist es in den vergangenen Jahren zu einem Abflachen der Zinsstrukturkurve gekommen. Da mittler-

61 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.

weile ein großer Anteil an Wohnungsbaukrediten eine Zinsbindungsfrist von über zehn Jahren aufweist – der Anteil solcher zinsgebundenen Verträge ist seit Anfang 2010 von 26% auf 45% im Jahr 2018 gestiegen –, gehen mit der von den Banken vorgenommenen Fristentransformation Risiken bei Zinsänderungen einher. Durch einen zu schnellen und abrupten Zinsanstieg würden sich die Ausgaben, in Form kurzfristiger Refinanzierungskosten für die Banken, erhöhen, während die Einnahmen aus vergebenen Krediten mit langfristiger Zinsbindung unverändert blieben. Kleine und mittelgroße Banken, deren Geschäft hauptsächlich auf dem klassischen Kreditgeschäft basiert, drohten in Schieflage zu geraten.[62]

... aber keine akute Gefahr für das gesamte Finanzsystem

Der Stresstest der Deutschen Bundesbank zeigt, dass Korrekturen am Immobilienmarkt deutsche Banken empfindlich treffen könnten. Dennoch sieht sie bislang keine Notwendigkeit, makroprudenziell einzugreifen. Während die Deutsche Bundesbank dies verhaltener formuliert, geht aus Sicht des Sachverständigenrates von der Wohnimmobilienkreditvergabe keine akute Gefahr für das deutsche Finanzsystem aus. Denn trotz der historisch günstigen Finanzierungsbedingungen entwickelt sich die Kreditvergabe moderat, und die Verschuldung der privaten Haushalte ging – gemessen am BIP – von über 60% im Jahr 2010 auf knapp über 50% im Jahr 2018 zurück. Parallel dazu ist die Zinslast der privaten Haushalte relativ zum verfügbaren Einkommen im Aggregat sehr deutlich gefallen. Die Haushalte sind damit nur moderaten Risiken ausgesetzt. Ganz im Gegenteil würde der für das Jahr 2019 erwartete Zinsanstieg die gesamtwirtschaftliche Finanzstabilität aus Sicht der Deutschen Bundesbank zusätzlich stärken.[63]

Mit einem Anteil von 16% an allen Krediten macht die Kreditvergabe für Gewerbeimmobilien zwar einen weitaus geringeren Teil als Wohnimmobilienkredite aus, dennoch sind sie durchaus relevant zur Beurteilung von Finanzstabilitätsrisiken. Preise für Gewerbeimmobilien sind in Ballungsräumen stärker gestiegen als für Wohnimmobilien. Weniger stark steigende Mieten drücken die Renditen der Investoren. Zusätzlich unterscheidet sich die Kreditvergabe in der Struktur deutlich. Im Gegensatz zu Wohnimmobilienkrediten sind Gewerbeimmobilienkredite sehr viel kurzfristiger angelegt und zeichnen sich durch einen höheren Anteil variabel verzinster Kredite aus. Durch die höhere Sensitivität erhöht sich für die Kreditnehmer das Risiko gegenüber sich abrupt verschlechternden Bedingungen. Für die Banken reduzieren sich hingegen die Fristentransformationsrisiken.[64] Wenngleich hier keine drängenden Stabilitätsrisiken gesehen werden, kritisiert der Sachverständigenrat die weiterhin ungenügende Datenlage zur Analyse von Entwicklungen im Gewerbeimmobiliensektor. Die Datenlage zu Preisen und Krediten für Gewerbeimmobilien sei noch lückenhafter als für Wohnimmobilien ohnehin schon. Viele Beurteilungen beruhen hier nach wie vor auf aggregierten Daten und Umfrageergebnissen.[65]

62 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.

63 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt, und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

64 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.

65 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

1.1.4 Prognose der gesamtwirtschaftlichen Kennziffern

Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts und seiner Verwendungskomponenten

nur noch verhaltener Optimismus

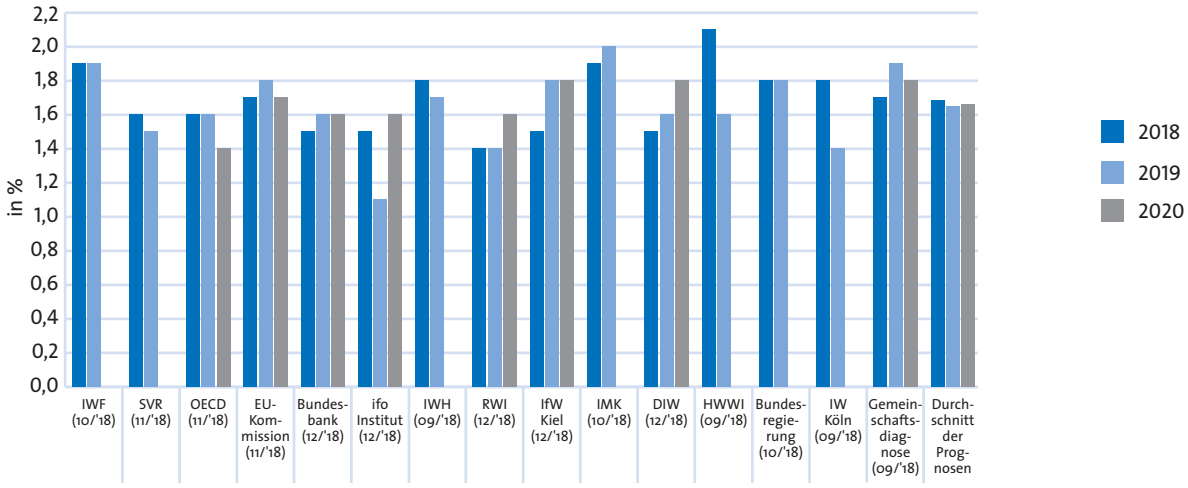
In Folge der konjunkturellen Abkühlung im zweiten Halbjahr 2018 darf nur verhalten optimistisch in die Zukunft geblickt werden. Im Herbst 2018 rechnete der Sachverständigenrat für das Jahr 2019 mit einer stetigen Fortsetzung des Aufschwungs und erwartete eine Zuwachsrate von 1,5%. Die aktuellste Prognose des IWF liegt bei einem Anstieg der Wirtschaftsleistung von 1,3%. Hingegen prognostiziert das ifo Institut sogar 1,1% Wachstum und geht damit von einer spürbaren Abkühlung der Konjunktur aus (vgl. Abb. 1.31).

Diese Divergenz in den Prognosen trägt der deutlich gestiegenen Unsicherheit in Hinblick auf die konjunkturelle Entwicklung in der Spätphase des Aufschwungs und den geopolitischen Entwicklungen Rechnung. Der andauernde Handelskonflikt zwischen den Vereinigten Staaten und China, die Wachstumseintrübung und Stabilitätsrisiken innerhalb der Eurozone, wo neben Italien Frankreich die Stabilitätskriterien verletzten könnte, und die Ungewissheit über den Brexit verstärken die Unsicherheit. All diese Entwicklungen stellten die Konjunkturforscher im Jahr 2018 vor ernsthafte Herausforderungen. Hinzu kamen Sonderfaktoren, wie die produktionsseitigen Probleme der Automobilindustrie und die eingeschränkte Binnenschifffahrt, sodass sie ihre Prognosen für das laufende Jahr 2018 und die Jahre 2019 und 2020 mehrmals anpassen mussten. Zumeist kam es dabei zu einer Korrektur nach unten. Beispielhaft sei der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung genannt. Er erwartete für das Gesamtjahr 2018 einen Zuwachs des realen BIP um 1,6%. Der Rat senkte seine Prognose vom Frühjahr 2018 damit um ganze 0,7 Prozentpunkte. Am Ende könnte das Wachstum sogar noch geringer ausgefallen sein. Ganz ähnlich haben weitere Wirtschaftsforschungsinstitute und Institutionen ihre Prognose angepasst. In Abbildung 1.31 fällt auf, dass die Erwartungen an das Wachstum im Jahr 2018 und für die kommenden Jahre umso geringer ausfielen, je später die Wachstumsprognosen im Jahr 2018 veröffentlich wurden.

Aufschwung und mittelfristiges Wachstum weniger kraftvoll

Zwar dürften die Produktions- und Auslieferungsausfälle der Autoindustrie in gewissem Umfang nachgeholt werden und damit für einen gewissen Aufholeffekt sorgen. Dennoch wird erwartet, dass der neun Jahre währende Aufschwung allmählich an Kraft verliert und das mittelfristige Wachstum damit nicht mehr an die hohen Zuwachsraten der vergangenen Jahre heranreichen wird. Daher sollte allenfalls mit einem Wachstum in der Größenordnung des Wachstums des Produktionspotenzials von 1,5% Prozent in den Jahren 2019 und 2020 gerechnet werden. Die aktuellen Zahlen sprechen sogar für ein geringeres Wirtschaftswachstum.

Abbildung 1.31: Wachstumsprognosen für Deutschland (Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts)



Quelle: Konjunkturprognosen der jeweiligen Institute (Stand: 21.12.2018)

Selbst wenn sich die Exporte in den kommenden Quartalen erholen sollten, wird die inländische Verwendung weiter die Wachstumsstütze der Konjunktur im Jahr 2019 sein (1,8 Prozentpunkte). Den größten Anteil daran werden mit 1,3 Prozentpunkten erneut die Konsumausgaben, allen voran der private Konsum (0,9 Prozentpunkte) haben. Der Beschäftigungsanstieg und kräftige Lohnzuwächse dürften die Kaufkraft der Konsumenten steigern. Im dritten Quartal 2018 waren die Reallöhne bereits um 1,5% höher als im Vorjahresquartal.[66] Für das Jahr 2019 kann infolge der Kapazitätsauslastung mit weiteren Lohnsteigerungen gerechnet werden. Aus der Rückkehr zur Parität in der Gesetzlichen Krankenversicherung ergibt sich für die Arbeitnehmer zusätzlicher Spielraum. Binnenkonjunkturell unterstützend wirkt die expansiv ausgerichtete Fiskalpolitik. Mehrausgaben im Bereich verschiedener Sozialleistungen sowie Rentenerhöhungen und eine kräftige Ausweitung der Verteidigungsausgaben sorgen für einen konsumtiven Impuls des Staates von 0,4 Prozentpunkten.

Investitionen dürften 2019 kräftig bleiben

Die Investitionen dürften im Jahr 2019 ebenfalls kräftig bleiben. Es wird erwartet, dass sie die starken Wachstumsbeiträge zum BIP der Vorjahre mit 0,5 Prozentpunkten nahezu wiederholen können. Der Prognose zufolge sollen Bauinvestitionen erneut 0,3 Prozentpunkte zum realen Wirtschaftswachstum beitragen. Angesichts des großen Bauüberhangs operiert die Bauwirtschaft weiter mit voller Kraft am Rande der Auslastung. Zwar sollen die realen Bauinvestitionen nochmals um 2,5% zunehmen, es wird jedoch nicht damit gerechnet, dass weitere große Kapazitätsausweitungen erreicht werden können.[67] Fehlende Fachkräfte haben daran einen wesentlichen Anteil. Dadurch verteuern sich Bauleistungen zusehends. Außerdem wird in der mittleren Frist ein wichtiger Impuls in Form niedriger Zinsen wegfallen. Diese Änderung der Finanzierungsbedingungen dürfte die Neubautätigkeit etwas dämpfen.

66 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): 3. Quartal 2018: Reallöhne um 1,5% höher als im Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 506, 20.12.2018, Wiesbaden.

67 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

Abbildung 1.32: Entwicklung der Verwendungskomponenten des realen Bruttoinlandsprodukts

	Wachstumsbeiträge zum realen Bruttoinlandsprodukt in %-Punkten		
	2017	2018[1]	2019[1]
Inländische Verwendung	1,9	1,9	1,8
Konsumausgaben	1,2	1,0	1,3
Private Konsumausgaben[2]	0,9	0,8	0,9
Konsumausgaben des Staates	0,3	0,2	0,4
Bruttoanlageinvestitionen	0,6	0,6	0,5
Ausrüstungsinvestitionen[3]	0,2	0,3	0,2
Bauinvestitionen	0,3	0,3	0,3
Außenbeitrag	0,3	-0,3	-0,3
Exporte	2,1	1,1	1,4
Importe	-1,8	-1,4	-1,7
Reales Bruttoinlandsprodukt	2,2	1,6	1,5

1 Prognose des Sachverständigenrates
2 einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck
3 einschließlich militärischer Waffensysteme

Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2018/2019

Der Außenbeitrag wird im Jahr 2019 mit einem Wert von -0,3 Prozentpunkten voraussichtlich erneut keinen positiven Wachstumsbeitrag für das reale Wirtschaftswachstum leisten können. Zwar ist mit einem positiven Impuls der Exporte in Höhe von 1,4 Prozentpunkten zu rechnen, allerdings geht von der starken Importnachfrage ein noch stärkerer Impuls aus (-1,7 Prozentpunkte). Vom nach wie vor expansiven Welthandel, den der Sachverständigenrat im Jahr 2019 mit 2,9% erwartet, dürfte sich die deutsche Exportwirtschaft allenfalls geringe Zuwächse versprechen. Prognostiziert ist eine moderate Wachstumsrate der Exporte in Höhe von 3,0% für das Jahr 2019.[68] Die Importe dürften um 4,3% steigen. Damit würde sich der Leistungsbilanzüberschuss erneut verringern. Erwartet wird, dass dieser im Jahr 2019 noch 6,6% des BIP beträgt. Ursächlich für die starken Importe wird die weiterhin robuste Expansion des privaten Konsums sein. Ein erstarkender Euro schlägt sich in einer höheren Kaufkraft der privaten Haushalte nieder. Die Prognose der Exportentwicklung ist hingegen besonders schwierig. Klar ist, dass sich der erstarkende Euro exporthemmend auswirken wird. Darüber hinaus bleibt abzuwarten, wie sich die künftigen Beziehungen der Europäischen Union mit dem Vereinigten Königreich gestalten. Ein ungeordneter Brexit, also ein Austritt ohne Abkommen mit der EU, würde insbesondere die exportorientierte deutsche Wirtschaft treffen. Ein Wiederaufflammen der Eurokrise würde einen Nachfrageeinbruch innerhalb des Währungsraums nach sich ziehen. Ein eskalierender Handelskonflikt träfe die deutschen Exporte ebenfalls schwer.

68 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

Prognosen mit außerordentlich hoher Unsicherheit behaftet

Wie die Unsicherheits- und Stimmungsindikatoren und die stark divergierenden Wachstumsprognosen zeigen, bleibt die Prognose der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Jahr 2019 mit außerordentlich hoher Unsicherheit behaftet. Lange waren Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung nicht mehr so vielfältig. Zu nennen sind der anhaltende Handelskonflikt zwischen den Vereinigten Staaten und China, der für die EU und Deutschland noch nicht beigelegt sein dürfte, die Unklarheiten verbunden mit dem EU-Austritt des Vereinigten Königreichs, der zum jetzigen Stand auf den 29. März 2019 datiert ist, und die wiederaufflammenden Stabilitätsrisiken im Euroraum, primär getrieben von der schwachen italienischen Wirtschaftsentwicklung.

trotzdem bestehen Chancen

Gleichwohl bestehen im anhaltenden Aufschwung nach wie vor Chancen. Zum einen könnte das Wirtschafts- und Potenzialwachstum höher ausfallen, falls Fachkräfteengpässe durch gezielte Zuwanderung überwunden würden. Ein beigelegter Handelskonflikt oder der Verbleib des Vereinigten Königreichs in der Europäischen Union würden unerwartet positive Impulse vom Auslandsgeschäft bedeuten. Ferner ist zu beobachten, in welche Richtung sich der Ölpreis entwickelt. Sollte der Ölpreisrückgang im vierten Quartal 2018 nachhaltig sein, dürfte sich dies expansiv auf die Weltkonjunktur auswirken. Zudem könnten mit einer zukunftsgerichteten Wirtschaftspolitik in Deutschland wichtige Weichen zur Bewältigung des demografischen und digitalen Wandels gestellt werden. Zu geeigneten Rahmenbedingungen zählen etwa die Flexibilisierung des Arbeitszeitgesetzes oder die Förderung technologieneutraler Wettbewerbs-, Innovations- und Investitionsanreize.

Arbeitsmarkt

Mit Blick auf die Beschäftigungsfrühindikatoren des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) dürfte sich die Beschäftigung im abschließenden Quartal des Jahres 2018 positiv entwickelt haben. Die Arbeitsnachfrage befindet sich weiterhin auf einem sehr hohen Niveau, sodass sich der Beschäftigungsaufbau, trotz verhaltener Konjunktur, im Jahr 2019 fortsetzen dürfte. Da der steigenden Nachfrage nach Arbeitskräften jedoch immer weniger Arbeitssuchende entgegenstehen, wird die Zuwachsrate ihre Dynamik nicht halten können. Gemessen an den Beschäftigungszuwächsen der vergangenen Jahre dürfte die Dynamik am Arbeitsmarkt daher nachlassen. Der Sachverständigenrat prognostiziert, dass im Jahr 2019 von 45,3 Mio. Erwerbstätigen gut 33,5 Mio. Personen einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen werden. Dies entspricht Änderungsraten von 0,9% bzw. 1,7% im Vergleich zu 2018. Laut der Prognose werden die ILO-Erwerbslosenquote und die Arbeitslosenquote im Mittel 3,2% und 4,9% betragen. Das entspricht einem Rückgang der registrierten Arbeitslosen um weitere 6,9%.

Beschäftigungsaufbau dürfte sich fortsetzen

Aus arbeitsmarktökonomischer Sicht wird wichtig sein, den bereits bestehenden Fachkräfteengpässen und dem fortschreitenden demografischen Wandel zu begegnen. Ohne Zuwanderung würde die Anzahl der Erwerbspersonen in Deutschland schon heute stark sinken. Daher sollte versucht werden, das bestehende Arbeitskräftepotenzial zu mobilisieren und zu erhöhen. Die Potenziale ließen sich besser nutzen durch eine Ausweitung der Arbeitszeiten von Teilzeitkräften, ein flexibleres Arbeitszeitgesetz, das den individuellen Arbeitsanforderungen besser entspricht, und durch ein Vorantreiben der Erwerbsbeteiligung von Frauen. Vergrößern ließe sich das Arbeitskräftepotenzial zudem durch eine stärkere Zuwanderung von Fachkräften. Das ausstehende Fachkräftezuwanderungsge-

setz geht in die richtige Richtung. Eine erleichterte Anerkennung von im Ausland erworbenen Abschlüssen wäre förderlich.[69]

Projektion der öffentlichen Finanzen

seit sechs Jahren keine Neuverschuldung

Die öffentlichen Finanzen schlossen im Jahr 2018 erneut mit einem prognostizierten Rekordüberschuss in Höhe von 1,7% des BIP. Seit nunmehr sechs Jahren kommt die öffentliche Hand damit ohne Neuverschuldung aus. Die nach wie vor günstigen Refinanzierungsbedingungen und die langanhaltende positive Wirtschaftsentwicklung machen es möglich. Die Überschüsse der vergangenen Jahre führten dazu, dass sich die Schuldenstandsquote weiter verbesserte. Zum Ende des dritten Quartals 2018 war der Schuldenstand 2,3% niedriger als im Vorjahresquartal. Dem Statistischen Bundesamt zufolge konnten Bund, Länder und Gemeinden ihre Schulden senken. Die Verschuldung der Sozialversicherungen ging ebenfalls zurück.[70] Damit dürfte sich die Prognose des Sachverständigenrates, dass die Schuldenstandsquote bereits im Jahr 2018 wieder knapp unter dem Maastricht-Kriterium von 60% liegen würde, bewahrheiten. So wird Deutschland in den kommenden Jahren weiter von Zinsersparnissen infolge der Niedrigzinspolitik der EZB profitieren. Den sehr hohen Finanzierungsüberschuss von etwa 59,2 Mrd. Euro im Jahr 2018 dürften verschiedene Faktoren begünstigt haben. Auf der Einnahmeseite waren dies unter anderem die sehr gute Arbeitsmarktlage mit steigenden Löhnen und die vergleichsweise gute Wirtschaftsentwicklung im ersten Halbjahr. Zugleich waren die Ausgaben des Bundes sehr gering, da sich die Koalitionsverhandlungen im Frühjahr hinzogen und die geschäftsführende Bundesregierung nur mit einem vorläufigen Haushalt agieren konnte.

Abbildung 1.33: Entwicklung der öffentlichen Finanzen[1]

	2017	2018[2]	2019[2]
Einnahmen			
in Mrd. Euro	1.473,8	1.537,7	1.590,7
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	4,2	4,3	3,4
Ausgaben			
in Mrd. Euro	1.439,8	1.484,6	1.549,3
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %	3,7	3,1	4,4
Finanzierungssaldo			
in Mrd. Euro	34,0	53,1	41,3
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	1,0	1,6	1,2
Schuldenstand[3]			
in % des nominalen Bruttoinlandsprodukts	63,9	59,9	56,5
Nachrichtlich: Inflationsrate der harmonisierten Verbraucherpreise in %	1,8	1,9	2,1

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 2018/2019, eigene Berechnungen

69 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

70 Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): Öffentliche Schulden zum Ende des 3. Quartals 2018 um 2,3% niedriger als im Vorjahr, Pressemitteilung Nr. 510, 20.12.2018, Wiesbaden.

Staatsausgaben steigen in den kommenden Jahren

Kostspielige finanzpolitische Maßnahmen lassen die Ausgaben des Staates in den kommenden Jahren jedoch weiter steigen, wodurch die Fiskalpolitik nochmals expansiver ausgerichtet sein wird. Folglich ist zu erwarten, dass der Finanzierungssaldo in diesem und den kommenden Jahren deutlich sinken wird. Im Jahr 2019 wird der Überschuss voraussichtlich nur etwas zurückgehen und sich auf 1,2% des BIP belaufen. Strukturell dürfte der Saldo 2019 nur noch 0,1% im Vergleich zu 0,8% im Jahr 2018 betragen. In den Jahren 2017 und 2018 waren die staatlichen Einnahmen noch deutlich stärker gestiegen als die Ausgaben. Im Jahr 2019 ist allerdings mit einer Umkehrung dieser Entwicklung zu rechnen. Auf der Einnahmeseite wird nur noch mit einem Wachstum von 3,4% gerechnet. Zugleich dürfte die Ausweitung der Staatsausgaben 4,4% betragen. Die staatlichen Einnahmen werden zum einen durch die weniger dynamische Wirtschaft etwas ausgebremst. Zum anderen schlagen Steuererleichterungen beispielsweise in Form von höheren Kinderfreibeträgen zu Buche. Auf der Ausgabenseite steigt vor allem der staatliche Konsum an. Außerdem kommt es zu Mehrausgaben, unter anderem in den Bereichen Gesundheit, Bildung und Pflege sowie Verteidigung. Hinzu kommen steigende Löhne für öffentlich Bedienstete und Rentenerhöhungen.

Projektion der Zinsentwicklung

allmähliche Zinssteigerungen für 2019 erwartet

Wenngleich eine rasche geldpolitische Wende in der Eurozone, die von vielen Seiten entsprechend der konjunkturellen Entwicklung im Euroraum gefordert wird, weiterhin nicht absehbar ist, wird angenommen, dass die Zinsen im Jahresverlauf 2019 allmählich steigen werden. Dafür sprechen neben den im Rahmen der „Forward Guidance“ kommunizierten Erwartungen des EZB-Rates die Beendigung des Nettoanleihekaufprogramms, die moderate konjunkturelle Entwicklung, die höheren Inflationsraten in der Eurozone sowie die Straffung der geldpolitischen Zügel in den Vereinigten Staaten. So hat die US-Notenbank (Federal Reserve, Fed) am 19. Dezember 2018 die Leitzinsen bereits zum vierten Mal im Jahr 2018 erhöht. Der Zinskorridor wurde auf eine Spanne von 2,25% und 2,5% festgelegt.[71] Im Vergleich zur EZB treibt die Fed damit die Normalisierung der Geldpolitik weiter voran und reagiert konkret auf die hohen Beschäftigungsquoten und die deutlich gestiegene Inflation in den Vereinigten Staaten. Die Geldpolitik der EZB ist mit einem Leitzins von 0% und dem bestehenden Nachkauf von Anleihen im Frühjahr 2019 weiterhin deutlich expansiver ausgerichtet.

längerfristige Zinsen dürften bald zu steigen beginnen

Dennoch wird sich das Zinsumfeld im Jahr 2019 hier merklich ändern. Um die Risiken eines zu schnellen Zinsanstiegs zu minimieren, ist jedoch davon auszugehen, dass die EZB mit der Erhöhung der Leitzinsen deutlich langsamer agieren wird als die US-Notenbank, selbst wenn es zu einer ersten Erhöhung im Herbst 2019 kommen sollte. Kurzfristige Zinsen dürften daher noch lange niedrig bleiben. Längerfristige Zinsen dürften hingegen bald zu steigen beginnen. Zum einen resultiert dies aus der Beendigung des Nettoanleihekaufprogramms im Dezember 2018. Die Renditen langfristiger Anleihen, die Teil des Ankaufportfolios waren, dürften die durch Angebot und Nachfrage assoziierten Risikoaufschläge der Markteilnehmer wieder besser widerspiegeln. Zum anderen sind im Zuge der vier Leitzinserhöhungen der Fed im Jahr 2018 die Renditen längerfristiger ame-

71 Federal Reserve (2018): Press Release, 19. Dezember 2018, New York.

rikanischer Staatsanleihen gestiegen. Sie passen sich damit den Erwartungen über ein langfristig höheres Zinsniveau an. In Deutschland und den anderen Euroländern könnten längerfristige Zinsen langsam folgen, denn höhere Zinsen in den Vereinigten Staaten dürften entlang des internationalen Zinsverbunds risikofreier Anleihen einen Aufwärtsdruck auf europäische Anleihen ausüben.[72]

Projektion der Preisentwicklung

Verbraucherpreisanstieg dürfte sich weiter beschleunigen

Die Teuerungsrate der Verbraucherpreise von 1,8% im Jahr 2017 dürfte mit prognostizierten 1,9% bereits im Jahr 2018 übertroffen worden sein (vgl. Abbildung 33). Im weiteren Prognosezeitraum dürfte sich der Anstieg weiter beschleunigen, womit die jahresdurchschnittliche Inflationsrate wieder über der Zielmarke der EZB von 2% liegen würde. Laut der Prognose des Sachverständigenrates ist für das Jahr 2019 mit einem weiteren Anstieg der Verbraucherpreise um 2,1% zu rechnen. Während im Jahr 2018 vor allem Energie und Vorleistungsgüter inflationstreibend wirkten, wird erwartet, dass die Kerninflationsrate im Jahr 2019 wieder stärker steigen wird. Kostenanstiege der Unternehmen in Produktion und Vertrieb dürften an die Verbraucher weitergereicht werden. Durch die hohe Auslastung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten und die anhaltende Nachfrage nach Arbeitskräften haben die nominalen Lohnstückkosten zuletzt bereits an Dynamik gewonnen. Die Rückkehr zur paritätischen Finanzierung der Gesetzlichen Krankenversicherung schlägt ebenfalls auf der Kostenseite der Unternehmen zu Buche. Zugleich steigert dies die verfügbaren Einkommen der Arbeitnehmer und führt auf breiter Basis zu Kaufkraftgewinnen. Allerdings spielt die Ölpreisentwicklung in diesem Jahr wieder eine Rolle. Sollten sich die starken Preisrückgänge im letzten Quartal 2018 als nachhaltig erweisen oder die Preise gar weiter sinken, womit beispielsweise die Deutsche Bundesbank rechnet, ist damit zu rechnen, dass die Inflationsprognose des Sachverständigenrates zu hoch angesetzt ist.[73]

kaum Anzeichen für eine veränderte Preisentwicklung auf dem Immobilienmarkt

Auf dem Immobilienmarkt deutet kaum etwas auf eine veränderte Preisentwicklung hin. Die Mieten in den Ballungszentren dürften im Jahr 2019 weiter steigen, da die Nachfrage nach Wohnraum nach wie vor größer ist als das Wohnungsangebot. Ob jedoch die Wohnimmobilienpreise in Zukunft weiter steigen werden, ist kaum zu prognostizieren. Entlang der Einschätzungen der Deutschen Bundesbank und des Sachverständigenrates darf dies jedoch insbesondere für die eine oder andere Großstadt bezweifelt werden. So deuten die Nettozuzugszahlen beispielsweise in München darauf hin, dass die dynamische Bevölkerungsentwicklung ins Stocken geraten sein könnte. Im Jahr 2017 waren mehr Menschen aus München fort- als zugezogen.[74] Dies dürfte sich auf die Preise auswirken. Hingegen dürfte die Wohnraumnachfrage in Frankfurt, mit dem bevorstehenden Austritt Großbritanniens aus der EU, hoch bleiben. Neben den Wohnimmobilienpreisen dürften die Preise für Gewerbeimmobilien weiter zulegen. Treiber für die vielerorts steigenden Preise sind dabei weiter die Kommunen, die nach wie vor zu wenige Bauflächen ausweisen.[75] Zudem reflektieren gestiegene Baupreise den hohen Auslastungsgrad der Kapazitäten im Baugewer-

72 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Finanzstabilitätsbericht 2018, Frankfurt.
73 Vgl. Deutsche Bundesbank (2018): Perspektiven der deutschen Wirtschaft – Gesamtwirtschaftliche Vorausschätzungen für die Jahre 2019 und 2020 mit einem Ausblick auf das Jahr 2021, Monatsbericht Dezember 2018, Frankfurt.
74 Vgl. Bayerisches Landesamt für Statistik (2018): Wanderungsstatistik, München.
75 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

be. Nicht zuletzt dürften Maßnahmen der Bundesregierung im Rahmen der Wohnraumoffensive einen Anteil an weiteren Preissteigerungen haben. Förderprogramme, wie etwa das Baukindergeld, dürften kaum zu mehr Wohnraum führen, sondern vielmehr den Druck auf die Preise weiter verstärken (vgl. Kapitel 1.2).

1.2 Steuerliche und regulatorische Aspekte des Wohnimmobilienmarkts

Wohnungsfrage wird als soziale Frage deklariert

Steigende Mieten und Hauspreise bestimmten im Jahr 2018 vielerorts die Schlagzeilen. Dieser Trend dürfte sich im laufenden Jahr, vor allem in Großstädten und Ballungszentren, fortsetzen. Längst wird die Wohnungsfrage von verschiedener Seite als die soziale Frage unserer Zeit deklariert. Denn Wohnausgaben verschlingen einen überproportional großen Anteil der Einkommen von Niedrigeinkommensbeziehern. Für das unterste Quartil sind die Ausgaben für Wohnen zwischen 1993 und 2013 von 27% auf 39% des Einkommens angestiegen. Das verfügbare Einkommen dieser Kohorte verringert sich durch die Wohnausgaben folglich besonders stark. Als Grund nennen Dustmann et al. (2018) unter anderem die geringe Hauseigentümerquote in Deutschland. Dadurch seien insbesondere Haushalte mit niedrigen Einkommen und jüngere Menschen von den steigenden Mieten ungleich stärker betroffen.[76]

politisches Maßnahmenpaket setzt nur an den Symptomen an

Um steigenden Wohn-, Bau- und Erwerbskosten entgegenzutreten, hat die Bundesregierung im Koalitionsvertrag und auf dem Wohngipfel am 21. September 2018 verschiedene Ansätze für eine angemessene und erschwingliche Wohnraumversorgung vereinbart. Mit einem Maßnahmenpaket soll unter anderem der Neubau von 1,5 Mio. zusätzlichen Wohnungen ermöglicht werden.[77] Jedoch setzen Maßnahmen wie das Baukindergeld oder die weiter verfolgte Mietpreisbremse viel zu oft nur an Symptomen an und dürften kaum nachhaltig zu einer Entspannung der Lage auf dem Wohnungsmarkt führen. Mit einer Grundsteuer C sollen Eigentümer von bebaubaren Flächen in Wohngebieten einen Anreiz erhalten, Wohnungen zu bauen. Mit seinem Urteil zur Grundsteuer hat das Bundesverfassungsgericht die Politik zusätzlich unter Zugzwang gesetzt. Vor diesem Hintergrund sind verschiedene steuerliche und regulatorische Aspekte des Wohnimmobilienmarkts zu diskutieren.

Grundsteuer

Die Grundsteuer ist eine der wichtigsten Einnahmequellen der Gemeinden. Sie ist mit einem Aufkommen von rund 14 Mrd. Euro im Jahr 2017 nach der Gewerbesteuer (50 Mrd. Euro) die aufkommensstärkste kommunale Steuerquelle. In diesem Aufkommen ist die Steuer sehr stabil und unterliegt kaum konjunkturellen Schwankungen. Als Objektsteuer auf Grund und Boden ist sie eine der ältesten Formen der Besteuerung. Das Steuerobjekt der Grundsteuer ist der Wert des Grundstücks. Das Steuersubjekt ist der Grundstückseigentümer, wobei die Inzi-

76 Vgl. Dustmann et al. (2018): Housing Expenditures and Income Inequality, CReAM Discussion Paper No. 16/18, Centre for Research and Migration, London.

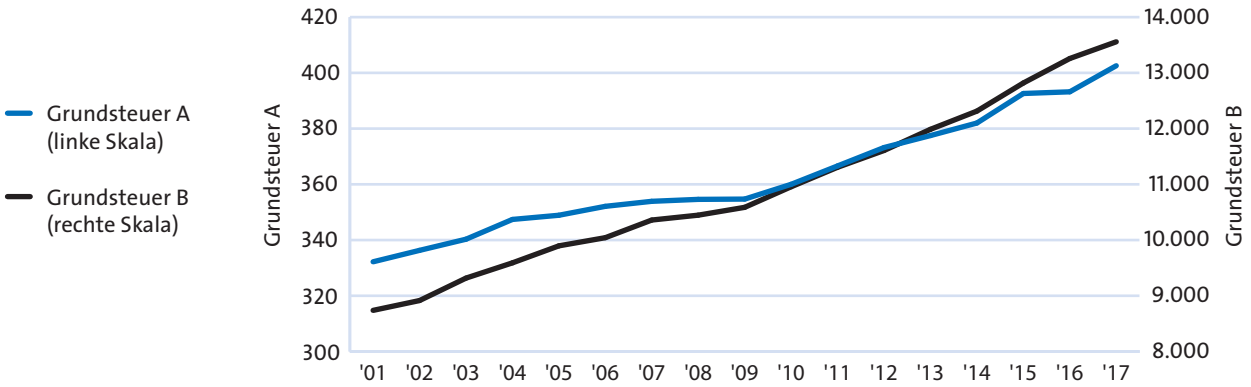
77 Vgl. Bundesministerium des Innern (2018): Gemeinsame Wohnraumoffensive von Bund, Ländern und Kommunen, Ergebnisse des Wohngipfels am 21. September 2018, Berlin.

denz nicht immer bei diesem liegt, da die Grundsteuer als Nebenkosten auf die Mieter umgelegt werden kann. In der aktuellen Form ergibt sich die Steuerlast des Steuersubjekts aus der Multiplikation des Einheitswerts mit der Grundsteuermesszahl, die gesetzlich nach Nutzung des Gebäudes festgelegt ist, und einem gemeindespezifischen Hebesatz. Dieser erlaubt den Gemeinden, durch Festsetzung der Hebesätze die Höhe der Steuereinnahmen zu beeinflussen.

Grundsteueraufkommen steigt kontinuierlich an

Ausweichreaktionen, wie etwa durch Abwanderung, sind bei der Besteuerung von Grund und Boden definitionsgemäß nicht zu erwarten. Entsprechend nutzten die Kommunen die ihnen gewährte Steuerautonomie zur Optimierung der Einnahmen, sodass die Hebesätze über die Jahre deutlich angestiegen sind.[78] Im Jahr 2017 betrug der bundesdurchschnittliche Hebesatz der Grundsteuer A für land- und forstwirtschaftliche Flächen 336%. Der Hebesatz der Grundsteuer B für bebaute und unbebaute Grundstücke lag mit 470% deutlich darüber. Die Gemeindeeinahmen aus der Grundsteuer A beliefen sich im Jahr 2017 auf rund 0,4 Mrd. Euro und die aus der Grundsteuer B auf etwa 13,6 Mrd. Euro. Durch die Anhebung der Hebesätze ist das Grundsteueraufkommen also kontinuierlich angestiegen.

Abbildung 1.34: Aufkommen der Grundsteuer A und B in Millionen Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Grundsteuer dient der Finanzierung lokaler öffentlicher Güter, also solcher, von denen kein Bürger einer Gemeinde ausgeschlossen werden kann, deren Nutzung aber vor allem Personen und Betrieben zugutekommt, die in der Gemeinde oder ihrer Nachbarschaft ansässig sind.[79] Weil die Bemessungsgrundlage der Grundsteuer nicht mobil ist, ist sie eine ideale lokale Steuer und somit ein wesentliches Element eines rationalen Steuersystems. Dies ist jedoch noch kein Urteil über die Ermittlung der Bemessungsgrundlage.

Wertorientierung der Grundsteuer erforderlich

Für eine Wertorientierung der Grundsteuer spricht zum einen, dass die Grundstückswerte in einer Gemeinde von der Bereitstellung öffentlicher Güter in Abhängigkeit von ihrer Lage unterschiedlich beeinflusst sind. Daher sollten Wertänderungen von Grund und Boden durch die Bemessungsgrundlage abgebildet werden. Zum anderen befindet sich eine Kommune im Standortwettbewerb um Einwohner und Unternehmen, die sich bei ihrer Wahl von der Ausstattung mit lokalen öffentlichen Gütern leiten lassen. Somit muss eine Gemeinde in der Lage sein, den Nutzern die zusätzlichen direkten und indirekten Kosten anzulas-

78 Vgl. Fuest, C. (2017): Handlungsbedarf in der deutschen Steuerpolitik, ifo Schnelldienst 6/2018, München.
79 Vgl. Wissenschaftlicher Beirat beim BMF (2010): Stellungnahme zur Reform der Grundsteuer, Berlin.

ten, die ein Haushalt oder ein Betrieb als Folge der Ansiedlung für eine Gemeinde verursacht (Grenzballungskosten). Dies bedeutet, dass die Nutzung des Grundstücks durch Wohn- und Betriebsgebäude sich in der Bemessungsgrundlage der Grundsteuer reflektieren sollte. Diese Grundsätze legen nicht zwingend nahe, die Bemessungsgrundlage am Verkehrswert einer Immobilie zu orientieren. Sie erfordern lediglich, dass die Flächennutzung und die Lage der Immobilie in die Bemessungsgrundlage einfließen. Vereinfachte und pauschalierte Ermittlungen der Bemessungsgrundlage sind folglich nicht ausgeschlossen. Allerdings sollten diese nicht von längerfristigen Entwicklungen der Immobilienwerte losgelöst sein. Die alten Einheitswerte der Grundsteuer sind vor allem deshalb zu beanstanden.

Nachdem über Jahre und verschiedene Initiativen hinweg keine gesetzliche Neuregelung der Grundsteuer erreicht werden konnte, ist eine Reform nun unabwendbar. Das Bundesverfassungsgericht stufte die zur Ermittlung der Steuerschuld herangezogenen Einheitswerte als verfassungswidrig ein.[80] Im Urteil der Karlsruher Richter wird dies damit begründet, dass der allgemeine Gleichheitssatz im Sinne des Grundgesetzes verletzt sei. Denn nach wie vor dienen Einheitswerte, die in den neuen Ländern aus dem Jahr 1935 und in den alten Ländern aus dem Jahr 1964 stammen, als Grundlage zur Berechnung der Steuerschuld. Durch die Festschreibung der historischen Wertverhältnisse ist der Bezug zu den heutigen Verkehrswerten verloren gegangen, obwohl im Bewertungsgesetz vorgesehen ist, die Wertansätze alle sechs Jahre neu festzustellen. Das Urteil lässt dem Gesetzgeber bis Ende des Jahres 2019 Zeit, ein Modell auszuarbeiten, welches die Bewertung von Grundvermögen neu regelt. Dies gilt es anschließend bis zum Jahr 2024 kommunal umzusetzen.[81] Die Zeit für eine aufwendige Neubewertung der rund 35 Millionen Grundstücke und der Bebauung bliebe damit begrenzt. Weiter ließ das Bundesverfassungsgericht dem Gesetzgeber offen, Nachbesserungen am Ermittlungsverfahren der beanstandeten Einheitswerte im bestehenden Modell vorzunehmen oder die Grundsteuer völlig neu zu gestalten. Gibt es keine Einigung auf eine Neuregelung der Grundsteuer, droht diese auszulaufen. Dies wäre mit hohen Mindereinnahmen der Gemeinden verbunden.

Bezug zu den heutigen Verkehrswerten ist verloren gegangen

Vor diesem Hintergrund hat das Bundesfinanzministerium am 28. November 2018 zwei Modelle vorgestellt: ein wertunabhängiges Flächenmodell und ein wertabhängiges Modell, in das Boden- und Gebäudekomponenten einfließen. Das wertabhängige Modell, das vom Bundesfinanzministerium bevorzugt wird, bezieht den Bodenwert und den Wert der Bebauung ein.[82] Es unterscheidet sich jedoch vom sogenannten „Kostenwert-Modell“, auf das sich eine Mehrheit der Länder bereits verständigt hatte. Anstelle pauschalierter Indikatoren sollen Ertragswerte zur Wertermittlung dienen. In der Grundkonzeption bleibt es bei dem bekannten dreistufigen Verfahren zur Steuerfestsetzung: Einheitswert mal Steuermesszahl mal Hebesatz.

BMF stellt zwei Modelle vor ...

Zur Ermittlung des Einheitswerts würde zunächst der Bodenwert durch die Multiplikation der Fläche mit den ortsbezogenen Bodenrichtwerten bewertet werden. Diese werden von Gutachterausschüssen bereits nahezu flächendeckend

... ein wertabhängiges Modell ...

80 Vgl. Bundesverfassungsgericht (2018), Vorschriften zur Einheitsbewertung für die Bemessung der Grundsteuer verfassungswidrig – Urteil des Ersten Senats vom 10. April 2018 – 1 BvL 11/14 – Rn. (1-181), Pressemitteilung Nr. 21/2018, Karlsruhe.

81 Vgl. Bundesverfassungsgericht (2018), Vorschriften zur Einheitsbewertung für die Bemessung der Grundsteuer verfassungswidrig – Urteil des Ersten Senats vom 10. April 2018 – 1 BvL 11/14 – Rn. (1-181), Pressemitteilung Nr. 21/2018, Karlsruhe.

82 Die Darstellung geht aus Unterlagen des BMF zu den Reformüberlegungen hervor.

erhoben. Für unbebaute Grundstücke entspräche dies bereits der Bemessungsgrundlage. Für bebaute Flächen soll über die sogenannten Ertragswert- und Sachwertverfahren zusätzlich der Immobilienwert festgestellt werden. Ertragswerte werden anhand der tatsächlich vereinbarten Nettokaltmiete und im Falle der Selbstnutzung über eine fiktive Miete, die sich am regionalen Mietniveau orientiert, ermittelt. Während die Mietpreisbremse den örtlichen Mietspiegel zugrunde legt, sollen die regionale Mieten zur Steuerfestsetzung auf Daten des Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes basieren. Der bereits ermittelte Bodenwert wird in diesem Fall über die Gesamtnutzungsdauer abgezinst berücksichtigt und führt zum Einheitswert. Im Falle einer gewerblichen Nutzung der Bebauung, bei der keine relevante Miete ermittelt werden kann, soll das sogenannte Sachwertverfahren als Auffangverfahren Anwendung finden. Der Sachwert des Gebäudes ermittelt sich demnach aus normierten Bewertungsparametern wie Normalherstellungskosten, dem Baupreisindex und der Bruttogrundfläche. Anschließend wird für die Alterswertminderung und die Gesamtnutzungsdauer kontrolliert. Aus der Summe von Bodenwert und Sachwert wird anhand einer gesetzlich festgelegten regionalen Wertzahl der gesamte Einheitswert ermittelt. Land- und forstwirtschaftlich genutzte Flächen folgen weiter einem eigens konzipierten Bewertungsverfahren. Nach der erstmaligen Wertermittlung sind die Steuersubjekte verpflichtet, sich alle sieben Jahre sowie nach jeder relevanten Änderung der Art, des Werts oder der Zurechnung des Grundbesitzes zu erklären. Ohne eine Korrektur der Steuermesszahl und der Hebesätze würden die Neubewertungen der Gebäude zu einem deutlich gestiegenen Grundsteueraufkommen führen. Das Bundesfinanzministerium erwägt aus diesem Grund eine zusätzliche Ausgleichkomponente.[83]

... mit verursachungsgerechter Anlastung der Kosten ...

Der Vorteil des wertabhängigen Modells besteht darin, dass das Bewertungsverfahren zur Steuerfestsetzung Preise entlang des Marktmechanismus berücksichtigt. Wohnungen in besonders attraktiven Lagen würden entsprechend stärker besteuert. Damit käme es zu einer verursachungsgerechten Anlastung der Kosten, die eine wachsende Bevölkerung und generell die Bereitstellung von öffentlichen Leistungen für die Gemeinde hervorruft. Dazu zählt beispielsweise der öffentliche Nahverkehr oder die soziale Infrastruktur, wie Kindergärten und Schulen. Die Eigenschaften einer Immobilie stellen hierbei einen wichtigen Indikator für die Nutzungsintensität des Grundstücks dar, der wiederum näherungsweise für die Inanspruchnahme kommunaler Leistungen herangezogen werden kann.[84]

Nach Hey (2017) stellt der Vorschlag einer Wertbemessung am Ertragswert eine geeignete Reform dar, da sie nicht wie der Kostenwertansatz ein fehlendes Bewertungsziel aufweise. Ursprünglich sei die Grundsteuer als eine Sollertragsteuer konzipiert worden und fuße damit auf dem Grundsatz, dass die Grundsteuer aus den erwartbaren Erträgen bezahlt werden solle.[85] Ein sachgerechter Bewertungsmaßstab für Sollertragsteuern ist der im wertabhängigen Modell verwendete (Miet-)Ertragswert. Hey (2017) sieht weder unüberwindbare rechtliche noch praktische Hindernisse bezüglich der Umsetzung einer solchen Steuergestaltung. Denn ein weiterer Vorteil der Verwendung von Ertragswerten bestehe da-

83 Vgl. BMF (2018): Neuregelung der Grundsteuer, online verfügbar unter: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/2018-11-29-Neuregelung-der-Grundsteuer.html, Berlin.

84 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirt-schaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

85 Vgl. Hey, J. (2017): Gutachten zur Verfassungsmäßigkeit der Reform der Bemessungsgrundlage der Grundsteuer und der Entwicklung der Grundsteuerhebesätze vor dem Hintergrund des Entwurfs eines zweiten Gesetzes zur Änderung des Bewertungsgesetzes vom 22.7.2016 und der geplanten Länderautonomie zur Festsetzung eigener Grundsteuermesszahlen, im Auftrag der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID), Juni 2017, Köln.

rin, dass eine regelmäßige Neubewertung der Immobilien vermieden werden könne. Ohne eine Anpassung am Mietspiegel zur Ermittlung einer ortsüblichen Vergleichsmiete dürfte außerdem verhindert werden, „dass außerordentliche Steigerungen des Mietenniveaus im Umfeld der eigenen Wohnung die Grundsteuer unverhältnismäßig erhöhen".[86] Gleichfalls würden langjährige Mieter, mit älteren Mietverträgen und geringeren Nettokaltmieten, vor deutlichen Erhöhungen der Nebenkosten geschützt. Dies spräche gegen Segregationseffekte, die auf Dauer aber kaum zu vermeiden seien.

Kritik am wertabhängigen Modell rührt zumeist von der Komplexität der Ermittlung her. So sei schon das geltende Grundsteuermodell nicht mehr aktualisiert worden und schließlich daran gescheitert. Die vom Bundesverfassungsgericht gesetzte Frist schränke eine umfassende Wertermittlung bei Gebäuden ebenfalls ein. Bei einem relativ geringen Aufkommen ließe sich die mit hohen administrativen Kosten verbundene Erhebung ohnehin nicht rechtfertigen.[87] Zusätzlich biete die fiktive Miete Raum für juristische Auseinandersetzungen. Hinsichtlich der Anknüpfung an die Miete werden mitunter verfassungsrechtliche Bedenken aufgrund der Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes vorgetragen.[88] Im Rahmen von Steuergestaltungsmaßnahmen könnte außerdem versucht werden, die Nettokaltmiete künstlich zu senken, indem verschiedene Kosten in die Nebenkostenabrechnung verlagert werden. Von Kritikern wird zudem vorgebracht, dass das wertabhängige Modell in einem Zielkonflikt mit der Mietpreisbremse stehe. Würden doch insbesondere Mieten über die auf die Nebenkosten umgelegte Grundsteuer auf besonders angespannten Märkten weiter steigen.[89] Entsprechend führte die Wertberücksichtigung verstärkt zu Segregationseffekten, da sich attraktive Wohnlagen zusätzlich verteuern würden.[90] Einer Aktivierung von mehr Wohnraum durch gesteigerte Wohnungsbauinvestitionen würde das Modell ebenfalls entgegenstehen, wenn Gebäude nach Baujahr progressiv besteuert würden. Einer höheren Besteuerung unbebauten Bodens bedürfe es durch die im Koalitionsvertrag vereinbarte Einführung einer Grundsteuer C ohnehin nicht.[91]

... und ein wertunabhängiges Modell, ...

Das wertunabhängige Modell, als zweite Alternative, sieht eine Ermittlung des Einheitswerts ausschließlich nach Grundstücksgröße und Gebäudefläche vor.[92] Als reines Flächenmodell ist es unabhängig von Grundstücks- und Gebäudewert und ging bereits aus einer Initiative der Länder Bayern, Baden-Württemberg und Hessen hervor. Die Grundstücksfläche würde mit der Äquivalenzzahl von 2 Cent je Quadratmeter multipliziert, um die Bemessungsgrundlage des reinen Bodenbesitzes zu erhalten. Bei bebauten Grundstücken käme diese zweite Komponente hinzu und es würde lediglich durch die Art der Gebäudenutzung differenziert. Gewerblich genutzte Flächen würden mit 40 Cent entsprechend stärker besteuert werden als Wohnflächen mit 20 Cent je Quadratmeter. Zur Feststellung der Gebäudeflächen würden vereinfachte Verfahren zum Einsatz kommen, die ausschließlich die bebaute Grundfläche und die Gebäudehöhe be-

86 BMF (2018): Neuregelung der Grundsteuer, online verfügbar unter: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/2018-11-29-Neuregelung-der-Grundsteuer.html, Berlin.
87 Vgl. Fuest, C., Immel, L., Meier, V. und Neumeier, F. (2018): Reformoptionen für die Grundsteuer B: Eine empirische Analyse der Belastungswirkungen, ifo Schnelldienst 22/2018, München.
88 Vgl. Vgl. Kirchhof, G. (2019): Die Reform der Grundsteuer und das Maß des Grundgesetzes, Vorläufige Ergebnisse eines Gutachtens im Auftrag des Zentralen Immobilien Ausschusses e.V., Januar 2019, Augsburg.
89 Vgl. Boysen-Hogrefe, J. und Krolage, C. (2018): Die Grundsteuerreform nutzen, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 7. Dezember 2018, S. 20, Frankfurt.
90 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.
91 Vgl. Boysen-Hogrefe, J. und Krolage, C. (2018): Die Grundsteuerreform nutzen, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 7. Dezember 2018, S. 20, Frankfurt.
92 Die Darstellung geht aus Unterlagen des BMF zu den Reformüberlegungen hervor.

rücksichtigen. Im zweistufigen Verfahren würde durch das direkte Miteinbeziehen der Äquivalenzzahlen keine Steuermesszahl mehr verwendet. Die aktuelle Grundsteuer A für land- und forstwirtschaftliche genutzte Flächen würde nicht fortgeführt.

... das leicht umsetzbar ist

Vorteil des Flächenmodells ist die einfache Berechnung und die damit verbundene schnelle Umsetzbarkeit. Generell sei eine möglichst einfache Berechnung der Bemessungsgrundlage aus finanzwissenschaftlicher Sicht zu bevorzugen, es erhöhe die Transparenz und diene damit der Akzeptanz der Steuer.[93] Entsprechend ließe das wertunabhängige Modell kaum Anhaltspunkte für juristische Auseinandersetzungen. Außerdem dürften die Belastungsunterschiede zum Status quo für die allermeisten Steuersubjekte nur relativ gering ausfallen.[94]

Am wertunabhängigen Modell wird jedoch kritisiert, dass Wohnungen mit gleicher Grundstücks- und Wohnfläche, wie etwa eine Villa in exklusiver Lage und ein Einfamilienhaus am Stadtrand, gleich besteuert würden.[95] Es ist daher fraglich, ob das Modell dem verfassungsrechtlichen Grundsatz einer gleichmäßigen Besteuerung gerecht würde. Ein weiterer Kritikpunkt besteht darin, dass werthaltige unbebaute Grundstücke durch die geringe Äquivalenzzahl gegenüber heute deutlich entlastet würden. Das Gleiche gilt für – gemessen an den Bodenwerten – zu gering genutzte Grundstücke.[96] Mit der Einführung des Flächenmodells würde eine Bebauung also weniger attraktiv werden und wäre damit gegenüber Maßnahmen, welche die angespannte Wohnlage in Ballungszentren verbessern sollen, kontraproduktiv.

Generell folgt die Legitimation von Steuern zwei zentralen finanzwissenschaftlichen Prinzipien, dem Äquivalenz- und dem Leistungsfähigkeitsprinzip. Gemäß dem Äquivalenzprinzip erhält das Steuersubjekt für eine entrichtete Steuer eine staatliche Gegenleistung. In Form öffentlicher Güter sind diese in der Regel jedoch nicht einzelnen Individuen zurechenbar.[97] Als Gemeindesteuer mit besonderem Ortsbezug dürften beide Reformvorschläge diesem Prinzip gerecht werden.[98] Jedoch vernachlässigt das wertunabhängige Flächenmodell die Grenzballungskosten, während diese im wertabhängigen Modell berücksichtigt sind.[99] Ohne eine Einbeziehung des Bodenwerts würden Kommunen nicht an Wertsteigerungen beteiligt, die durch die Bereitstellung öffentlicher Leistungen entstehen. Damit würde die Grundsteuer dem Äquivalenzprinzip im weiteren Sinne nicht gerecht.[100] Dem steht entgegen, dass sich viele kommunale Leistungen in Zusammenhang mit Grundbesitz ohnehin über individuelle Gebühren und Abgaben finanzieren. Als Beispiel nennt Homburg (2018) Anliegerbeiträge für den Straßenausbau.[101]

93 Vgl. Fuest, C., Immel, L., Meier, V. und Neumeier, F. (2018): Reformoptionen für die Grundsteuer B: Eine empirische Analyse der Belastungswirkungen, ifo Schnelldienst 22/2018, München.

94 Vgl. Boysen-Hogrefe, J. und Krolage, C. (2018): Die Grundsteuerreform nutzen, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 7. Dezember 2018, S. 20, Frankfurt.

95 Vgl. BMF (2018): Neuregelung der Grundsteuer, online verfügbar unter: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/2018-11-29-Neuregelung-der-Grundsteuer.html, Berlin.

96 Vgl. Bach, S. (2018): Grundsteuerreform: Aufwändige Neubewertung oder pragmatische Alternativen, DIW aktuell Nr. 9, Berlin.

97 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

98 Vgl. Hey, J. (2017): Gutachten zur Verfassungsmäßigkeit der Reform der Bemessungsgrundlage der Grundsteuer und der Entwicklung der Grundsteuerhebesätze vor dem Hintergrund des Entwurfs eines zweiten Gesetzes zur Änderung des Bewertungsgesetzes vom 22.7.2016 und der geplanten Länderautonomie zur Festsetzung eigener Grundsteuermesszahlen, im Auftrag der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID), Juni 2017, Köln.

99 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

100 Vgl. Bach, S. (2018): Grundsteuerreform: Aufwändige Neubewertung oder pragmatische Alternativen, DIW aktuell Nr. 9, Berlin.

101 Vgl. Homburg, S. (2018): Ein Vorschlag zur Grundsteuerreform, Wirtschaftsdienst, 98 (2018), Heft 3.

Das Leistungsfähigkeitsprinzip erfordert einen höheren Steuerbetrag für Steuersubjekte mit höherer Leistungsfähigkeit. Bezüglich der Konformität mit dem Leistungsfähigkeitsprinzip wird von Kritikern bezweifelt, inwiefern dieses überhaupt für besteuerte Objekte gelten kann. Fuest et al. (2018) sind der Meinung, dass sich eine reine Objektsteuer nicht an der Leistungsfähigkeit der Eigner bemessen könne.[102] Der Sachverständigenrat weist jedoch darauf hin, dass der Einheitswert, der sich nach dem Grundbesitz und der Bebauung berechnet, stark mit der individuellen Leistungsfähigkeit korreliert sei. Gemessen am Leistungsfähigkeitsprinzip solle die Grundsteuerfestsetzung also nicht vollkommen unabhängig vom Gebäudewert sein, sodass das wertabhängige Modell in dieser Hinsicht besser abschneide.[103]

Umlagefähigkeit sollte erhalten werden

Durch die Umlagefähigkeit der Grundsteuer liegt die Inzidenz beim Mieter. Damit ist sie effektiv eine Steuer auf das Gut Wohnen.[104] Im Rahmen des Reformprozesses erwägt Bundesfinanzminister Scholz offenbar die Umlagefähigkeit einzuschränken.[105] Durch die Reform der Grundsteuer dürften Mieter und Immobilienbesitzer im wertabhängigen Modell auf angespannten Wohnungsmärkten von der neuen Steuer deutlich stärker betroffen sein. Einerseits könnte ohne die Umlage auf Mieter zwar verhindert werden, dass sich der Preisdruck auf Mieten weiter erhöht, andererseits dürften mit den höheren Kosten für Vermieter die Investitionen in neue Wohnungen ausgebremst werden. Damit die Grundsteuer weiterhin den Charakter einer Realsteuer behält, sollte die Umlagefähigkeit aus finanzwissenschaftlicher Sicht erhalten bleiben. Realsteuern zeichnen sich dadurch aus, dass die Steuer bei demjenigen anfällt, dem sie entsprechend dem Äquivalenzprinzip zuzurechnen ist. Eine Abschaffung der Umlagefähigkeit würde vielmehr dazu führen, dass die Grundsteuer zu einer reinen Vermögensteuer degeneriert.

Aus Effizienzgründen, insbesondere zur Anlastung von Grenzballungskosten, sollte die Grundsteuer zwingend den Anwohner und am Standort befindlichen Unternehmen angelastet werden, die von lokalen öffentlichen Gütern profitieren. Wird sie dem Eigentümer angelastet, so zahlen Auswärtige für lokal bereitgestellte öffentliche Güter, die diese überhaupt nicht nutzen. Es kommt zum Steuerexport. Dadurch entstehen Anreize, lokale öffentliche Güter auf ineffizientem Niveau bereitzustellen.

Da die Reform soweit wie möglich aufkommensneutral ausgestaltet sein soll, bedürfte es bei den neuen, höheren Einheitswerten einer Anpassung der gesetzlichen Steuermesszahl wie der kommunalen Hebesätze. Unabhängig von der letztendlichen Ausgestaltung der Steuer darf jedoch angezweifelt werden, dass alle Kommunen, bei denen das Hebesatzrecht verbleibt, entsprechende Anpassungen vornehmen und sich dadurch keine reforminduzierte Steuererhöhung, sozusagen durch die Hintertür, für Bewohner und Unternehmen ergibt. Zusätzlich wird es durch die Verschiebung der Einheitswerte in der Bemessungsgrundlage zu interkommunalen Aufkommensverschiebungen kommen. Selbst bei gleichbleibenden kommunalen Steueraufkommen wird es unweigerlich Gewinner und Verlierer der Reform geben. Entsprechend sollte die Prämisse der Reform diesbezüglich sein, bestehende Verzerrungen abzubauen und nicht individuelle Belastungsverschiebungen zum Status quo einzudämmen.[106]

102 Vgl. Fuest, C., Immel, L., Meier, V. und Neumeier, F. (2018): Reformoptionen für die Grundsteuer B: Eine empirische Analyse der Belastungswirkungen, ifo Schnelldienst 22/2018, München.

103 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

104 Vgl. Homburg, S. (2018): Ein Vorschlag zur Grundsteuerreform, Wirtschaftsdienst, 98 (2018), Heft 3.

105 Vgl. „Scholz zu Grundsteuer-Reform – „Entspannt Euch, Leute"", Reuters, 29. November 2018, online verfügbar unter: https://de.reuters.com/article/deutschland-grundsteuer-scholz-idDEKCN1NY1CO

106 Vgl. Henger, R. und Schaefer, T. (2018): Grundsteuerreform: historische Chance für die Bodenwertsteuer, Wirtschaftsdienst, 98 (2018), Heft 3.

Zuletzt etwas in den Hintergrund geraten ist die sogenannte Grundsteuer C oder Baulandsteuer. Aus Sicht der Bundesregierung soll gemäß Koalitionsvertrag die Angebotsausweitung von Bauland steuerlich stimuliert werden.[107] Die Grundsteuer C würde es Kommunen ermöglichen, unbebautes Bauland spezifisch zu besteuern. Damit stellt sie steuersystematisch eine ergänzende Grundsteuer dar.

Baulandsteuer nicht zielführend

Aktuell werden unbebaute Flächen geringer besteuert als bebaute. Nach Einschätzung des Sachverständigenrates sollte die Grundsteuer in Zukunft weiterhin nicht spezifisch ausgestaltet werden. Es sei unklar, welche Gründe es dafür gebe, dass Bauflächen brachlägen. Spekulatives Horten von Grundstücken könne ohnehin nur ausgeschlossen werden, sofern der Grundsteuersatz auf unbebaute Flächen höher sei als deren Rendite. Damit könne es dazu kommen, dass unbebautes Land stärker besteuert würde als bebautes.[108] Schon in den 1960er Jahren hatte sich eine solche Steuer als wenig treffsicher erwiesen und die Erwartungen an das Instrument zur Ausweitung der Bereitstellung von Bauland wurden enttäuscht.

Bei der Ausgestaltung der Grundsteuerreform müssen verschiedene Zielkonflikte austariert werden. Oftmals wird eine Bodenwertsteuer, die sich ausschließlich an Fläche und Bodenrichtwerten bemisst, als pragmatische Alternative vorgeschlagen.[109] Die Bodenwertsteuer würde allerdings nicht automatisch zu einer Internalisierung der Preisentwicklung in Ballungszentren führen, da sich Bevölkerungsveränderungen nicht zwangsläufig in Bodenwertänderungen niederschlagen müssten.[110] Entsprechend sollte die Grundsteuer nicht vollkommen unabhängig vom Gebäudewert sein. Aus Sicht des Sachverständigenrates könnte daher eine hybride Lösung die effizienteste sein. Ausgehend von einem Flächenmodell könnten pauschalierte Kriterien angewendet werden, um etwa die Nutzung oder die Lage des Grundstücks in die Wertermittlung miteinzubeziehen, ohne dass sich daraus zu große Segregationseffekte ergeben. Damit würde man den Erfassungsaufwand in Grenzen halten.

Zwingend ist die Beibehaltung der Umlagefähigkeit der Grundsteuer auf den Mieter. Nur so lässt sich die vorgängige effizienzorientierte Argumentation für die Grundsteuer rechtfertigen. Will man Mieter in Ballungszentren, in denen die Mieten bereits relativ hoch sind, vor weiteren durch die Grundsteuer induzierten Mietsteigerungen schützen, wäre eine wertunabhängige flächenorientierte Grundsteuer allemal der Abschaffung der Umlagefähigkeit vorzuziehen.

Grunderwerbsteuer

Die Grunderwerbsteuer ist eine Verkehrsteuer, die von den Bundesländern erhoben wird und deren Aufkommen ihnen zusteht, wenngleich die Einnahmen ganz oder teilweise an die Gemeinden weitergegeben werden. Mit 13,1 Mrd. Euro im Jahr ist sie gegenwärtig die aufkommensstärkste Ländersteuer. Allerdings beziehen die Länder nur 4,6% ihrer Einnahmen aus ihr. Die Grunderwerbsteuer wird beim Erwerb von Immobilien fällig und bemisst sich grundsätzlich

aufkommensstärkste Ländersteuer

107 Vgl. Koalitionsvertrag der 19. Legislaturperiode zwischen CDU, CSU und SPD, online verfügbar unter: https://www.cdu.de/system/tdf/media/dokumente/koalitionsvertrag_2018.pdf?file=1

108 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

109 Vgl. etwa Bach, S. (2018): Grundsteuerreform: Aufwändige Neubewertung oder pragmatische Alternativen, DIW aktuell Nr. 9, Berlin, oder Henger, R. und Schaefer, T. (2018): Grundsteuerreform: historische Chance für die Bodenwertsteuer, Wirtschaftsdienst, 98 (2018), Heft 3.

110 Vgl. Richter, W.F. (2016): Reform der Grundsteuer: Ein Plädoyer für eine wertorientierte und gleichmäßige Besteuerung von Boden und Gebäuden, ifo Schnelldienst 22/2016, 69. Jahrgang, 24. November 2016, München.

am Wert der Gegenleistung. In der Regel entspricht dies dem Kaufpreis einer inländischen Immobilie und/oder des Grundstücks einschließlich der vom Käufer übernommenen sonstigen Leistungen, wie zum Beispiel 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 der gesamte Betrag besteuert. Einige Übertragungen von Grundbesitz und Immobilien unterliegen nicht der Steuerpflicht. So sind Zuwendungen durch Erbe und Schenkungen unter Lebenden im Sinne des Erbschaft- und Schenkungsteuergesetzes von der Grunderwerbsteuer befreit. Eine weitere Ausnahme bildet der Erwerb durch den Ehegatten oder den Lebenspartner des Veräußerers.

autonome Steuersatzfestlegung durch die Länder ließ Grunderwerbsteuer ansteigen

Seit Herbst 2006 erlaubt das Grundgesetz durch die Föderalismusreform I eine autonome Steuersatzfestlegung der Grunderwerbsteuer durch die Länder. Diese Gestaltungsfreiheit hat dazu geführt, dass der bis dahin geltende einheitliche Satz von 3,5% auf 5,4% im Bundesdurchschnitt und bis zu 6,5% in der Spitze erhöht wurde. Lediglich in Bayern und Sachsen ist der Grunderwerbsteuersatz nach wie vor unverändert. Im Zeitraum zwischen 2006 und 2011 stiegen die Steuersätze zunächst nur geringfügig an. Gleichfalls veränderte sich das gesamte Steueraufkommen der Grunderwerbsteuer in demselben Zeitraum kaum. Sinkende Immobilienpreise und eine sinkende Anzahl an Transaktionen nach der Rezession der Jahre 2008/09 wirkten sich negativ auf das Aufkommen aus. Seitdem ist das Gesamtsteueraufkommen der Grunderwerbsteuer jedoch deutlich angestiegen. Saisonbereinigt lag es im Juli 2018 rund 120% über dem Niveau des Jahres 2006. Der Anstieg liegt einerseits in den anziehenden Immobilienpreisen und dem höheren Transaktionsvolumen begründet, andererseits haben die Steuersatzerhöhungen maßgeblich zum gestiegenen Steueraufkommen der Grunderwerbsteuer beigetragen (vgl. Abbildung 1.35). Allerdings ist das Transaktionsvolumen im Jahr 2016 im Vergleich zu 2007 relativ zur Wirtschaftsleistung leicht gesunken.[111] Dies spricht dafür, dass sich die gestiegenen Transaktionskosten dämpfend auf Preise und Transaktionen ausgewirkt haben. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt eine Untersuchung von Buettner (2017): Jedes Prozent, um das der Grunderwerbsteuersatz erhöht wird, führt schätzungsweise nur zu rund 0,6% zusätzlichen Steuereinnahmen. Ursächlich dafür sind Ausweichreaktionen und Preiseffekte.[112]

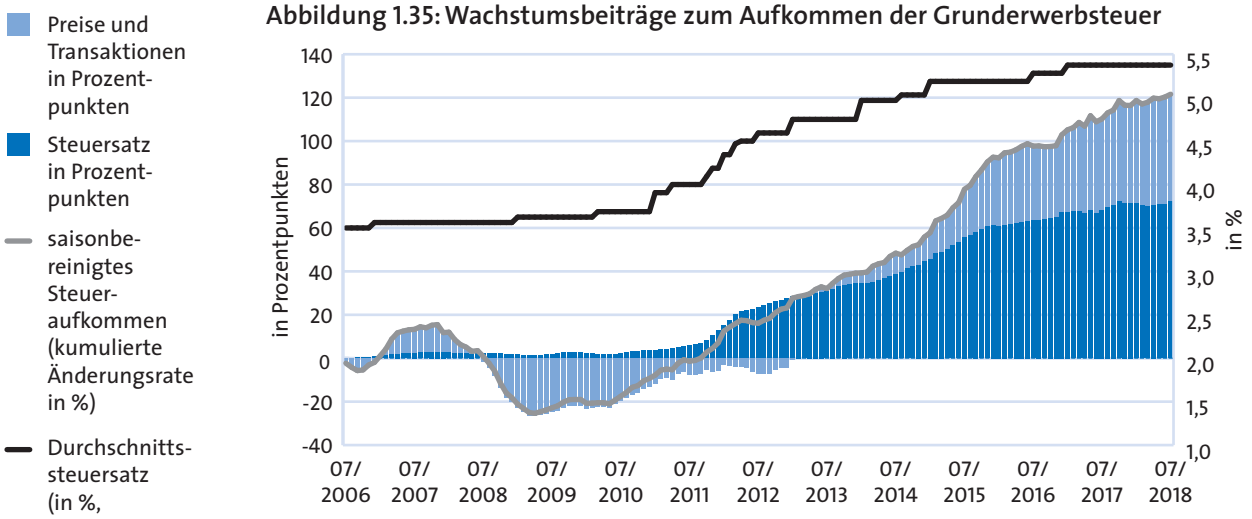
Finanzausgleichsmechanismus führt zu Fehlanreizen

Den vielfachen Erhöhungen des Grunderwerbsteuersatzes durch die Länder liegen zwei hauptsächliche Ursachen zugrunde. Zum einen ist die gewährte Einnahmeautonomie der Länder ausschließlich auf die Grunderwerbsteuer beschränkt. Das Aufkommen der Grunderwerbsteuer ist allerdings zu gering, um den Ländern das notwendige Ausmaß an Flexibilität auf der Einnahmeseite zu geben, das der finanzpolitischen Verantwortung auf der Ausgabenseite und dem Konsolidierungsdruck gerecht wird. Zum anderen gehen vom gegenwärtigen Finanzausgleichsmechanismus erhebliche Fehlanreize aus. So ist es für die Länder attraktiv, die Grunderwerbsteuer anzuheben, sodass der Durchschnittssteuersatz über alle Länder steigt. Dadurch wird anderen Ländern, durch ein normiertes Verfahren zur Ermittlung der Finanzkraft, ein höheres Grunderwerbsteuereinkommen unterstellt, obwohl sich an den tatsächlichen Einnahmen nichts geändert hat.[113] In der Folge verbleiben Mehreinnahmen aus der Erhö-

111 Vgl. Boysen-Hogrefe, J. (2017): Stagnierende Wohneigentumsquote, Share Deals: Wie sollte die Grunderwerbsteuer reformiert werden?, ifo Schnelldienst 21/2017, München.
112 Vgl. Buettner, T. (2017): Welfare Cost of the Real Estate Tax, CESifo Working Paper 6321, München.
113 Vgl. Buettner, T. und Krause, M. (2018): Föderalismus im Wunderland: Zur Steuerautonomie bei der Grunderwerbsteuer, Perspektiven der Wirtschaftspolitik 19(1), S. 32–41.

hung der Grunderwerbsteuer im betreffenden Land und müssen nicht mit den anderen Ländern geteilt werden. Zusätzlich kann es zu höheren horizontalen Transfers für das steuererhöhende Land kommen. Eine Restrukturierung des Länderfinanzausgleichs sollte diese Fehlanreize beseitigen. Aus Sicht von Buettner und Krause (2018) würde es ausreichen, wenn für alle Länder ein fiktiver Steuersatz von unter den anfänglichen 3,5% gelten würde.[114]

Abbildung 1.35: Wachstumsbeiträge zum Aufkommen der Grunderwerbsteuer



Quelle: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2018/2019

Zwar setzt die Grunderwerbsteuer, anders als die Grundsteuer, an tatsächlichen Markt- und nicht an näherungsweise bestimmten Einheitswerten an, dennoch ruft sie als indirekte Steuer auf Grundvermögen bei Veräußerungen erhebliche Verzerrungen hervor. Die Grunderwerbsteuer hat entscheidenden Einfluss auf die hohen Erwerbsnebenkosten auf dem Immobilienmarkt in Deutschland. In vielen Fällen macht die Steuerabgabe mehr als die Hälfte der anfallenden Kosten aus. Dies führt insbesondere in Ballungszentren mit angespannten Immobilien- und Mietmärkten zu deutlichen Mehrkosten und erschwert den Erwerb von Immobilien. So wird die Grunderwerbsteuer vermehrt als Grund für die geringe und stagnierende Hauseigentümerquote ausgemacht.[115]

Grunderwerbsteuer verzerrt Entscheidungen auf den Immobilienmärkten

Aus wirtschaftspolitischer Sicht sind stark verzerrende Steuern wie die Grunderwerbsteuer zu vermeiden, da sie erhebliche Nebenwirkungen erzeugen. Bei einem wiederholten Verkauf einer Immobilie wird als Bemessungsgrundlage stets der gesamte Kaufbetrag veranschlagt, wodurch es zu einer Doppelbesteuerung kommt. Substitutionseffekte bei der Grunderwerbsteuer sorgen für verzerrte Entscheidungen auf den Immobilienmärkten und verursachen neben der Steuerlast ökonomische Zusatzlasten.[116] So erschwert sie – insbesondere für die Bevölkerung mit niedrigen Haushaltseinkommen – den Eigenheimerwerb und somit eine Vermögensbildung der privaten Haushalte. In schrumpfenden sowie ländlichen Regionen kommt es zu einer stärkeren Überwälzung der Grunderwerbsteuerbelastung auf die Anbieter, womit diese implizit zusätzliche Werteinbußen für ihre Immobilien hinnehmen müssen.[117]

114 Vgl. ebd.
115 Vgl. Beiträge verschiedener Autoren im ifo Schnelldienst 21/2017 „Zur Diskussion gestellt – Stagnierende Wohneigentumsquote, Share Deals: Wie sollte die Grunderwerbsteuer reformiert werden?“
116 Vgl. Scherf, W. und Dresselhaus, C. (2017): Grunderwerbsteuer abschaffen oder reformieren? ifo Schnelldienst 21/2017, München.
117 Vgl. Christofzik, D.I., Feld, L.P., und Yeter, M. (2018): Heterogeneous price effects of the real estate transfer tax in Germany, Arbeitspapier 14/2018, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Wiesbaden, im Erscheinen.

Weitere Verzerrungen entstehen durch Ausweichreaktionen. Im Rahmen der Transaktion besteht die Möglichkeit, Immobilien durch sogenannte Share Deals zu erwerben. Diese stellen ein legales Mittel dar, bei dem die Steuer nicht ausgelöst oder eine Doppelbesteuerung verhindert wird. Dabei wird nicht das Grundstück selbst erworben, sondern Anteile an (ggf. eigens dafür geschaffenen) grundbesitzenden Gesellschaften. Eine Voraussetzung besteht darin, dass weniger als 95% der Gesellschaftsanteile innerhalb von fünf Jahren den Besitzer wechseln.[118] Anschließend kann der Rest nachgekauft werden, wobei die Grunderwerbsteuer dann nur noch in Höhe des nachgezogenen Anteils fällig wird. Für private Haushalte ist diese Form der Übertragung einer Immobilie nicht ohne weiteres möglich, da die Umschreibung im Grundbuch die Bezahlung der Grunderwerbsteuer voraussetzt. Daher sind solche Konstruktionen für Privatpersonen zu aufwendig und bei einer geringen Steuerschuld unrentabel. Für Unternehmen und große Akquisitionen sind sie aber durchaus attraktiv. Allerdings erfüllen Share Deals konzeptionell die Aufgabe, eine Doppelbesteuerung bei der Übertragung von Immobilien innerhalb von Unternehmen vorzubeugen.[119] Auf diesen Zweck sollte daher in der Diskussion über eine Reform der Share Deals verwiesen werden.[120] Einen geglückten Reformansatz könnte das französische Modell bieten. Hier ist entscheidend, welchen Anteil das Immobilienvermögen am Firmenwert hat. Lediglich wenn der Immobilienwert der übernommenen Gesellschaft anteilig über 50% liegt, ist der Share Deal grunderwerbsteuerpflichtig.

Baukindergeld

Der Erwerb von Wohneigentum kann durch eine Absenkung der Transaktionskosten, etwa durch eine Reform der Grunderwerbsteuer, oder durch steuerliche Anreize und Subventionen gefördert werden. Mit der Verabschiedung des Baukindergelds im Juni 2018 hat sich die Bundesregierung zu einer relativ unsystematischen steuerlichen Förderung entschlossen. Es hat zum Ziel, die Wohneigentumsbildung von Familien zu fördern. Das Baukindergeld stellt einen staatlichen Zuschuss in Höhe von 1.200 Euro je Kind und Jahr über einen Zeitraum von 10 Jahren ab Antragstellung dar. Um förderberechtigt zu sein, müssen die Kinder bei ihren Eltern wohnen und das jährliche Haushaltseinkommen darf 75.000 Euro (+15.000 Euro je Kind) nicht übersteigen. Der Förderzeitraum für genehmigte Bauvorhaben und Immobilienkäufe gilt rückwirkend zum 1. Januar 2018 und noch bis Ende 2020. Allein in den ersten drei Monaten hatten bereits fast 48.000 Familien einen Antrag gestellt, und es wurde rund 1 Mrd. Euro reserviert.[121] Schätzungen ergeben, dass sich die Ausgaben in den kommenden 13 Jahren damit auf fast 10 Mrd. Euro summieren dürften.[122]

steuerliche Förderung durch Baukindergeld ist relativ unsystematisch

Die Mitnahmeeffekte des Baukindergelds dürften nicht nur wegen des vollumfänglich rückwirkenden Förderanspruchs hoch sein. Der kurze Förderzeitraum

hohe Mitnahmeeffekte zu erwarten

118 Vgl. Scherf, W. und Dresselhaus, C. (2017): Grunderwerbsteuer abschaffen oder reformieren? ifo Schnelldienst 21/2017, München.

119 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2018): Vor wichtigen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, Jahresgutachten 2018/19, Wiesbaden.

120 Die Länderfinanzminister haben sich im November 2018 bereits unter anderem für eine Absenkung der Beteiligungshöhe auf 90% der Anteile und eine Verlängerung der Mindesthaltefrist auf 10 Jahre ausgesprochen. Vgl. Hessisches Ministerium der Finanzen (2018): Presseinformation Nr. 208, 29.11.2018, Wiesbaden.

121 Vgl. KfW (2018): Drei Monate Baukindergeld – Anträge von fast 48.000 Familien in Deutschland eingegangen, Pressemitteilung vom 18.12.2018, Frankfurt.

122 Vgl. Michelsen, C., Bach, S. und Harnisch, M. (2018): Baukindergeld: Einkommensstarke Haushalte profitieren in besonderem Maße, DIW aktuell Nr. 14, Berlin.

dürfte zusätzlich dazu führen, dass viele Projekte, die sich in einem fortgeschrittenen Planungs- und Realisierungsstadium befinden, gefördert werden.[123] Für die Bauwirtschaft an der Kapazitätsgrenze dürfte der nachfrageseitige Impuls fast ausschließlich preistreibend wirken. Offenbar wird eine weitere Überhitzung in Kauf genommen. Da die Prämie außerdem den Kauf bestehenden Wohnraums fördert, wird sie vom Verkäufer in vielen Fällen auf den Verkaufspreis umgelegt werden. Höhere Immobilien-, Bau- und Grundstückspreise sind die Folge. Durch die unsystematische Ausgestaltung des Baukindergelds ist dessen Verteilungswirkung problematisch. Auswertungen des sozio-ökonomischen Panels zeigen, dass viele Familien Baukindergeld erhalten, die darauf nicht angewiesen wären, während die eigentlichen Probleme, geringes Eigenkapital gepaart mit hohen Erwerbsnebenkosten, für Haushalte mit geringeren Einkommen fortbestehen.[124]

Sonder-AfA

Am 29. November 2018 wurde das „Gesetz zur steuerlichen Förderung des Mietwohnungsneubaus“ im Deutschen Bundestag beschlossen. Die Koalitionsparteien einigten sich dabei auf Sonderabschreibungen für den Mietwohnungsbau mit dem Ziel, im Rahmen der Wohnraumoffensive die Schaffung von 1,5 Millionen Wohnungen voranzutreiben. Diese sogenannte Sonder-AfA gewährt zusätzlich zur linearen Abschreibung von jährlich 2% eine Abschreibung von 5% pro Jahr in den ersten vier Jahren. Die steuerliche Förderung ist auf Vorhaben begrenzt, die 3.000 Euro Anschaffungs- oder Herstellungskosten pro Quadratmeter Wohnraum nicht überschreiten. Kosten für Bauland sind ausgenommen. Der Förderzeitraum ist befristet und gilt für alle Projekte die zwischen dem 1. September 2018 und dem 31. Dezember 2021 beantragt wurden oder werden.[125]

kein Investorenmangel für Wohnungsneubauprojekte, daher Mitnahmeeffekte zu erwarten

Aufgrund der stark ausgelasteten Bau- und Planungskapazitäten, der fehlenden Bereitstellung von Bauland und den nach wie vor günstigen Finanzierungsbedingungen darf bezweifelt werden, ob die Maßnahme zum gewünschten Ergebnis führt. Einen Mangel an Investoren, die entsprechende Wohnungsneubauprojekte realisieren wollten, kann Michelsen (2018) nicht feststellen. Allein dadurch dürfte mit starken Mitnahmeeffekten zu rechnen sein. Durch die beschleunigte Abschreibung können Bauunternehmen innerhalb von nur vier Jahren 28% ihrer Kosten abschreiben, was in der Branche für entsprechende Gewinne sorgen wird. Zusätzlich dürfte es durch die Sonder-AfA über die stimulierte Nachfrage, die entsteht, wenn Immobilieninvestitionen in den zeitlich befristeten Förderzeitraum vorgezogen werden, zu weiteren Preissteigerungen kommen.[126]

123 Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2018): Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2018: Aufschwung verliert an Fahrt – Weltwirtschaftliches Klima wird rauer, Halle.
124 Vgl. Michelsen, C., Bach, S. und Harnisch, M. (2018): Baukindergeld: Einkommensstarke Haushalte profitieren in besonderem Maße, DIW aktuell Nr. 14, Berlin.
125 Vgl. Deutscher Bundestag (2018): Sonderabschreibung für den Bau neuer Mietwohnungen beschlossen, online verfügbar unter: https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2018/kw48-de-mietwohnungsneubau/580084
126 Vgl. Michelsen, C. (2018): Sonder-AfA für den Wohnungsbau: Offensive an der falschen Front?, DIW Wochenbericht 47/2018, Berlin.

Mieterstrom

Mieterstrom bezeichnet ein Konzept, durch das Mieter an der Stromeigenversorgung und Strombereitstellung über Photovoltaikanlagen auf Wohnhäusern beteiligt werden sollen, um im Zuge dessen die urbane Energiewende voranzutreiben. Das sogenannte Mieterstromgesetz wurde im Juni 2017 verabschiedet und dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) beigefügt. Zentral ist der Förderanspruch für direkt gelieferten Strom aus Solaranlagen auf Wohnhäusern an die Mieter. Zuvor waren Mieter gegenüber Eigentümern insofern schlechter gestellt, als diese einerseits die volle EEG-Umlage auf ihren Stromverbrauch zahlen mussten und andererseits nicht von der Einspeisevergütung profitieren konnten.[127] Im Rahmen des Mieterstrom-Modells werden verschiedene Anreize gesetzt. Der Strompreis für den Mieter soll mindestens 10% günstiger sein als derjenige des örtlichen Grundversorgers. Für den Vermieter oder den Betreiber der Anlage soll sich die Teilnahme am Mieterstromkonzept dadurch lohnen, dass er mit einem Zuschuss von bis zu 3,8 Cent je Kilowattstunde vergütet wird, wenn der auf dem Hausdach produzierte Strom direkt an den Mieter weitergeleitet wird. Neben dem Mieterstromzuschlag ist der Anlagenbetreiber zusätzlich von der Stromsteuer und weiteren Umlagen befreit.[128] Bezahlt werden die Subventionen, wie andere Fördermodelle im Rahmen des EEG, über die EEG-Umlage.

Die Mieterstrom-Förderung reiht sich nahtlos in die planwirtschaftlich anmutenden Projekte der politisch vorangetriebenen Energiewende ein. Die technologiespezifische Festlegung auf die Solarenergie ist nichts anderes als eine industriepolitische Maßnahme.[129] Die Gesamtkosten, die für die Solarstrombereitstellung im Rahmen des EEGs anfallen, und damit auch der Mieterstrom, werden über die EEG-Umlage auf alle Stromverbraucher umgelegt. Im Jahr 2019 beträgt die EEG-Umlage 6,405 Cent je Kilowattstunde. Das Mieterstrommodell benachteiligt also Mieter, die nicht vom Mieterstrommodell profitieren, da diese schließlich für die Mehrkosten für den günstigeren Strom der Teilhaber aufkommen müssen. Zusätzlich können die Betreiber von Mieterstromanlagen durch den Verkauf von Strom an Mieter höhere Einnahmen generieren. Der Verkauf zu marktüblichen Preisen plus Mieterstromzuschlag übersteigt die Vergütung der Einspeisung von Solarstrom ins Netz und soll einen Anreiz für den Betrieb von Solaranlagen auf Mietwohngebäuden bieten.[130]

Mieterstrommodell benachteiligt unbeteiligte Mieter

Trotz der Anreize für beide Seiten wurden innerhalb der ersten zehn Monate gerade einmal 125 Projekte realisiert. Für die geringe Resonanz werden neben dem hohen bürokratischen Aufwand steuerliche Hemmnisse verantwortlich gemacht.[131] So riskieren Unternehmen, die im Wohnungswesen aktiv sind, nach aktueller Rechtslage ihre Gewerbesteuerbefreiung insgesamt zu verlieren, da die Bereitstellung von Mieterstrom gewerbesteuerpflichtig ist. Aus der Absichtserklärung der Bundesregierung „die bestehende Mieterstromregelung [zu] optimieren, indem der Verlust der tradierten gewerbesteuerlichen Behandlung von Wohnungsbaugenossenschaften vermieden wird, um nachhaltige Mieterstrommodelle zu ermöglichen“, würde eine alleinige Besserstellung von Genossen-

127 Vgl. Schill, W.-P., Zerrahn, A., Kunz, F. und Kemfert, C. (2017): Dezentrale Eigenstromversorgung mit Solarenergie und Batteriespeichern: Systemorientierung erforderlich, DIW Wochenbericht 12/2017, Berlin.
128 Vgl. BMWi (2017): Eckpunktepapier Mieterstrom, 9. März 2017, Berlin, online verfügbar unter: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/E/eckpunkte-mieterstrom.pdf?__blob=publicationFile&v=10
129 Vgl. Jahresgutachten des Sachverständigenrats der Jahre 2014/15 und 2015/16.
130 Vgl. Frondel, M. (2017): Contra Mieterstrom, Wirtschaftliche Freiheit, 7. August 2017, online verfügbar unter: http://wirtschaftlichefreiheit.de/wordpress/?p=21297
131 Vgl. Frondel, M. (2017): Contra Mieterstrom, Wirtschaftliche Freiheit, 7. August 2017, online verfügbar unter: http://wirtschaftlichefreiheit.de/wordpress/?p=21297

schaften folgen.[132] Unabhängig von der allgemeinen Sinnhaftigkeit des Mieterstrommodells kann eine solche Privilegierung einer einzelnen Unternehmensform nicht zielführend sein und widerspricht zentralen Besteuerungsprinzipien.

1.3 Ausblick für die Immobilienwirtschaft

Die deutsche Wirtschaft hat zum Ende des Jahres 2018 einen Dämpfer erhalten und dürfte diesen mit ins Jahr 2019 tragen. Im abgelaufenen Jahr ist das reale Bruttoinlandsprodukt ersten Zahlen zufolge mit einer Zuwachsrate von 1,5% angestiegen. Für das Jahr 2019 erwartet der Sachverständigenrat in einem optimistischen Szenario eine Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts in Höhe des Potenzialwachstums von 1,5%. Die Binnenkonjunktur erscheint zwar nach wie vor stark, doch außenwirtschaftliche Impulse bleiben aus. Angesichts der nachlassenden Dynamik könnte das Wirtschaftswachstum im Jahr 2019 niedriger ausfallen. Jedenfalls sind die Rezessionsrisiken gestiegen.

Trotz anziehender Inflation – erwartet werden 2,1% im Jahr 2019 – herrscht in Deutschland wie in Europa weiter Preisstabilität. Der Arbeitsmarkt zeigt sich nach wie vor robust und weist einen hohen Beschäftigungsstand auf. Die Rate des Erwerbstätigenzuwachses dürfte durch den Fachkräftemangel und ausbleibende außenwirtschaftliche Impulse abbremsen und 0,9% betragen. Der Leistungsbilanzüberschuss geht durch die starke Inlandsnachfrage und steigende Importe weiter zurück. Die aus dem Stabilitätsgesetz hervorgehenden wirtschaftspolitischen Ziele des magischen Vierecks, bestehend aus stetigem Wirtschaftswachstum, stabilem Preisniveau, hohem Beschäftigungsstand und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht, dürften damit im Jahr 2019 erneut realisiert werden. Zusätzlich wird die Finanzpolitik auf dem Weg der Konsolidierung, trotz sinkender Finanzierungssalden, weiter vorankommen. Die Gesamtverschuldung der öffentlichen Hand sinkt weiter unter 60% des BIP.

Anders als in den vergangenen Jahren überwiegen mittlerweile die Abwärtsrisiken für die Konjunktur. Wirtschaftspolitische Herausforderungen und Risiken für die konjunkturelle Entwicklung im Jahr 2019 ergeben sich insbesondere aus dem unsicheren internationalen Umfeld. Obwohl der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU naht, besteht nach wie vor Ungewissheit über die zukünftigen Beziehungen. Zudem könnte es zu weiteren Verschiebungen der multilateralen globalen Wirtschaftsordnung kommen. Protektionistische Maßnahmen der US-Regierung gegenüber der Europäischen Union und Deutschland können nicht ausgeschlossen werden. Zusätzlich sind im Euroraum wieder Stabilitätsrisiken aufgekommen. Parallel dazu wird die EZB ihre Geldpolitik vermutlich allmählich straffen. Insbesondere die langfristigen Zinsen dürften im Jahresverlauf steigen und der Euro parallel dazu effektiv weiter aufwerten.

trotz hoher Auftragsbestände allmählich schwindender Optimismus

Die deutsche Immobilienwirtschaft wird zunächst weiter von günstigen Finanzierungsbedingungen, einer guten Wirtschaftslage und einer hohen Nachfrage nach Wohnraum in Ballungsgebieten getragen werden. Trotz hoher Auftragsbestände zeichnet sich ein allmählich schwindender Optimismus ab, sodass über das Gesamtjahr mit allenfalls moderaten Zuwachsraten auf hohem Niveau gerechnet werden kann. Kapazitätsauslastungen und ein Mangel an Facharbeitskräften stehen einer kräftigeren Ausweitung vermehrt entgegen. Bauleistungen

132 Vgl. Handelsblatt (2018): Der Traum vom Mieterstrom, 25. Juli 2018, online verfügbar unter: http://www.rwi-essen.de/presse/rwi-in-den-medien/180725-HB-Mieterstrom

dürften sich dadurch zunehmend verteuern. Dynamische Bauinvestitionen können in der mittleren Frist vor allem im Kontext energetischer Sanierungsarbeiten und eines altersgerechten Umbaus von Wohnraum erwartet werden. Der Sachverständigenrat erwartet im Jahr 2019 einen Anstieg der realen Bauinvestitionen um 2,5%. Damit dürfte der Wachstumsbeitrag zum BIP erneut 0,3 Prozentpunkte betragen. Aus steuerlicher Sicht wird im Jahr 2019 interessant sein, wie sich die Reform der Grundsteuer gestaltet. Je nach Modell kann mit teils starken Belastungsverwerfungen und Verteilungswirkungen gerechnet werden.

2 Frühjahrsgutachten Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien 2019

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

Das Wichtigste in Kürze

Trotz erhöhter Unsicherheiten im Hinblick auf die Weltkonjunktur stehen deutsche Immobilien weiterhin hoch in der Gunst von in- und ausländischen Investoren. Zwar wird die Käuferseite durch die einsetzende geldpolitische Normalisierung voraussichtlich etwas geschwächt, aber die Argumente für Investitionen bleiben stark und zahlreich. Aufkommende Unsicherheit unter Investoren lässt Deutschlands Status als sicherer Anlagehafen ebenso gedeihen wie die Aussicht auf Mietwachstum. Mag zurückblickend stimmungsmäßig der Sommer am Immobilienmarkt vorbei sein, so indiziert der Herbst des Zyklus eine anhaltende Fortsetzung des Aufwärtstrends. Historisch niedrige Zinsen, günstige Finanzierungsbedingungen sowie eine weiterhin hohe Liquiditätsausstattung sorgen dafür, dass Immobilienanlagen in der Gunst der Investoren beständig weit oben stehen.

Auf dem Markt für Wirtschaftsimmobilien Deutschlands wurden nach vorläufigen Ergebnissen im vergangenen Jahr 61,1 Mrd. Euro (Berechnungsstand: Dezember 2018) umgesetzt. Im Vergleich zum Vorjahr spiegelt das Ergebnis einen erneuten Anstieg von 5,2% wider. Im Jahresmittel der letzten drei Jahre wurden 57,4 Mrd. Euro umgesetzt, dies entspricht fast dem Doppelten des mittleren Umsatzes des Zeitraums von 2009 bis 2015. Allein dieser Vergleich zeigt das gestiegene Interesse (inter-)nationaler Investoren an der Assetklasse Immobilie auf. Erneut floss der Großteil des investierten Kapitals (47,1%) 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 63% der gesamten Transaktionssumme entfielen auf die Metropolen in Deutschland. Trotz Risiken, dass der Immobilienboom zukünftig abflauen könnte, ist 2018 ein mehr als zufriedenstellendes Jahr.

Die Arbeitsmarktgrößen spiegeln erneut die (sehr) gute Verfassung des Arbeitsmarkts wider: Der Bedarf an Arbeitskräften – gemessen am Stellenindex der Bundesagentur für Arbeit (BA-X) oder am ifo Beschäftigungsbarometer – verharrt auf einem sehr hohen Niveau. Zum einen wächst trotz abkühlender Konjunktur die Einstellungsbereitschaft der Unternehmen, zum anderen führt der historisch hohe Beschäftigungsstand dazu, dass mehr Personen ihren Arbeitsplatz wechseln. Diese erhöhte Fluktuation trägt auch zu einem hohen Stand an zu besetzenden Arbeitsstellen bei. Zudem erhöht die wachsende Bedeutung von Teilzeitbeschäftigung signifikant den Bedarf an Arbeitskräften. Dies führt in technischen Berufen, in Bauberufen sowie in manchen Gesundheits- und Pflegeberufen zu Engpässen bei der Stellenbesetzung; auch das zeigt sich im hohen Stand des BA-X, weil Arbeitsstellen länger vakant bleiben. Vor diesem Hintergrund wird die positive Einstellungsbereitschaft der Arbeitgeber auch 2019 anhalten. Damit setzt sich der seit einigen Jahren positive Trend der Beschäftigungsentwicklung konstant fort: Nach einem Anstieg der Bürobeschäftigung 2018 um 1,50% wird für 2019 ein Wachstum von 1,26% vorausgesagt. Die Projektion deutet erneut auf einen höheren prozentualen Anstieg in den A- (2,02%) und B-Städten (1,50%) hin; auch diese Entwicklung ist nicht neu. Sie veranschaulicht neben dem unterschiedlichen Wachstumspfad in den alten und neuen Bundesländern (2019: 1,37% vs. 0,55%) die positiven Folgen der Urbanisierung, die Trendforscher seit geraumer Zeit national sowie international ausgemacht haben.

Das Bild ähnelt dem der Vorjahre und wird auch 2019 Bestand haben: Die Nachfrage nach Immobilien wird – auch mangels Anlagealternativen – hoch bleiben. Das vorhandene Angebot nimmt zwar durch Projektentwicklungen fast überall zu, jedoch kann es weiterhin als nicht ausreichend klassifiziert werden. Gerade im Büroimmobiliensegment trifft eine gute Entwicklung der Beschäftigtenzahlen auf eine hohe Nachfrage nach erstklassigen Büroflächen in den Metropolen. Ein weiterer Abbau der Leerstände sowie steigende Spitzenmieten werden auch 2019 das Ergebnis der weitergehenden Angebotsverknappung sein. Ebenso registrieren die Assetklassen Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien erneut hohe Umsätze. Auch hier hat die Kombination von hoher Liquidität als Treiber der Nachfrage am Investmentmarkt und einem knappen Angebot an Core-Immobilien – so wie in den vergangenen Jahren – zu dem Ergebnis geführt, dass die Spitzenrenditen spürbar gesunken sind. 2019 dürfte die Renditekompression segmentübergreifend weitgehend zum Stillstand kommen. Aufgrund des geringen Angebots in den A-Märkten werden vor allem institutionelle Investoren auf nachgelagerte Märkte ausweichen.

Zusammengefasst wird bei Wirtschaftsimmobilien auch 2019 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 zeichnen somit ein umfassendes Bild für das vergangene Jahr und einen Ausblick auf 2019 im Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilienmarkt.

2.1 Marktperspektiven

Unsicherheit über die konjunkturelle Entwicklung

Einen Mangel an Überraschungen konnten wir 2018 nicht feststellen. Das hängt nicht zuletzt mit dem amerikanischen Präsidenten Donald Trump zusammen und seiner Neigung, vorzugsweise das zu tun, was Märkte und Öffentlichkeit gerade nicht von ihm erwarten. Steuerreform und Deregulierung haben zeitweise zu erheblichen Kursgewinnen nicht nur an den US-amerikanischen Aktienmärkten geführt, bevor die Diskussion um und die anschließende Verhängung von Strafzöllen gegen die wichtigsten Handelspartner einen Konflikt mit unabsehbaren Folgen ausgelöst haben. Meist schaltet der US-Präsident nach Gegenmaßnahmen von Konfliktpartnern eine Eskalationsstufe höher. Wie geht dieses Spiel weiter? Eines ist sicher: Die Unsicherheit über die konjunkturelle Entwicklung kam dadurch zurück. Trüben sich nach den Konjunkturerwartungen auch die Erwartungen an den heimischen Immobilienmärkten ein? Bleibt es bei der deutlichen Diskrepanz zwischen der gegenwärtigen Lagebeurteilung der Marktakteure und den Erwartungen für die kommenden Monate? Auch 2019 wird ein Jahr der Überraschungen sein. Es gibt (leider) immer mehr „kleine Trumps“ in der Welt, die sich durch Unerwartetes profilieren wollen – mit all den Folgen für die Kapitalmärkte und in ihrem Umfeld.

2.1.1 Rückblick und Ausblick: Die heimische Ökonomie im Gegenwind – eine Böe oder gar ein aufkommender Sturm?

Die Fronten im Handelsstreit der USA mit mehreren Handelspartnern sind seit Monaten verhärtet. Hauptziel der US-Zölle waren lange explizit nur die Importe aus China. Inzwischen erheben die USA Zölle von 10% bis 25% auf diverse chinesische Produkte im Handelswert von über 250 Mrd. US-Dollar. Im Gegenzug antwortete China auf jede neue Tranche der US-Regierung mit Vergeltungsmaßnahmen und erhebt ebenso Zölle auf Waren im Wert von über 110 Mrd. US-Dollar. China steht nicht allein: US-Präsident Donald Trump hat auch andere Handelspartner wie die Länder der Europäischen Union, aber auch Mexiko und Kanada im Visier. Momente der Eskalation wechseln sich immer wieder mit Anläufen zur Beruhigung ab. Am Rande des G20-Gipfels Ende November 2018 in Argentinien wurde das Handelsabkommen USMCA unterzeichnet; zwar ist es noch nicht ratifiziert, aber es soll das bisherige NAFTA-Abkommen ablösen. Neue Gespräche zwischen Unterhändlern der USA und China bzw. der Europäischen Kommission werden 2019 beginnen.

drohender Handelskrieg und Konjunktursorgen

Der Handelskrieg mit seinen Strafzöllen wird aller Voraussicht nach das Wachstum nicht nur in den involvierten Volkswirtschaften dämpfen; Ausmaß und Umfang sind noch unbekannt. Der drohende Handelskrieg ist aber nur ein Punkt auf der Liste der derzeitigen Konjunktursorgen. Gründe für die Eintrübung der weltweiten sowie heimischen Konjunkturerwartungen im letzten Quartal 2018 sind vielschichtig, sie haben aber eins gemeinsam: Die Konjunktursorgen bewegen derzeit alle Konjunkturforscher der deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute. Eine Mehrheit der Ökonomen sagt zwar für 2019 noch eine sehr solide Zunahme des Bruttoinlandsprodukts (BIP) nahe des Produktionspotenzials der nationalen Volkswirtschaft voraus, jedoch hängt an den Projektionen ein langer Beipackzettel mit Risiken, die das Wachstum der exportabhängigen Ökonomie bedrohen. Als Lichtblicke können in Deutschland die Binnenkonjunktur und die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt angesehen werden. Letztere, so zeigt Abbildung 2.1, ist von der Revision der Projektionen aller Wirtschaftsforschungsinstitute verschont geblieben.

Abbildung 2.1: Die deutsche Ökonomie im Gegenwind – Vergleich der Prognosen ausgewählter Wirtschaftsforschungsinstitute Ende 2017 mit Ende 2018

	Bruttoinlandsprodukt (real), Wachstum in %				Registrierte Arbeitslose, in Mio.			
	Prognosen von Ende 2017		Prognosen von Ende 2018		Prognosen von Ende 2017		Prognosen von Ende 2018	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
DIW Berlin	2,20	1,60	1,50	1,60	2,453	2,338	2,341	2,170
HWWI	2,10	1,60	1,60	1,40	2,420	2,320	2,340	2,230
ifo Institut	2,60	2,10	1,50	1,10	2,356	2,203	2,341	2,201
IfW Kiel	2,50	2,20	1,50	1,80	2,406	2,293	2,339	2,197
IMK	2,30	k.A.	1,60	1,70	2,436	k.A.	2,340	2,210
IWH Halle	2,20	1,60	1,50	1,40	2,440	2,397	2,341	2,236
RWI Essen	2,20	1,90	1,40	1,40	2,410	2,330	2,340	2,190
Mittelwert über alle Institute	**2,30**	**1,83**	**1,51**	**1,49**	**2,417**	**2,314**	**2,340**	**2,205**
Abweichung ggü. dem Vorjahr			**-0,79**	**-0,35**			**-0,077**	**-0,109**

Vollständige Bezeichnung der ausgewählten Wirtschaftsforschungsinstitute (Abkürzungen in Klammern): Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW Berlin), Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut gGmbH (HWWI), ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e.V. (ifo Institut), Institut für Weltwirtschaft (IfW Kiel), Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) und RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (RWI Essen).

Quelle: bulwiengesa AG

1,5% BIP-Wachstum für 2019 erwartet

Die heimische Volkswirtschaft befindet sich in einer der längsten Phasen eines Konjunkturaufschwungs seit der Nachkriegszeit. Zwar dämpfen ungünstigere außenwirtschaftliche Rahmenbedingungen, temporäre produktionsseitige Probleme (u.a. die gravierenden Probleme der deutschen Automobilindustrie mit der Zertifizierung von Neuwagen nach dem neuen Abgastestverfahren WLTP) und Kapazitätsengpässe das derzeitige Expansionstempo, für 2019 wird jedoch mit einer Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts nahe dem geschätzten Potenzialwachstum von ca. 1,5% gerechnet. Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung können durch eine weitere Eskalation des Handelskonflikts, einen ungeordneten Brexit oder das Wiederaufflammen der Eurokrise identifiziert werden. Die Lösung großer Herausforderungen – zum einen auf internationaler Ebene die ungewisse Zukunft der multilateralen globalen Wirtschaftsordnung, zum anderen auf nationaler Ebene der demografische Wandel der Gesellschaft – muss u.a. durch richtige wirtschaftspolitische Weichenstellungen angegangen werden. Notwendige Reformen sind nicht nur eine Verpflichtung, sie bieten auch Chancen, den Wohlstand im Inland langfristig zu sichern und gleichzeitig die Rahmenbedingungen der Volkswirtschaft signifikant zu verbessern.

aktuell kein flächendeckender Fachkräftemangel, aber ...

Die demografische Entwicklung und der Strukturwandel lassen erwarten, dass in naher Zukunft viele Betriebe erhebliche Schwierigkeiten bekommen werden, auf dem Arbeitsmarkt die notwendigen Fachkräfte zu rekrutieren. Weitgehende Einigkeit besteht aber darin, dass aktuell von einem flächendeckenden Fachkräftemangel keine Rede sein kann. Kontrovers wird hingegen diskutiert, in welchen Teilarbeitsmärkten bereits heute Mangel oder Engpässe existieren.

Sicher ist jedoch, dass der Beschäftigungsaufbau 2019 im Zuge des knappen Arbeitskräfteangebots und der weniger dynamischen Produktionsentwicklung im Vergleich zu den Vorjahren an Dynamik verlieren wird. Der Arbeitsmarkt ist ein bewegliches System, in dem laufend Beschäftigungsverhältnisse begonnen und beendet werden, sodass es in einer Volkswirtschaft immer offene Arbeitsstellen und Arbeitsuchende geben wird. Diese Vakanzen werden nur dann problematisch, wenn ihre Besetzung länger als üblich dauert oder die Suche abgebrochen werden muss, weil kein geeigneter Bewerber gefunden wurde. Es ist allerdings nicht trivial, solche Mangelsituationen festzustellen. Die übliche Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage stößt für Teilarbeitsmärkte neben Datenproblemen vor allem aus sachlichen Gründen an Grenzen, weil die Barrieren zwischen den Teilarbeitsmärkten in unterschiedlichem Maße durchlässig sind und Flexibilitäts- und Mobilitätsprozesse einen Ausgleich herbeiführen können. Die Engpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit (BA) kombiniert deshalb die Arbeitslosen-Stellen-Relation mit der Vakanzzeit, um Mangellagen auf Teilarbeitsmärkten besser erkennen und charakterisieren zu können.

... Engpass an Fachkräften in der Baubranche ...

Anhand der geschilderten Engpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit kann der derzeitige Fachkräftemangel als ein limitierender Faktor für die Baubranche und somit für die Umsetzung von Immobilienprojekten identifiziert werden. Der aktuelle konjunkturelle Aufschwung geht einher mit einem kräftigen Aufbau der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung, einer steigenden Einstellungsbereitschaft der Unternehmen und einer sinkenden Arbeitslosigkeit bzw. Unterbeschäftigung in den vergangenen Jahren. Eine große Anzahl von Unternehmen signalisiert daher, dass die Besetzung offener Stellen zunehmend schwerer vonstatten geht bzw. dass es im Inland nahezu ausgeschlossen ist, die adäquaten Fachkräfte zu finden. Dennoch sind nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit 2018 durchschnittlich ca. 2,5 Mio. Personen als arbeitslos klassifiziert worden (u.a. können 1,2 Mio. Fachkräfte, Spezialisten und Experten darunter summiert werden) und eine weitere Million an erwerbsfähigen Personen befand sich in entlastenden Arbeitsmarktprogrammen bzw. sind vorübergehend arbeitsunfähig geschrieben worden. Vergleicht man die jüngsten Ergebnisse der Engpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit mit deren Vorjahresergebnissen, ist eine Kernbotschaft der intertemporalen Analyse, dass sich die Engpasssituation weiter angespannt hat. Vor allem in den Bauberufen hat sich die Situation im Jahr 2018 sukzessive verschärft. Zu den bereits vorhandenen Engpassberufen kamen Fachkräfte im Tiefbau sowie im Ausbaugewerbe hinzu.

... und im Bauhandwerk

Die gute Situation und die vollen Auftragsbücher in der Baubranche haben zunehmend einen Mangel im Bauhandwerk erkennbar gemacht. Inzwischen hat der Fachkräftemangel auch viele Berufe auf der Fachkraftebene erreicht. Im Hochbau mangelt es weiterhin hauptsächlich an Meistern, deren Vakanzzeit lag bei 182 Tagen (70% über dem Durchschnitt aller Berufe). Bei einer Arbeitslosen-Stellen-Relation von 90 zu 100 und einer Arbeitslosenquote von 1,1% wird deutlich, dass aus der Arbeitslosigkeit nur wenig Potenzial gehoben werden kann. Gleiches gilt auch für Unternehmen im Aus- und Trockenbau, in der Isolierung, Zimmerei, Glaserei sowie im Rollladen- und Jalousiebau. Die Besetzungsprobleme konzentrieren sich dabei auf Zimmerer, Rollladen- und Jalousiebauer sowie Aufsichtskräfte, die über eine Meisterausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation verfügen. Die Vakanzzeit ist mit 145 Tagen 35% höher als der Durchschnitt aller Berufe. Im Tiefbau zeigt sich ein Mangel an Fachkräften und Aufsichtskräften mit einem Meisterabschluss. Stellen für Fachkräfte im Tiefbau sind durchschnittlich 155 Tage und für Meister 201 Tage vakant und liegen damit

deutlich über der Engpassgrenze der Bundesagentur für Arbeit. Für die Besetzung der gemeldeten Stellen können nur noch in wenigen Fällen Arbeitslose herangezogen werden. Auf 100 gemeldete Stellen kommen für Fachkräfte im Tiefbau 112 Arbeitslose und für Meister 49. Die überaus niedrige berufsspezifische Arbeitslosenquote von 2,9% bzw. 0,8% bringt ebenfalls die sehr angespannte Fachkräftesituation in diesen Berufsfeldern mit sich. Fachkräfte und Spezialisten in den Berufsfeldern der Klempnerei, Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik sind ebenso am Arbeitsmarkt gefragt. Hier ist in jedem Bundesland eine deutliche Anspannung bei der Fachkräftesituation zu erkennen. Die Vakanzzeit liegt bundesweit bei 183 Tagen (71% über dem Durchschnitt aller Berufe), dies entspricht einem Plus von 27 Tagen gegenüber dem Vorjahreswert. Gleichzeitig reicht rechnerisch der Bestand an Arbeitslosen nicht aus, um alle gemeldeten Stellen zu besetzen. Auf 100 gemeldete Arbeitsstellen kommen 55 Arbeitslose und die berufsspezifische Arbeitslosenquote von 1,7% kann als sehr gering eingestuft werden. Gleiches gilt auch für Fachkräfte in den Ver- und Entsorgungsbetrieben; deren Vakanzzeit lag bei 157 Tagen (47% über dem Durchschnitt) und im Rohrleitungsbau bei 179 Tagen (67% über dem Durchschnitt). In beiden Berufsuntergruppen gibt es zur Besetzung der gemeldeten Stellen kaum noch Potenziale aus der Arbeitslosigkeit.

kaum Potenziale aus der Arbeitslosigkeit

Die Baukonjunktur im Inland droht durch den verstärkten Fachkräftemangel im Bau- und Ausbaugewerbe signifikant (aus-)gebremst zu werden. Neben den empirischen Ergebnissen der Bundesagentur für Arbeit deuten auch weiterhin Umfrageergebnisse darauf hin, dass mehr als die Hälfte der Betriebe überlastet oder sogar stark überlastet ist. Die Folge sind Terminverschiebungen von mehreren Monaten für größere Projekte. Als weitere Folgen lassen sich auch Auftragsablehnungen und höhere Preise identifizieren. Den lukrativen Aufträgen wird derzeit Vorrang gegeben. Dabei ist der Fachkräftemangel – auch als Folge des demografischen Wandels in Deutschland – ein schwieriger Punkt. Denn wegen der hohen Baukonjunktur können einerseits nicht alle offenen Stellen (zügig) besetzt werden, andererseits steigt die Abwerbung von Arbeitskräften im Bauhauptgewerbe rasant an.

mehr als 50% der Betriebe überlastet

2.1.2 Stimmung am deutschen Immobilienmarkt verabschiedet sich vom Allzeithoch

Die Redewendung „Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer“ wird oft verwendet, um ein Zeichen der Besserung zu beschreiben, die aber noch keinen Umschwung bedeutet. Ursprung des Sprichwortes ist eine Fabel von Äsop: Ein Mann verkauft seinen Mantel, weil er nach der Sichtung einer einzelnen Schwalbe davon ausgeht, dass der Sommer naht. Fortan muss er frieren, denn es bleibt kalt und die zu früh zurückgekehrte Schwalbe erfriert. Andersherum impliziert ein Landregen zwar einen lang anhaltenden, gleichmäßigen und nicht sehr heftig fallenden Regen – ein Regenschirm oder ein Unterstand wäre aus Sicht eines Wanderers in dieser Situation wünschenswert, aber daraus auf ein drohendes Unwetter zu schließen, würde dem tatsächlichen Geschehen bei weitem nicht gerecht werden. Ähnlich verhält es sich aktuell auf dem Immobilienmarkt. Die Stimmungsindikatoren haben sich zwar von ihren Höchstständen verabschiedet, die Nachrichten über die konjunkturellen Unsicherheiten lasten auch auf

gute Stimmung lässt nach

der Branche – teils verunsichern sie die Akteure, teils machen sie sie nachdenklich, aber das Niveau, auf das sich die Stimmungsindikatoren zurückgezogen haben, ist noch weit von Pessimismus entfernt. Eine Korrektur ist noch lange kein Absturz.

Die Stimmung der Immobilienfinanzierer hat sich gemäß den aktuellen Umfragewerten des BF.Quartalsbarometers zwar gegenüber dem letzten Quartal marginal verbessert, sie verharrt jedoch mit einem Minus von 0,43 Punkten leicht im negativen Bereich. Vor einem Jahr lag dieser Wert noch bei 0,60 Punkten. Allerdings liegen beide Werte nahe bei Null, was einen ausgeglichenen Markt signalisiert. Die Stimmungseintrübung gegenüber dem Vorjahr ist auf eine Reihe von Faktoren zurückzuführen. Besonders bedeutsam ist aber der anhaltende Rückgang der Margen. Im vierten Quartal 2018 sind die Bestandsmargen auf den tiefsten Punkt seit der Erhebung des BF.Quartalsbarometers gefallen. Sie gingen innerhalb von fünf Jahren um 62,8 Basispunkte auf aktuell 122 zurück. Damit sind sie noch stärker gefallen als die durchschnittlichen Margen der Projektentwicklungen, welche im gleichen Zeitraum um 45 Basispunkte auf 198 Punkte gesunken sind. Deutschland gilt seit Jahren im internationalen Vergleich als „overbanked“. Der hieraus resultierende sehr intensive Wettbewerb macht es für die Banken immer schwerer, mit Immobilienfinanzierungen eine Rendite zu erzielen, die dem Risiko noch angemessen ist. Dies gilt im besonderen Maße für Projektentwicklungen, auch wenn deren Margenverfall weniger stark ausgefallen ist. Dies setzt die Banken erneut unter Druck, ihre Effizienz zu steigern. Neben weiteren Fusionen sind auch Optimierungen hinsichtlich der Implementierung digitaler Prozesse zu erwarten. Für die Kunden der Immobilienfinanzierer ist der harte Wettbewerb dagegen von Vorteil.

Rückgang der Margen

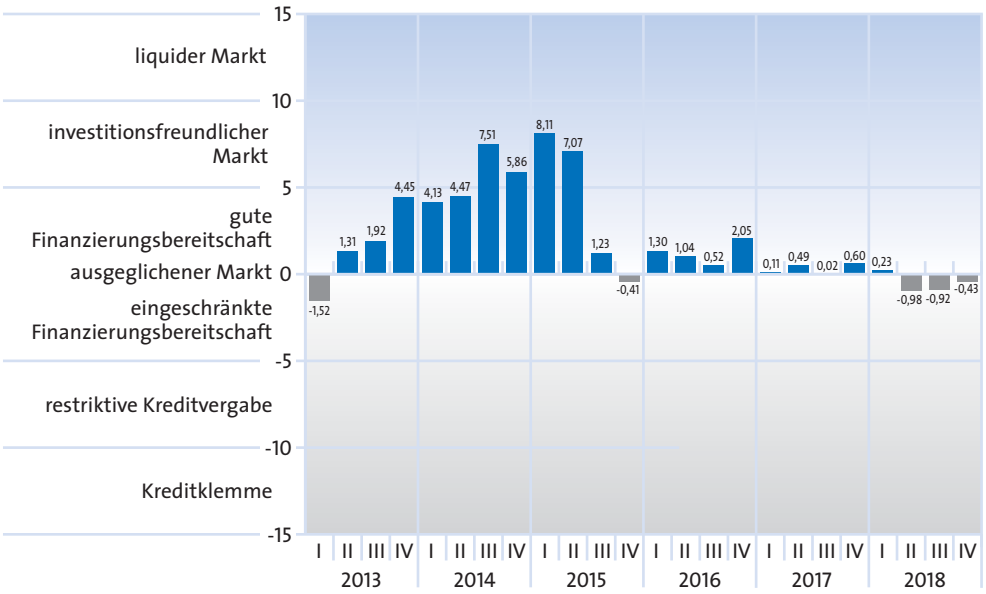
Allerdings bedeuten niedrige Margen noch nicht, dass auch die Endkonditionen niedrig sind. Das Interesse der Kunden richtet sich vornehmlich an die zukünftige Entwicklung der Zinsen. Hier ist entscheidend, wann die Europäische Zentralbank (EZB) den Ausstieg aus der ultralockeren hin zu einer weniger expansiven Geldpolitik umsetzt. Zwar würden steigende Zinsen auch in Europa die Staatshaushalte einiger Länder – allen voran Italien – stark belasten, es wäre allerdings ein Trugschluss, hieraus zu folgern, dass die Zinsen in der Eurozone nicht steigen werden. Das Prozedere, das die Umsetzung der geldpolitischen Ziele in Europa beschreibt, kann eher als langweilig beschrieben werden. Während die amerikanische Federal Reserve (Fed) alle drei Monate darüber diskutiert, die Zinsen zu erhöhen, und sie damit sogar einen deftigen Krach mit dem US-Präsidenten riskiert, geht es in Europa außerordentlich ruhig zu. Die Europäische Zentralbank hat einen festen Fahrplan (Forward Guidance) beschlossen, den sie Schritt für Schritt abarbeitet. Seit Oktober 2018 hat sie die Wertpapierkäufe von 30 auf 15 Mrd. Euro pro Monat reduziert, zum Jahresende liefen die Wertpapierkäufe gänzlich aus. Nicht unwahrscheinlich ist es, dass die EZB dann im Herbst 2019 anfangen wird, die Leitzinsen aus dem negativen Bereich herauszuholen. Was ist an dieser Entwicklung schlimm? Gar nichts. Es bedeutet nur, dass zukünftig die monetären Bedingungen in Europa trotz weiter extrem niedriger Zinsen ein Stück restriktiver werden. Es wird nicht mehr so viel Geld geben; die ultralockere Geldpolitik, die zur Überwindung der Finanzkrise und zur Bekämpfung der Eurokrise notwendig war, läuft dann endgültig aus. Wir haben jahrelang beklagt, dass die Zentralbank einen zu expansiven Kurs fährt. Wir sollten jetzt nicht kritisieren, wenn sich die Verhältnisse normalisieren und der monetäre Mantel enger wird. Geld muss knapp sein, sonst kann es seine zugedachte Funktion in einer Volkswirtschaft nicht erfüllen.

Entwicklung der Zinsen im Fokus

Der Wert des BF.Quartalsbarometers (siehe Abbildung 2.2) bewegt sich aktuell mit einer leicht positiven Tendenz um 0,49 Punkte auf einen Stand von minus 0,43 Punkten. Maßgeblich für den verbesserten Barometerwert sind im letzten Quartal des vergangenen Jahres die positivere Beurteilung der Neugeschäftsentwicklung sowie die Einschätzung der Liquiditätskosten.

Die pessimistischere allgemeine Markteinschätzung in diesem Quartal und der Margendruck bremsen jedoch eine weitere Verbesserung des Barometerwerts. In der mittelfristigen Betrachtung wird ersichtlich, dass sich der Barometerwert auf dem Niveau von Ende 2015 befindet. Trotz der anschließenden Verbesserung bis auf einen Punktewert von 2,05 Ende 2016 ist er seitdem wieder gefallen und von seinem Allzeithoch mit 8,11 Punkten aus dem ersten Quartal 2015 weit entfernt.

Abbildung 2.2: Abnehmende Finanzierungsbereitschaft der Kreditgeberseite, BF.Quartalsbarometer, I 2013 – IV 2018

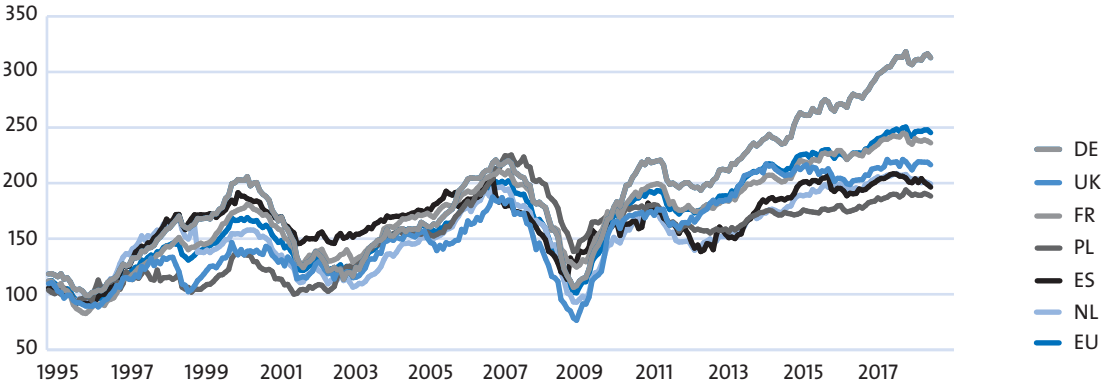


Quelle: BF.direkt AG, bulwiengesa AG

Passend zum allgemeinen Bild der konjunkturellen Eintrübung bzw. Zunahme von Risiken hat sich auch die Entwicklung der europäischen Immobilienkonjunktur (REECOX Euro-Score) von einer seit Mitte 2016 stetig positiven zu einer seit dem ersten Quartal 2018 rückläufigen Tendenz gewandelt. Doch schon das 2. Quartal 2018 widersprach der Vermutung einer allgemeinen Trendwende auf den europäischen Immobilienmärkten. Auch im 3. Quartal war keine eindeutige Tendenz erkennbar. Zwar entwickelte sich der Euro-Score de facto negativ, das geringfügige Minus um 0,5% stellt jedoch eher eine Stagnation als eine Abwärtsentwicklung dar. Gleichwohl variierte die Entwicklung innerhalb des Quartals: Während die Monate Juli (plus 0,5%) und August (plus 0,5%) positiv verliefen, zeigte der September im Vergleich zum Vormonat mit einem Rückgang um 1% eine vergleichsweise negative Tendenz. Derzeit liegt der Euro-Score des REECOX bei 245,4 Punkten. Angesichts der ambivalenten Entwicklung des ersten Halbjahres bleibt weiterhin abzuwarten, welche Richtung der REECOX Euro-Score zukünftig einschlägt. Auch wenn sich negative Vorzeichen häufen, ist ein eindeutiger Trend nicht festzustellen. Nach wie vor bewegt sich die europäische Immobilienkonjunktur auf einem historisch sehr hohen Niveau. In Spa-

nien fiel der Rückgang um 3,8% allerdings vergleichsweise deutlich aus. Im Monat September zeigte sich im Vergleich zum Vormonat in allen betrachteten Ländern eine leichte Eintrübung der Immobilienkonjunktur.

Abbildung 2.3: Deutsche Hypo Real Estate Economy Index – REECOX, 1/1995 – 9/2018



In den letzten Jahren wurde immer mehr Kapital grenzüberschreitend und bevorzugt in Portfoliotransaktionen investiert. Zur Portfoliosteuerung wird es daher immer wichtiger zu wissen, wie sich die Immobilienwirtschaften in den einzelnen Märkten entwickeln. Aus diesem Grund wird die Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur ab April 2018 um die fünf wichtigsten europäischen Immobilienmärkte ergänzt. Hierzu zählen neben Deutschland: Großbritannien, Frankreich, Niederlande, Polen und Spanien. Die Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur ist so ausgelegt, dass weitere Länder problemlos hinzugefügt werden können. Die Immobilienkonjunktur stützt sich auf ein ökonometrisches Modell, in das Monatswerte folgender nationaler Statistiken einfließen: Aktien-Leitindex, Immobilien-Aktienindex oder Äquivalent, konjunktureller Stimmungsindikator (ESI), Basiszins und risikoloser Zinssatz (10-jährige Staatsanleihen). 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 geprägt wird.

Quelle: bulwiengesa AG

Immobilienkonjunktur entwickelt sich leicht positiv

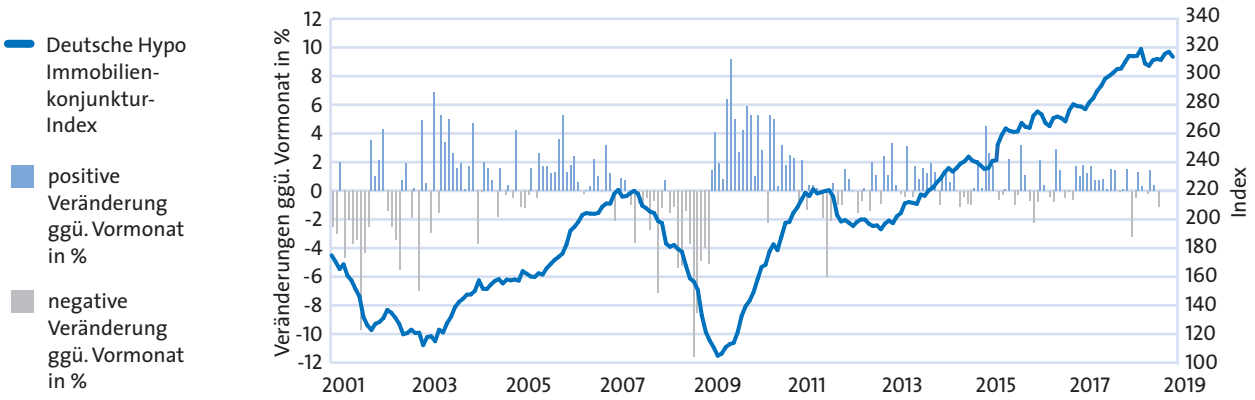
Anzumerken ist, dass sich die Immobilienkonjunktur in Deutschland positiv von der betrachteten europäischen Konkurrenz abhebt. Im 3. Quartal 2018 hat sich die deutsche Immobilienkonjunktur leicht positiv entwickelt und liegt nun bei 312,8 Punkten. Das entspricht einer Steigerung um 0,7% im Vergleich zum 2. Quartal 2018. Dieser positive Trend resultiert vornehmlich aus dem steigenden DIMAX, der im Vergleich zum Vorquartal um 3,6% auf nun 841,44 Punkte zulegen konnte. Im September ging der DIMAX – nach den deutlich positiv geprägten Monaten Juli und August – im Vergleich zum Vormonat um 3,7% zurück. Insgesamt stabil entwickelte sich der DAX. Während die Monate Juli und August von gegenläufigen Entwicklungen geprägt waren, verzeichnete der September im Vergleich zum Vormonat einen moderaten Rückgang um 0,9%. Am letzten Handelstag im September lag der deutsche Aktienleitindex bei 12.226,7 Punkten, was im Vergleich zum Vorquartal einem leichten Rückgang um 0,6% entspricht. Nach der insgesamt rückläufigen Entwicklung des Economic Sentiment Indicator (ESI) im ersten Halbjahr konnte dieser im 3. Quartal wieder leicht zulegen und stieg im Vergleich zum Vorquartal um 0,5% auf 112,5 Punkte.

Stimmung der Investoren positiv

Der Index gibt die positive Stimmung unter den Investoren wieder. Nicht nur auf der Expo Real, wo die positive Energie in den Messehallen förmlich greifbar war, sondern auch an der bundesweiten Suche von Investoren nach Anlagemöglichkeiten sind die guten Rahmenbedingungen hierzulande ablesbar. Ein gewisser „Anlagedruck“ unter den Investoren, der das Kapital – in der Hoffnung auf (mehr) Rendite – verstärkt in Nischenmärkte führt, ist zudem feststellbar. „Light Industrial“ wird zum Beispiel für Investoren im Logistikbereich immer interessanter. Alles in allem läuft es in der gesamten Immobilienbranche unverändert gut. Sorge bereitet allerdings, dass sich die Fertigstellungen auf viel zu geringem Niveau bewegen (vgl. Kapitel 2.3). Zudem machen der Fachkräfte-

mangel und die Überauslastung der Bauunternehmen der Branche schwer zu schaffen. Dass keine Bauunternehmen zu einem angemessenen Preis gefunden werden, ist für Developer momentan das größte Risiko.

Abbildung 2.4: Deutsche Hypo Real Estate Economy Index – REECOX Deutschland, 1/2001 – 12/2018



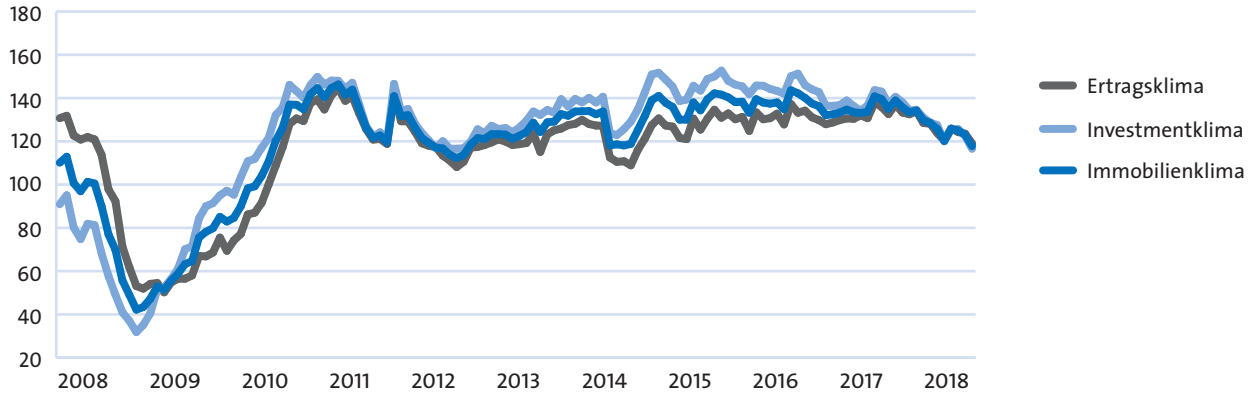
Die Immobilienkonjunktur stützt sich auf ein ökonometrisches Modell, in das Monatswerte folgender Statistiken einfließen: DAX, DIMAX, ifo-Geschäftsklima, EZB-Basiszins, Zins für 10-jährige Bundesanleihen. Dahinter verbirgt sich die Prämisse, dass die Immobilienkonjunktur von Investment- und Ertragsentwicklungen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

Quelle: bulwiengesa AG

Optimismus ist zurückgegangen

Zwar hat die 132. Monatsbefragung des Deutsche Hypo Immobilienklimas gezeigt, dass der Immobilienmarkt hierzulande nicht gänzlich immun gegen alle weltweiten Widrigkeiten ist; das Deutsche Hypo Immobilienklima muss zum Jahresende einen deutlichen Stimmungsdämpfer verkraften. Gegenüber dem Vormonat fällt der Index um 4,3% auf nun 117,8 Zählerpunkte. In den vergangenen drei Jahren war der Rückgang im Vergleich zum Vormonat lediglich im August 2018 mit 4,4% noch höher. Der Rückgang des Investmentklimas fällt mit 4,9% auf 116,5 Zählerpunkte dabei erneut deutlicher aus als der Rückgang des Ertragsklimas mit 3,6% auf 119,0 Zählerpunkte. Das Immobilienklima erreicht somit den niedrigsten Wert seit mehr als sechs Jahren. Großen Anteil daran hat sicherlich das Geschehen außerhalb der Immobilienbranche – die vielen geopolitischen Krisen, die Unruhen in Frankreich, der Machtkampf zwischen Italien und der Europäischen Union, insgesamt die Unsicherheit über die Zukunft Europas. All das drückt auf die Stimmung, auch wenn weiterhin viele Transaktionen realisiert werden. Dass Eigentümer ihre Immobilien trotz der aktuellen Hochpreisphase nicht verkaufen, hängt auch mit den nach wie vor fehlenden Anlagealternativen zusammen.

Abbildung 2.5: Deutsche Hypo Immobilienklima[1], 1/2008 – 12/2018



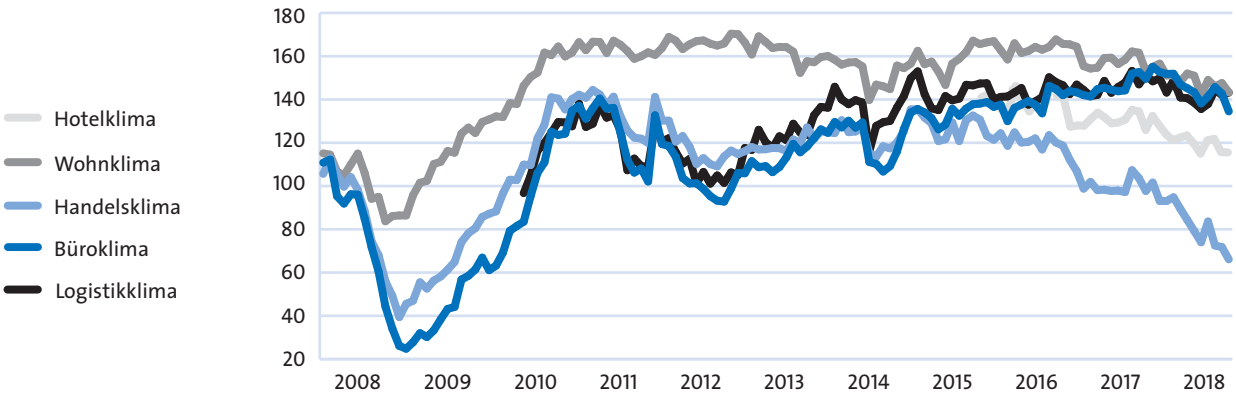
1 Mit dem Immobilienklima wird die Erwartungshaltung der Branche für die aktuelle Situation und die künftige Entwicklung der Immobilienkonjunktur gemessen. Der Wert 100 markiert ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen positiven und negativen Erwartungshaltungen der befragten Personen. Der Wert 0 würde bedeuten, dass alle befragten Experten zu allen befragten Indikatoren eine negative Erwartung hätten. Grundlage ist eine monatliche Befragung bei ausgewiesenen Immobilienexperten (ca. 1.000). 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

unterschiedliche Stimmung je nach Assetklasse

Die in der jüngeren Vergangenheit schon zu beobachtende, sehr heterogene Entwicklung der einzelnen Assetklassen untereinander setzt sich auch im Dezember fort: Entgegen dem allgemeinen Trend steigt das Logistikklima im Vergleich zum November leicht um 0,8% auf nun 143,2 Punkte und befindet sich damit auf einem Niveau mit dem Wohnklima, dem Spitzenreiter unter allen untersuchten Assetklassen. Nach der negativen Entwicklung im Oktober zeigt sich das Hotelklima mit einem Rückgang um lediglich 0,1% auf 115,5 Punkte wieder auf einem stabilen Niveau. Das Wohnklima kann den positiven Trend hingegen nicht fortsetzen und fällt um 2,9% auf nun 143,3 Punkte. Ungewohnt deutlich fällt der Rückgang des Büroklimas aus: Eine Abnahme um 5,8% bedeutet den stärksten Rückgang im Vergleich zum Vormonat seit August 2014. Der aktuelle Büroklimawert von 134,5 stellt den niedrigsten Wert seit September 2016 dar. Nach der leichten Stabilisierung im Vormonat fällt das Handelsklima im Dezember wieder deutlich um 8,0% auf 66,1 Zählerpunkte.

Abbildung 2.6: Deutsche Hypo Immobilienklima[1], nach Segmenten gegliedert, 1/2008 – 12/2018



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. 1.000). 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 Normalisierung der Geldpolitik in kleinen Schritten – Notwendigkeit besteht, nicht nur um Risiken für die Finanzstabilität zu vermeiden

höhere Zinsen notwendig

Viele der heutigen Probleme in Wirtschaft und Gesellschaft sind auf die zu niedrigen Zinsen zurückzuführen. Wenn sie noch lange auf diesem Niveau verharren, können volkswirtschaftliche Schäden entstehen, die vielleicht von unserer Generation nicht mehr gutzumachen sind. Zwar stützt sich im Niedrigzinsumfeld die expansive Geldpolitik des Eurosystems verstärkt auf Sondermaßnahmen und die Kommunikation über die zukünftige Entwicklung der Leitzinsen. Diese unkonventionellen geldpolitischen Maßnahmen können auch an der Zinsuntergrenze die Zinserwartungen der Marktteilnehmer beeinflussen. Dennoch existiert eine Anzahl theoretischer und empirischer Evidenz in der wissenschaftlichen Literatur, die für höhere Zinsen sprechen. Unter den gegenwärtigen Bedingungen des aktuellen Marktumfelds würde man zwischen 3% und 3,5% Zinsen für eine 10-jährige Bundesanleihe erwarten, ein Wert der zuletzt vor knapp einer Dekade erzielt worden ist. Zu niedrige Zinsen können spekulative Blasen bei Vermögenswerten fördern, somit kann dies auch eine Gefahr für die Immobilienmärkte darstellen.

Überhöhte Preise für Grundstücke und Bauten sind nicht erst seit dieser Marktphase teils auf zu niedrige Finanzierungskosten zurückzuführen. Internationale Evidenz belegt die Kausalität zwischen der Bewertung von Vermögenswerten (u.a. Immobilien) und dem finanziellen Umfeld. Auf Immobilienmärkten können ungewollte Ausprägungen dieses Zusammenhangs zu einer Wohnungsnot oder zu hohen Mieten führen, wenn an den falschen Stellen gebaut wird. Die

Allokation knapper Ressourcen ist in einem derartigen Marktumfeld verzerrt. Es sind aber nicht nur Gründe, die alleinig die Immobilienmärkte betreffen, die Problematik ist vielschichtiger. Allgemein gilt, dass der Zins der Preis der Zukunft verglichen mit der Gegenwart ist. Je niedriger die Zinsen, umso weniger kümmern sich die Individuen um die Zukunft und umso mehr schauen sie auf die Gegenwart. Damit gerät das Wertesystem einer Gesellschaft in Unordnung. Es wird weniger gespart und investiert. Die Bevölkerung lebt – plakativ gesprochen – von der Hand in den Mund. Günstige Finanzierungsbedingungen, die derzeit in den entwickelten Volkswirtschaften vorherrschen, müssen (und sollen) kein persistenter Zustand sein. Ein abrupter Anstieg der risikolosen Zinsen könnte eine umfassende Neubewertung des Rendite-Risiko-Profils in vielen Marktsegmenten (und somit auch bei vielen Kapitalanlegern und -sammelstellen) auslösen. Steigende Zahlungen für den Schuldendienst verkörpern hierbei eine zentrale Anfälligkeit. Ein Schock, der fallende Vermögenspreise impliziert, ist nur eines von mehreren Problemen, die auftreten können. Niedrige Zinsen begünstigen im Allgemeinen Schuldner und belasten Gläubiger. In der Gesellschaft überwiegen aber rein zahlenmäßig die Gläubiger. Es ist also nicht verwunderlich, dass es bei der Mehrheit eine verbreitete Unzufriedenheit in Kapitalangelegenheiten gibt. Nimmt man dazu noch die Spaltung der Gesellschaft in die von den Zinsen profitierenden „Eliten“ und die weniger glückliche breite Masse der (restlichen) Bevölkerung, so hat man zwei wichtige Wurzeln des heutigen Populismus. Er ist einerseits ein Produkt der niedrigen Zinsen, andererseits treten Populisten wieder für niedrige Zinsen ein. Ein fataler Zirkel. Höhere Zinsen sind auch erforderlich, damit die Verschuldung von Unternehmen und Konsumenten nicht noch weiter steigt. Je länger sie auf dem derzeitigen Niveau verharren, umso größer gestaltet sich der Anreiz, Kredite auch dann aufzunehmen, wenn Bedienung und Rückzahlung bei höheren Sätzen nicht unbedingt gewährleistet sind. Wenn dann noch ein Zinsanstieg droht, steigt die Wahrscheinlichkeit von Zahlungsschwierigkeiten signifikant an. Die Unsicherheit um die fiskalische Stabilität Italiens sei an dieser Stelle erwähnt.

bei niedrigen Zinsen wird wenig gespart und investiert

Zahlungsschwierigkeiten bei Zinsanstieg

Neben der fehlenden Lohndynamik bzw. Reaktion auf die Inflation liegt ein Gefahrenpunkt auch im Risiko, dass Fehlinvestitionen ansteigen. Wenn die Zinsen nahe dem Nullpunkt liegen oder sogar negativ sind, fehlt ein wichtiges Selektionskriterium, welche Projekte gut sind und welche weniger gut. Das ist derzeit besonders wichtig, weil die Investitionstätigkeit in der Gesamtwirtschaft anzuspringen scheint. 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 steigert Risikobereitschaft

Die „Suche nach Rendite“ kann einerseits die Risikoneigung der Marktakteure erhöhen. Eine expansive Geldpolitik führt in der Regel zu einer Verringerung nominaler Renditen. Jene Finanzmarktakteure, deren langfristige Verbindlich-

keiten 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. Übertragen auf den Immobilienmarkt kann es zu Ausweichbewegungen von zentralen in dezentrale Lagen kommen bzw. entlang der Klassifikation der Städte von A nach D schrittweise nach unten. Andererseits 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 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. Kreditsicherheiten würden an Wert verlieren, letztendlich können Preisübertreibungen an Märkten die Finanzstabilität einer (oder mehrerer) Volkswirtschaft(en) gefährden, wenn die Marktteilnehmer derartige Risiken bei der Vergabe von Krediten systematisch unterschätzen und übermäßig positive Erwartungen über künftige Entwicklungen der Schuldentragfähigkeit bilden (vgl. Deutsche Bundesbank, 2018).

Existieren aktuell derartige Risiken bzw. hat sich das Anlageverhalten der Marktakteure auf den Büroimmobilienmärkten in Deutschland signifikant verändert? Für den Büromarkt stellt sich die Situation wie folgt dar: Im Vergleich zu den Mieten zeigen die Kapitalwerte für die in Deutschland gelegenen Büroimmobilien einen deutlichen 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.

Renditen für Investitionen in Büroimmobilien außergewöhnlich niedrig

Das Ergebnis hoher, liquiditätsgetriebener Nachfrage und knappen Angebots ist das Ausweichen renditeorientierter Investoren in Nischenmärkte oder in nachgelagerte Stadtkategorien bzw. periphere Lagen. Kernergebnis der vierten 5% Studie von bulwiengesa (2018) ist der signifikante Rückgang der Renditen (IRR) gegenüber dem Vorjahr in allen Assetklassen des Immobilienmarktes in Deutschland. Eine Ausnahme bilden nur die heimischen Shoppingcenter. Viele Investoren sind skeptisch, ob ein Investment im Segment Einzelhandel nachhaltig ist. Die noch zu beantwortende Frage ist, wie der stationäre Handel sich im Verhältnis zum rasant wachsenden Onlinehandel entwickeln wird. Tatsächlich fallen die jährlichen Zuwachsraten des Distanzhandels um ein Vielfaches höher aus als die des stationären Handels (nicht nur) in Deutschland. Die Skepsis spiegelt sich auch in den Renditekennzahlen wider. Bei Shoppingcentern blieben die Preise immerhin weitgehend konstant. Die IRR stieg aufgrund etwas erhöhter Inflationserwartungen leicht an, sodass sie derzeit auf einem Niveau von 3,0% bis 3,7% liegt. Weiterhin sehr gefragt sind hingegen Fachmärkte als potenzielle Investmentziele. Sie gelten als weniger anfällig gegenüber dem stetig wachsenden Onlinehandel hierzulande.

Ausweichreaktionen: Nischen, Peripherie, kleinere Standorte

Die Entwicklung innerhalb des Bürosegments lässt sich wie folgt beschreiben: In den großen Märkten ist es für Kapitalanleger kaum mehr möglich, komfortable Renditen zu erzielen. Durch die außergewöhnlich lange Phase des konjunkturellen Aufschwungs hierzulande liegt die Nachfrage nach Büroflächen vor allem in den A-Städten auf einem sehr hohen Niveau; auch das Gros der anderen Märkte entwickelte sich dynamisch. Die hohe Nachfrage trifft aufgrund der relativ geringen Bautätigkeit in den vergangenen Jahren auf ein begrenztes Angebot. Büroimmobilien verteuerten sich, in der Folge sank der IRR-Basiswert in den A-Städten nochmals um rund 12% auf einen Wert von 2,9%. Aber auch die anderen nachgelagerten Bürostandorte stehen weiter unter Renditedruck: So liegen die B-Städte mit einer IRR von 3,5% derzeit auf dem Niveau der A-Städte im Jahr 2015. In kleineren Märkten sind die Renditen zwar auch gesunken, jedoch liegen sie bei 4,3% (C-Städte) bzw. 5,5% (D-Städte). Allerdings stehen dort zum Teil nur wenige risikoadäquate Investitionsobjekte zur Verfügung; innerhalb der D-Städte schwanken jedoch die Werte stark (Passau: 4,6%, Suhl: 7,3%). Verglichen mit den A-Standorten stellen sie kein homogenes Gut dar, das ohne Detailanalyse substituiert werden kann. Non-Core-Büroimmobilien gelten weiterhin als renditeträchtig, sie sind aber deutlich riskanter. In den Büromärkten der A-Städte sind sie an peripheren Standorten zu finden. Meist haben die Immobilien Managementdefizite (z.B. Leerstände) und instabile Vermietungsstrukturen. Hier lassen sich IRRs bis maximal 8,6% erzielen. Aber selbst im Non-Core-Bereich sind in den A-Städten kaum mehr Objekte zu finden; zudem ist das wirtschaftliche Risiko deutlich höher. Die höchsten Renditen von bis zu 12,3% können laut der 5% Studie von bulwiengesa (2018) Non-Core-Investoren in kleineren D-Büromärkten erwarten.

Der Anlagefokus der Investoren lässt sich 2018 erneut am nominalen Transaktionsvolumen ablesen. Insbesondere ausländische Investoren, die Rendite- und/oder Währungsdifferenzen zu ihrem Heimatland ausnützen wollen, sind Treiber dieses Prozesses. Hier befeuert weiterhin die nahezu Nullzinspolitik der EZB das aktuelle Marktgeschehen. Die Abwägung zwischen Rendite und Risiko führt bei den gegebenen Rahmenbedingungen zu der Entscheidung, verstärkt erstklassige Ertragswertimmobilien bewusst nachzufragen. Derartige Immobilien versprechen im Vergleich zu Non-Prime-Objekten sowohl einen stetigeren Cashflow 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.

ausländische Investoren fragen erstklassige Ertragswertimmobilien stark nach

Ähnliche Aussagen liefert auch der German Property Index (GPI): Zwar konnten 2018 die Gesamtrenditen (Total Return) für deutsche Immobilienanlagen das im Jahr 2017 höchste prozentuale Wachstum seit der deutschen Wiedervereinigung nicht mehr toppen, jedoch erreicht auch der 2018er Wert eine deutliche, zweistellige prozentuale Zuwachsrate gegenüber dem Vorjahr. Der „Superzyklus“ büßt etwas an Dynamik ein, der Trend bleibt weiterhin intakt: Der 2018 berechnete Wert ist die dritthöchste prozentuale Veränderungsrate des Total Returns gegenüber dem Vorjahr seit Bestimmung des German Property Index. Der wesentliche Grund für die Spitzenwerte in allen Segmenten – mit Ausnahme des Einzelhandels – liegt im fortgesetzten Nachfrageüberhang am Investmentmarkt. Eine Entkopplung von Miet- und Investmentmarkt ist zudem auch bei Non-Core-Immobilien feststellbar; die stabile „Ausschüttungsrendite“ aus dem Miet-

ertrag von Immobilien gewinnt zukünftig bei sinkenden Wertveränderungsrenditen zunehmend an Bedeutung. Das Bewusstsein, Immobilien auch bei nachlassenden Investmentmärkten ggf. wieder angemessen veräußern zu können, sollte (zukünftig) verstärkt in die Entscheidungsfindung einfließen.

Abbildung 2.7: German Property Index Deutschland, 1995 – 2018[1]

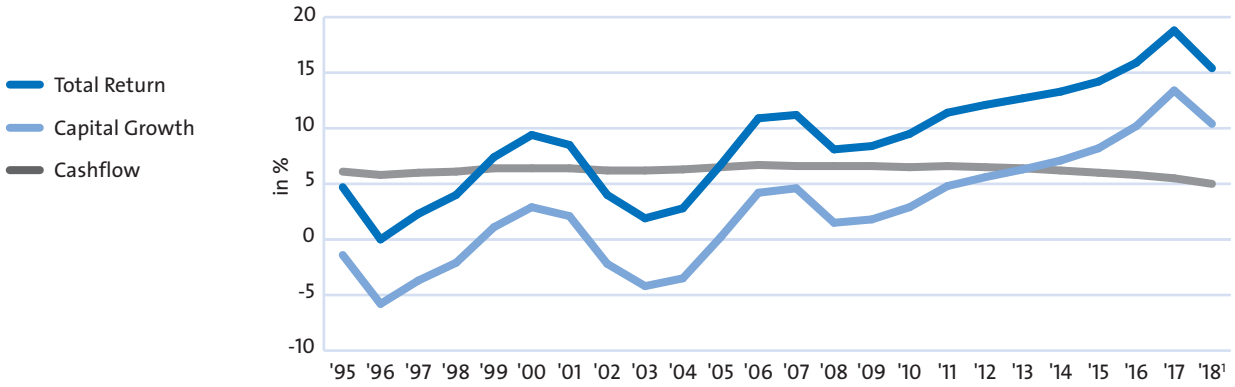
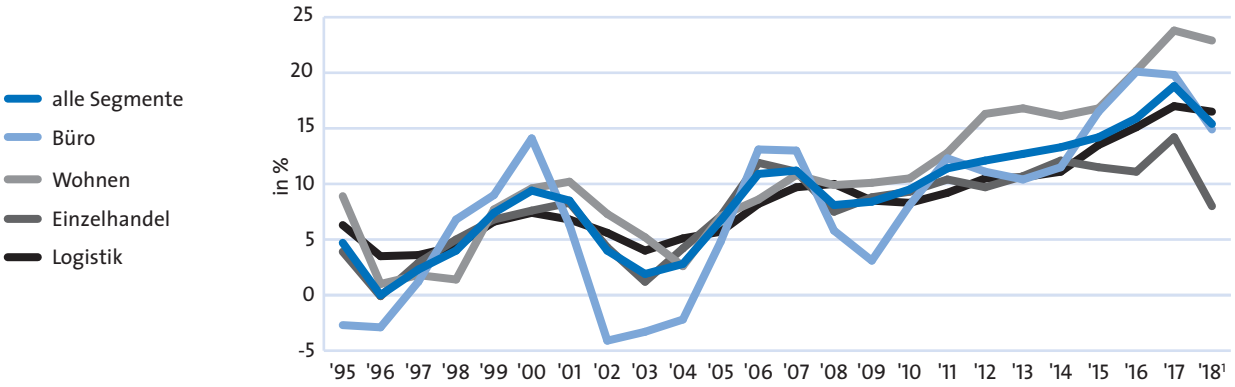


Abbildung 2.8: German Property Index nach Segmenten, 1995 – 2018[1]



1 geschätzter Wert (Berechnungsstand: Dezember 2018)

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.2 Investment

Investmentvolumen erreicht Rekordwert von 2007

Im vergangenen Jahr wurde das höchste Investitionsvolumen in Deutschland mit Wirtschaftsimmobilien erreicht. Sagenhafte 61,1 Mrd. Euro investierten nationale und internationale Investoren in deutsche Immobilienmärkte. Das Volumen entspricht in etwa dem des Rekordjahres 2007 und ist der höchste Wert im aktuellen Zyklus. Das in deutsche Wirtschaftsimmobilien investierte Kapital dürfte derzeit etwa 480 Mrd. Euro betragen und spiegelt die stark gewachsene Fungibilität des Marktes wider.

61,1 Mrd. Euro bedeutet auch das vierte Mal in Folge einen Investitionsumsatz von mehr als 50 Mrd. Euro. Die Steigerung zum Vorjahr beträgt dabei 5,2% (58,1 Mrd. Euro) im Vergleich mit dem 5-Jahresmittelwert 28,6% und dem 10-Jahresmittelwert (38,6 Mrd. Euro.) sogar 60,6% .

Einzeldeals im Trend, Portfoliotrans-aktionen rückläufig

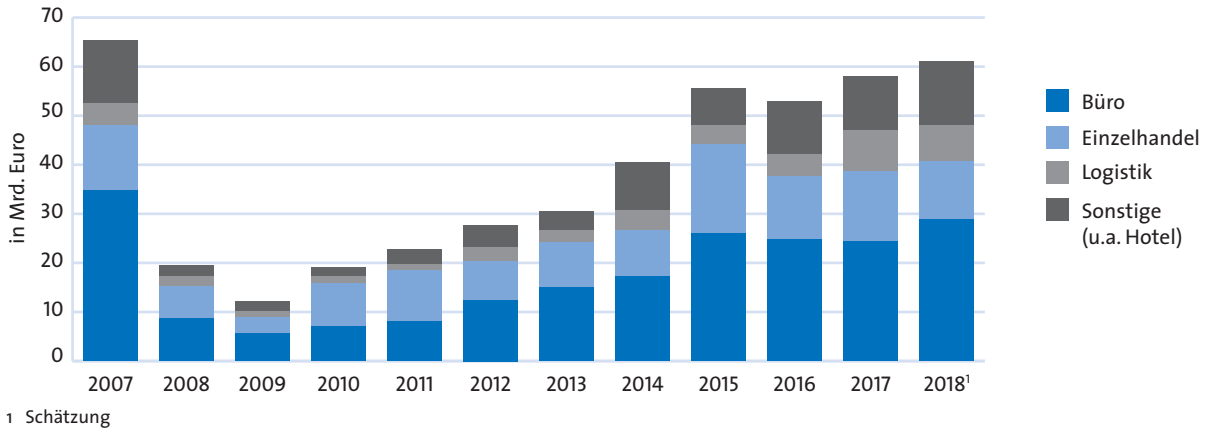
Die Verteilung im Vergleich zum letzten Jahr hat sich zugunsten der Einzeldeals deutlich verschoben, die Zahl liegt etwa bei 46 Mrd. Euro (+19,4%, +7,5 Mrd. Euro). Portfolioverkäufe summierten sich hingegen auf 15,2 Mrd. und büßten 5,2 Mrd. Euro (-25,1%) im Vergleich zum Vorjahr ein. Auffällig war, dass selbst der zweitgrößte Paketdeal (71 Kliniken von Medical Properties Trust an Primonial) gerade einmal 800 Mio. Euro schwer war und nur etwas teurer als der größte Einzeldeal (Omniturm in Frankfurt) mit ca. 700 Mio. Euro. Generell lagen die Paketvolumen durchschnittlich deutlich niedriger als noch 2017, als gleich mehrere milliardenschwere Deals zustande kamen.

Der mit Abstand größte Deal 2018 war die Übernahme der Kaufhofimmobilien durch Signa im Wert von etwa 1,85 Mrd. Euro. Weitere wichtige Transaktionen waren aus dem Logistik-/Industrial-Bereich, wie das rund 600 Mio. Euro schwere und 32 Objekte umfassende aurelis-Portfolio, das Swiss Life angekauft hat, und das BEOS-Portfolio von Helaba Invest (520 Mio. Euro). Die bedeutendste Büroportfoliotransaktion stellte der Verkauf von elf Bürogebäuden von Goldman Sachs an Swiss Life (240 Mio. Euro) dar.

Einzeltransaktionen nahmen 2018 jedoch einen deutlich höheren Stellenwert ein, besonders Büroimmobilien lagen sehr hoch im Kurs mit fast 29 Mrd. Euro Investitionsvolumen (2017: 24,4 Mrd. Euro; +18,0%). Etwa 15 Einzeldeals mit Büroimmobilien waren 2018 mindestens auf gleichem Investitionsniveau wie das größte Büroportfolio. Auch kam es 2018 zu verschiedenen Deals mit eher alternativen Assetklassen (Kliniken, Freizeitimmobilie Tropical Island für über 200 Mio. Euro u.a.).

Deutsche Investoren tätigten 2018 das Gros der Investitionen mit einem Anteil von ca. 59% bzw. absolut 36 Mrd. Euro, der Investitionsanteil ausländischer Investoren ging um ca. 7% auf einen Anteil von 41% (absolut: 25,1 Mrd. Euro) zurück. Aktivste ausländische Käufer waren US-amerikanische Investoren (4,9 Mrd. Euro), Europäer investierten etwa 10 Mrd. Euro, wovon österreichische Investoren (1,9 Mrd. Euro), Briten (1,7 Mrd. Euro) und Franzosen (1,6 Mrd. Euro) und die bedeutendsten Nationen darstellen. Asiatische Anleger investierten 2018 etwa 4 Mrd. Euro, Käufer aus dem Nahen Osten etwa 2,4 Mrd. Euro. Wie in den Vorjahren waren auch 2018 die aktivsten Käufertypen Assetmanager und Spezialfonds, auf die deutlich über ein Drittel des gesamten Transaktionsvolumens entfiel.

Abbildung 2.9: Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland 2007 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Büroimmobilien beliebteste Assetklasse unter den Wirtschaftsimmobilien

Auch 2018 führten Büroimmobilien wieder mit deutlichem Abstand das Ranking der beliebtesten Assetklassen auf dem Investmentmarkt für Wirtschaftsimmobilien in Deutschland an. Im Vergleich zum Vorjahr konnte das in Büroobjekte investierte Kapital um 18,0% auf ca. 28,8 Mrd. Euro (2017: 24,4 Mrd. Euro) gesteigert werden. Der Anteil am Gesamtvolumen lag mit 47,1% damit leicht über dem fünfjährigen Schnitt von 45,2%. Verantwortlich für das hervorragende Ergebnis war nicht zuletzt eine Reihe von großvolumigen Deals im dreistelligen Millionenbereich, die wieder schwerpunktmäßig in den A-Städten abgeschlossen wurden. Bedeutendste Transaktionen waren u.a. der Ankauf des Omniturms durch die Commerz Real für 700 Mio. Euro, der Verkauf des Trianon an IGIS Asset Management für 670 Mio. Euro und des Eurotowers an die taiwanesische Versicherungsgesellschaft Fubon Life für 530 Mio. Euro (alle in Frankfurt am Main), der Ankauf des Springer-Quartiers in Hamburg durch die Ärzteversorgung Niedersachsen für 400 Mio. Euro sowie der Erwerb des Oskar in München durch ein Joint Venture aus Swiss Life Asset Managers, Universal-Investment und Corpus Sireo für 390 Mio. Euro.

Investmentanteile der Handelsimmobilien ...

Die Anlageklasse Handelsimmobilien musste 2018 weiter Federn lassen und verbuchte binnen Jahresfrist einen Anteil von 19,5% am Gesamtvolumen (2017: 24,4%). Absolut betrachtet ging das Ergebnis um 16,2% auf 11,9 Mrd. Euro zurück (2017: 14,2 Mrd. Euro) und lag damit leicht unter dem fünfjährigen Mittel. Ausschlaggebend für diese Entwicklung ist neben dem knappen Angebot an interessanten Investmentmöglichkeiten eine gewisse Skepsis seitens der Anleger hinsichtlich der künftigen Entwicklung des Handels. Im Blickpunkt der Investoren standen wie in den Vorjahren die Betriebstypen Fachmarktzentren/Fachmärkte und Geschäftshäuser. Das in Einkaufszentren investierte Kapital ging im Vergleich zum Vorjahr (2017: ca. 3 Mrd. Euro) nochmals zurück und lag bei weniger als 2 Mrd. Euro. Größte Transaktionen waren der Verkauf des Shoppingcenters „das Schloss“ in Berlin für ca. 250 Mio. Euro an Deka Immobilien und der Ankauf des Forums Hanau durch ILG Holding für ca. 175 Mio. Euro.

... sowie Logistik- und Industrieimmobilien rückläufig

Das Investmentvolumen bei Logistik- und Industrieimmobilien ging gegenüber 2017 um 13,1% auf 7,3 Mrd. Euro zurück, lag aber weiterhin erkennbar über dem 5-Jahresmittel von 5,7 Mrd. Euro. Größter Deal war der Verkauf des Handelslogistikparks der Metro Group in Marl an ein Joint Venture aus der Goodman Group und der malaysischen Pensionskasse Employee Provident Fund (EPF) für rund 193 Mio. Euro. Das in sonstige Anlageklassen investierte Kapital konnte gegenüber 2017 (11,0 Mrd. Euro) um 18% gesteigert werden und summierte sich auf 13,1 Mrd. Euro. Hier stachen wie im Vorjahr Hoteltransaktionen heraus, die einen Gesamtumsatz von ca. 2,7 Mrd. Euro auf sich verbuchen konnten.

Investmentumsatz in den A-Städten erreicht Rekordwert

In den sieben deutschen A-Städten wurde 2018 mit einem Investmentumsatz von 38,4 Mrd. Euro das höchste jemals registrierte Volumen erreicht. Der Umsatzanteil am deutschen Gesamtvolumen lag bei 62,9% und stellt damit den höchsten Wert seit 2013 (63,7%) dar. Damit wurde auch das fünfjährige Mittel von 56,3% Umsatzanteil deutlich übertroffen. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war neben dem hohen Anteil von Bürotransaktionen am Gesamtvolumen, die schwerpunktmäßig in den teuren A-Standorten umgesetzt wurden, auch das Fehlen größerer, überregionaler Portfoliodeals.

Frankfurt erzielte im vergangenen Jahr ein Gesamtergebnis von 10,1 Mrd. Euro und löste damit Berlin als Spitzenreiter im Ranking ab. Das Volumen lag 46,4% über dem Vorjahreswert (6,9 Mrd. Euro) und deutlich über dem fünfjährigen Mittel von knapp 7 Mrd. Euro. Zahlreiche Bürodeals im dreistelligen Millionenbe-

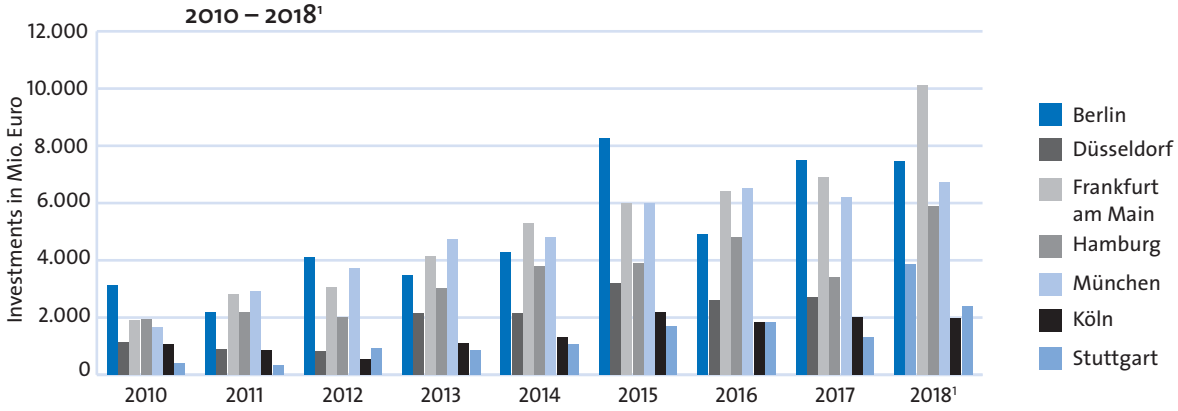
reich und nicht zuletzt die sehr gute Nachfragesituation bei Büroflächen infolge des bevorstehenden Brexits sind ursächlich für das hervorragende Ergebnis. Berlin landete mit einem Gesamtumsatz von 7,47 Mrd. Euro auf dem zweiten Rang und verpasste hauchdünn das Vorjahresresultat von 7,5 Mrd. Euro. Der 5-Jahresschnitt von 6,5 Mrd. Euro wurde damit um knapp 15% übertroffen. Mit knapp 58% entfiel der Großteil des Investmentvolumens auf Büroimmobilien.

Trotz des Angebotsmangels konnte auf dem Münchner Investmentmarkt ein Plus von 8,2% auf 6,7 Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahr erzielt werden, was ca. 10% über dem 5-Jahresmittel von 6,1 Mrd. Euro lag. Der Anteil des in Büroimmobilien investierten Kapitals lag bei ca. 64,3% und damit klar über dem Vorjahresniveau von ca. 53,1%. In Hamburg summierte sich der Investmentumsatz auf knapp 5,9 Mrd. Euro, was einen Zuwachs von 72,9% gegenüber 2017 (3,4 Mrd. Euro) bedeutete und knapp 35% über dem 5-Jahresschnitt von ca. 4,4 Mrd. Euro liegt. Das bemerkenswerte Ergebnis ist dabei insbesondere auf zahlreiche großvolumige Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich (Olympus Campus, Sumatrakontor, Valentinskamp/Valentinshof) zurückzuführen.

Stuttgart verzeichnet höchsten Investmentanstieg

In Düsseldorf legte der Transaktionsumsatz um 43,3% auf 3,87 Mrd. Euro zu, was einen neuen Höchstwert darstellt. Das rege Umsatzgeschehen wurde wie in den übrigen Standorten durch Bürotransaktionen (z.B. Metro-Zentrale, Theodor-Haus, Stadttor) über 100 Mio. Euro geprägt, die rund 40% zum Ergebnis beitrugen. Anteilig lag das Bürosegment in Düsseldorf bei 63,2%. Den stärksten Anstieg verzeichnete der Stuttgarter Investmentmarkt, der sein Volumen um rund 85% auf 2,4 Mrd. Euro steigerte und damit den 5-Jahresschnitt deutlich übertrumpfte. Besonders der Ankauf des Allianz-Ensembles in Stuttgarter Bestlage (ca. 340 Mio. Euro) durch Hines ermöglichte dies. In Köln lag das Transaktionsvolumen mit 1,97 Mrd. Euro marginal unter dem Vorjahresniveau von 2 Mrd. Euro, aber dennoch 5,6% oberhalb des 5-Jahresmittels.

Abbildung 2.10: Investments in Wirtschaftsimmobilien in deutschen A-Städten, 2010 – 2018[1]



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018[1]
A-Städte gesamt in Mio. Euro	11.229	12.190	15.169	19.459	22.670	31.250	28.900	30.000	38.410
Anteil der sieben A-Städte in %	48,6	46,1	54,7	63,7	56,0	56,3	54,6	51,6	62,9

1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Alternativstandorte im Blick

In den A-Standorten dreht sich die Preisspirale zwar mittlerweile etwas langsamer, dennoch sind für viele Anleger Investments in den A-Standorten nicht mehr wirtschaftlich attraktiv, sodass sich der Blick zunehmend auch auf Alternativstandorte richtet, um eine höhere Verzinsung ihres eingesetzten Kapitals zu erreichen. Abseits der Investmenthochburgen wurden 2018 ca. 23,4 Mrd. Euro investiert, was zwar 16,7% unter dem Vorjahreswert (28,1 Mrd. Euro), aber dennoch auf dem Niveau des 5-Jahresmittels liegt.

einzelne B- und C-Städte als Standort für Core-Investments etabliert

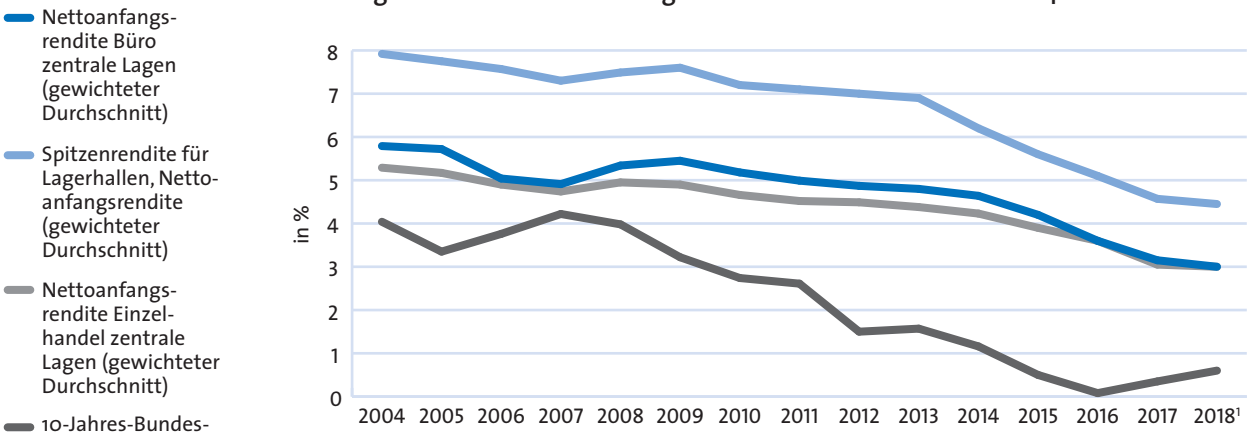
Einige Investmentmärkte insbesondere an B- und C-Standorten bieten insgesamt sehr gute wirtschaftliche und immobilienspezifische Rahmenbedingungen und haben sich als sicherer Anlagehafen mit Core-Investmentchancen und attraktiven Risiko-Rendite-Profilen etabliert. Hier kam es neben den üblicherweise häufig nachgefragten Einzelhandelsformen und Logistikimmobilien auch zu einem deutlichen Anstieg von Bürodeals (z.B. Dienstleistungszentrum Stern RellingHaus in Essen, Gründerzentrum „Hub 31“ in Darmstadt oder der Podbi-Park in Hannover).

Ausblick 2019

Investmentvolumen wird 2019 zurückgehen

2018 dürfte die Investmentspitze erreicht worden sein, 2019 wird sich das Investitionsvolumen in deutsche Wirtschaftsimmobilien auf jeden Fall reduzieren. Aufgrund der erwarteten Eintrübung der Konjunktur dürfte der Anlagedruck etwas nachlassen. Die Renditen dürften infolgedessen stagnieren, die Mieten werden weiterhin der Haupttreiber für die Preisentwicklung sein. Entsprechend ist eine Stagnation der Preise zu erwarten.

Abbildung 2.11: Renditeentwicklung in deutschen A-Standorten 2004 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Ein Einbruch am Investmentmarkt ist nicht in Sicht, die guten Aussichten an den Vermietungsmärkten im Bürobereich werden auch 2019 für reges Interesse bei Investoren sorgen. Das weiterhin knappe verfügbare Angebot sowie der Verkaufswille limitieren aber Möglichkeiten, sich zu engagieren.

2.3 Markt für Büroimmobilien

Seit der Wiedervereinigung ist es dem deutschen Arbeitsmarkt bezogen auf Beschäftigungs-, Erwerbs- und Arbeitslosenquote noch nie so gut gegangen wie im abgelaufenen Jahr 2018. Im Jahresdurchschnitt 2018 waren rund 44,8 Mio. Personen mit Arbeitsort in Deutschland erwerbstätig; dies entspricht gegenüber dem Vorjahr 2017 einem prozentualen Anstieg von 1,3% bzw. einem Plus von 562.000 Personen. Insgesamt setzte sich der nun seit 13 Jahren anhaltende Anstieg der Erwerbstätigkeit fort. Eine gesteigerte Erwerbsbeteiligung der inländischen Bevölkerung sowie die Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte glichen negative demografische Effekte erneut aus, sodass im Jahr 2018 die höchste Zahl an Erwerbstätigen seit der deutschen Wiedervereinigung erreicht wurde.

höchste Erwerbstätigenzahl seit der Wiedervereinigung

Auch im europäischen Vergleich liest sich die Bilanz des heimischen Arbeitsmarktes äußerst positiv: Vier von fünf Menschen im Alter von 20 bis 64 Jahren gehen hierzulande einer bezahlten Tätigkeit nach. Mit 79% verzeichnet Deutschland nach Schweden (82%) die zweithöchste Erwerbstätigenquote in der Europäischen Union. Auch der Anteil derer, die im Alter zwischen 65 und 69 Jahren noch arbeiten, hat sich hierzulande in der letzten Dekade von 7% auf 16% mehr als verdoppelt. Im Durchschnitt der Staaten der Europäischen Union waren in dieser Altersgruppe noch 13% erwerbstätig. Trotz des hohen Beschäftigungsniveaus blieb ein erhebliches Arbeitskräftepotenzial in Deutschland ungenutzt. So wünschten sich laut Statistischem Bundesamt im Jahr 2018 knapp 5,1 Millionen Menschen zwischen 15 und 74 Jahren eine Arbeitsstelle oder mehr Arbeitsstunden.

Diese nachhaltigen Arbeitsmarkterfolge, die weit über die üblichen konjunkturellen Schwankungen hinausgehen, werden in der politischen und wissenschaftlichen Diskussion mit mehreren unterschiedlichen Treibern in Verbindung gebracht. Ökonomen nennen häufig die beschäftigungskonforme Lohnentwicklung sowie die gemäßigte Lohnpolitik der Tarifparteien, welche ertragsschwache Unternehmen vor geschmälerten Gewinnen und vor der Notwendigkeit von Entlassungen bewahren sollte. Erwähnung finden auch die günstige Lage der Weltwirtschaft, die starke Nachfrage nach deutschen Produkten und der damit einhergehende Exportüberschuss sowie die Arbeitsmarktreformen der Agenda 2010. Allerdings klagen viele Kritiker dieser Reformen, dass deren Beschäftigungserfolge mit einer starken Zunahme von Arbeitsverhältnissen im unteren Lohnbereich sowie im Bereich der Teilzeitarbeit erkauft worden seien. Sie weisen außerdem auf die geringe Binnennachfrage als Ergebnis dieser schwachen Einkommensentwicklung hin.

Die Auswirkungen des deutschen Arbeitsmarktwunders seit 2005 erkannte man nicht nur in seiner positiven Entwicklung der Anzahl der Erwerbstätigen bei konstant guten konjunkturellen Rahmenbedingungen, sondern auch in Krisenzeiten wie der europäischen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise, die im Jahr 2008 ihren Anfang nahm. Die globale Finanzkrise hat die Volkswirtschaften auf sehr unterschiedliche Weise getroffen. Während einige Transformations- und Schwellenländer in eine tiefe Rezession rutschten, mit gravierenden Folgen für Arbeitsmärkte, Humankapital und Wachstum, blieben andere Länder aufgrund ihrer Wirtschaftsstruktur und geeigneter Politikmaßnahmen von langfristigen Negativeffekten verschont. Innerhalb der Staaten der europäischen Union erwies sich der deutsche Arbeitsmarkt als äußerst robust.

deutscher Arbeitsmarkt robust gegenüber Krisen

Die Lohnzurückhaltung der Tarifparteien als ein Treiber dieser nachhaltigen Entwicklung hierzulande erscheint dabei als eine notwendige, aber nicht hin-

reichende Bedingung für den massiven Ausbau der Beschäftigung zu sein. Griffig formuliert bringt die Lohnspreizung allein nicht mehr Personen in Beschäftigung, die Erwerbsfähigen müssen auch bereit und verfügbar sein, für einen niedrigeren Lohn zu arbeiten. Der zweite Treiber, die Umverteilung eines beinahe gleichbleibenden Arbeitsstundenvolumens auf mehr Beschäftigte und die massive Ausweitung der Teilzeitarbeit, war der Schlüssel zum Erfolg der Arbeitsmarktreformen der Agenda 2010, die erwerbsfähige Bevölkerung zur Teilnahme am Arbeitsmarkt aktiviert zu haben. Insbesondere die Reform der Arbeitslosenunterstützung hat die Ausweitung des Arbeitsangebots im unteren Lohnsegment ermöglicht und dazu beigetragen, dass die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung in Teil- und Vollzeitarbeitsstellen in den darauffolgenden Jahren deutlich zunahm. Ein überstürzter Rückbau der Reformen könnte diesen Erfolg jederzeit gefährden.

Dynamik des wirtschaftlichen Aufschwungs hat nachgelassen

Bezogen auf den aktuellen Stand der heimischen Volkswirtschaft ist festzustellen, dass der wirtschaftliche Aufschwung der vergangenen Jahre zuletzt an Dynamik eingebüßt hat, zum einen sind ungünstigere außenwirtschaftliche Rahmenbedingungen und erhebliche produktionsseitige Probleme in der inländischen Automobilindustrie dafür verantwortlich, zum anderen sorgen Kapazitätsengpässe für einen Rückgang des Expansionstempos in Richtung des Potenzialwachstums. Ebenso ist ein signifikanter Anstieg der Anzeichen für eine gesamtwirtschaftliche Überauslastung deutlich festzustellen, der zu einer Erhöhung der Lohn- und Verbraucherpreisentwicklung geführt hat und sich in vielen Bereichen wirtschaftlicher Aktivität in einem ausgeprägten Arbeitskräfteengpass widerspiegelt. Bislang haben zugewanderte Arbeitskräfte das bestehende Arbeitsangebot beträchtlich ausgeweitet und den größten Beitrag zum Beschäftigungsanstieg geleistet. Es ist jedoch davon auszugehen, dass die Zuwanderungszahlen vergangener Jahre, die bereits bis dato allmählich abgenommen haben, auch zukünftig weiter abnehmen werden. Zudem haben die Zuwanderer im Durchschnitt eine merklich geringere berufliche Qualifikation als frühere Generationen und werden daher wahrscheinlich in Zukunft ebenfalls nur einen Teil des Arbeitskräftebedarfs decken können. Die anhaltend hohe Arbeitsnachfrage, die anziehende Lohndynamik und der hohe Auftragsbestand der Unternehmen deuten darauf hin, dass der Aufschwung derzeit vor allem angebotsseitig an seine Grenzen stößt.

Anzeichen für Überauslastung

Deutschland geht es weiterhin blendend, aber ...

Nichtsdestotrotz geht es Deutschland – ökonomisch gesehen – weiterhin 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 Sozialversicherungen weisen seit geraumer Zeit kassenmäßige Finanzierungsüberschüsse aus. Wirtschaften und Regieren sollte bei diesen positiven Rahmenbedingungen mehr als angenehm sein, dennoch könnten bestimmte Ereignisse 2019 zu politischen, wirtschaftlichen und/oder finanziellen Turbulenzen an den Märkten führen. Innenpolitisch sollte zunächst dem Mai 2019 Beachtung geschenkt werden, wenn die wahlberechtigten Einwohner in Bremen und vielen Kommunen im ganzen Land an die Urne schreiten, gefolgt von den drei Landtagswahlen in Ostdeutschland (Brandenburg und Sachsen im September sowie Thüringen im Oktober), bei denen die Alternative für Deutschland (AfD) erstmals stärkste Kraft auf Landesebene werden könnte. Ein schlechtes Abschneiden der Koalitionspartner CDU

... es gibt politische Unwägbarkeiten.

und SPD bei diesen Wahlen würde die Bundespolitik signifikant beeinflussen. Geraten die beiden Koalitionspartner weiterhin unter Druck, stehen einerseits Kanzlerin Angela Merkel und ihre neugewählte CDU-Parteivorsitzende Annegret Kramp-Karrenbauer vor schwierigen Wochen. Andererseits nähert sich im Herbst auch das Datum der im Koalitionsvertrag festgelegten Ausstiegsklausel aus der Großen Koalition, mit der Teile der SPD immer wieder liebäugeln. Zerbricht das Regierungsbündnis, könnte das auch ein Ende der Kanzlerschaft Merkels mit sich bringen. Die Redewendung „Alles neu macht der Mai" kann auch für die Wahlen 2019 zum Europäischen Parlament gelten: Neben einem Erstarken populistischer, anti-europäischer bzw. rechter Parteien, die in Umfragen bis zu einem Viertel aller Sitze im EU-Parlament erobern könnten, würde diese Entwicklung die Suche nach einem Nachfolger von EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker zeitlich stark beanspruchen und Europa schlimmstenfalls in eine monatelange Lähmung führen; ausgerechnet in einem Jahr, in dem wichtige Weichenstellungen auf europäischer Ebene anstehen: Kommt es im März zu einem ungeordneten Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union? Einigt sich Europa mit den USA im Zollstreit?

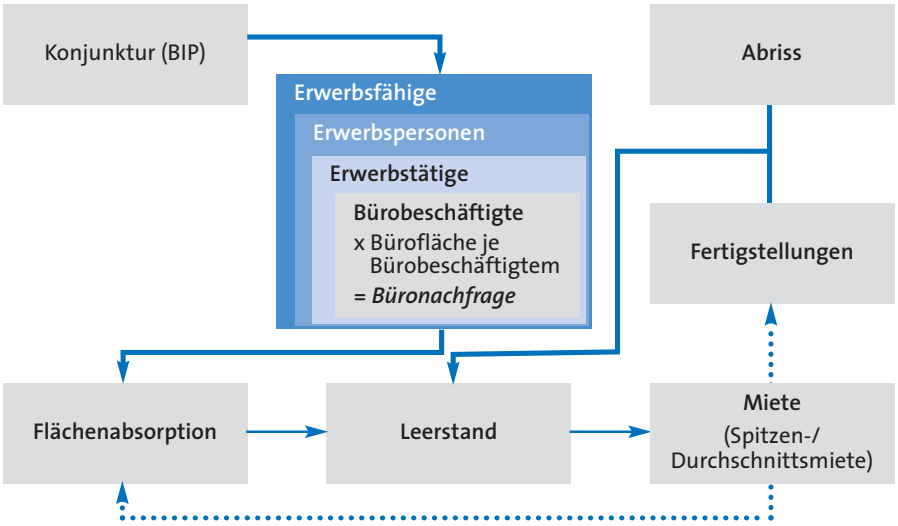
Aktuell wirken sich die genannten ökonomischen Rahmenbedingungen (noch) günstig auf die größten 127 Büroimmobilienmärkte in Deutschland aus: Positive Konjunkturzahlen und Beschäftigungsgewinne haben nicht nur 2018, sondern konstant über die letzten Jahren die Nachfrage nach Büroflächen sukzessive erhöht. Vor diesem Hintergrund wird die positive Einstellungsbereitschaft der heimischen Arbeitgeber auch 2019 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 entwickeln. Bei geringer Neubautätigkeit werden zudem seit 2010 Überkapazitäten sukzessive abgebaut, die auf den Boom zur Jahrtausendwende zurückgehen, an manchen Standorten mündet dieser Abbau bei gleichzeitig geringer Bautätigkeit in eine Knappheit; der Preis als Knappheitsindikator reagiert so, wie es die Theorie beschreibt: Je knapper ein Gut ist, desto teurer wird das Gut – hier die Büroimmobilie – werden. Dieser Trend, aber auch das große Interesse privater wie auch institutioneller Investoren aus dem In- und Ausland, werden 2019 ihre Fortsetzung finden.

voraussichtlich weiter starke Nachfrage nach Büroflächen

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 2.12: 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 aktuelle, statistisch erhobene Beschäftigtenstand (30.6.2017) weist 14,692 Mio. Bürobeschäftigte aus. Davon sind 81,4% sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, 10,35% Selbstständige, 4,7% Beamte und 3,55% geringfügig Beschäftigte. Die sieben deutschen A-Städte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart) haben zusammen einen Anteil von 20,6% 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 2017 zusammen auf einen fast gleich hohen Anteil (20,4%) an allen Bürobeschäftigten wie die sieben größten Standorte zusammen; diese Fakten belegen anschaulich die Dominanz und Bedeutung der A-Standorte innerhalb Deutschlands.

Abbildung 2.13: Struktur der Bürobeschäftigten in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2017

	Deutschland	A-Städte	B-Städte	C-Städte	D-Städte
Erwerbstätige insgesamt[1]	44.267.758	6.820.129	4.055.689	3.195.323	5.869.284
Sozialversicherungspflichtig (SVP) Beschäftigte	32.163.404	5.162.662	3.026.304	2.329.545	4.256.294
SVP-Bürobeschäftigte	11.955.454	2.506.476	1.290.455	926.395	1.533.653
+ Selbstständige	1.520.816	292.669	126.799	90.685	166.123
+ Geringfügig Beschäftigte	522.242	77.355	51.351	41.002	68.666
+ Beamte	693.526	149.567	84.625	64.750	100.175
Bürobeschäftigte insgesamt	14.692.038	3.026.068	1.553.231	1.122.832	1.868.617
Anteil an den Erwerbstätigen in %	33,2	44,4	38,3	35,1	31,8

1 Schätzung für kreisangehörige Städte

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Erwerbstätigkeit und sozialversicherungspflichtige Beschäftigung sind auch 2018 in Deutschland weiter angestiegen. Im Jahresdurchschnitt 2018 waren ca. 44,8 Mio. Personen mit Arbeitsort in Deutschland erwerbstätig. Damit liegt die Zahl der Erwerbstätigen nach vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes 2018 um 562.000 Personen (plus 1,3%) höher als 2017. Der Anstieg der Erwerbstätigkeit setzt sich seit 13 Jahren in der heimischen Volkswirtschaft fort, nur 2007 vor der Finanzkrise fiel die Zunahme mit 690.000 Personen (plus 1,7%) dynamischer aus. Auch 2018 wurden negative demografische Effekte – wie bereits in den Vorjahren – von einer gesteigerten Erwerbsbeteiligung der inländischen Bevölkerung sowie durch Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte ausglichen; im Endeffekt erreichte die Zahl der Erwerbstätigen im abgelaufenen Jahr einen neuen Höchststand seit der deutschen Wiedervereinigung.

Entscheidend für die positive Entwicklung auf dem heimischen Arbeitsmarkt war der erneute signifikante Anstieg der Zahl der Arbeitnehmer mit Wohnort in Deutschland um 1,6% (638.000 Personen) auf erstmals über 40 Mio. Personen im Vergleich zum Vorjahreswert (Statistisches Bundesamt). Während die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ebenso anstieg, war die Summe der marginal Beschäftigten (darunter geringfügige Beschäftigung) weiterhin rückläufig. Auch die Zahl der Selbstständigen (einschließlich mithelfender Familienangehöriger) sank im Vorjahresvergleich um 76.000 auf 4,22 Mio. Personen; zuletzt hatte es 2003 weniger Selbstständige (4,12 Mio. Personen) gegeben.

starker Dienstleistungsbereich

Nach Wirtschaftsbereichen untergliedert war der stärkste Anstieg der Zahl der Erwerbstätigen mit Arbeitsort in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr mit einem Plus von 1,2% (384.000 Personen) im Dienstleistungsbereich: Wie bereits im Vorjahr profitierten insbesondere die Wirtschaftszweige öffentliche Dienstleister/Erziehung/Gesundheit mit einem Anstieg um 190.000 Personen (plus

1,7%) überdurchschnittlich, gefolgt vom Handel/Verkehr/Gastgewerbe (96.000 Personen; plus 1,0%) sowie den Unternehmensdienstleistern (55.000 Personen; plus 0,9%). Im Vorjahresvergleich hat sich die Rangfolge des Zweit- und Drittplatzierten geändert, wohingegen der Wirtschaftsbereich öffentliche Dienstleister/Erziehung/Gesundheit seine Spitzenposition als inländischer „Jobmotor" weiterhin verteidigen konnte. Im Produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) stieg die Zahl der Erwerbstätigen 2018 ebenso überdurchschnittlich um 139.000 Personen (plus 1,7%). Das Baugewerbe, das zunehmend unter einem Engpass an Fachkräften leidet, konnte 37.000 neue Stellen (plus 1,5%) schaffen. Hier wird es für die Unternehmen zukünftig erneut schwieriger, Personal zu akquirieren bzw. vermehrte Aufträge zügig abarbeiten zu können, da der Arbeitsmarkt im Inland nahezu leergeräumt ist. Mit einem kleinen Plus von 0,3% (2.000 Personen) hat 2018 auch der Wirtschaftszweig Land- und Forstwirtschaft, Fischerei neue Stellen generieren können.

niedrigste Erwerbslosenquote seit der Wiedervereinigung

Die Zahl der Erwerbslosen sank nach vorläufigen Schätzungen auf Basis der Arbeitskräfteerhebung in Deutschland 2018 zum Vorjahrswert um 130.000 auf knapp 1,5 Mio. Personen (minus 8,0%). Die Zahl der aktiv am Arbeitsmarkt verfügbaren Erwerbspersonen, definiert als Summe von Erwerbstätigen und Erwerbslosen, erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 442.000 Personen (plus 0,9%) auf 46,2 Mio. Personen. Demgegenüber ist die Erwerbslosenquote, gemessen als Anteil der Erwerbslosen an der Zahl der Erwerbspersonen, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 3,5% auf 3,2% gesunken. Dies ist der niedrigste Stand seit der Wiedervereinigung.

Bürobeschäftigtenentwicklung weiter positiv

Aus diesen Ausgangszahlen lässt sich für 2018 bzw. 2019 im Bundesgebiet eine weiterhin positive Bürobeschäftigtenentwicklung von 1,50% bzw. 1,26% projizieren, wobei in den A-Städten ein höheres prozentuales Wachstum (2,29% bzw. 2,02%) als in den B-Städten (1,74% 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 2018 und 2019 mit 1,60% bzw. 1,37% vorhergesagt wird, folgen die neuen Bundesländer mit einem Abstand: Hier wird von einem Wachstum von 0,80 bzw. 0,55% ausgegangen.

größte Agglomerationen profitieren am stärksten

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.

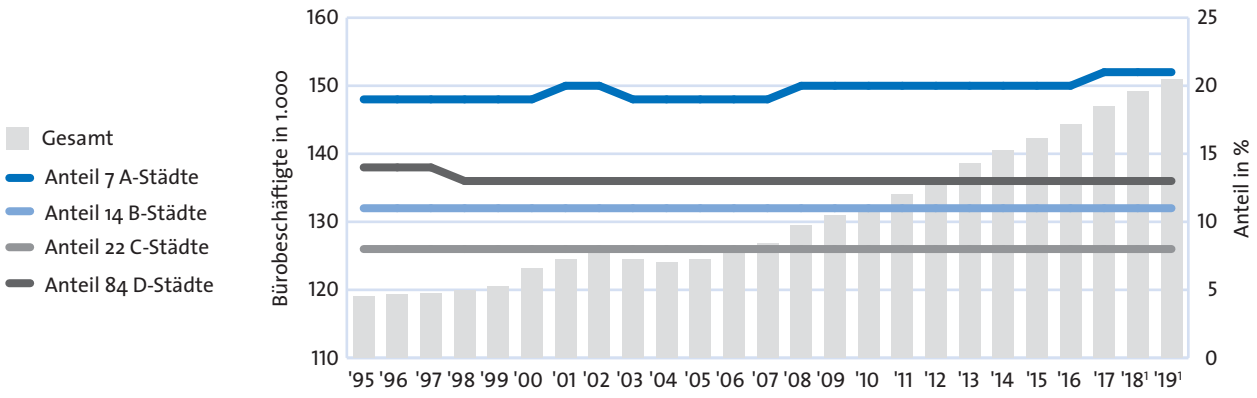
Rückblickend verzeichneten im Fünfjahreszeitraum von 2013 bis 2018 alle Bundesländer ein positives Bürobeschäftigtenwachstum: Über dem Bundesdurch-

schnitt (7,6%) lagen die Bundesländer Berlin (16,0%), Bayern (9,6%), Hamburg (9,4%) und Baden-Württemberg (8,6%), während sich die Bundesländer Hessen (7,3%), Nordrhein-Westfalen (7,3%), Bremen (6,5%), Schleswig-Holstein (6,4%), Niedersachsen (6,2%), Brandenburg (5,3%), Rheinland-Pfalz (5,1%), Sachsen (4,9%), Saarland (2,8%), Mecklenburg-Vorpommern (2,7%), Thüringen (2,0%) und Sachsen-Anhalt (1,1%) unterhalb des Bundesdurchschnitts gruppierten. Auf regionaler Ebene erreichte der Landkreis Erlangen-Hochstadt (18,8%) das kräftigste Plus an Bürobeschäftigten unter allen 401 Kreisen und kreisfreien Städten in Deutschland. Im Vergleich zum letzten Ranking über den Zeitraum von 2012 bis 2017 büßte der Freistaat Bayern etwas an seiner Dominanz ein: Statt die ersten fünf Plätze wie im Vorjahr gelang es dieses Mal nur die begehrten ersten drei Plätze zu verteidigen. Nach dem Landkreis Erlangen-Hochstadt folgen auf den Plätzen 2 und 3 die kreisfreie Stadt Ingolstadt (17,9%) und der Landkreis München (16,4%). Neu auf den Plätzen 4 und 5 sind das Bundesland Berlin (16,0%) und der Landkreis Heilbronn (15,9%). Die kreisfreie Stadt Fürth (15,0%), gefolgt von den Landkreisen Erding (14,9%), Straubing-Bogen (14,6%) und Eichstätt (14,6%) sowie der kreisfreien Stadt Gütersloh (13,9%) komplettieren die Rangliste der Top 10 der erfolgreichsten Standorte des Bürobeschäftigtenwachstums über die vergangenen fünf Jahre.

Die Marktstädte Regensburg (13,4%), München (12,8%), Leipzig (12,6%), Konstanz (12,0%), Tübingen (11,6%) und Köln (11,6%) bilden die „Verfolger" der Top 10 dieses Standortrankings. Sie haben mit den Erstgenannten eine Gemeinsamkeit, dass ihre Funktion als Standort (inter-)nationaler Unternehmen sowie als Bildungsstätte mit international renommierten Universitäts- und Fachhochschulen den Aufbau von Bürobeschäftigten fördert. Somit verkörpern sie auch ihre (inter-)nationale Bedeutung als wichtige Wirtschaftsräume innerhalb Deutschlands. Das Bundesland Berlin und die Stadt Leipzig bilden die Leuchttürme im Osten der Republik, während die kreisfreie Stadt Dresden als zweite B-Stadt in den östlichen Bundesländern nur noch einen Platz im Mittelfeld (Platz 144 mit 7,3% Wachstum von 2013 bis 2018) einnimmt. Insgesamt kann die überwiegende Mehrheit der Kreise und kreisfreien Städte von einem positiven Bürobeschäftigtenwachstum in den vergangenen fünf Jahren berichten: 93,5% bzw. 375 Gebietskörperschaften weisen ein Plus in der Anzahl an Bürobeschäftigten aus. Lediglich 6,5% bzw. 26 Gebietskörperschaften verzeichneten ein negatives Wachstum an Beschäftigten in dem für den Büroimmobilienmarkt wichtigen Personenkreis. Von den 26 Kreisen und kreisfreien Städten stammen 18 aus den östlichen und acht aus den westlichen Bundesländern. Hintere Plätze nehmen nach dem Schlusslicht Altenburger Land (minus 4,7%) sechs weitere ostdeutsche Gebietskörperschaften mit Suhl (minus 3,6%), Dessau-Roßlau (minus 2,9%), Anhalt-Bitterfeld (minus 2,6%), Gera (minus 2,4%), Spree-Neiße (minus 2,4%) und dem Saale-Orla-Kreis (minus 1,9%) ein, bevor mit dem Landkreis Kusel (minus 1,7%) bzw. der kreisfreien Stadt Schweinfurt (minus 1,7%) zwei westdeutsche Gebietskörperschaften einen Abbau an Bürobeschäftigten zu verzeichnen haben. Neben den genannten D-Städten Suhl, Dessau, Gera und Schweinfurt müssen auch die drei nordrhein-westfälischen D-Städte Oberhausen (minus 1,2%), Herne (minus 0,9%) und Gelsenkirchen (minus 0,8%) sowie die niedersächsische D-Stadt Wilhelmshaven (minus 0,4%) unter allen 127 Marktstädten (A- bis D-Standorte) einen Abbau an Beschäftigten im Büro verkraften.

Bürobeschäftigtenwachstum in überwiegender Mehrheit der Kreise und kreisfreien Städte

Abbildung 2.14: Bürobeschäftigung nach Stadtklassifikation, 1995 – 2019



1 Prognosewerte

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2.3.2 Der Büromarkt in den deutschen Städten

Im Folgenden werden die wichtigsten deutschen Büromärkte in Deutschland hinsichtlich ihrer Entwicklungen im vergangenen Jahr bei Flächenumsatz, Fertigstellung, Leerstand, Spitzenmiete und Nettoanfangsrendite analysiert.

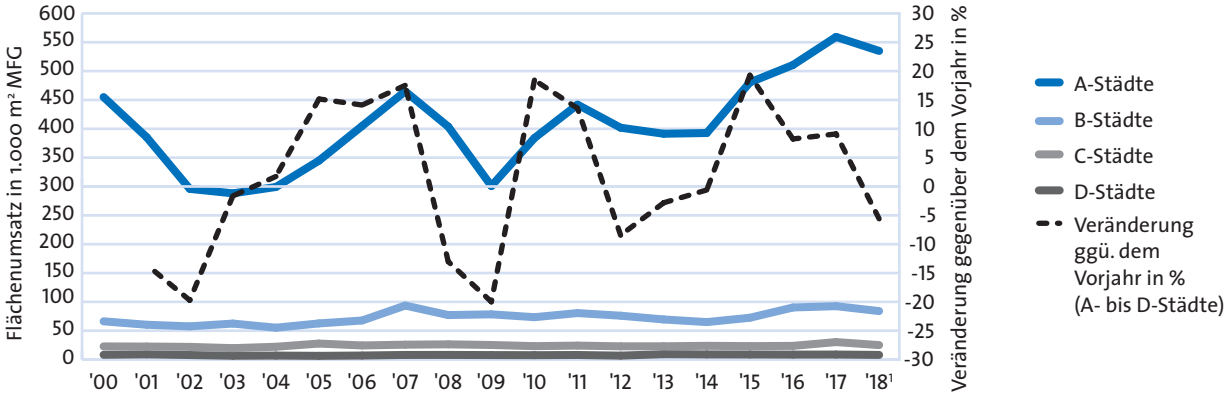
Flächenumsatz

Das Jahr 2018 lief am Büromarkt ähnlich erfolgreich wie das Rekordjahr 2017. Der Flächenumsatz für die von bulwiengesa kontinuierlich untersuchten 127 Top-Büromärkte (nur reine Stadtgebiete) belief sich auf ca. 6,1 Mio. m² Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) und liegt etwa 600.000 m² MFG höher (+12,0%) als das 10-Jahresmittel von 5,4 Mio. m² MFG[1]. Trotz leichtem Rückgang im Vergleich zum Vorjahr von knapp 560.000 m² MFG (-8,5%) bedeutet dies zum dritten Mal in Folge einen Flächenumsatz von deutlich über 6,0 Mio. m² MFG. Neben zahlreichen Eigennutzerumsätzen zeigen sich mittlerweile auch die Mieter wieder deutlich aktiver und scheinen den evidenten Büroflächenmangel registriert zu haben. Dies spiegelt sich an der deutlichen Zunahme der Vorvermietungen und Vermietungen im Bau wider.

In den sieben Bürometropolen Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart (jeweils bezogen auf das Stadtgebiet) wurden mit ca. 3,65 Mio. m² MFG über 60% der Gesamtfläche umgesetzt. Trotz Rückgängen von -6,9% (-270.000 m² MFG) im Vergleich zum Rekordjahr 2017 bestätigt sich die erstklassige Marktperformance. Etwas größere Rückgänge (-17,2%) nach dem Bestergebnis von 2017 mussten einzig in den C-Standorten hingenommen werden. Die Umsatzzahlen lagen hier jedoch auch ungefähr auf dem 5- bzw. 10-Jahresniveau von 550.000 m² MFG.

1 Die MFG ist seit Juni 2017 die Mietflächendefinition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) für gewerblich vermietete oder genutzte Gebäude. Sie baut auf der im Januar 2016 novellierten DIN 277 auf und löst die bisherige MF/G 2012 ab.

Abbildung 2.15: Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation, 2000 – 2018



1 Schätzung

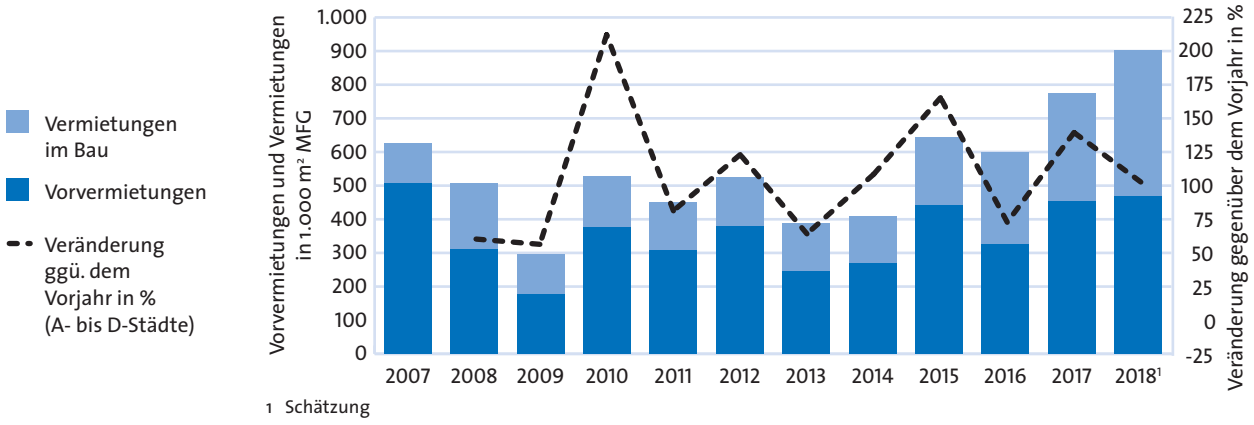
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Auch innerhalb der sieben A-Standorte (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart) ergaben sich nur leichte Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr. Einzig in Stuttgart verringerte sich der Flächenumsatz abermals deutlich (-24,0%) auf lediglich ca. 200.000 m² MFG. Somit ist der Büromarkt am Neckar der einzige der sieben A-Märkte, der unterhalb des 10-Jahresmittels liegt.

Die drei Top-Märkte sind 2018 Berlin mit ca. 850.000 m² MFG (-15,8% im Vergleich zum Vorjahr; +21,1% zum 10-Jahresmittel), München mit 800.000 m² (+6,7% zum Vorjahr; +40,5% zum 10-Jahresmittel) und Frankfurt am Main mit 600.000 m² MFG (-3,8% zum Vorjahr; +34,1% zum 10-Jahresmittel). Hamburg büßte mit einem Rückgang von -10,2% im Vergleich zum Vorjahr den dritten Platz ein und lag mit einem Flächenumsatz von 570.000 m² MFG (+11,2% zum 10-Jahresmittel) auf Rang 4. Düsseldorf konnte mit 340.000 m² MFG (+4,6% im Vergleich zum Vorjahr; + 9,5% zum 10-Jahresmittel) etwas zulegen, Köln lag mit 285.000 m² MFG (-6,7% im Vergleich zum Vorjahr; + 3,6% zum 10-Jahresmittel) auf dem langjährigen Durchschnittsniveau.

Sehr erfreulich anzumerken ist die weiter ansteigende Dynamik bei Vorvermietungen und Vermietungen in Bau. Besonders der Anstieg der Vorvermietungen auf knapp 470.000 m² MFG (+3,1% zum Vorjahr; +36,0% zum 10-Jahresmittel) ist wichtig für Finanzierungsentscheidungen der Banken oder anderer Kapitalgeber, die letztendlich den Baustart eines Gebäudes ermöglichen. Durch den nachhaltigen Anstieg sollte sich zumindest die Kapitalbeschaffung für den Projektentwickler verbessern und deutlich mehr Projektvolumen finanziert werden können.

Abbildung 2.16: Vorvermietungen und Vermietungen im Bau in den 7 A-Standorten, 2007 – 2018



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Der Anstieg der Vorvermietungen ist allerdings ausschließlich auf den enormen Anstieg in München zurückzuführen. Hier wurden 2018 über 150.000 m² MFG (+435,5% zum Vorjahr; +241,9% zum 10-Jahresmittel) in Projekten angemietet, darunter fast 40.000 m² von Serviceplan im iCampus. Auch die öffentliche Hand mietete in drei Projekten fast 45.000 m². Die drittgrößten Flächen gingen an Flexible-Workspace-Anbieter in drei Projekten mit insgesamt 23.000 m² Bürofläche.

Alle anderen A-Standorte verzeichneten Rückgänge bei den Vorvermietungen im Vergleich zu 2017, liegen jedoch deutlich oberhalb der 10-Jahresmittelwerte. Sehr deutlich ist dies in Berlin (+114,3%) und Hamburg (+108,3%) zu beobachten. In Düsseldorf, Frankfurt und Köln lag das Volumen etwa 90% höher als im langjährigen Durchschnitt, in Stuttgart lediglich 9,3% darüber.

In den 14 B-Standorten ist eine ähnliche Entwicklung zu beobachten. Erstaunlicherweise hat die spürbare Zunahme bei Vorvermietungen hier bereits 2015 eingesetzt und liegt in den letzten drei Jahren konstant bei fast 200.000 m² MFG Bürofläche in Summe, was etwa 150% über dem 10-Jahresdurchschnitt liegt. Selbst im damaligen Rekordjahr 2007 belief sich das Vorvermietungsvolumen auf gerade 124.000 m² MFG.

In den 22 C- und 84 D-Standorten sind hingegen keine großartigen Schwankungen oder Veränderungen bei der Nachfrage zu verzeichnen. In diesen Märkten haben Eigennutzerumsätze eine deutlich stärkere Bedeutung und die Vermietung findet überwiegend im Bestand statt. Insofern haben Vorvermietungen nur eine untergeordnete Bedeutung. Mittlerweile zeichnet sich jedoch ab, dass sich die Nachfrage stärker auf den modernen Bestand fokussiert, der Mietpreis ist nicht mehr der auschlaggebende Faktor. Analog zu den großen Märkten ist auch hier leicht verzögert die Erkenntnis angekommen, dass beim derzeitig massiven Arbeitskräftemangel der Arbeitsplatz bzw. die Standort- und Gebäudequalität bei einer Stellenentscheidung nicht unerheblich ins Gewicht fällt.

Dies belegen die bundesweit sehr guten Aufmietungszahlen bei spekulativen Büroflächen. Soweit Flächen überhaupt spekulativ in den Bau gehen, werden diese spätestens zwölf Monate vor Fertigstellung vom Markt bis maximal drei bis sechs Monate nach Fertigstellung komplett absorbiert. Die Leerstandsproblematik und fehlende Nachfrage bei Neubauprojekten ist derzeit am Markt kaum ein Thema.

wenig Umsatzwachstum für 2018 erwartet

Im aktuellen Jahr 2019 dürfte trotz allem nur wenig Umsatzwachstum zu erreichen sein. Das derzeitige sehr hohe Umsatzniveau besteht schon recht lange und liegt sehr deutlich über dem langjährigen Mittel. Auch steht das verfügbare moderne Büroflächenvolumen einer weiteren Flächenumsatzsteigerung entgegen. Die Nachfrage wird sich weiterhin überwiegend auf Neubauten bzw. moderne Flächen fokussieren, älterer Bestand wird hingegen sukzessive vom Markt genommen werden müssen.

Neubauflächenproduktion

Neubau legt bundesweit deutlich zu

Die Neubauflächenproduktion legte 2018 bundesweit deutlich zu und lag mit 1,85 Mio. m² MFG Neubaufläche gemäß gif-Definition in den 127 Büromärkten in Deutschland ca. 200.000 m² MFG höher als im Vorjahr. Dies ist der höchste Wert seit zehn Jahren, liegt aber immer noch deutlich unterhalb der hohen Fertigstellungszahlen von 2009 und 2010 (jeweils ca. 2 Mio. m² MFG).

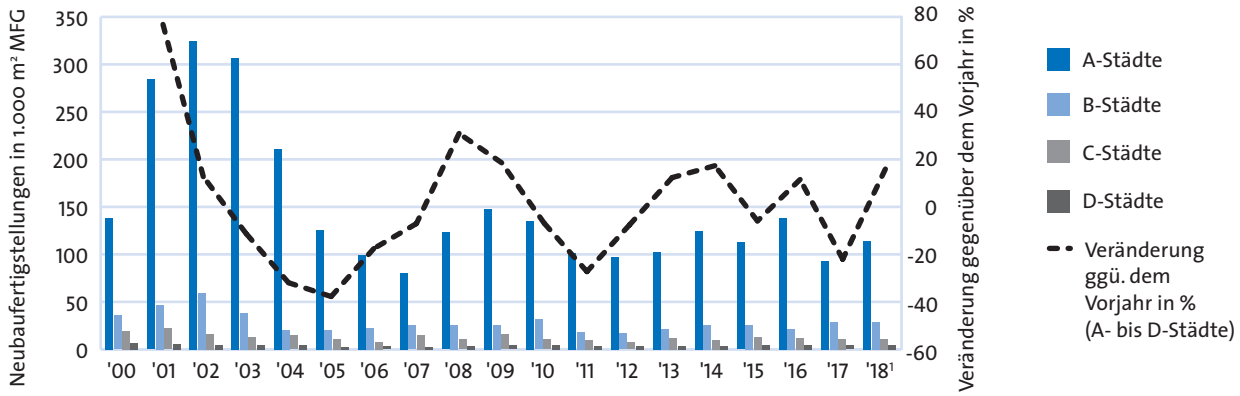
In den wichtigsten sieben Büromärkten legten die Werte im Vergleich zum Vorjahr zwar um 150.000 m² MFG zu, sie bewegen sich mit etwa 800.000 m² MFG dennoch lediglich auf dem 5- bzw. 10-Jahresmittelwert.

Dagegen verzeichnen die 14 B-Standorte weiterhin ansteigende Bauaktivität. 2018 erreicht die Büroneubaufläche mit 410.000 m² MFG den höchsten Wert seit 2010 und liegt etwa 10.000 m² MFG oberhalb des Vorjahres und sogar 70.000 m² MFG über dem 10-Jahresmittel (+19,6%).

Auch in den kleineren 84 D-Standorten bescheinigt der Zuwachs um fast 11% im Vergleich zum 10-Jahresdurchschnitt und auch zum Vorjahr auf 390.000 m² MFG eine gute Bauaktivität.

In den 22 C-Städten lag das Fertigstellungsvolumen insgesamt bei knapp 250.000 m² MFG und damit auf Vorjahresniveau bzw. auch auf dem der langfristigen Mittelwerte.

Abbildung 2.17: Durchschnittliche Volumen der Neubaufertigstellungen nach Stadtklassifikation, 2000 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

2017 wurden lediglich in den reinen Stadtgebieten von München, Hamburg und Berlin Büroflächen im Neubau über 100.000 m² MFG fertiggestellt. Mit weitem Abstand führt die Bundeshauptstadt mit über 260.000 m² MFG die

A-Standorte an. Das realisierte Neubauvolumen 2018 liegt etwa 160% über dem 5-Jahresmittelwert und knapp 68% oberhalb des 10-Jahresdurchschnitts, was die höchste Fertigstellungszahl seit 2002 bedeutet.

Neben Berlin ist lediglich der Standort Stuttgart noch anzuführen, dessen Neubauvolumen von 95.000 m² MFG oberhalb des 10-Jahresmittelwertes liegt. Alle anderen A-Standorte weisen hier negative Werte auf. Immerhin legten die Fertigstellungen in München (112.000 m² MFG; -13,6% zum 10-Jahresmittel), in Frankfurt (91.000 m² MFG; -27,7%) und in Hamburg (130.000 m² MFG; -20,9% zum 10-Jahresmittel) leicht zu.

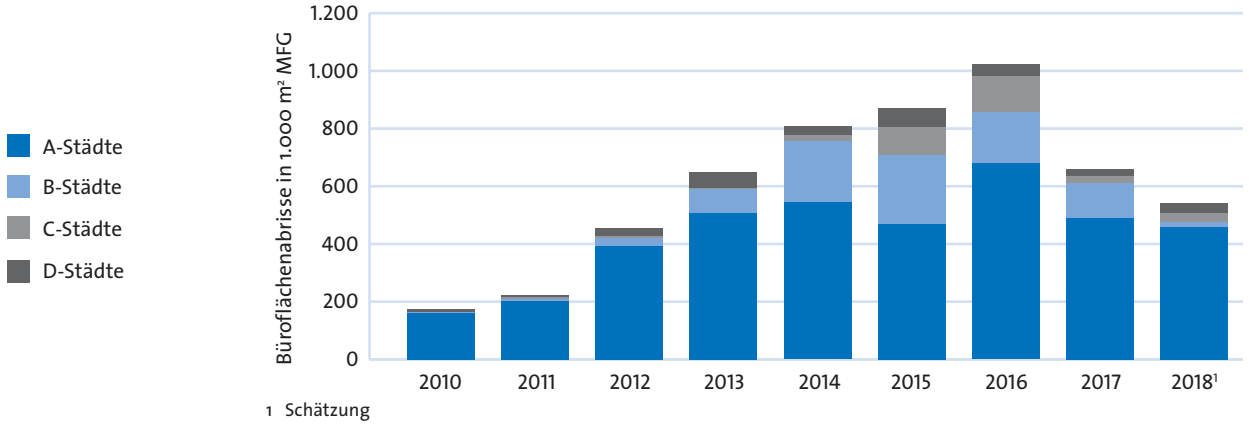
In Düsseldorf (64.000 m² MFG; -29,1%) und in Köln (46.000 m² MFG; -40,2%) wurden die 10-Jahresdurchschnitte sogar noch deutlicher verfehlt. Es zeigt sich, dass immer noch die Bauvolumina für den Vermietungsmarkt als zu gering einzustufen sind, zumal fast alle Flächen der fertiggestellten Mietobjekte bis zum Jahresende aufgemietet wurden.

Abrisse und Umwidmungen

Abrisse und Umwidmungen von ehemaligen Büroflächen mussten 2018 für eine weitere Angebotsverknappung auch wieder registriert werden. Im Vergleich zu den Vorjahren konnte erstmals seit 2010 ein Rückgang der Flächenabgänge verzeichnet werden. 2017 betrug die absolute Zahl 660.000 m² MFG und lag in etwa ein Drittel niedriger als noch 2016 mit über 1 Mio. m² MFG. Seit 2010 wurden in den 127 deutschen Büromärkten über 4,8 Mio. m² MFG vom Markt genommen.

Bei den Büroflächenabgängen handelt es sich zwar nicht immer um Leerstand bzw. Angebotsflächen nach gif-Definition, dennoch wurden auch 2018 wieder Standorte bzw. Objekte dauerhaft dem Büromarkt entzogen und zu Wohngebäuden, Hotels oder Studentenwohnheimen umgenutzt bzw. abgerissen. Insgesamt ging das Volumen auf ca. 540.000 m² MFG zurück. Das ist der niedrigste Wert seit 2013.

Abbildung 2.18: Gesamtvolumen der Büroflächenabrisse nach Stadtklassifikation, 2010 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Besonders die Flächenabgänge in den B-, C- und D-Städten gingen massiv zurück und lassen sich auf einen Gesamtwert von ca. 80.000 m² beziffern. In den A-Standorten wurden 2018 ca. 460.000 m² MFG Bürofläche vom Markt genommen, was etwa 33.000 m² MFG weniger als 2017 bedeutet (-6,7%). Diese Abrisszahl entspricht etwa 60% aller neu gebauten Flächen, sodass 340.000 m² MFG bestandserhöhend hinzukamen.

Lediglich in Frankfurt wurden mehr als 100.000 m² vom Markt genommen (Saldo: -18.000 m²), ansonsten bewegten sich die Abgänge zwischen 50.000 und 80.000 m². Nur in Stuttgart wurde mit 3.500 m² kaum ein Abgang verzeichnet. In Düsseldorf (2017: 98.000 m², Saldo: minus 25.000 m²) lagen die Abrissvolumina oberhalb des Zugangs von Büroneubauflächen, ein sehr hoher Flächenabgang wurde aber auch in Hamburg (2017: 125.000 m²) und in Berlin (2017: 80.000 m²) beobachtet. Den höchsten Nettoneuzugang 2017 konnte aufgrund sehr geringer Flächenabgänge von rund 15.000 m² in Stuttgart mit ca. 135.000 m² verzeichnet werden.

Bautätigkeit weiterhin zu gering

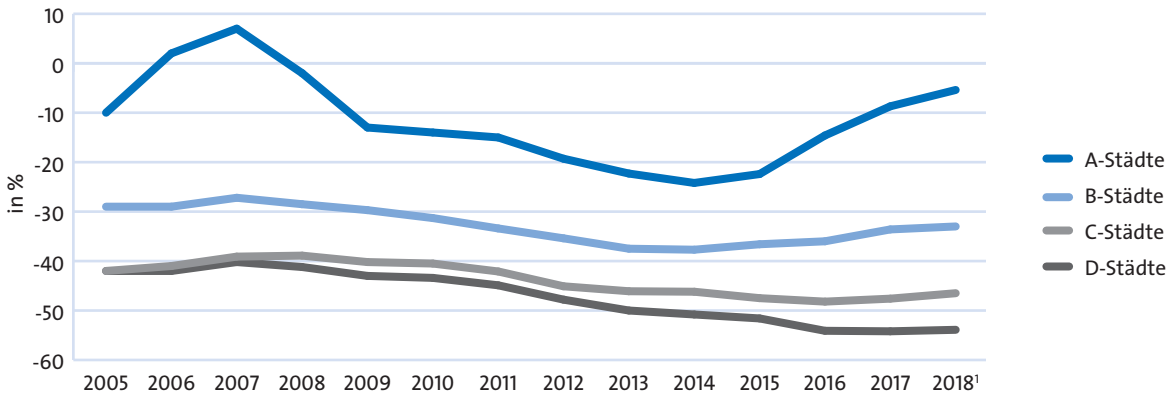
Bei Betrachtung der Neubaufertigstellungen einerseits und der Büroflächenabgänge andererseits zeigt sich – wie bereits in den Vorjahren – weiterhin ein eklatanter Mangel an Bautätigkeit im Bürosegment.

Die Pipelines in den A-Standorten sind nach der Trendwende 2017 weiter angewachsen. In den Stadtgebieten der sieben A-Städte befinden sich derzeit ca. 3,0 Mio. m² MFG Neubau- und Sanierungsfläche im Bau. Weitere 5,0 Mio. m² MFG befinden sich in der Ideen- bzw. Planungsphase. Hier sind besonders Berlin mit ca. 900.000 m² MFG Bürofläche im Bau und auch München mit etwa 550.000 m² MFG im Bau hervorzuheben. Auch in den anderen Standorten befinden sich zwischen 200.000 und 380.000 m² MFG in der Realisierung.

Das gestiegene Entwicklungsvolumen bzw. die größere Pipeline ist neben den bereits erwähnten angestiegenen Vorvermietungen wie auch dem weiteren Abschmelzen der Preisunterschiede von Eigentumswohnungen und Büroimmobilien geschuldet. 2018 betrug das Delta nur noch 5,4% bei den A-Standorten und stellt den geringsten Preisunterschied seit 2008 dar.

Nur sehr leicht geschrumpft sind die Preisunterschiede bei B-, C- und D-Standorten. Bei B-Städten beträgt das Delta noch immer fast 33,0%, in den übrigen C- und D-Standorten liegen die Differenzen noch bei ca. 50%, die durchschnittlichen Kapitalwerte für Wohnungseigentum liegen über den Bürokapitalwerten.

Abbildung 2.19: Bürokapitalwert im Verhältnis zum Wohneigentumspreis, Spitze, nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Unter Berücksichtigung der sehr positiven Vorzeichen könnte man eigentlich davon ausgehen, dass sich die Fertigstellungszahlen nachhaltig nach oben bewegen werden und dass somit etwas Druck aus dem Mietmarkt genommen wird.

Dies bleibt jedoch zu hinterfragen, wenn man Aussagen der Projektentwickler deutet.

höhere Baupreise und Engpässe bei Fachkräften

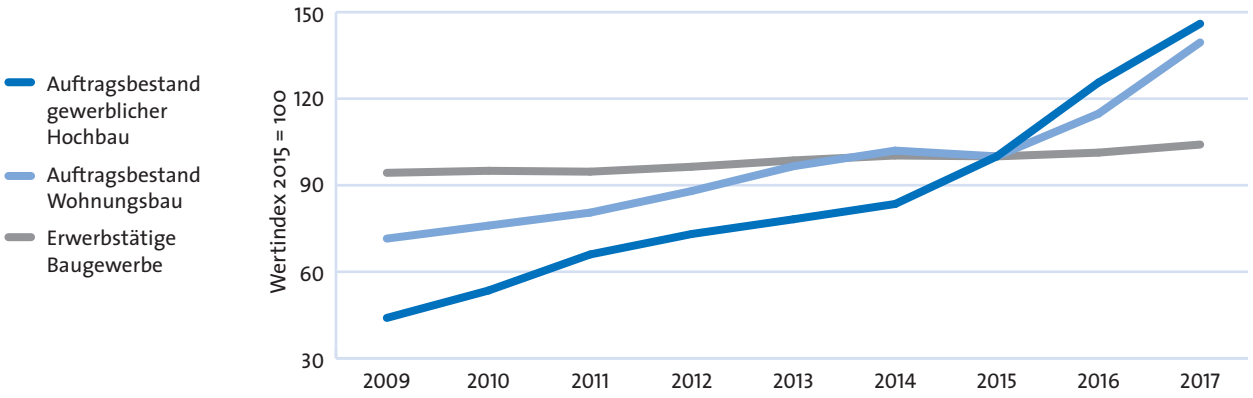
Neben der starken Verteuerung der Baupreise bzw. von Baumaterial wie Stahlbeton und Bitumen scheint die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften den heftigsten Engpass darzustellen. Der Arbeitsmarkt kann mit der derzeitigen Auftragsdynamik im Bauhauptgewerbe nicht Schritt halten. Veranschaulicht nachvollziehen kann man dies anhand der Beschäftigtenzahlen, der Bruttowertschöpfung und der Auftragsbestände.

Die Bruttowertschöpfung in allen Wirtschaftszweigen in Deutschland (preisbereinigt, verkettete Volumenangaben) nahm zwischen 2009 und 2017 insgesamt um 18,3% zu, im Baugewerbe um 16,2%. Absolut bedeutet dies ein monetäres Volumen von 107,7 Mrd. Euro Ende 2017 im Bausektor.

Im gleichen Zeitraum nahmen die Erwerbstätigenzahlen um 8,3% auf insgesamt 44,3 Mio. Erwerbstätige und um 7,7% im Bausektor auf 2,5 Mio. Personen (Jahresdurchschnitt 2017) zu. Viel zusätzliche Arbeitskräftereserve ist nicht zu erwarten bzw. abzuleiten, die Erwerbslosenquote liegt aktuell bei lediglich 3,2%, die Arbeitslosenquote bei 4,8%, was einer Vollbeschäftigung nahezu gleichkommt.

Zieht man zusätzlich noch die Auftragsbestandsstatistik im Hochbau für die Wohnungswirtschaft und für den gewerblichen Hochbau hinzu, zeigt sich ein massiver Nachfrageüberhang nach Bauleistungen.

Abbildung 2.20: Auftragsbestand und Beschäftigtenentwicklung im Bauhauptgewerbe, 2009 – 2017



Bauhauptgewerbe, Stand: 3. Quartal 2018

Quelle: Statistisches Bundesamt

Besonders seit 2015 hat sich der Auftragsbestand exorbitant erhöht. Im Vergleich zu 2009 steigerten sich die Auftragsbestände zwar um 100 Indexpunkte im gewerblichen Hochbau – im Wohnungsbau waren dies im gleichen Zeitraum etwa 70 Punkte – das sehr starke Wachstum erfolgte allerdings erst ab 2015. Zwischen 2015 und 2017 nahm der Auftragsbestand um 40 Indexpunkte im Wohnungsbau und sogar um 46 Punkte im gewerblichen Hochbau zu.

Personalmangel verzögert Fertigstellungen

Unter Berücksichtigung der Realisierungszeiträume für Wirtschaftsimmobilien von drei bis fünf Jahren (reine Bauzeit zwischen 18 und 30 Monaten) werden diese Kapazitätsaus- bzw. -überlastungen jetzt spürbar. Es wird zunehmend schwerer, Fertigstellungstermine zu halten und Baupersonal bzw. Handwerker zu akquirieren. Bereits 2018 mussten verschiedene Fertigstellungen auf 2019 geschoben werden, weil sich die Bauzeit aufgrund von Personalmangel verlängert hat.

Für die Zukunft dürfte sich diese Problematik eher verschärfen als abmildern. Neben der Arbeitskräfteverfügbarkeit und gestiegener Baukosten muss auch noch die Grundstückspreisentwicklung als Negativum genannt werden. Bundesweit nahmen die Preise in guten Lagen seit 2015 um 53,1% zu, in den A-Standorten sogar um 81,1%. In den B-, C- und D-Standorten immerhin um jeweils 24%.

Das Zusammenspiel der drei Negativ-Indikatoren Baukosten, Arbeitskräfteverfügbarkeit und Grundstückspreise dürfte die Bautätigkeit und das Fertigstellungsvolumen dämpfen, sodass Projekte weiter geschoben werden oder aufgrund des Kostenanstiegs und daraus zu erwartender Unrentierlichkeit nicht mehr realisiert werden. Entsprechend ist auch in absehbarer Zeit von keiner Überproduktion auszugehen.

Flächenangebot – Leerstand

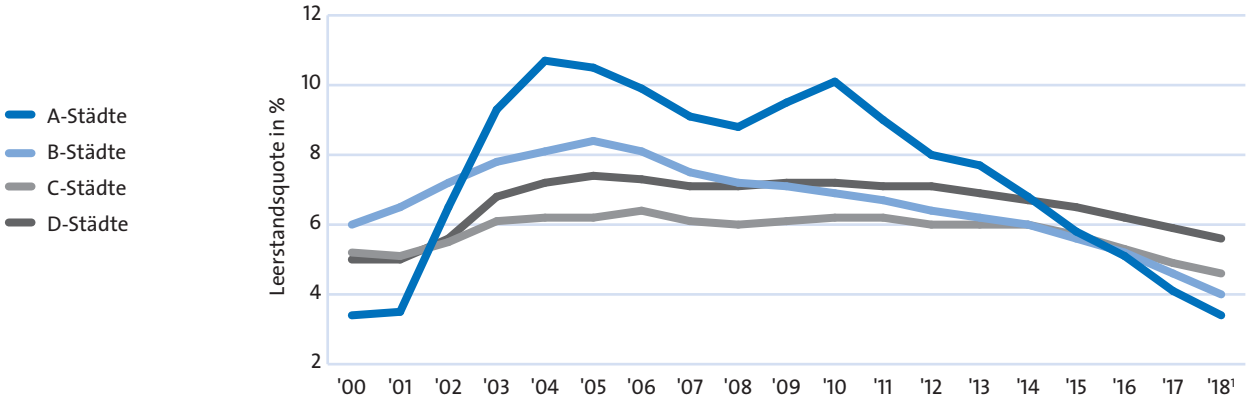
Leerstände weiter rückläufig

Der Leerstandsabbau hat sich 2018 in den 127 deutschen Büromarktstädten ungebremst fortgesetzt. Die letzte Leerstandsspitze aus dem Jahre 2010 mit 14,7 Mio. m² konnte bis Ende 2018 auf knapp 7,7 Mio. m² MFG abgebaut werden, was etwa 1,1 Mio. m² MFG Absorption im vergangenen Jahr bedeutet. Bezieht man den Flächenumsatz 2018 ein, ergibt sich ein Quotient aus Leerstand und Umsatz von 1,8. Dies bedeutet eine theoretische Aufmietungsdauer (bei unterstellter 100% Nettoabsorption) von 1,8 Jahren bis zur gesamten Vermietung der Leerstandsflächen in Deutschland.

Die Leerstandsquote Ende 2018 lag über alle 127 Marktstädte bei 4,2% bzw. 70 Basispunkte unterhalb des Vorjahreswerts. In den A-Standorten reduzierte sich das Büroflächenangebot 2018 um fast 570.000 m² MFG auf eine Leerstandsrate von 3,4%, die B-Standorte konnten etwa 220.000 m² MFG abbauen (4,0%), in den C- und D-Standorten verringerte sich das Angebot um 90.000 m² MFG auf 4,6% bzw. um 110.000 MFG auf 5,6%.

Mittlerweile hat sich das Leerstandsniveau in 35 Büromärkten in Deutschland auf bzw. unter die magische Leerstandsrate von 3,0% bewegt, was einer Vollvermietung abzüglich einer unterstellten Fluktuationsreserve entspricht.

Abbildung 2.21: Durchschnittliche Leerstandsquote in Deutschland nach Stadtklassifikation, 2000 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Bei den Büromarktmetropolen weisen mittlerweile vier von sieben Märkten Leerstandsraten von 3,0% oder darunter aus. Besonders drastisch stellt sich die Situation in München (1,5%; 210.000 m²) und Berlin (1,7%; 320.000 m² MFG) dar. Der Leerstands-Umsatz-Quotient liegt in Berlin bei lediglich 0,35, in München sogar bei 0,26, was gerade einmal ein Vierteljahr bedeutet. Auch in Stuttgart (2,2%; 170.000 m² MFG) und in Köln (2,8%; 210.000 m² MFG) kann von Vollvermietung gesprochen werden, in Hamburg ist man mit 3,6% bzw. 490.000 m² MFG auf einem sehr guten Weg dorthin. Einzig Frankfurt und Düsseldorf liegen mit 7,6% und 770.000 m² MFG bzw. 6,8% und 520.000 m² MFG noch ein Stück entfernt. Der Mittelwert des Leerstands-Umsatz-Quotienten liegt für alle A-Standorte bei 0,8.

In fünf der 14 B-Städte ist dieselbe Problematik zu erkennen. Besonders angespannt stellt sich die Situation in Münster mit 1,4% (30.000 m² MFG) und Duisburg mit 2,1% (50.000 m² MFG) dar. Ansonsten ist die Leerstandsthematik nicht ganz so extrem ausgeprägt wie in den A-Standorten, was auch die höheren Leerstands-Umsatz-Quotienten zeigen. Lediglich in Bonn (0,75) und in Duisburg (0,96) liegen die Werte unter 1, im Mittel bei etwa 1,3 – Dresden liefert mit knapp 2,1 den höchsten Wert.

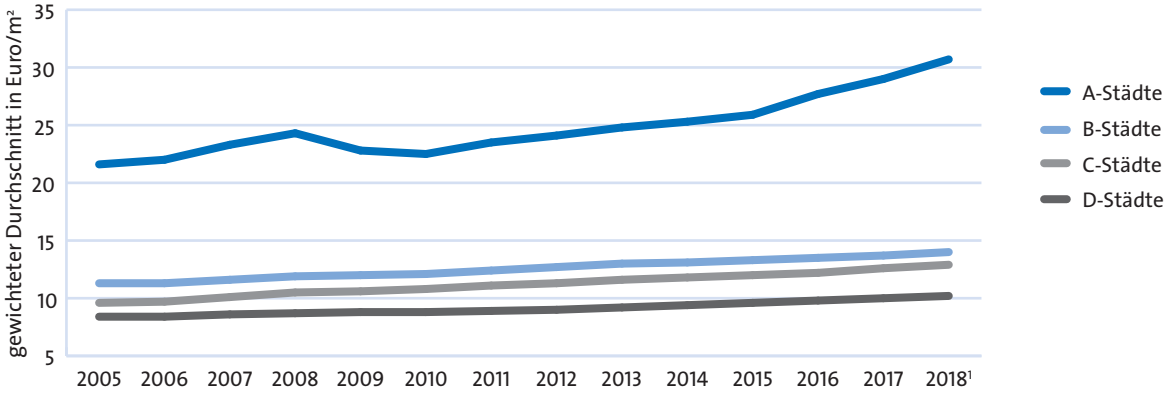
Im kommenden Jahr wird sich die Flächenverknappung über fast alle Standorte fortsetzen. Trotz steigender Fertigstellungsvolumen dürfte die hohe Nachfrage kaum zu bewältigen sein. Besonders die stark nachgefragten, kurzfristig bezugsfähigen Neubauflächen stehen nicht ansatzweise in dem Maße zur Verfügung, wie sie benötigt werden. Die Situation in den Städten mit sehr geringen Angebotsvolumen dürfte sich 2019 noch stärker zuspitzen und es muss an einigen Standorten mit Unternehmensabwanderungen gerechnet werden.

Mietentwicklung

Mieten überwiegend gestiegen

Der aktuelle Marktzyklus bewegt sich nunmehr seit 2010 nach oben und im überwiegenden Teil der 127 Marktstädte konnten Mietsteigerungen registriert werden. Zum siebten Mal in Folge wurde in den 127 Büromarktstädten eine Steigerung der Spitzenmieten verzeichnet. Bei den A-Städten lag der gewichtete Durchschnitt der Spitzenmiete Ende 2018 bei ca. 30,70 Euro/m² MFG Bürofläche, im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Anstieg von 5,9%, seit dem letzten Zyklusminimum 2010 sogar um 36,3%. In den B-Städten betrug der Durchschnittswert Ende 2018 14,00 Euro/m² MFG und lag damit ca. 2,5% über dem Vorjahreswert sowie 15,9% über der Spitzenmiete von 2010. In den C-Märkten stieg die Spitzenmiete um 2,7% auf 12,90 Euro/m² MFG (+19,3% seit 2010) und in den D-Standorten legte sie um 2,1% auf 10,20 Euro/m² MFG (+16,0% seit 2010) zu.

Abbildung 2.22: Entwicklung der Spitzenmiete (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Spitzenmieten am stärksten in Berlin gestiegen

Unter den A-Standorten bzw. am gesamten deutschen Büromarkt ist Berlin der mit großem Abstand dynamischste Standort. Die Bundeshauptstadt konnte auch 2018 ihre Erfolgsgeschichte fortsetzen und verzeichnete wie auch in den Vorjahren das stärkste Spitzenmietwachstum mit 11,7% seit 2017 und unglaublichen 63,4% seit 2010. Die Spitzenmiete liegt derzeit bei 33,50 Euro/m² MFG in zentraler Lage, die Höchstmiete bei fast 50 Euro/m² MFG. Geringeres Wachstum, jedoch dennoch durchweg Mietpreissteigerungen konnten die übrigen sechs A-Standorte verzeichnen. Das Wachstum lag hier zwischen 2,0% und 4,8%. Spitzenreiter bleibt die Mainmetropole Frankfurt mit 39,50 Euro/m² MFG, gefolgt von München (37,20 Euro/m² MFG; +3,3%) und Berlin. Es folgen Hamburg mit 27,50 Euro/m² MFG, Düsseldorf (25,00 Euro/m² MFG) sowie Stuttgart und Köln (jeweils 22,00 Euro/m² MFG).

Die 14 B-Standorte werden bei der Spitzenmiete von den Märkten Bonn (20,30 Euro/m² MFG), Mannheim (16,50 Euro/m² MFG) sowie Nürnberg und Essen (jeweils 15,00 Euro/m² MFG) angeführt. Die Wachstumsraten bewegen sich überwiegend zwischen 2,0% und 4,0% in dieser Städteklasse. Ausnahmen konnten in Nürnberg (+5,6%) und Karlsruhe (+6,0%) verzeichnet werden. Beide Standorte haben auch nur noch sehr geringe Flächenreserven zur Verfügung, entsprechend stark ist der Nachfrageüberhang ausgeprägt.

Generell lässt sich für fast alle größeren Vermietungsmärkte ableiten, dass die Nachfrage das derzeitige Angebot deutlich übersteigt. Auch 2019 wird sich das Mietpreiswachstum weiter positiv gestalten und sogar bis hin zu den peripheren Lagen ausweiten. Ein Wachstum ist demnach sowohl für die Spitzenmieten als auch für die Durchschnittsmieten mehr als absehbar.

Renditeentwicklung

weiterhin Renditerückgänge, Dynamik lässt nach

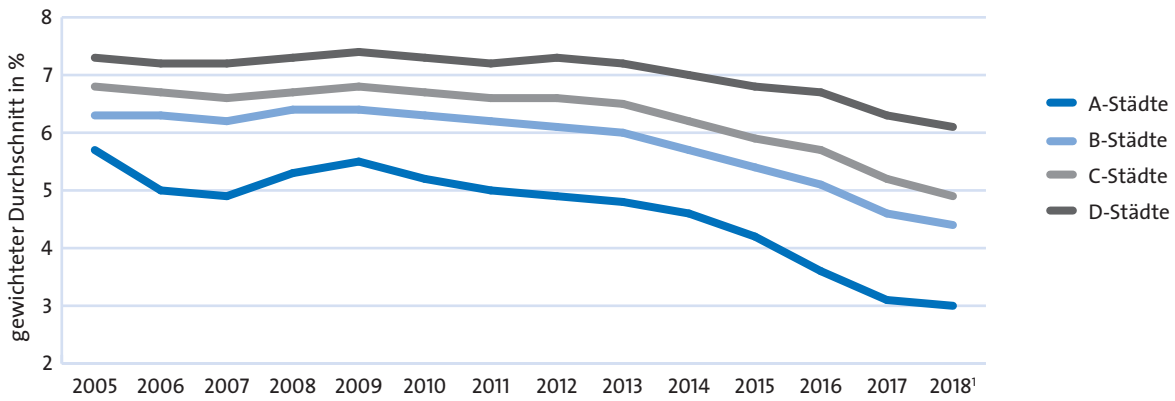
Im Jahresverlauf 2018 gaben die Nettoanfangsrenditen zum neunten Mal in Folge seit 2009 nach. Der Rückgang erstreckte sich 2018 über alle Städteklassen. Allerdings fiel der Rückgang geringer aus als noch in den Vorjahren.

In den A-Standorten lag der gewichtete Durchschnitt der Nettoanfangsrenditen für Core-Immobilien Ende 2018 bei 3,0% und lediglich zehn Basispunkte unterhalb des Vorjahresniveaus. Es scheint somit langsam eine Bodenbildung einzusetzen. Die Differenz zur 10-jährigen Bundesanleihe, die Ende 2018 bei 0,25% stand, liegt mittlerweile bei ca. 275 Basispunkten und damit zum zweiten Mal nach 2017 unterhalb des langfristigen, rollierenden Mittelwertes von 310 Basispunkten.

In den B-, C- und D-Städten fiel das gewichtete durchschnittliche Renditeniveau nach 2017 auch 2018 mit 20 bzw. 30 Basispunkten stärker als in den A-Standorten. Die stärkeren Abschläge bei den Nettoanfangsrenditen schlagen sich zwar kaum in prozentual höheren Investitionsvolumen in den kleineren Märkten nieder, dennoch werden hier mittlerweile auch Preise aufgerufen, die dem Niveau vor fünf bis sechs Jahren in den sieben Büromarktmetropolen entsprechen.

Die durchschnittlichen Nettoanfangsrenditen in B-Standorten betrugen zum Jahresende 4,4% und lagen etwa 100 Basispunkte unterhalb des Jahresendwertes von 2015, in C-Städten sanken die Renditen auf etwa 4,9% (minus 100 Basispunkte seit 2015) und in D-Städten auf 6,1% (minus 70 Basispunkte seit 2015). Das Renditeniveau bezieht sich in der Regel auf großflächige Büroobjekte mit Mietverträgen mit Laufzeiten zwischen fünf und zehn Jahren, die Renditen für kleinere Objekte oder auch für Büro- und Geschäftshäuser liegen zum Teil deutlich darunter.

Abbildung 2.23: Entwicklung der Nettoanfangsrendite (gewichteter Durchschnitt) nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Erstmals seit Beginn der Datenerhebung lagen die Nettoanfangsrenditen für Büroimmobilien innerhalb aller A-Standorte unter 3,5%. Berlin bildet die Speerspitze mit einem Renditeniveau von 2,8%. In München wie auch in Hamburg betrug das Renditeniveau zum Jahresende 2,9%, Frankfurt folgt mit 3,0%. Etwas günstiger sind die Standorte Düsseldorf, Stuttgart und Köln mit Renditen zwischen 3,2% und 3,4%.

Die Rückgänge fielen hingegen sehr moderat mit 10 bis 20 Basispunkten aus, einzig Düsseldorf schloss mit einem Absinken um 50 Basispunkte aufgrund verschiedener hochpreisiger Deals zu den großen Märkten auf.

Bei den B-Märkten liegen mittlerweile elf von 14 Märkten auf einem Renditeniveau von 4,5% oder weniger. Teuerste Märkte sind hier Nürnberg und Bonn mit jeweils 4,0%. Auch acht der 22 C-Märkte liegen auf einem Niveau gleich bzw. jenseits von 4,5%. Spitzenreiter sind hier Freiburg (4,0%), Heidelberg (4,1%) und Mainz (4,2%).

Entwicklung der Kapitalwerte

Bürokapitalwerte auf Rekordniveau

Die Bürokapitalwerte, also der Quadratmeterpreis Büro, durchbrachen 2018 wie zu erwarten die vorjährigen Rekordwerte deutlich. In den A-Standorten betrug das Wachstum durchschnittlich 11,6%, der Preis stieg mit rund 11.050 Euro Euro/m² erstmals auf über 10.000 Euro/m² an. Seit 2013 haben sich die Preise in den A-Standorten verdoppelt, seit 2015 um etwa zwei Drittel. Die sieben Bürometropolen haben sich in ihrer Dynamik bei Miet- und Renditenentwicklung mittlerweile extrem von den übrigen 120 Marktstädten losgelöst.

Mit Abstand die höchste Dynamik weist die Bundeshauptstadt Berlin auf. Ende 2018 betrug der Kapitalwert etwa 12.600 Euro/m² MFG, was ca. 14% über dem Vorjahreswert liegt und sogar mehr als 100% Wachstum seit 2015 bedeutet.

Teuerster Standort bleibt 2018 weiterhin München mit einem Kapitalwert von fast 13.750 Euro/m² (+6,9% zum Vorjahr), mit hauchdünnem Abstand folgt Frankfurt mit 13.650 Euro/m² MFG (+9,2%). Seit 2018 ist auch der Quadratmeter Bürofläche in Hamburg teurer als 10.000 Euro geworden. Ende des Jahres lag der Kapitalwert bei 10.160 Euro/m² MFG (+10,9%). Ähnliches Wachstum im Vergleich zu 2017 zeigte sich auch in Stuttgart (7.140 Euro/m² MFG; +9,0%) und Köln (6.930 Euro/m² MFG; +10,9%). Ein stärkeres Wachstum konnte mit 18,8% lediglich in Düsseldorf beobachtet werden, was vor allem auf das Absinken der Rendite zurückzuführen ist. Der Kapitalwert lag Ende des Jahres bei 8.370 Euro/m² MFG.

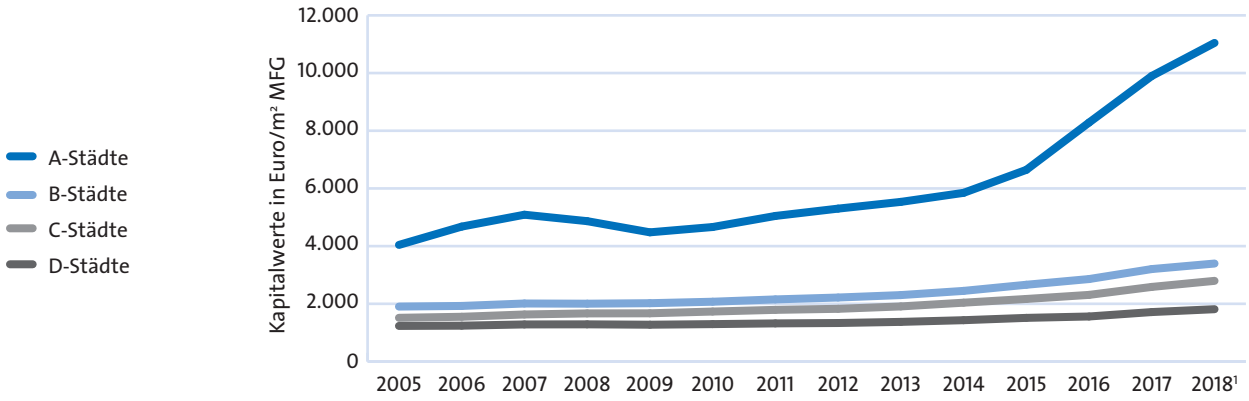
In den A-Standorten (bis auf Berlin) lag das Wachstum seit 2015 zwischen 40% und 58%. Ein weiterer deutlicher Anstieg dürfte in derartigem Maße nicht mehr zu beobachten sein, da in den A-Standorten eher mit moderatem Mietwachstum und – maximal – einer Stagnation der Renditen zu rechnen ist.

In den B-Standorten lag der durchschnittliche Kapitalwert für Büroflächen bei 3.400 Euro/m² MFG, entsprechend einem Anstieg von etwa 190 Euro/m² MFG, bzw. 6% höher als 2017.

In den C-Städten gestaltete sich das Wachstum minimal dynamischer mit plus 210 Euro/m² MFG auf 2.800 Euro/m² MFG. Das Wachstum seit 2015 liegt mit etwa 28% bei B- und C-Städten auf annähernd gleichem Niveau.

In D-Städten stand der Preis für einen Quadratmeter Bürofläche MFG bei 1.810 Euro. Die Entwicklung ist hier als moderat stabil zu beschreiben, größere Dynamik ist in der Regel nicht zu beobachten.

Abbildung 2.24: Entwicklung der Kapitalwerte von Büroobjekten in zentralen Lagen nach Stadtklassifikation, 2005 – 2018[1]



1 Schätzung

Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Wie im letzten Jahr bereits abzusehen war, dürften die Spitzennettoanfangsrenditen ihre Talsohle 2018/2019 finden bzw. gefunden haben. Der Kapitalwert von Büroimmobilien wird sich aufgrund des flächendeckenden Mietwachstums aber nochmals weiter nach oben bewegen.

2.3.3 Exkurs: Flexible Workspaces

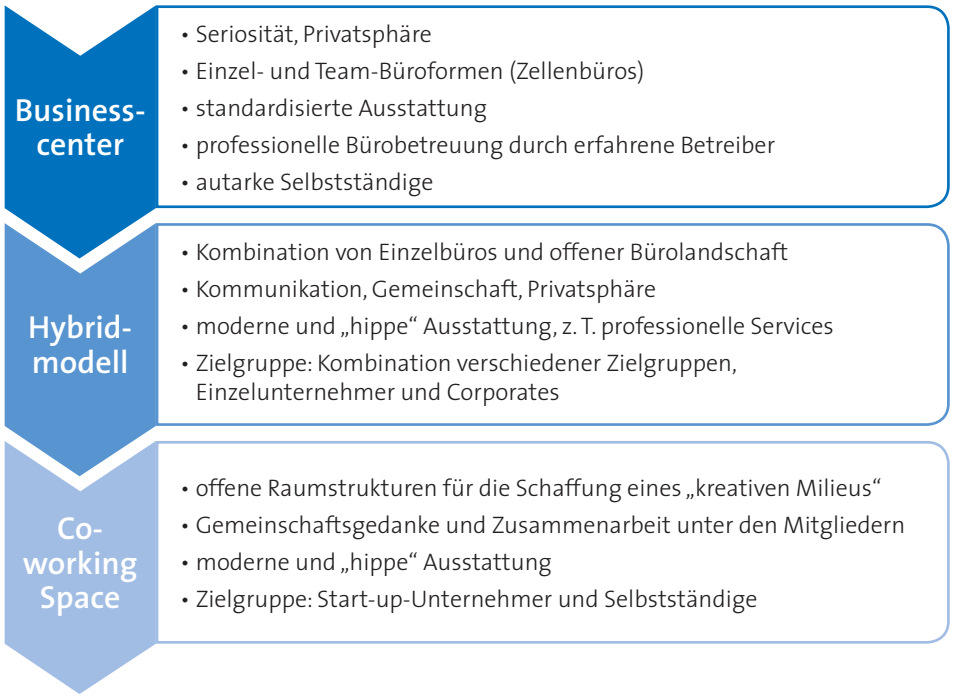
Was sind Flexible Workspaces?

Flexible Workspaces sind ein noch relativ junges Phänomen in Deutschland, sind aber derzeit sehr stark in den öffentlichen Fokus gerückt. Fälschlicherweise wird oft der Begriff „Coworking" für Flexible Workspaces in der Öffentlichkeit verwendet, Coworking ist jedoch nur ein Teil des gesamten Trends. Kennzeichen von Flexible Workspaces sind Anforderungen an den Standort, die Flächengestaltung und die Ausstattung der Einrichtungen, die sich teilweise von den Anforderungen an herkömmliche Büroimmobilien unterscheiden.

Flexible Workspaces

Unter Flexible Workspaces werden im Allgemeinen Arbeitsräume und -organisationen mit flexiblen Strukturen verstanden. Flexible Workspaces bestehen eigentlich aus drei unterschiedlichen Betriebsformen. Dies sind Businesscenter, Coworking Spaces und Hybridformen aus Businesscenter und Coworking-Flächen.

Abbildung 2.25: Formen von Flexible Workspace



Quelle: bulwiengesa AG

Businesscenter

Businesscenter sind dabei schon länger am Markt etabliert. Sie bestehen seit den 1980er Jahren und werden als Vorläufer von Coworking Spaces angesehen. Businesscenter werden von Selbstständigen, Freiberuflern, aber vor allem von Unternehmen genutzt, die neue Unternehmensfilialen mit geringer Mitarbeiterzahl eröffnen.

Die Ausstattung ist hochwertig, aber standardisiert. In Businesscentern gehören zu den Dienstleistungen u.a. Sekretariatstätigkeiten oder das Erstellen von virtuellen Geschäftsadressen. Statt offener Raumstrukturen bilden überwiegend Einzel- und Teambüros sowie Besprechungsräume das Raumkonzept dieser Centerformen, wodurch ein klassisches Businessumfeld erzeugt wird. In der Regel dauert das Mietverhältnis länger, d.h. zwischen Nutzern und Betreiber besteht ein Nutzungsvertrag über mehrere Monate. Bei Coworking Spaces kann im Unterschied dazu ein Büroarbeitsplatz bereits für einzelne Tage angemietet werden.

Coworking Spaces

Coworking Spaces sind Büroflächen, deren komplette Raumstruktur aus offenen Arbeits- und Kommunikationsbereichen besteht. Die Räumlichkeiten werden nicht nur von Menschen aus einem einzigen Unternehmen genutzt, es besteht sogar zumeist eine große Nutzer- und Unternehmensvielfalt in Abhängigkeit der Größe und des Standortes der Räumlichkeiten.

Der Sinn des Coworkings ist primär der Aufbau eines Netzwerks zwischen den unterschiedlichen Nutzergruppen. Dieses Netzwerk soll den Erfahrungs- und Wissensaustausch, die Kreativität sowie Innovationen fördern und die Nutzer in ihrer Unternehmertätigkeit weiterbringen. Dennoch können Nutzer auch ungestört ihre eigenen Projekte „autark" verfolgen, die Kommunikation stellt also kein absolutes Muss dar. Kennzeichnend für die Inneneinrichtung und das Flächendesign von Coworking Spaces sind eine moderne, sehr „hippe" Raumausstattung und ein gastronomisches Angebot.

Hybridformen

Als dritte Form ist das Hybrid zu nennen, es besteht aus Businesscenter-Strukturen wie auch aus Coworking-Fläche. Die Hybridform ist die derzeit expansivste, sie wird überwiegend von Unternehmen wie WeWork, Design Offices, Mindspace oder Spaces angeboten.

Dies zeigt sich bei der Betrachtung der in Deutschland umgesetzten Betriebsformen, wo der größte Anteil im Bestand zu fast zwei Dritteln auf Hybridmodelle von Coworking und Businesscentern entfällt. Rund 20% bis 22% aller Flexible Workspaces sind Businesscenter, der Rest sind reine Coworking Spaces.

Die unterschiedlichen Typen unterscheiden sich auch in der Größe der Flächen, zum Teil enorm. Ein typisches Businesscenter in Deutschland umfasst etwa 1.000 bis 2.000 m², während reine Coworking-Anbieter deutlich kleiner sind. Hier bewegt sich das Gros zwischen 200 und 500 m², im Maximum ca. 1.000 m². Die größte Spannweite findet sich beim Hybridmodell mit üblichen Flächen zwischen 1.000 und 5.000 m², die größten Anbieter verfügen in der Regel über meist mehr als 7.500 m², eher knapp 10.000 m² Bürofläche.

Zielgruppe

Die Zielgruppe für Anbieter von Flexible Office Space sind Selbstständige, Abteilungen oder sogar ganze Unternehmen, die entsprechende Flexibilität benötigen. Des Weiteren Menschen, die zeitlich nur sehr begrenzt eine professionelle Arbeitsumgebung benötigen, z.B. im Rahmen projektbezogener Mandate außerhalb des eigenen Büros. Zusätzlich sind die Nutzer zu nennen, die originär auf den Grundgedanken des Coworkings abzielen, sich in einem kreativen Milieu weiterzuentwickeln.

Abschließend muss jedoch auch auf all diejenigen Nutzer eingegangen werden, die aufgrund der sehr angespannten Angebotssituation am Büromarkt keine geeigneten Büroflächen mehr finden und Flexible-Workspace-Angebote nutzen müssen. Dies reicht auch hier von Einzelpersonen bis hin zu Unternehmensteilen und ganzen Unternehmen.

Umsatz

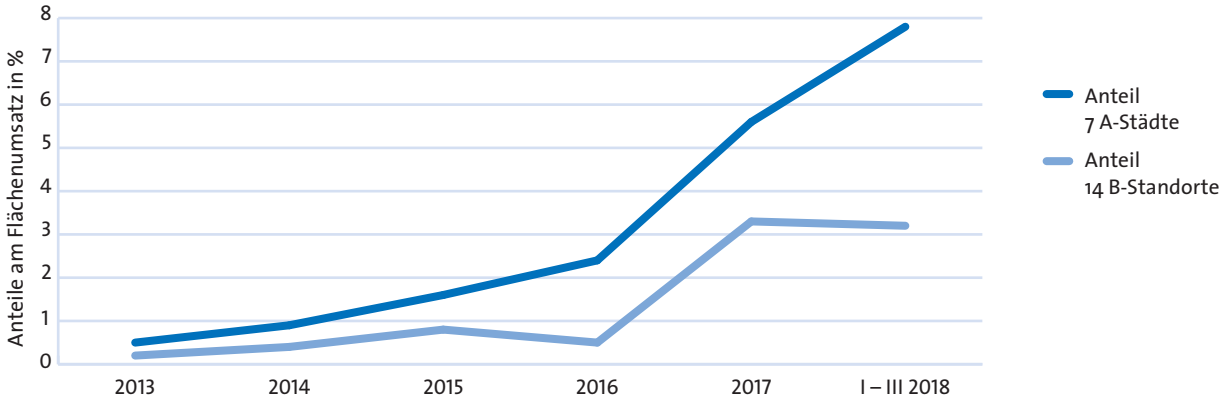
Flexible Workspace ist die mit Abstand wachstumsstärkte Branche am deutschen Büromarkt. Seit 2013 wurden etwa 800.000 m² Bürofläche von Flexible-Workspace-Anbietern angemietet. Derzeit machen Flexible-Workspace-Formen noch weniger als 0,3% des gesamten Büroflächenbestands von ca. 420 Mio. m² MFG in Deutschland aus, ihr Anteil wächst aber beständig und schnell. Es existieren derzeit ca. 1 Mio. m² Bestandsflächen und etwa 250.000 m² im Bau bzw. in konkreter Planung.

Der Anteil des Flächenumsatzes in den sieben A-Standorten ist im Durchschnitt auf über 5% im Jahr 2017 angestiegen, was absolut ca. 200.000 m² bedeutet. Bis zum Ende des 3. Quartals 2018 stieg der Anteil am Büroflächenumsatz auf 7,8% in den A-Standorten und lag bereits auf dem absoluten Vorjahresniveau.

In den 14 B-Standorten (also Städteklassen wie Nürnberg, Leipzig etc.) ist dieses Wachstum noch nicht ganz so stark, dennoch konnten in den letzten beiden Jahren ebenfalls gute Zahlen bis 2017 (3,3%) und bis III 2018 (3,2%) sehr gute

Wachstumszahlen registriert werden. Hier lag der Durchschnitt bei etwa 46.000 m² MFG Umsatz.

Abbildung 2.26: Anteil von Flexible-Workspace-Unternehmen am Flächenumsatz der 7 A- und 14 B-Städte, 2013 – III 2018



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Die großen Anbieter wie WeWork, Design Offices und Mindspace, die in der Regel Verträge über 5.000 m² abschließen, sind hier bislang noch nicht übermäßig präsent. Entsprechend niedriger ist auch das Volumen.

Einzig Design Offices ist seit kurzem expansiver mit (geplanten) Standorten bspw. in Leipzig, Hannover und Nürnberg. In Nürnberg wurde die bislang größte Anmietung in B-Standorten durch Design Offices im Tafelhof Palais getätigt.

Standortpräferenzen

Generell bevorzugen Betreiber zentrale, hochfrequentierte Lagen innerhalb der Metropolen in Deutschland. Die Dominanz der A-Standorte ist mehr als augenfällig, hier erfolgten mehr als ca. 75% der Anmietungsumsätze. Es werden in erster Linie zentrale Lagen mit sehr guter Erreichbarkeit und Versorgungsqualität sowie hoher Büroaffinität präferiert. Der Anteil der Citylagen lag bislang bei etwa 48%.

Auch in den B-Standorten zeigt sich bei der räumlichen Verteilung (2011 bis 2018) ein ähnliches Muster mit einem Anteil von ca. 40% der Citylagen. Cityrandlagen liegen mit einem Anteil von knapp 30% auf dem zweiten Rang, Bürozentren und periphere Lagen haben bislang kaum Bedeutung.

Es ist auch zukünftig davon auszugehen, dass analog zum bisherigen Marktgeschehen eher zentralere Standorte mit hoher Passantenfrequenz präferiert werden. Nach Sättigung dieser Lagen dürften mit zeitlichem Abstand Rand- und Nebenlagen folgen.

Mieten

Bei der Mietvertragsgestaltung mit Anbietern von Flexible Workspaces zeigen sich zum Teil große Unterschiede zu den üblichen Büronutzern. Die Vertragslaufzeiten, die die Marktführer bereit sind abzuschließen, umfassen meist zehn bis 15 Jahre und liegen damit deutlich oberhalb der üblichen Laufzeiten. Gleichzeitig liegt das vertraglich vereinbarte Mietniveau nominal etwa 10% bis zum Teil 15% über dem ortsüblichen Marktmietniveau. Für diese lange Vertragsbindung erwarten die Anbieter jedoch auch überdurchschnittlich hohe Anreize im Bezug auf mietfreie Zeit und Tenant Improvement/Ausbaukosten. Zum Teil wurden auch Contracting Fees, also Zahlungen an den Mieter für die Vertragsunterschrift registriert. Bei Berücksichtigung dieser Zahlungen und Kosten zeigt sich, dass die Effektivmieten sich dann meist wieder auf dem Marktmietniveau bewegen.

Negativ anzuführen ist, dass bislang Flexible Workspace Center als eigenständige Businesseinheiten behandelt wurden. Das Insolvenzrisiko der Businesseinheit bei kleineren Marktschwankungen ist entsprechend höher einzustufen als das des gesamten Unternehmens, mit der Folge eines starken Anstiegs des Vermietungsrisikos. Diese eher unsichere Vertragsgestaltung scheint nicht mehr ganz üblich zu sein, am Markt werden Patronatserklärungen und Bankbürgschaften immer mehr Vertragsbestandteil der Mietverhältnisse.

Perspektive

Deutschland ist derzeit noch weit entfernt von Flexible Workspace-Hochburgen wie etwa London, New York, Paris oder auch Amsterdam. Diese Metropolen vereinen einen Anteil von Flexible-Workspace-Flächen von bis zu 4% am gesamten Büroflächenbestand. Hier besteht noch großes Aufholpotenzial in Deutschland, auch in den sieben Bürometropolen.

Der straffe Expansionskurs der Flexible-Workspace-Anbieter wird somit 2019 ungebremst weitergehen. Der Anteil am Flächenumsatz wird zunehmen, auch in B-Standorten ist noch viel Potenzial erkennbar. Das derzeit noch sehr diversifizierte Anbieterspektrum dürfte mittelfristig jedoch deutlich ausgedünnt werden, wenn die Wachstumsdynamik der Big Player weiterhin so anhält.

2.3.4 Ausblick 2019

Eine gute Büromarktperformance ist auch 2019 flächendeckend zu erwarten, soweit die positiven Konjunkturprognosen nicht durch einen exogenen Schock oder durch ein Negativereignis ad absurdum geführt werden. Wachstumslimitierend wird auf absehbare Zeit der Mangel an modernen und kurzfristig verfügbaren Büroflächen sein, ebenso wie die starke Verknappung bzw. Verteuerung von Baustoffen und Arbeitskräften am Bau.

Infolgedessen werden die Mieten entsprechend noch weiter ansteigen. Trotz der zu erwartenden Trendwende am Zinsmarkt wird diese zunächst nur wenig Einfluss auf die Renditen haben. Zwar ist mittelfristig von einem Anstieg der Renditen auszugehen, dieser dürfte aber sehr moderat ausfallen. Die Gefahr einer spekulativen Übertreibung an verschiedenen Märkten dürfte 2019 weiter bestehen, sollte sich der erste Zinsschritt der EZB weiter verzögern.

2.4 Markt für Unternehmensimmobilien

2.4.1 Transaktionsmarkt: knappes Angebot und zunehmende Portfoliotransaktionen

Assetklasse Unternehmensimmobilien immer beliebter

Das Jahr 2017 kann weiterhin als Rekordjahr gelten. In vielerlei Hinsicht wurden neue Höchstmarken erzielt. Unternehmensimmobilien wurden als Asset immer beliebter und mit insgesamt rund 3 Mrd. Euro auf dem deutschen Immobilienmarkt gehandelt. Nicht darin enthalten sind die Transaktionsumsätze bei großflächigen Logistikimmobilien. Die starke Nachfrage nach Unternehmens- und Logistikimmobilien spiegelte sich auch im Jahr 2018 auf dem Investmentmarkt wider. Das Jahresendergebnis lag zwar rund 20% über dem langjährigen Mittel, blieb mit rund 2,5 Mrd. Euro aber hinter dem von 2017 zurück. Die Ursachen hierfür sind Angebotsknappheit und ein sich wandelndes Marktumfeld.

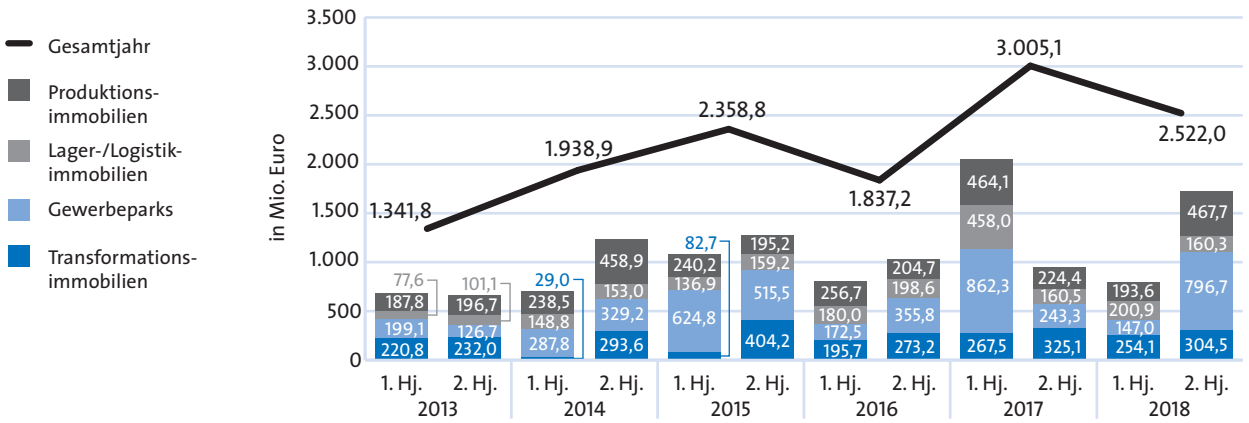
Gewerbeparks im Trend

Die am Markt verfügbaren Objekte sind mehrheitlich bereits in den Vorjahren gehandelt worden – teilweise in Form von großvolumigen Portfoliotransaktionen. Gegenstand dieser Transaktionen waren zumeist gut dokumentierte Objekte in Lagen mit hoher Markttransparenz. Gewerbeparks haben im zweiten Halbjahr 2018 den größten Teil der getätigten Investments ausgemacht. Rund 800 Mio. Euro wurden in diese investiert. Knapp 500 Mio. Euro wurden währenddessen in Produktionsimmobilien investiert. Nach dem recht moderaten ersten Halbjahr war das zweite Halbjahr vor allem durch Portfoliotransaktionen geprägt – namentlich das Laetitia-Portfolio und das Optimus-Prime-Portfolio. An beiden Transaktionen waren BEOS bzw. Swiss Life beteiligt. Auch hier bestätigte sich die große Anziehungskraft der Transformationsimmobilien aus den vorangegangenen Betrachtungszeiträumen. Vor dem Hintergrund hoher Flächenknappheit überzeugen diese Immobilien häufig mit Nutzungsflexibilität. Zudem liegen sie meist in gut erschlossenen, zentralen Lagen und verfügen über attraktive Nachvermietungspotenziale.

Im Folgenden liegt der Fokus genau auf diesen Unternehmensimmobilien. Als Unternehmensimmobilien gelten dabei Wirtschaftsimmobilien, die international auch unter dem Begriff „Light Industrial“ bekannt sind. Sie grenzen sich insbesondere durch ihre Größe, ihre Lage- und Strukturparameter sowie durch den Mieter- bzw. Nutzerbesatz von Logistikimmobilien ab. Im Besitz von großen Industrieunternehmen befindliche Immobilien sind in der Struktur vergleichbar, werden dabei im Wesentlichen durch den Begriff Corporate Real Estate umschrieben, sofern sie nicht Objekte der Schwerindustrie (z.B. Stahlwerke, Raffinerien etc.) umfassen. Weiterführende Definitionen und Analysen werden durch die Initiative Unternehmensimmobilien durchgeführt.[2]

2 Die Marktberichte und Publikationen sind unter www.unternehmensimmobilien.net abrufbar.

Abbildung 2.27: Investmentvolumen von Unternehmensimmobilien nach Objektkategorie



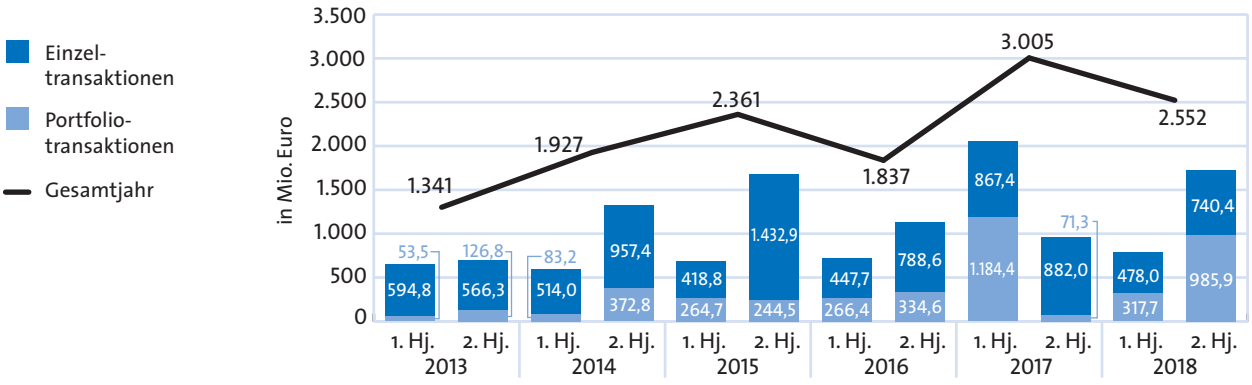
Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

2018: das Jahr der Portfolios

Bei den Portfoliodeals wurde im vergangenen Jahr erstmals seit Beginn der Berichterstattung ein Anteil von mehr als 50% am Investitionsvolumen beobachtet. Bis einschließlich 2016 wurden jeweils immer mehr als zwei Drittel der Investments durch Einzeltransaktionen getätigt. 2017 war bereits ein sehr starkes Jahr, was die Investmenttätigkeit bei Portfolios betraf. Es konnte nun nochmals übertroffen werden. Unter anderem durch die Portfolios Laetitia und Optimus Prime wurde das Jahresendergebnis von 2,5 Mio. Euro gehandelter Unternehmensimmobilien maßgeblich durch Portfoliodeals erreicht.

Nach dem enormen Investitionsvolumen im zweiten Halbjahr (knapp 60% entfallen auf Portfolios) könnte das erste Halbjahr 2019 wieder etwas ruhiger werden. Das Ziel, die Investments zu halten und in das Assetmanagement zu integrieren, wird zumindest einen Großteil der gehandelten Objekte betreffen. Schlussendlich unterstützt jedoch jeder breitgefächerte Portfoliodeal die Stellung, Akzeptanz und die Transparenz der noch recht jungen Assetklasse der Unternehmensimmobilien.

Abbildung 2.28: Käufe und Verkäufe von Unternehmensimmobilien nach Art der Transaktion



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

Unternehmen unter Anpassungsdruck

Parallel zur gestiegenen Markttransparenz, die die Investmenttätigkeit befeuert hat, sind die Unternehmen einem hohen, strukturellen Anpassungsdruck ausgesetzt. Mehrere Faktoren wirken sich dabei in unterschiedlichem Maße aus

und können zur Anpassung der Unternehmensstrategie und damit des Immobilienbestands führen. Den Druck ausgehend von diesen Faktoren nehmen die Unternehmen mehr und mehr wahr und suchen daher auch nach neuen Standortstrategien. Diese umfassen:

- Restrukturierung ganzer Standortnetzwerke, z.B. mit Verlagerung von Standorten aus der Peripherie in Regionen höherer Einwohner- und Arbeitskraftdichte
- Einführung neuer Immobilienlösungen unter Berücksichtigung von Sale-and-Lease-back-Transaktionen
- Verkauf ganzer Liegenschaften oder Teilen hiervon
- verstärkte Nutzung von Mietlösungen

2.4.2 Renditen

Renditekompression hält an

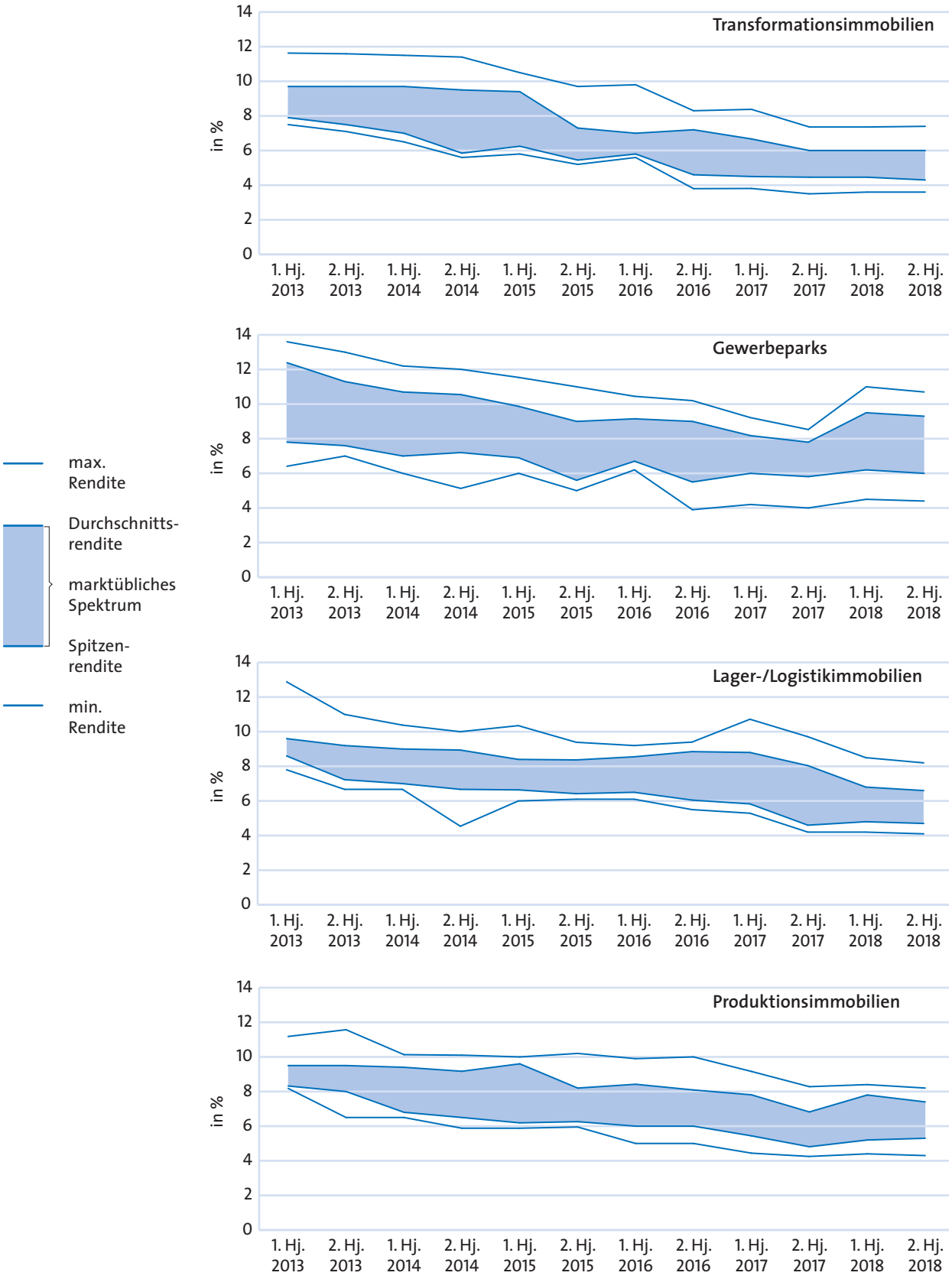
Die gestiegene Nachfrage nach Unternehmensimmobilien hat auch Auswirkungen auf das Kaufpreisniveau. Aufgrund des Ausweichens vieler Investoren auf andere Assetklassen wie das Leichtindustrie-Segment sinken auch hier seit Jahren die Renditen (hier in Bruttoanfangsrenditen gemessen). Dies erfolgt allerdings mit leichter Zeitverzögerung zu den anderen Immobilien-Assetklassen. Hintergrund ist neben der trotz allem geringeren Markttransparenz des Segments auch ein notwendiges, vergleichsweise spezialisiertes Know-how und ein dezentrales Assetmanagement. Dies kann nicht von jedem Investor ad hoc bereitgestellt werden. Das Renditeniveau ist auch aus diesem Grund nicht so stark gesunken wie bei den bereits sehr teuer gewordenen Büro- und Handelsimmobilien.

Schaut man sich den Verlauf der Renditeentwicklung näher an, so wird deutlich, dass die Kompression teilweise sehr unterschiedlich verläuft. Beispielsweise waren Transformationsimmobilien vor einigen Jahren noch ein weniger attraktives Kaufprodukt – die Renditen mit Werten zwischen 10% und 12% waren daher vergleichsweise hoch. Dies betrifft auch Gewerbeparks, die in den vergangenen Jahren noch als Auslaufmodell verkannt und mit entsprechenden Risikoaufschlägen versehen waren. Nicht nur der Transaktionsmarkt, sondern auch der Bedarf entsprechender Flächenangebote hat sich seitdem verändert und die Nachfrage ist deutlich gestiegen.

Bei Objekten der Objektkategorie Lager-/Logistikobjekte muss berücksichtigt werden, dass im Sinne der Initiative Unternehmensimmobilien nicht auf die modernen Großlogistikobjekte abgestellt wird, sondern auf die eher kleinteiligeren, in urbanem Kontext gelegenen. Da hier in der jüngeren Vergangenheit aufgrund des zunehmenden Flächenwettbewerbs und der schwierigen Genehmigungspraxis kaum Bautätigkeit zu verzeichnen war, sind diese Objekte zumeist älteren Baudatums und entsprechen nicht immer den aktuellen Nutzeranforderungen. Daher verwundert zunächst die im Vergleich zu anderen Darstellungen vergleichsweise hohe Rendite. Es zeichnet sich aber auch hier eine Kompression ab, die jedoch marginaler ausfällt als in den anderen Objektkategorien.

Produktionsanlagen werden seltener gehandelt als die anderen Objektkategorien, da diese Immobilien noch am ehesten als strategischer Immobilienbestand im eigenen Besitz gehalten werden. Die gehandelten Objekte sind daher häufig die eher kleinteiligen, individueller gelegenen Objekte und nicht die Top-Objekte in optimalen Lagen. Die Renditekompression fällt daher ebenfalls schwächer aus.

Abbildung 2.29: Bruttoanfangsrenditen der vier Objektkategorien von Unternehmensimmobilien



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

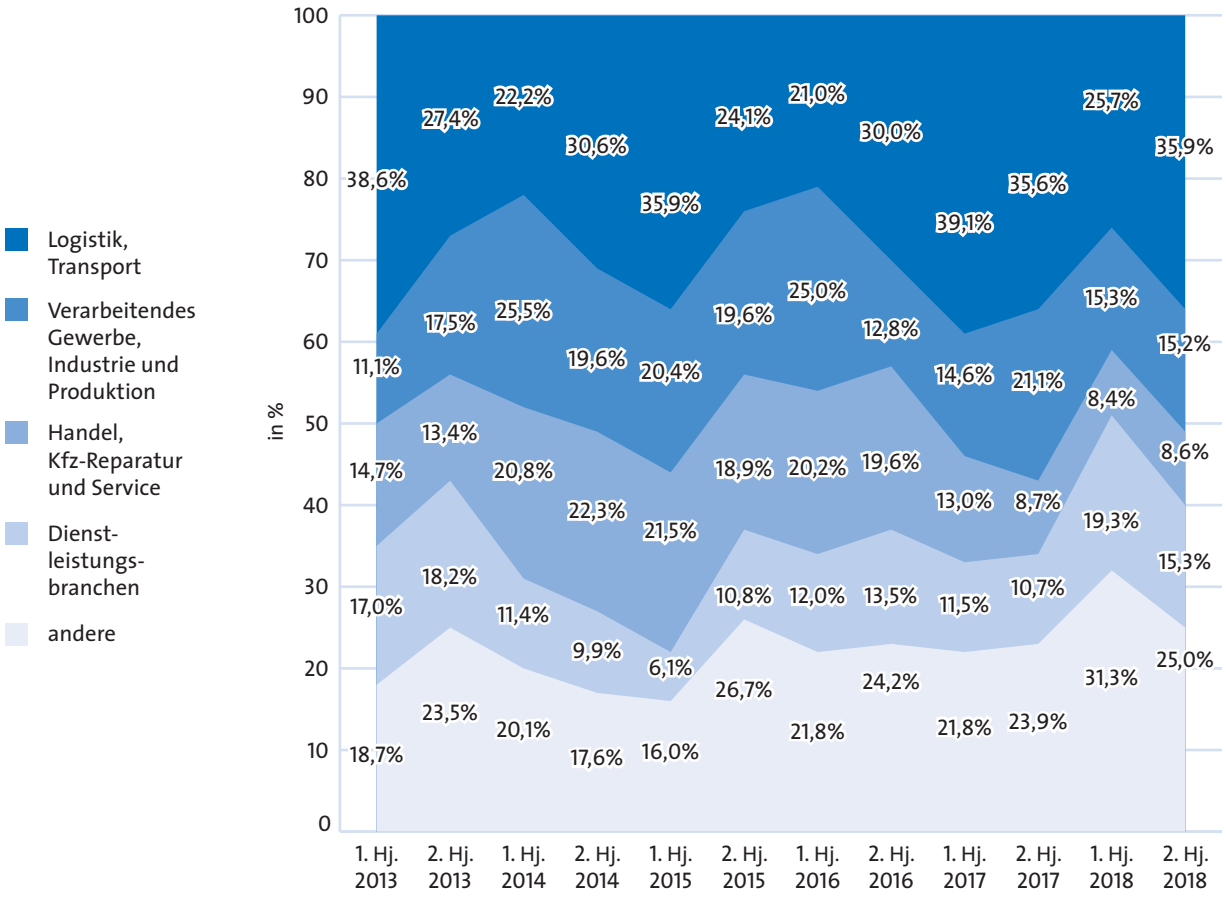
2.4.3 Nachfragestruktur

vielfältige Nutzerstruktur von Unternehmensimmobilien

Die Attraktivität von Unternehmensimmobilien liegt vor allem in den Nutzern begründet. Langfristig hohe und stabile bis steigende Cashflows sind auf lange Sicht für Bestandshalter, aber auch in der aktuellen Marktphase für exitorientierte Akteure durchaus interessant. Die hohe Branchenvielfalt, die Unternehmensimmobilien ausmacht, erzeugt dabei ein vergleichsweise geringes Mietausfallrisiko, wenn auch dadurch begründet einen eher hohen Assetmanagementaufwand.

Auffallend ist, dass die Nachfrage durch den Wirtschaftszweig „Verarbeitendes Gewerbe, Industrie und Produktion" in den vergangenen Halbjahren deutlich abgenommen hat, während sie beim Sektor „Logistik, Transport" deutlich zugenommen hat. Zuletzt war dieser Sektor für ca. 35% der Flächennachfrage verantwortlich. Dies liegt in zwei Aspekten begründet: Zum einen wird die Nachfrage derzeit vor allem aus dem Transportgewerbe heraus befeuert; die Nachfrager finden durchaus auch passende Flächenangebote in Unternehmensimmobilien. Zum anderen werden immer mehr Arbeitsschritte der Produktion auch in die Logistik ausgelagert. Dies bedeutet, dass Teile der Wertschöpfungskette in der Produktion nicht mehr in den Werkshallen, sondern in Logistikhallen durchgeführt werden. Andersherum betrachtet werden Werkshallen auch für logistische Zwecke herangezogen. Die Drittverwendungsfähigkeit wird hierdurch stark befördert bzw. langfristig gesehen vermischen sich beide Immobilienkategorien. Eine klare Trennung ist nicht mehr möglich. Dies wird im Zeitverlauf ersichtlich, wenn in einzelnen Zeitabschnitten andere Flächennutzungen stark hervorstechen. Exemplarisch ist das in den Halbjahren 2/2014 und 1/2015 zu sehen, in denen die Nachfrage aus den Bereichen Handel, Kfz-Reparatur und Service sehr stark war. Die Dienstleistungsbranchen waren hier hingegen nur sehr spärlich vertreten, wobei deren Nachfrage beispielsweise im Verlauf von 2016 stärker war als sonst.

Abbildung 2.30: Flächenumsätze nach aggregiertem Wirtschaftszweig

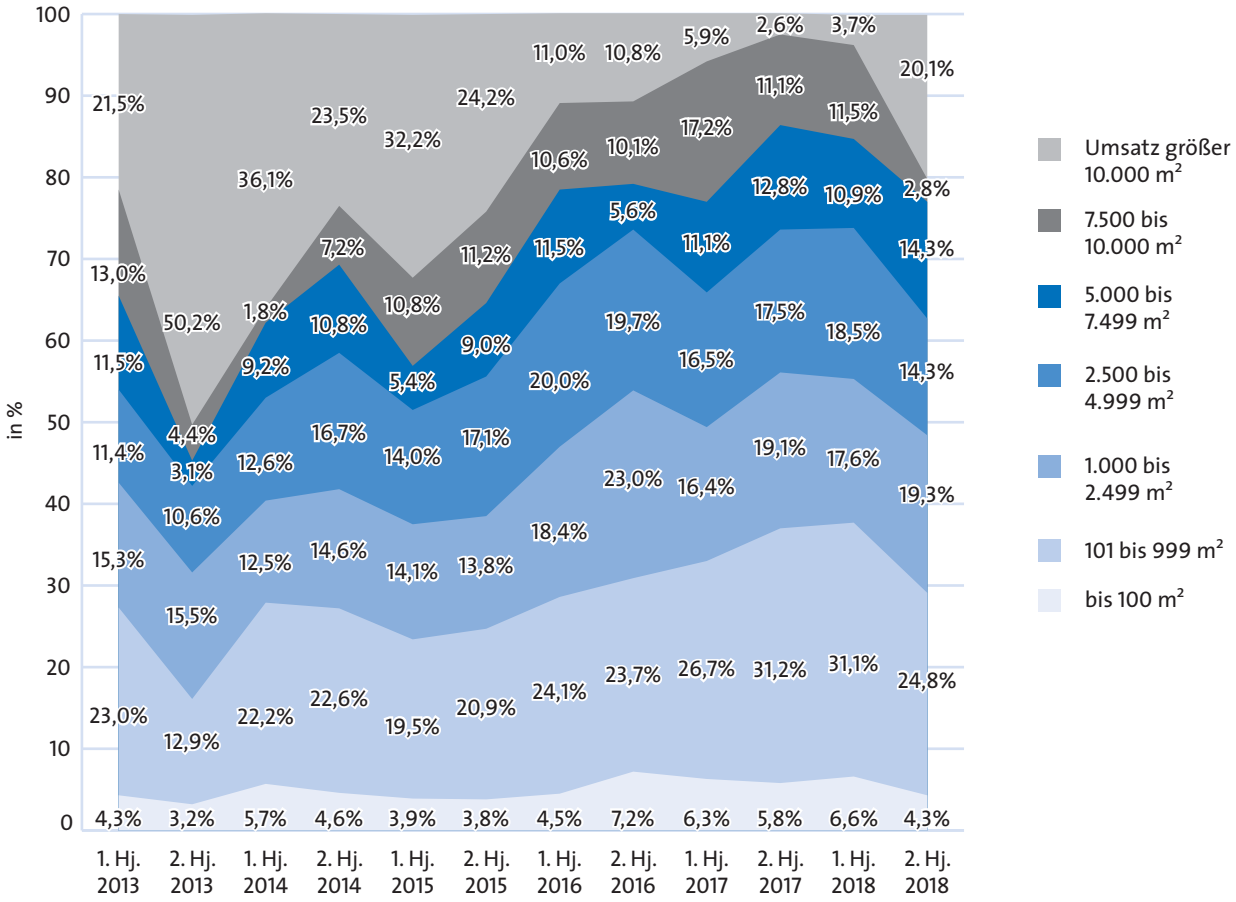


Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

Nachfrage nach großflächigen Produktions-immobilien wieder gestiegen

Die Flächennachfrage wird also flexibler. Zieht das Angebot mit? Dies wird durch die Analyse der Größenstrukturen bestätigt. Der Anteil an Flächenumsätzen kleiner Flächengrößen nimmt seit Jahren stetig zu. Die Nutzer benötigen jüngst weniger Raum für die Abwicklung ihrer Aktivitäten und bevorzugen flexible Größeneinheiten. Die Flächenanbieter ziehen nach und gehen immer stärker auf die individuellen Größenbedürfnisse ein. Insbesondere die Flächen unter 1.000 m² werden stark nachgefragt, sei es um Produktionsspitzen auszugleichen, projektbezogene Flächenbedürfnisse zu kompensieren oder nur um sehr behutsam und kleinteilig zu wachsen. Der jüngste Sprung der Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen liegt bei Abschlüssen über größere Flächen in Produktionsimmobilien begründet. Da diese Flächen eher langfristig gebunden werden, kann davon ausgegangen werden, dass diese Spitze temporär ist und die kommenden Halbjahre wieder ein kleineres Mittel an Flächen größer als 10.000 m² nachgefragt wird.

Abbildung 2.31: Umsatzleistung nach Flächengrößenklassen

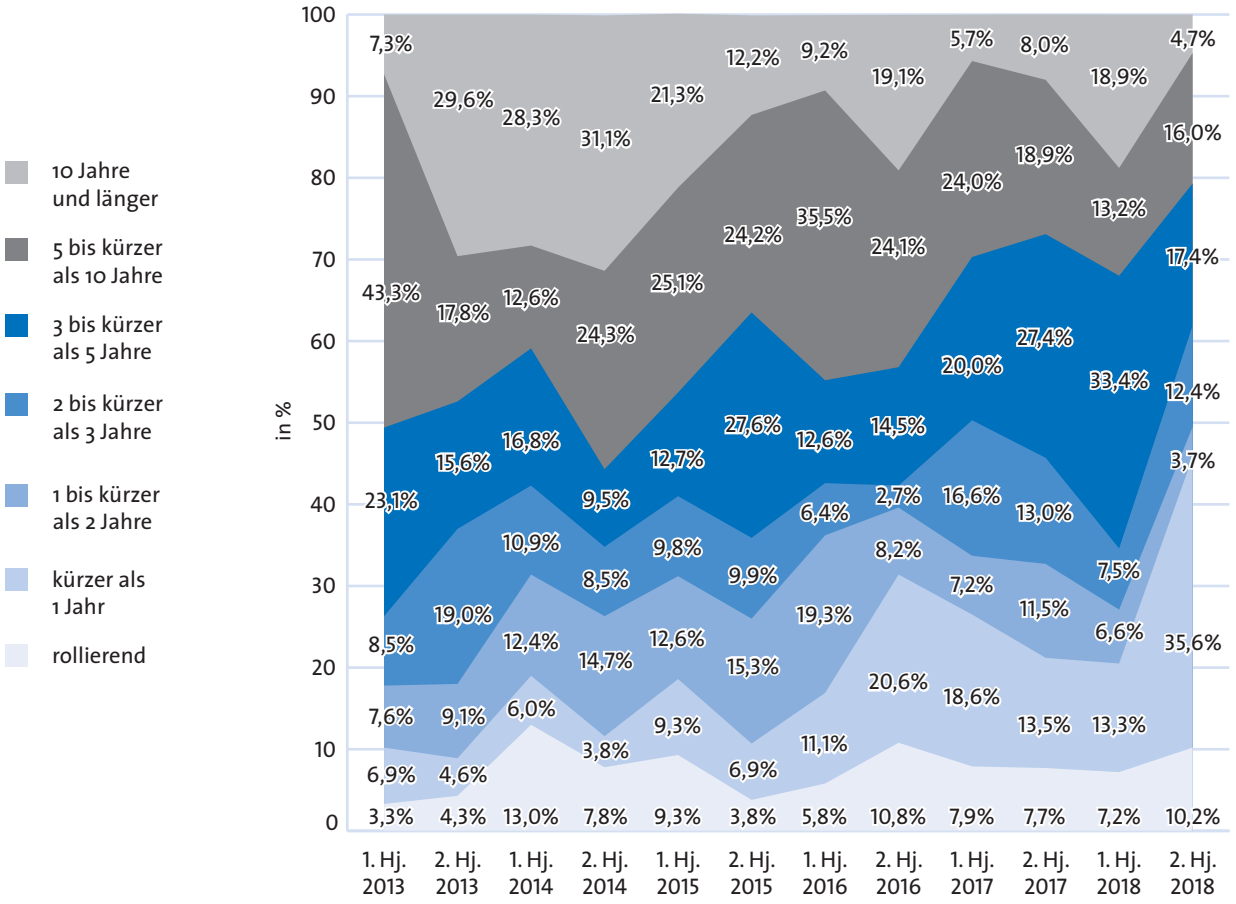


Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

kurzfristiger Zeithorizont ermöglicht effiziente Standortstrategien

Flexibilität wird nicht nur durch die Flächengröße, sondern maßgeblich auch durch die Mietdauer erzeugt. Die langjährige Auswertung der Immobilienbestände der großen Flächenanbieter belegt auch hier deutlich, dass viel Bewegung im Markt vorhanden ist und die Anbieter durchaus auf die Bedürfnisse der Nutzer reagieren. Während eine Bindung von zehn Jahren und länger 2013 noch häufig vereinbart wurde, ist die Vertragslaufzeit im Verlauf der letzten Jahre signifikant gesunken. Aktuell mieten nur knapp 5% der Mieter für zehn Jahre oder länger an. Der Zeitraum fünf bis unter zehn Jahre ist hingegen vergleichsweise stabil geblieben und sank zuletzt etwas. In der Summe stehen langfristige Mietverhältnisse demnach für ca. 20% der Flächennachfrage. Besonders stark vertreten waren zuletzt Mietvertragsabschlüsse mit einer Laufzeit von weniger als einem Jahr. Diese bewegten sich im 2. Halbjahr 2018 auf einem Allzeithoch von rund 36%. Das langjährige Mittel lag hier bei etwa 10%. Die Nutzernachfrage steht damit für langfristig gesicherte Cashflows, befriedigt aber gleichzeitig auch die Flexibilitätsbedürfnisse der Mieter. Diese Win-win-Situation ist eine der zentralen Stärken von Unternehmensimmobilien.

Abbildung 2.32: Flächenumsätze nach Mietvertragslaufzeit



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

2.4.4 Ausblick 2019: höhere Mieten und stärkere Nachfrage durch Nutzer und Investoren

steigende Mieten weiterhin wahrscheinlich

Die oben skizzierte Flexibilität wird vor allem durch Unternehmen nachgefragt, die in Metropolräumen angesiedelt sind. Es verwundert daher nicht, dass vor allem Gewerbeparks und Transformationsimmobilien als Immobilienkategorien mit Mehrmietercharakter eine Antwort auf die Bedürfnisse einer gestiegenen Flexibilität liefern. Diese sind primär hier verortet. Insbesondere Gewerbeparks erleben analog zur Stärke der deutschen Wirtschaft eine spürbare Renaissance. Kürzere Vertragslaufzeiten und eine hohe Nutzungsflexibilität machen hier eine Angleichung des deutschen Light-Industrial-Immobilienmarkts an globale Standards erkennbar. Die Flächen stehen hier häufig in Wettbewerb zum lokalen Büroflächenmarkt, der derzeit sehr angespannt ist. Viele Büromieter weichen daher auf Transformationsimmobilien oder Gewerbeparks aus. Die Anbieter, die hinsichtlich Nutzerart, Mietvertragsdauer oder Flächengröße flexibel auf die Bedürfnisse reagieren, bieten daher kaum noch typisierte Flächen (z.B. Büroflächen) an, sondern eher sogenannte Flex Spaces. Nachfragegetrieben steigen die Mieten dementsprechend seit längerem kontinuierlich an und liegen mittlerweile nahezu gleichauf mit, in der Spitze sogar leicht über, konventionellen Büromieten. Aufgrund des Drucks in den verschiedenen Märkten ist nicht davon

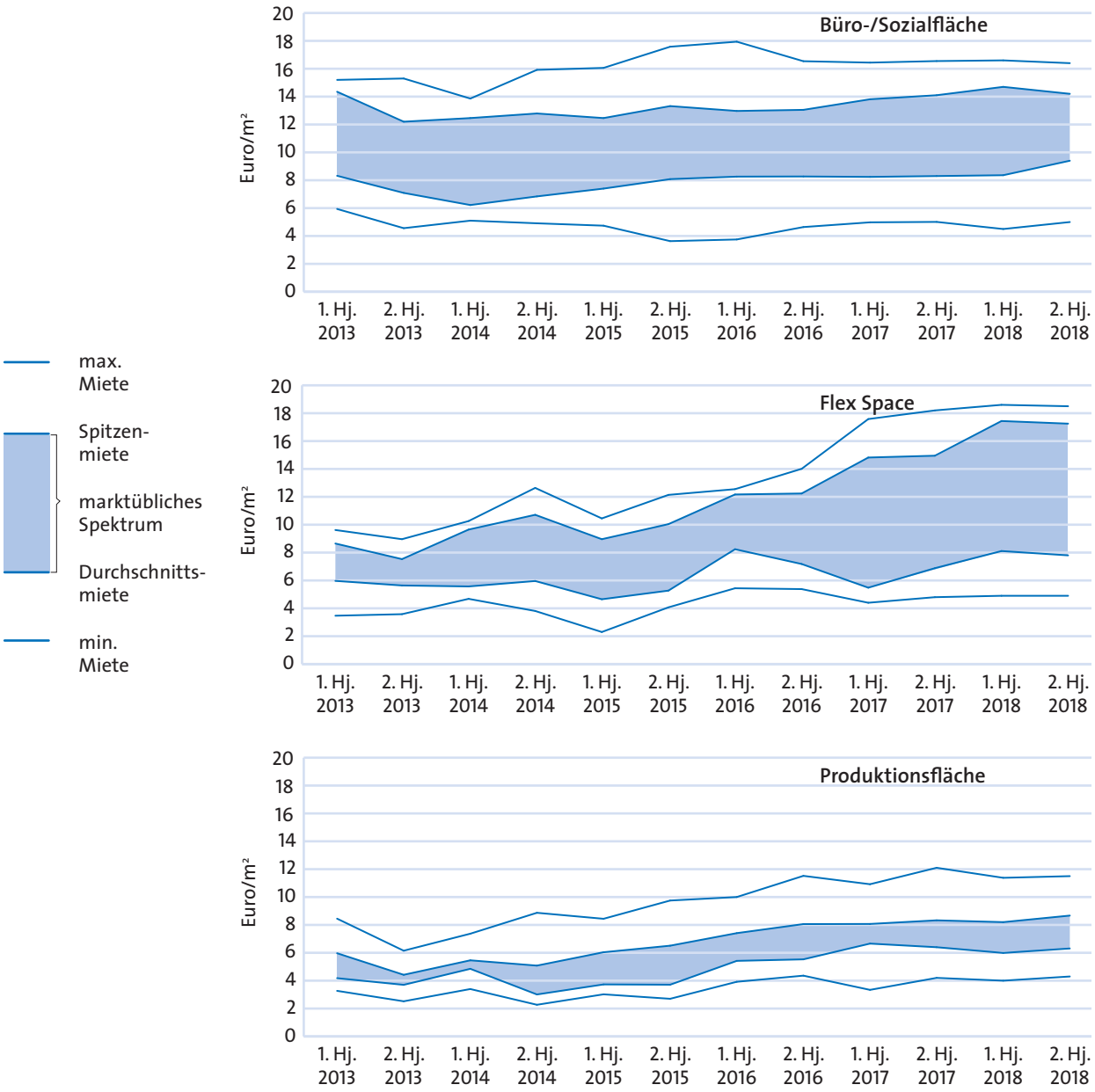
auszugehen, dass diese Entwicklung in der nächsten Zeit zum Erliegen kommt.

Reine Produktionsflächen als Mietoption, die eher an dezentralen Orten, am Stadtrand oder in peripheren Räumen stehen, verzeichnen ebenfalls eine steigende Nachfrage. Der Druck ist jedoch nicht so stark wie bei den zuvor genannten Flächenkategorien. Daher ist in diesem Segment die Mietpreissteigerung etwas schwächer. Dennoch werden ca. 1 bis 2 Euro/m² Mietfläche mehr entrichtet als beispielsweise noch 2013.

Nachfrage durch Nutzer und Investoren steigt weiter

Die noch recht junge Assetklasse der Unternehmensimmobilien konnte im Verlauf der letzten Jahre, nicht zuletzt durch die Aktivitäten der Initiative Unternehmensimmobilien, durch steigende Markttransparenz und eine stetige und verlässliche Berichterstattung punkten. Ebenso hat sich das Investoreninteresse an Unternehmensimmobilien gesteigert. Insofern ist auch zukünftig, für das Jahr 2019 und darüber hinaus, mit einer steigenden Nachfrage auf Seiten der Nutzer und Investoren zu rechnen. Nutzer favorisieren Unternehmensimmobilien, da in zentralen Lagen flexible Flächennutzungsmöglichkeiten angeboten werden. Investoren schätzen die stetigen und im Vergleich relativ hohen Renditemöglichkeiten bei verlässlichem Cashflow. Mischgenutzte Immobilien, seien sie nun für eine Nutzung der urbanen Logistik oder als Räume für die Produktion 4.0 ausgelegt, werden in Zukunft das Bild der Städte prägen.

Abbildung 2.33: Entwicklung der Mieten unterschiedlicher Flächentypen von Unternehmensimmobilien



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG, Initiative Unternehmensimmobilien

2.5 Markt für Logistikimmobilien

Logistik als Rückgrat moderner Volkswirtschaften

Die Logistikbranche nimmt in den modernen Volkswirtschaften eine existenzielle Funktion für ökonomischen Wohlstand und Wachstum ein. Sie bildet sozusagen den Blutkreislauf, der die Versorgung der Bevölkerung und Wirtschaft mit allen notwendigen Rohstoffen und Waren ermöglicht. Dabei ist die Logistikbranche sowohl Impulsgeber als auch elementarer Bestandteil der deutschen Wirtschaft und befindet sich im stetigen Wandel. Von einem Randprodukt hat sich die Logistikimmobilie zu einer der wichtigsten Assetklassen in Deutschland entwickelt und wird kaum noch als ein Nischenprodukt verstanden. Flächennachfrage, Bautätigkeit und Investmentvolumen jagen von einem Rekord zum nächsten. Nationale wie internationale Akteure drängen auf den Markt. Hervorgerufen durch die Knappheit an Flächen rücken zunehmend auch Standorte außerhalb der Kerngebiete der etablierten Logistikregionen in den Vordergrund und werden als attraktives Anlageziel wahrgenommen.

Nach wie vor kann festgestellt werden, dass sich Logistikimmobilien weiter als starke Assetklasse am Immobilienmarkt entwickeln. Nach den Rekordergebnissen im Jahr 2017, was Fertigstellungen und Investmentvolumen betrifft, machte sich in diesem Jahr ein Mangel an verfügbaren Objekten auf dem Markt bemerkbar. Ebenfalls fehlen Grundstücke, die für Bautätigkeiten zur Verfügung stünden. Zusätzlich bremsen langwierige Genehmigungsverfahren die Fertigstellungsaktivitäten.

Vor diesem Hintergrund lässt sich erklären, weswegen im Gesamtergebnis sowohl die Investitionen in Logistikimmobilien als auch das Fertigstellungsvolumen hinter den Werten des Vergleichszeitraums 2017 zurückbleiben. Dies ist jedoch nicht gleichzusetzen mit einem Tief, welches über den Markt für Logistikimmobilien zieht. Setzt man die Zahlen in Relation, hat 2018 der Logistikimmobilienmarkt die drittthöchsten Ergebnisse in puncto Investitionen und Bautätigkeit gesehen.

Eine der treibenden Kräfte auf der Nachfragerseite ist nach wie vor der rasant an Bedeutung gewinnende E-Commerce-Sektor. Infolge des ansteigenden Sendungsvolumens werden vielfach neue Flächen zur Abwicklung der damit verbundenen logistischen Prozesse benötigt. Der Einfluss von durchdringenden strukturellen Veränderungen durch Globalisierung, Digitalisierung und neue Konsummuster macht dabei auch nicht vor den weiteren Logistiksektoren Halt. Eine Melange verschiedenster Einflussfaktoren kommt dabei zum Tragen, welche etwa zunehmende Flexibilisierung, einen steigenden Kostendruck und die Konsequenzen der Urbanisierung umfasst. Um für die gegenwärtigen und zukünftigen Herausforderungen gewappnet zu sein, ist es unabdingbar, dass Standort, gebäudetechnische Ausstattung und Flächenkonzept von Logistikimmobilien den Anforderungen der jeweiligen Nutzer entsprechen können.

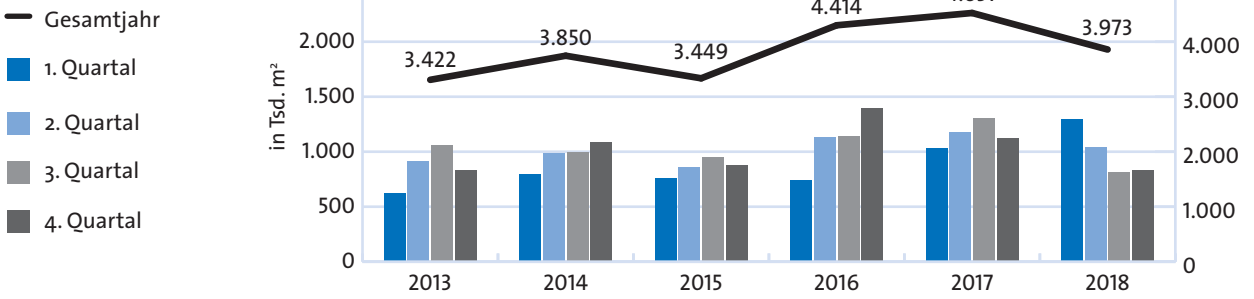
2.5.1 Neubau

Rückgang des Neubauvolumens 2018

In den zurückliegenden fünf Jahren wurde der Trend eines nahezu jährlich wachsenden Fertigstellungsvolumens deutlich. Nachdem 2016 und 2017 jeweils neue Rekordwerte erreicht wurden, wurde für das Jahr 2018 erstmals seit 2015 wieder ein Rückgang des Flächenneuzugangs im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet. Trotz des stärksten ersten Quartals seit Beginn der Marktbeobach-

tung lag das Fertigstellungsvolumen aufgrund einer vergleichsweise verhaltenen zweiten Jahreshälfte mit gut 3,9 Mio. m² Neubaulogistikfläche noch unter der Grenze von 4 Mio. m². Damit beträgt der Flächenneuzugang in Logistikimmobilien zwischen den Jahren 2013 und 2018 knapp 24 Mio. m².

Abbildung 2.34: Fertiggestellte Neubaufläche nach Quartal und Jahr, 2013 – 2018



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Garbe Industrial Real Estate GmbH und Savills (2018), „Logistik und Immobilien 2018. Jenseits des Hypes. Das ‚Brot- und Buttergeschäft' der Logistik."

Das Ergebnis der Fertigstellungen im Jahr 2018 liegt gleichauf mit dem mittleren Neubauvolumen im Zeitraum von 2013 bis 2017. Das erste Quartal 2018 war durch ein besonders hohes Fertigstellungsvolumen gekennzeichnet, mit deutlich mehr als 1 Mio. m² Neubaulogistikflächen. Betrachtet man die Flächen, die für 2018 und 2019 in der Pipeline sind, so kann davon ausgegangen werden, dass die Bautätigkeit auch weiterhin hoch bleiben wird.

Die ungebrochen hohe Nachfrage nach Logistikflächen wird dafür sorgen, dass sich die Neubautätigkeit im Jahr 2019 weiterhin auf einem hohen Niveau bewegen wird. Insbesondere in den A-Städten und zunehmend auch in deren Umland, die häufig bereits von Nachfrageüberhängen und starkem Wettbewerb um Logistikimmobilien geprägt sind, werden Potenzialflächen für Neubauentwicklungen allerdings knapp.

2.5.2 Investmentmarkt

erneut hohe Investmentnachfrage

Die Investmentnachfrage nach Logistikimmobilien erreichte im vergangenen Jahr erneut ein hohes Niveau. Die Gründe: Nationale wie internationale Investoren sind auf der Suche nach nachhaltigen Anlagezielen, die eine attraktive Verzinsung ermöglichen. Für sie ist der deutsche Markt für Logistik- und Industrieunternehmen attraktiv: Im Vergleich zu anderen Assetklassen oder Ländern ist die Verzinsung hoch, auch wenn gesunkene Renditen den Abstand zu anderen Immobilienarten deutlich verringert haben. Auch institutionelle Investoren sehen in Logistikimmobilien immer mehr eine attraktive Beimischung für diversifizierte Immobilienportfolios. Hohe Risikoaufschläge für Logistikimmobilien gehören insbesondere in strategisch guten Lagen der Vergangenheit an. Je strategisch wertvoller der Standort und je besser der Track-Record der Nutzer, desto geringer fallen etwaige Verlustrisiken aus. Gleichzeitig verfügt der deutsche Markt über namhafte und bonitätsstarke Industriekonzerne sowie über dynamische und hochkarätige kleine und mittelständische Industrieunterneh-

men (KMU). Aufgrund des im Ländervergleich hohen Industrialisierungsgrades und der hohen Eigennutzerquote haben Investoren vielfältige Anlageoptionen. Obendrein machen eine geringe Zyklizität und hohe Cashflowrendite diese Assetklasse interessant.

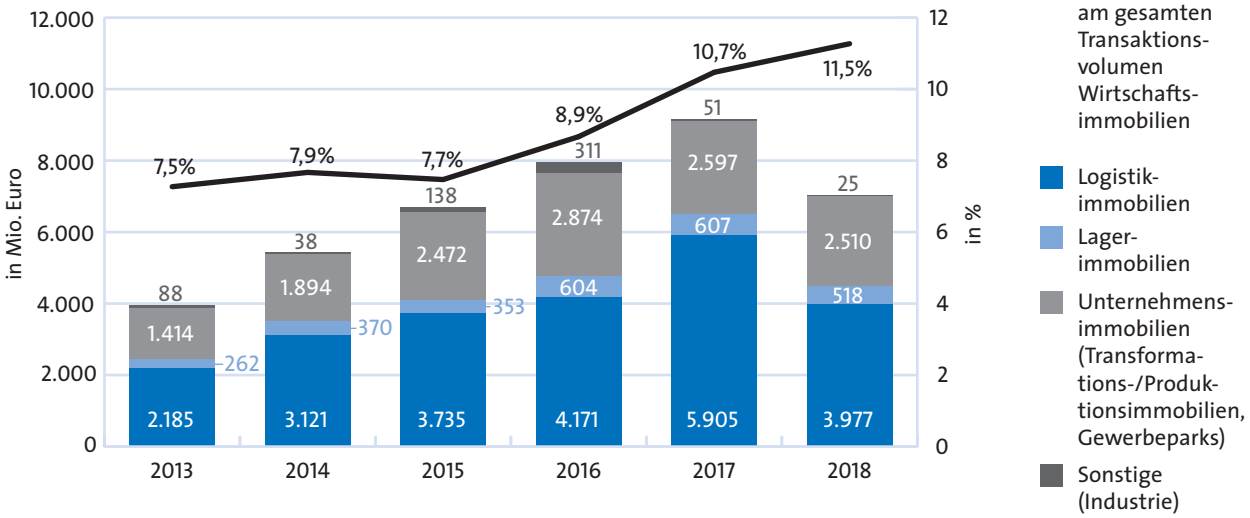
Logistikimmobilien weisen einen zunehmenden Anteil am Investmentmarkt für Wirtschaftsimmobilien auf. Sie unterscheiden sich von den klassischen Lagerimmobilien durch eine größere Fläche (>10.000 m²) und bieten idealtypisch höhere Ausbau- und Qualitätsstandards. Insgesamt wurden von 2013 bis 2017 rund 21,3 Mrd. Euro in Logistikimmobilien investiert. Der Blick auf das Jahr 2018 verdeutlicht einen Rückgang der Investitionen im Vergleich zum Rekordjahr 2017. Damit nimmt das Investmentvolumen erstmals im Betrachtungszeitraum eine rückläufige Tendenz ein. Weniger eine fehlende Nachfrage, sondern ein geringeres verfügbares Angebot auf dem Markt ist hierfür die Ursache. In den transaktionsstarken letzten Jahren wurde nämlich bereits ein Großteil der Flächen gehandelt.

Investmentvolumen wegen geringeren verfügbaren Angebots rückläufig

Bei der Auswertung des jährlichen Investitionsvolumens werden dabei mehrere Objektkategorien gesondert betrachtet. Die gewerblich genutzten Immobilien mit logistischer Ausrichtung umfassen neben den Lager- und Logistikimmobilien ebenso die bereits im vorherigen Kapitel behandelten Unternehmens- sowie Industrieimmobilien. In Summe wurden 2018 in den gezeigten Kategorien mehr als 7,0 Mrd. Euro investiert. Damit nahm das Investitionsvolumen im Gesamtjahr 2018 um ca. 23% im Vergleich zu dem des Rekordjahrs 2017 ab.

Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien scheint damit 2017 vorerst sein zyklisches Hoch erreicht zu haben, wobei auch weiterhin nicht von einem signifikanten Rückgang der Nachfrage auszugehen ist. Vielmehr gelangen die peripheren Lagen immer mehr in den Fokus der Investoren, weil Flächen und Objekte in Top-Lagen knapp geworden sind.

Abbildung 2.35: Investitionsvolumen in deutsche Lager-, Logistik-, Unternehmens- und Industrieimmobilien, 2013 – 2018



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Garbe Industrial Real Estate GmbH und Savills (2018), „Logistik und Immobilien 2018. Jenseits des Hypes. Das ‚Brot- und Buttergeschäft' der Logistik."

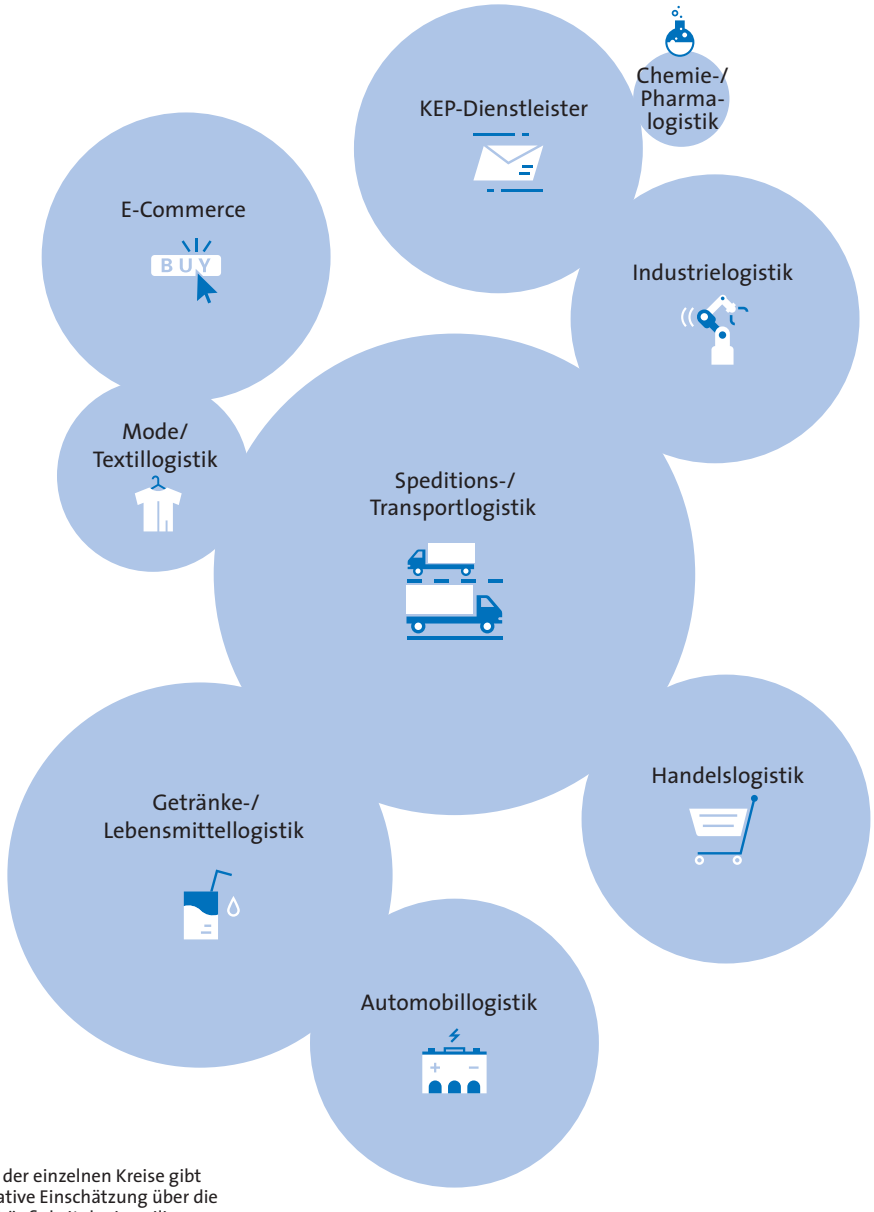
2.5.3 Marktsegmentierung – Logistiksektoren im Profil

Abseits der Trendthemen wie der urbanen Logistik sind es die etablierten Marktsegmente, die das Rückgrat der Logistikflächennachfrage bilden. Als bedeutende Umsatztreiber sind die Entwicklungspfade und Anforderungen dieser Sektoren richtungsweisend für die gegenwärtige und zukünftige Lage auf den Logistikimmobilienmärkten. Um das Verhalten der Nachfrageseite besser fassen zu können, ist ein Verständnis der Ansprüche und Anforderungen, welche die Nutzer in den jeweiligen Segmenten mitbringen, hilfreich.

Die Speditions- und Transportlogistik nimmt in dieser Betrachtung naturgemäß eine markante Position ein. Mit großem Abstand generiert dieser Sektor die höchsten Flächenumsätze. Bevorzugt werden dabei überwiegend Standorte innerhalb der bedeutendsten Logistikregionen. Im Anschluss sind es die Nutzer aus den Sektoren Automobillogistik sowie E-Commerce, die in einem hohen Maße Logistikflächen in den vergangenen Jahren nachgefragt haben. Insbesondere die produktionsnahen Logistiksektoren sind dabei auch häufiger in den Gebieten abseits der großen Logistikregionen zu finden.

Bei Betrachtung der Logistikflächen zeigt sich, dass erhebliche Unterschiede zwischen den Logistiksektoren bestehen, ob diese zur Eigennutzung errichtet oder angemietet werden. Durch eine höhere Eigennutzungsquote sind dabei die Getränke-/Lebensmittellogistik und die Industrie- sowie Chemie-/Pharmalogistik geprägt. Die Speditions-/Transportlogistik sowie der E-Commerce greifen dabei größtenteils auf die Anmietung von Logistikflächen zurück, um in ihrer Standortpolitik flexibel handeln zu können.

Abbildung 2.36: Nutzungshäufigkeiten der Logistiksektoren



Die Größe der einzelnen Kreise gibt eine indikative Einschätzung über die Nutzungshäufigkeit der jeweiligen Logistiksektoren wieder.

Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Garbe Industrial Real Estate GmbH und Savills (2018), „Logistik und Immobilien 2018. Jenseits des Hypes. Das ‚Brot- und Buttergeschäft' der Logistik."

2.5.4 Nutzerstruktur

Speditions- und Transportlogistik dominiert

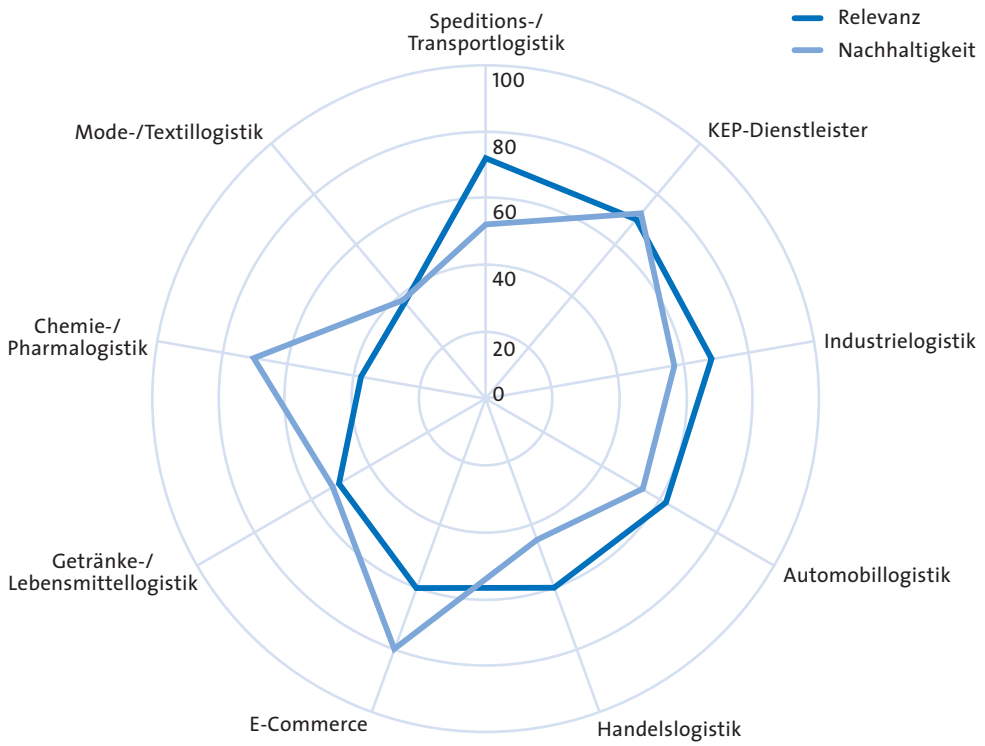
Ein wichtiges Kriterium in immobilienbezogenen Entscheidungen ist das Risikoprofil des Tätigkeitsspektrums der jeweiligen Nutzer. Anhand der Befragung von Experten konnte im Rahmen der Studie „Logistik und Immobilen 2018“ die Relevanz eines Logistiksektors im Markt und seine ökonomische Nachhaltigkeit ermittelt werden. Es wird deutlich, dass der Sektor Speditions-/Transportlogistik über alle Expertenmeinungen hinweg als am relevantesten bewertet wird, dicht gefolgt von den KEP[3]-Dienstleistern, die infolge des erhöhten Sendungsaufkommens im Versandhandel einen hohen Stellenwert in der Logistiklandschaft einnehmen. Des Weiteren nehmen die mit dem Verarbeitenden Gewerbe assoziierte Industrielogistik und die Automobillogistik eine prägende Rolle ein. In einigen Regionen können diese Sektoren bisweilen auch deutlich dominieren. Gemeinsam mit der Handelslogistik sind diese Sektoren auf dem deutschen Markt sehr präsent und gut etabliert. Erst anschließend reiht sich der Sektor E-Commerce ein. Zwar steht dieser Sektor für den Onlinehandel und klingt nach hoher Relevanz – als Logistiksektor ist er jedoch nach wie vor jung und steht erst für eine Reihe moderner Entwicklungen aus den letzten Jahren.

Neben der Einschätzung der Relevanz (Bedeutung des Logistiksektors) wurde auch erfragt, wie nachhaltig die Nachfrage aus diesen Sektoren angesehen wird. Im Kontext der Zukunftsfähigkeit wird von den Experten dem E-Commerce und den KEP-Dienstleistern die Vorreiterstellung zugesprochen, getrieben zum einen durch eine Vielzahl neu aufkommender Unternehmen in diesen Logistiksegmenten, zum anderen wird dort vermehrt auf den Einsatz digitaler Möglichkeiten gebaut und es steht auch die Weiterentwicklung von Transporttechniken auf der letzten Meile im Fokus. Gleichzeitig hat die steigende Konsumentennachfrage aus dem Onlinehandel längst nicht ihren Höhepunkt erreicht, sodass von einem deutlich steigenden Wachstum in dieser Branche ausgegangen werden kann.

Auch wenn die Chemie-/Pharmaindustrie keinen hohen Stellenwert einnimmt, wird dieser Sektor als sehr nachhaltig eingestuft. Die Industrie ist auf chemische Grundstoffe angewiesen, die sich auch nicht substituieren lassen. In einer älter werdenden Gesellschaft sind pharmazeutische Erzeugnisse grundsätzlich von einer höheren Nachfrage gekennzeichnet. Industrie- und autoaffine Logistikunternehmen werden weiterhin die deutsche Wirtschaftslandschaft dominieren – beide sind jedoch starken Veränderungsprozessen (Stichwort E-Mobilität, Industrie 4.0) unterworfen, was die Nachfrage beeinflussen könnte. Insbesondere mithilfe des 3D-Drucks können möglicherweise Wertschöpfungsstufen übersprungen werden. Gerade wenn Ersatzteile in kleiner Stückzahl an weit entfernten Standorten benötigt werden, könnte der 3D-Druck den Logistikflächenbedarf weiter limitieren.

3 Kurier-, Express- und Paketdienste

Abbildung 2.37 : Relevanz und ökonomische Nachhaltigkeit der Logistiksektoren



Die Ausschläge in der Grafik geben die zusammengefasste Einschätzung der befragten Immobilienexperten wieder. Das Wertespektrum reicht von 0 (keine Relevanz/Nachhaltigkeit) bis 100 (maximale Relevanz/Nachhaltigkeit) am äußeren Rand des Netzes.

Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Garbe Industrial Real Estate GmbH und Savills (2018), „Logistik und Immobilien 2018. Jenseits des Hypes. Das ‚Brot- und Buttergeschäft' der Logistik."

2.5.5 Gebäudetypen

mehr als nur Big Boxes auf der grünen Wiese

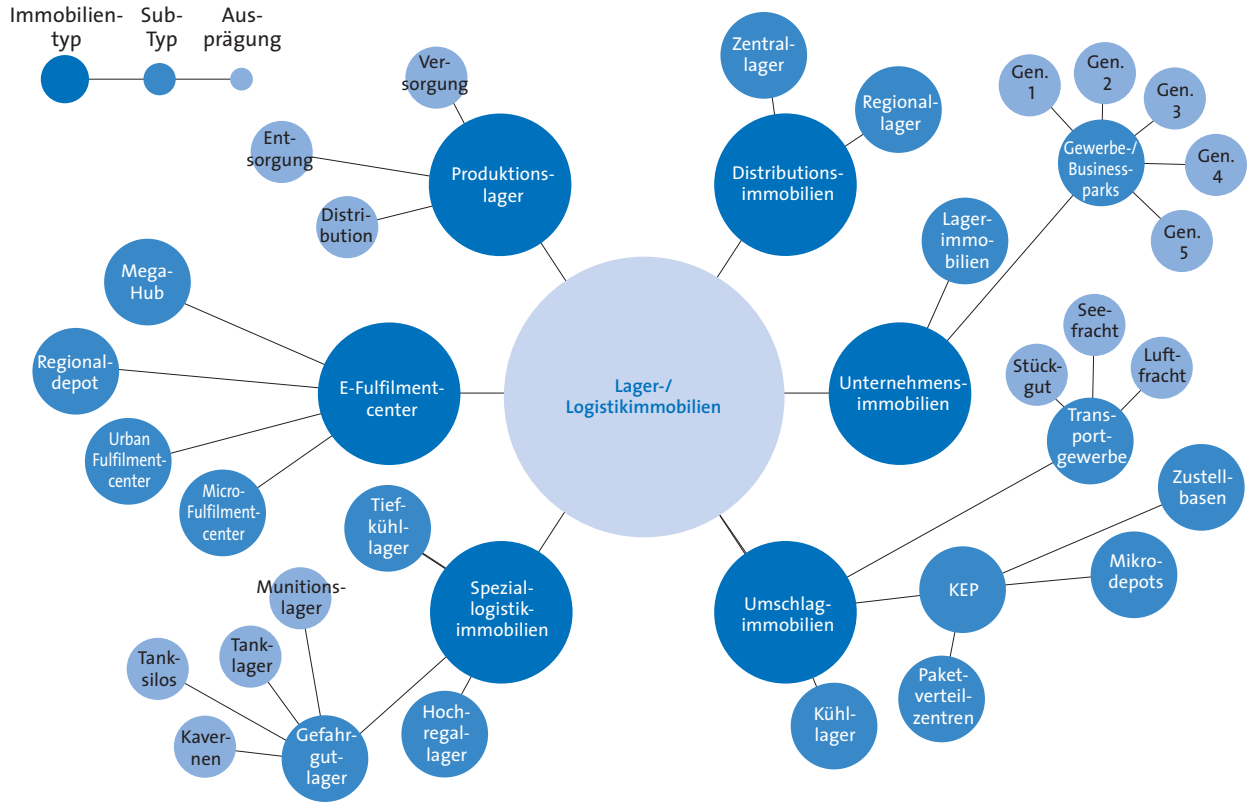
Die Nutzer unterschiedlicher Couleur von Logistikimmobilien benötigen für die Anforderungen moderner logistischer Prozesse adäquate Lager- und Logistikflächen und in den verschiedensten Immobilien können diese begehrten Flächen gefunden werden – seien es Bestandsgebäude oder Built-to-Suit-Realisierungen. Der geneigte Beobachter ist versucht festzustellen: Jedes Gebäude ist ein Unikat.

Es gibt jedoch eine Vielzahl von Gebäudeparametern, Standortvariablen und Flächenausstattungen, die eine große Vielfalt der Lager- und Logistikimmobilien bewirken. Das Bewusstsein, dass Logistik nicht nur in den Big Boxes auf der grünen Wiese stattfindet, nimmt kontinuierlich zu. Belegt wird dies unter anderem durch Höchstwerte bei Neubautätigkeiten und Investments. Gleichzeitig gibt es eine zunehmende Zahl an Marktteilnehmern, die Logistikimmobilien auf dem Tableau haben.

Der Kosmos der Logistikimmobilien basiert auf sechs elementaren Immobilientypen, welche wiederum Sub-Typen mit verschiedenen Ausprägungen aufweisen können. Zur Klassifizierung der Logistiktypen wurden die wichtigsten Gebäudeparameter und Nutzungsmodalitäten herangezogen. Dabei werden auch Exoten dargestellt, darunter u.a. das Hochregallager (HRL), das nach herrschender Meinung und in den meisten Fällen keine Immobilie darstellt. Sie verdienen dennoch einen Platz unter den bedeutendsten Logistikimmobilientypen. Trotz

aller Stringenz in der Ableitung behält die eingangs erwähnte These dennoch Recht: Jedes Gebäude bleibt ein Unikat.

Abbildung 2.38 : Kosmos der Logistikimmobilien



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Garbe Industrial Real Estate GmbH und Savills (2018), „Logistik und Immobilien 2018. Jenseits des Hypes. Das ‚Brot- und Buttergeschäft' der Logistik."

dynamischer Markt erfordert unterschiedliche Immobilientypen

Die Klassifizierung der Objekttypen aus dem Kosmos der Logistikimmobilien deutet ebenfalls auf Unterschiede der charakteristischen Merkmale hin, welche den jeweiligen Typus ausmachen. Hieraus ergeben sich die Unterschiede in den Anforderungen an das Handling der logistischen Prozesse, der Drittverwendungsfähigkeit und der Umschlagsintensität.

Bei dem weit verbreiteten Objekttypus einer modernen Distributionsimmobilie ist in der Planung im Besonderen das Spannungsfeld aus optimaler Materialflussplanung und möglichst flexibler Anlagengestaltung mit entsprechend hoher Drittverwendungsfähigkeit zu lösen. Die Möglichkeit der Nachvermietbarkeit einer modernen Distributionsimmobilie ist aufgrund des hohen Grades an Standardisierung des Gebäudes in der Regel gegeben. Die Logistikabwicklung in den E-Fulfilmentcentern fällt dagegen spezieller aus. Die Produkte werden hier größtenteils in Paketen mit geringer Anzahl an Einzelteilen versendet.

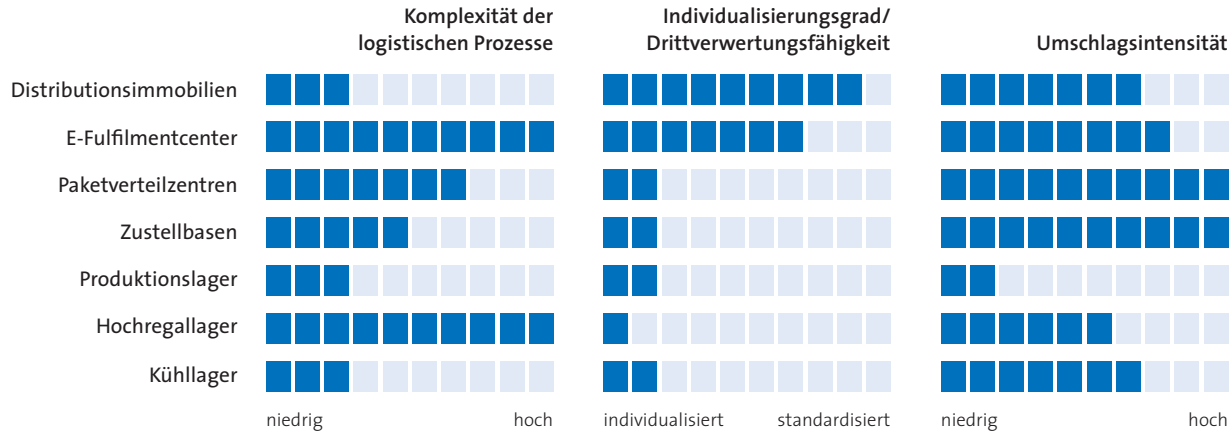
Der primäre Zweck, dem Paketverteilzentren und Zustellbasen dienen, liegt in der Zustellung von Sendungen an die Endverbraucher – zumeist durch Kurier-, Express- und Paketdienste. Diese verfügen für die Bewältigung der hohen Umschlagsintensität in der Regel über eine höhere Anzahl an Ladetoren. Paketzentren sind dabei die größere der beiden Immobilienarten und dienen der Erstsortierung von Sendungen. Zustellbasen befinden sich im Vergleich dazu näher an

den Endkunden und zeichen sich ebenfalls durch einen hohen Umschlag von Sendungen aus. Auf dem Abschnitt der letzten Meile können diese noch durch Mikrodepots ergänzt werden.

Im Gegensatz zu den Distributions- und Umschlagimmobilien liegt bei Produktionslagern ein erhöhter Fokus auf der Lagerung von Waren. Sie können sowohl für die Lagerung von Fertigprodukten im Sinne eines Warenlagers sowie für die Lagerung von Produktionsmitteln genutzt werden. Die Produktionslager sind häufig auf die individuellen Bedürfnisse eines Nutzers aus dem Verarbeitenden Gewerbe zugeschnitten.

Der Speziallogistik entsprungen bieten Hochregallager (HRL) auf relativ geringer Grundfläche die Möglichkeit, ein großes Lagervolumen bereitzustellen. Zumeist durch Stahlkonstruktionen realisiert, haben die Regale Höhen von 12 bis 50 Metern. Ein weiterer sehr individualisierter Objekttyp sind die Kühllager, welche das Rückgrat der Supply Chain für Lebensmittel darstellen. Eine Drittverwendungsfähigkeit ist nur innerhalb der Lebensmittellogistik gegeben und die Betriebs- sowie Realisierungskosten fallen im Vergleich zu den anderen Immobilientypen höher aus.

Abbildung 2.39: Objektspezifika der Objektarten von Logistikimmobilien



Quelle: Konsortialstudie der bulwiengesa AG mit Berlin Hyp, Bremer AG, Garbe Industrial Real Estate GmbH und Savills (2018), „Logistik und Immobilien 2018. Jenseits des Hypes. Das ‚Brot- und Buttergeschäft' der Logistik."

2.5.6 Ausblick 2019

ungebremste Nachfrage stößt auf eingeschränkte Flächenverfügbarkeit

Die Aussichten des Bedarfs an Logistikflächen werden auch im neuen Jahr durch den dynamisch wachsenden Onlinehandel getrieben. Dabei werden kleinere und näher an den Metropolregionen liegende Objekte im Fokus des Interesse liegen. In diesem Sinne sorgen privater Konsum und Produzierendes Gewerbe für eine hohe Nachfrage nach adäquaten Logistiklösungen – all dies unter dem Primat eingeschränkter Flächenverfügbarkeit. Zudem führen Themen wie Handelskonflikte und Brexit zu Unsicherheiten, was den Optimismus im Außenhandel dämpfen könnte. Ein zusätzlicher Handlungsbedarf wird hervorgerufen durch die Personalengpässe in der Logistikwirtschaft, womit die Arbeitskräfteverfügbarkeit im jeweiligen Standortumfeld stärker in die Entscheidungen einbezogen wird.

Im starken Maße macht sich die Knappheit an Grundstücken für die urbane Logistik bemerkbar, da die Situation hier bereits sehr angespannt ist. Als Folge werden eher die peripheren Lagen im weiteren Umkreis der Metropolen aufgesucht. Hierfür sind treffende Einschätzungen des jeweiligen Standorts ein wichtiger Erfolgsfaktor. Denkbar ist auch, dass Brownfield[4]-Entwicklungen ein noch stärkeres Gewicht erlangen werden.

Konflikte zwischen den Nutzungen der Flächen und Widerstände gegen den zusätzlich entstehenden Lieferverkehr führen zu Reibungspunkten zwischen den beteiligten Parteien. Dies spricht dafür, dass eher in bereits bestehende Flächen/Immobilien urbane Logistikkonzepte wie Abholstationen integriert werden und auch der bereits existierende Verkehr in der Stadt für die Lieferfahrten genutzt wird. Themen, die das Zusammenspiel von Einzelhandels- und Logistikimmobilien betreffen, sind dabei entscheidend für die zukünftige Entwicklung. Eine zunehmende Sensibilisierung der Kunden für Themen der ökologischen und ökonomischen Nachhaltigkeit der Lieferungen gibt neue Impulse für die Gestaltung der Dienstleistungen rund um Paketsendungen.

Die Aufmerksamkeit und das Interesse an Logistikimmobilien als Anlageklasse steigt weiter, da hier noch verhältnismäßig attraktive Renditen zu erwarten sind. Als Konsequenz könnte ein Zustrom von Akteuren eher konservativerer Anlegergruppen wie Banken und Versicherungen gesehen werden.

4 Brownfields: bisher anderweitig bebaute Flächen; Greenfields: bisher unbebaute Flächen

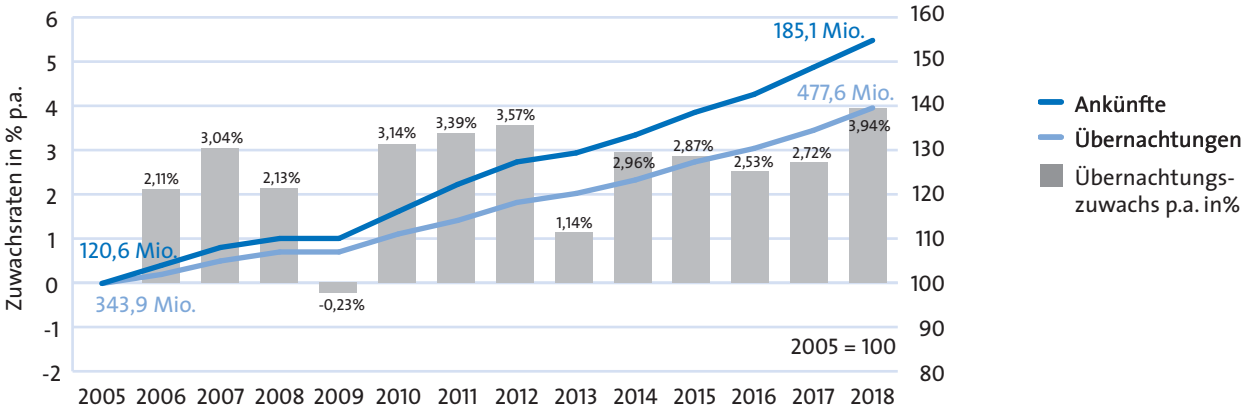
2.6 Markt für Hotelimmobilien

2.6.1 Die touristische Nachfrage

Wie vor einem Jahr an selbiger Stelle prognostiziert, bleibt der Tourismus in Deutschland eine Erfolgsstory. 2018 verzeichneten die Beherbergungsbetriebe in Deutschland erneut steigende Ankunfts- und Übernachtungszahlen. Nach vorläufigen Hochrechnungen stieg die Anzahl der Ankünfte im deutschen Beherbergungsgewerbe 2018 um 3,8% auf ca. 185,1 Mio. und die Anzahl der Übernachtungen um 3,9% auf rund 477,6 Mio. an. Diese Zuwachsraten stellen einen neuen Rekordwert dar und dokumentieren die Attraktivität Deutschlands als Urlaubs- und Geschäftsreiseziel.

Zuwachs erreicht Rekordwert

Abbildung 2.40: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland, Index, 2005 – 2018



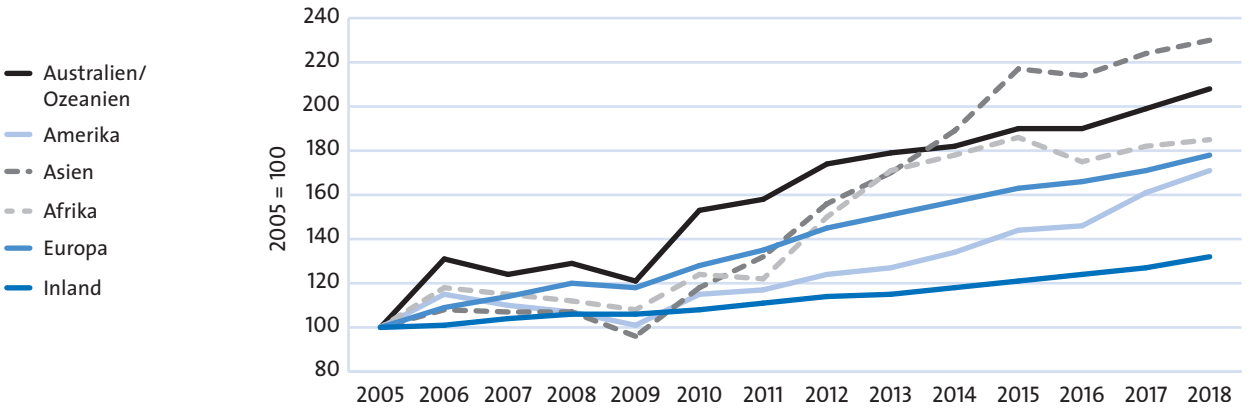
geschätzter Wert für 2018 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2018

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

Auch das Interesse von Touristen aus dem Ausland hält wie erwartet an. Allein durch asiatische Gäste stiegen hierzulande die Übernachtungszahlen von 2005 bis 2018 um 130% an. Mit ca. 10,7 Mio. Übernachtungen im Jahr ist Asien nach Europa (knapp 64 Mio.) der stärkste Quellkontinent für den Tourismus in Deutschland.

Abbildung 2.41: Übernachtungsentwicklung touristischer Quellmärkte, Index, 2005 – 2018

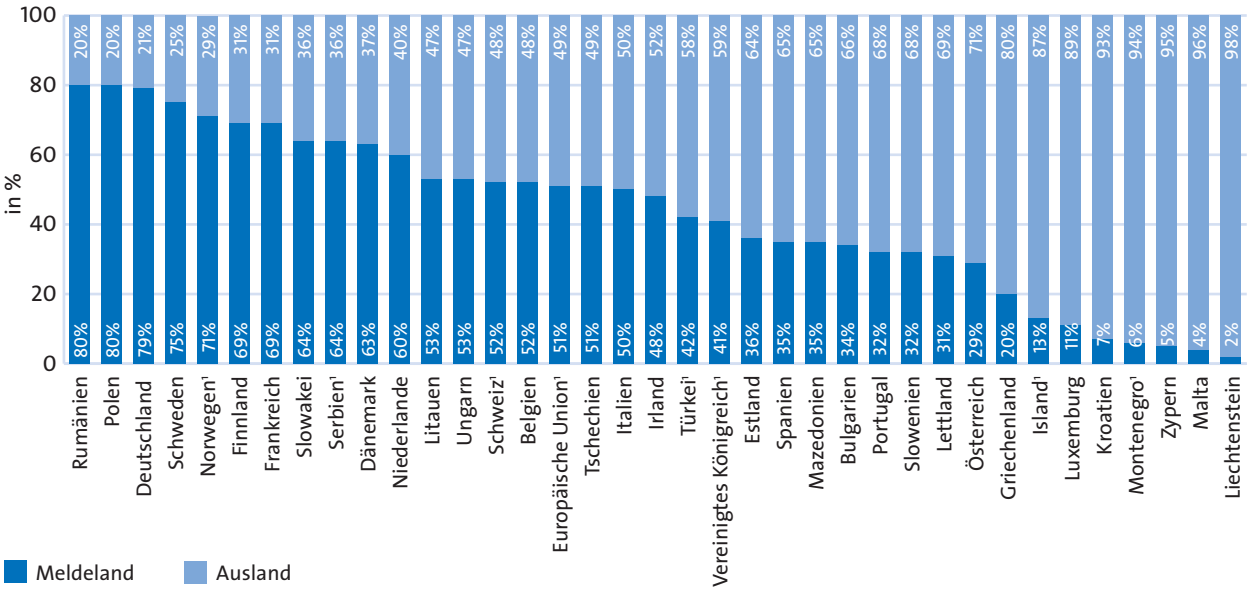


geschätzter Wert für 2018 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2018

Quelle: Statistisches Bundesamt

Ähnlich dem Vorjahr sind einige Aspekte erneut zu erwähnen, um die Chancen und Risiken des touristischen Marktes in Deutschland einschätzen zu können. Ein solcher Aspekt ist z.B. die Gästeherkunft. So ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Tourismus hierzulande die hohe Binnennachfrage, deren Anteil am Übernachtungsaufkommen deutlich höher als in den meisten anderen europäischen Ländern ist. Der Tourismus in Deutschland zeigt sich damit hinsichtlich Krisen und Stimmungen im Ausland relativ robust.

Abbildung 2.42: Anteil der Übernachtungen aus dem In- und Ausland: Deutschland im Vergleich



Teilweise weichen die Werte von der nationalen Statistik ab, da auf EU-Ebene aufgrund von Harmonisierungsbestrebungen „Sonstige Beherbergungsbetriebe“ nicht berücksichtigt sind.

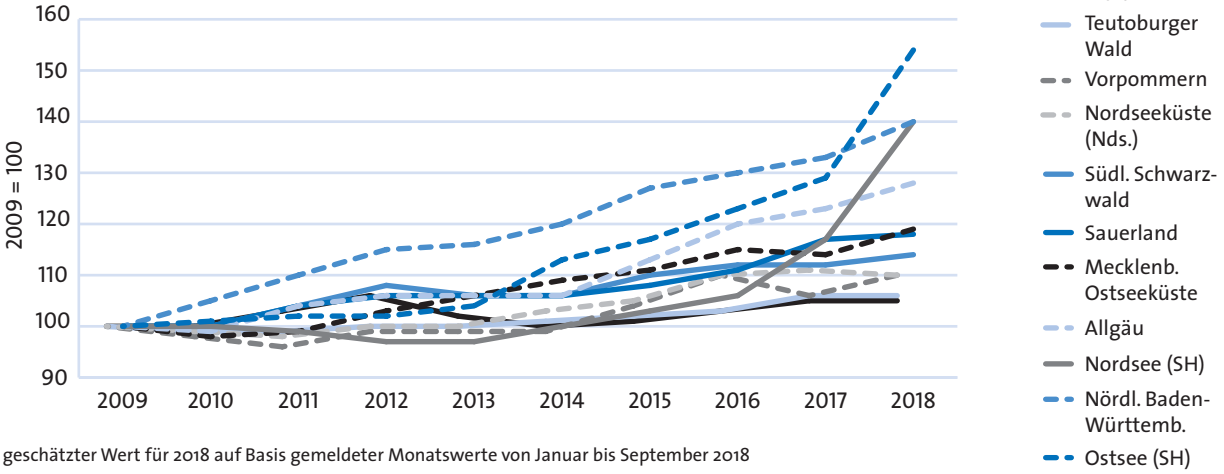
Quelle: Eurostat-Werte 2017 (1 2016)

Deutsche verbringen ihren Urlaub gern im eigenen Land, was jedoch immer öfter dazu führt, dass einige Reisegebiete in der Hochsaison an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen. Dies war im Hitzejahr 2018 besonders an Nord- und Ostsee der Fall, wo die Übernachtungszahlen von 2017 auf 2018 um knapp 20% wuchsen.

Feriengebiete profitieren von hoher Binnennachfrage

Da auch in den Jahren davor die Gästezahlen stiegen, korreliert die Nachfrage nicht nur mit der Anzahl der Sonnentage, sondern auch mit der Qualität der touristischen Infrastruktur, die vielerorts enorm aufgewertet wurde und weiterhin ausgebaut wird. Dafür stehen u.a. öffentliche Mittel von EU, Bund und Bundesländern bereit, mit denen z.B. Tourismuskonzepte, Infrastruktureinrichtungen, Marketing- und Beratungsmaßnahmen gefördert werden.

Abbildung 2.43: Übernachtungsentwicklung in deutschen Ferienregionen, Auswahl, Index, 2009 – 2018

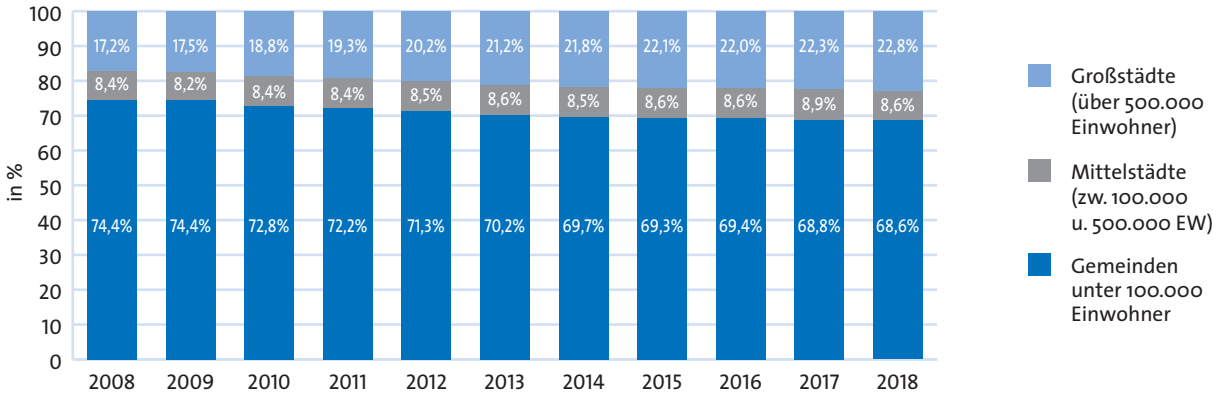


geschätzter Wert für 2018 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2018

Quelle: Statistisches Bundesamt, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Ausländische Gäste hingegen zieht es besonders in Städte mit vielfältigen kulturellen Angeboten oder wirtschaftlicher Prosperität. Knapp ein Drittel aller Übernachtungen in Deutschland finden mittlerweile in Mittel- und Großstädten mit über 100.000 Einwohnern statt, zwei Drittel davon in den 14 deutschen Städten mit über 500.000 Einwohnern.

Abbildung 2.44: Verteilung der Übernachtungen nach Ortsgrößen



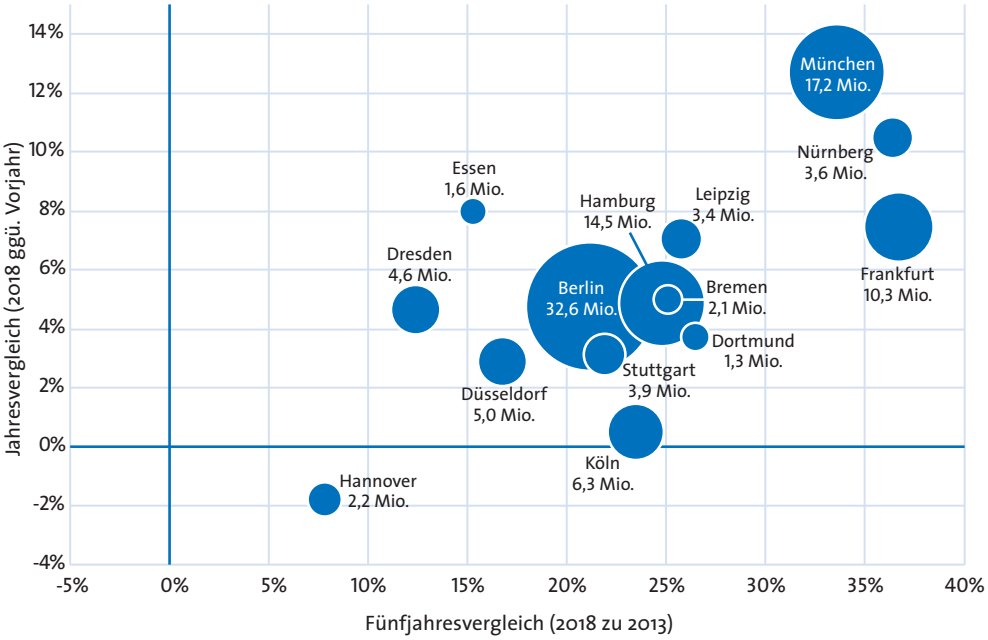
geschätzter Wert für 2018 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September 2018

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Städtetourismus wächst weiter überproportional

Wie schon im Jahr zuvor verzeichneten 2018 fast alle 14 Großstädte Übernachtungszuwächse. Besonders hoch fielen diese in München und Nürnberg aus. Mit voraussichtlich rd. 32,6 bzw. 17,2 Mio. Übernachtungen beweisen besonders Berlin und München eindrucksvoll ihre touristische Anziehungskraft, die sonst fast nur von europäischen Hauptstädten wie Wien, Madrid oder Prag ausgeübt wird.

Abbildung 2.45: Städtetourismus in Deutschland, Großstädte, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik



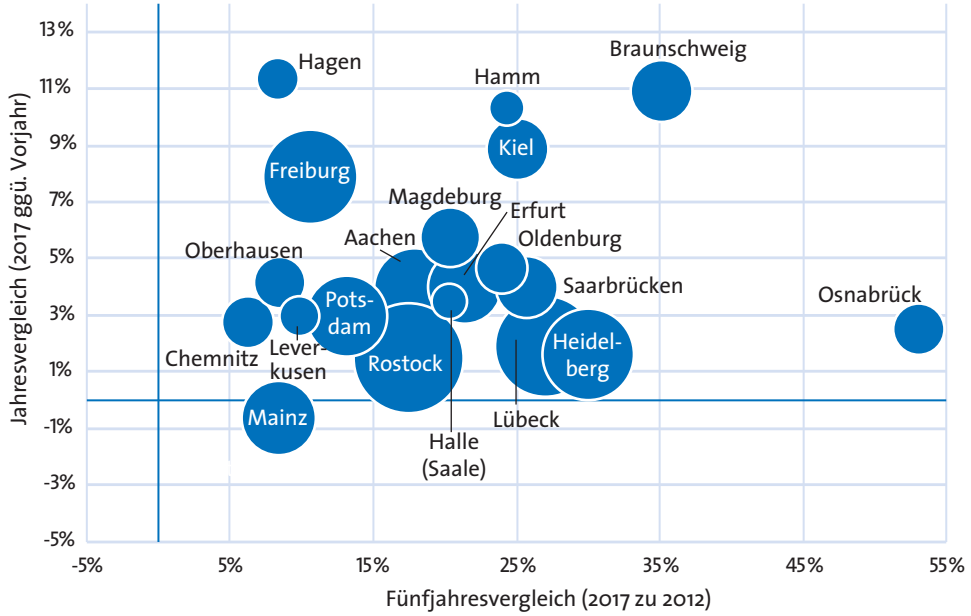
geschätzte Werte für 2018 auf Basis gemeldeter Monatswerte von Januar bis September/Oktober 2018

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Nachfragewachstum besonders an Standorten mit neuen Hotels

Eine positive Übernachtungsentwicklung zeigt sich auch in vielen deutschen Klein- und Mittelstädten. Dabei verzeichneten besonders die Regionen überproportionale Übernachtungszuwächse, in denen in den letzten Jahren neue Hotels/Hotels garni entstanden. Das Angebot erzeugt nicht nur zusätzliche Nachfrage, sondern zieht auch positive Effekte für andere Wirtschaftsbereiche nach sich (Gastgewerbe, Einzelhandel, Kultur, Dienstleister und Zulieferer etc.).

Abbildung 2.46: Städtetourismus in Deutschland, Auswahl B- und C-Städte, Übernachtungsvolumen und Wachstumsdynamik



Auswahl an Städten mit zwischen 150.000 und 250.000 Einwohnern

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Bedeutungszunahme von „home sharing“

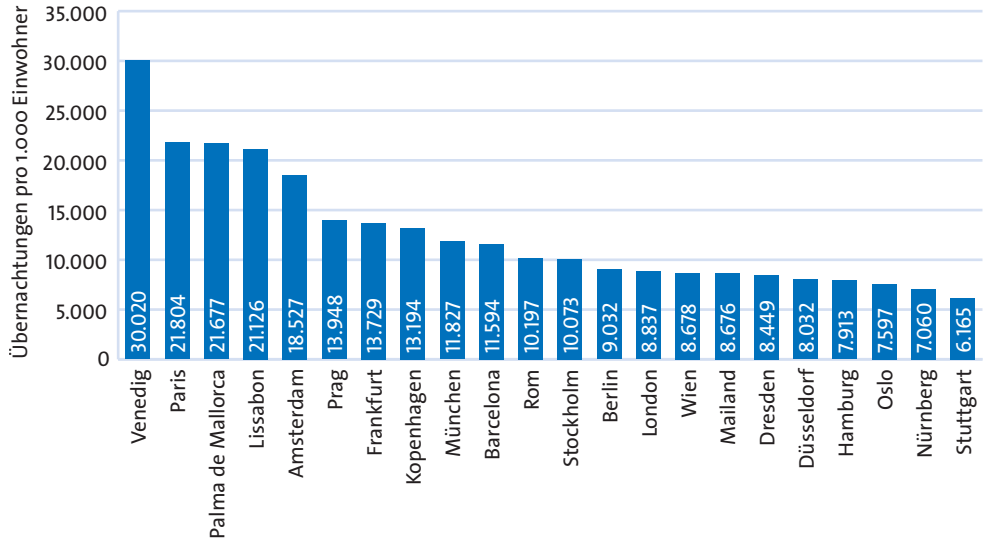
Tatsächlich fällt das Übernachtungsaufkommen in allen deutschen Städten und Regionen zum Teil sehr viel höher aus, da die öffentliche Statistik nur gewerbliche Übernachtungen in Betrieben mit mehr als zehn Betten erfasst. Spätestens mit Airbnb sind Privatquartiere und gewerbliche Kleinbetriebe auch in deutschen Städten zum Thema geworden. Dabei werden nicht nur Privatzimmer und -wohnungen, sondern auch Häuser, Hausboote, Jurten und Kirchen zum Übernachten angeboten.

Deutschlandweit bietet Airbnb rund 135.000 Unterkünfte an. Die meisten Airbnb-Inserate sind hierzulande in Berlin zu finden (rund 28.000), wobei die dazugehörigen Angebote häufig nicht in typischen Hotelgegenden liegen, sondern eher in den hippen Wohnvierteln wie Neukölln, Kreuzberg und Friedrichshain. In Frankfurt hingegen ist die räumliche Überschneidung von Hotels und Airbnb-Angeboten größer (Quelle: Die Beziehung zwischen Hotels und Airbnb in deutschen Städten, Mecklenburg, Sep. 2018). Mit „Airbnb for Work“ richtet sich das Unternehmen nun auch gezielt an Berufstätige, die Unterkünfte auf Geschäftsreisen oder Meetings suchen. Rund 40.000 Mitarbeiter von Unternehmen sollen sich laut Airbnb bereits auf der Plattform angemeldet haben. Untersuchungen ergaben, dass zwei Drittel der Airbnb-Bucher die Plattform als Hotelsubstitut nutzen – 17,5% anstatt eines Budget-Hotels und 43,1% anstatt eines Midscale-Hotels (Guttentag & Smith, 2017). Airbnb entzieht damit nicht nur Wohnraum dem Wohnungsmarkt, sondern auch Nachfrage den gewerblichen Beherbergungsbetrieben, welche u.a. in puncto Brandschutz, Hygiene und Meldepflicht Auflagen unterliegen, die Privatanbieter leicht umgehen können.

Zum privaten und gewerblichen Übernachtungsaufkommen in Deutschland kommen noch Tagestouristen hinzu, die sowohl in den Städten als auch in den Feriengebieten ein immer attraktiver werdendes Freizeit-, Kultur- und Einkaufsangebot vorfinden. Dabei erzeugen vor allem Großveranstaltungen hohe

Touristenströme, die sich i.d.R. auf sehr enge Zeitfenster konzentrieren. Kritiker sehen deshalb bereits in einigen deutschen Städten die Gefahr des sog. „Overtourism“ aufkommen. Von Verhältnissen wie in Paris, Lissabon, Venedig oder Palma (Mallorca) ist man in Deutschland jedoch weit entfernt. Während diese Städte Tourismusintensitäten von über 20.000 Übernachtungen pro 1.000 Einwohner aufweisen, erreichen Frankfurt und München Werte von rund 13.700 bzw. 11.800. In Berlin liegt die Tourismusintensität sogar bei nur 9.030.

Abbildung 2.47: Städtetourismus, Tourismusintensität, deutsche und europäische Städte im Vergleich



Deutschland: Übernachtungszahlen 2018 (Hochrechnung); Ausland: Übernachtungszahlen 2017 und teilweise 2016

Quelle: Statistische Landesämter, Tourmis, Istat

Die wirtschaftlichen Rahmendaten sprechen dafür, dass auch 2019 die touristische Nachfrage in Deutschland steigt, was dadurch untermauert wird, dass Deutschland zu den stärksten Messestandorten weltweit zählt. Zwei Drittel aller Weltleitmessen finden in Deutschland statt (Quelle: Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.) und 2019 dürfte für viele deutsche Städte ein gutes Messejahr werden. Zusätzliche Nachfrage ist auch aus dem Kurzurlaubssegment zu erwarten, da der Städte- und Eventtourismus weiter zunimmt und das Ausland so reisefreudig wie noch nie ist (Quelle: UNWTO).

2.6.2 Das touristische Angebot

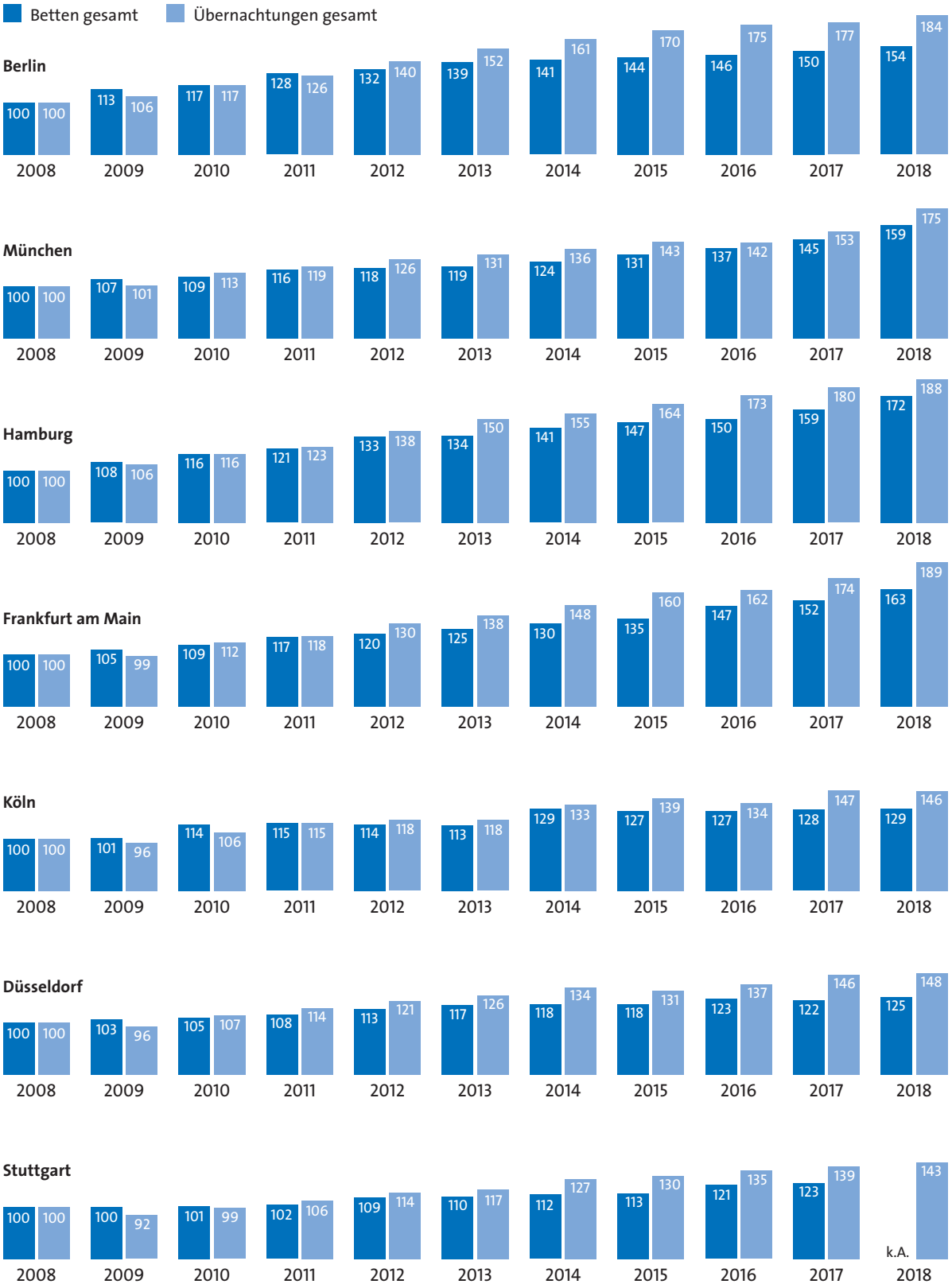
Wie in den vergangenen Jahren beschrieben, schreitet der Bau neuer Hotels kräftig voran. Allein in den sieben deutschen A-Städten beträgt das Projektentwicklungsvolumen rund 1,2 Mio. m², weshalb mancherorts bereits ein Überangebot befürchtet wird. In Städten wie München, Berlin, Freiburg oder Mannheim nimmt die Berichterstattung über die Hoteldichte in der Stadt zu. In manchen Städten wird versucht, Hotelansiedlungen besser zu steuern, indem „Hotelbedarfspläne" und „Fremdenbeherbergungskonzepte" erstellt oder Einzelvorhaben auf Marktverträglichkeit geprüft werden, vergleichbar der Verträglichkeitsprüfung von Einzelhandelsvorhaben. Diese Maßnahmen sollen der Abwägung von Planungen und der Sicherung der städtebaulichen Ziele bzw. zur Gewährleistung einer geordneten städtebaulichen Entwicklung dienen.

Bedarf an weiteren Hotels

Da aber die Nachfrage wächst, besteht auch Bedarf an weiteren Hotels. Allein in den A-Städten leitet sich daher in den nächsten drei Jahren ein Bedarf von rund 40.000 zusätzlichen Hotelzimmern ab, davon 37,5% in Berlin und jeweils rund 18% in München und Hamburg. Da zudem jedes Jahr auch Betriebe aus unterschiedlichen Gründen schließen, fällt der Bedarf entsprechend höher aus.

In Einzelfällen liegt die Zahl der projektierten Zimmer über dem rechnerischen Bedarf. Dies ist z.B. in Düsseldorf der Fall, wo das Hotelentwicklungsvolumen bis zum Jahr 2021 rund 7.000 Zimmer umfasst, wobei einige Projekte noch in der Ideenphase sind. Werden alle Projekte realisiert, wird es zu einer deutlichen Marktverschärfung kommen.

Abbildung 2.48: Angebots- und Nachfrageentwicklung in den A-Städten 2008 – 2018 (Index: 2008 = 100)



Nachfrage = Übernachtungszahlen; für 2018 Hochrechnung

Angebot = Betten; für 2018 Stand September/Oktober

Quelle: Statistische Landesämter, RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

Abbildung 2.49: Betten- und Zimmerbedarf in den deutschen A-Städten bis 2021

	Übernachtungen			Betten			
	2018	CAGR 2008–2018	Prognose 2021	Bestand 2018	Bedarf 2021	Differenz	Zimmer-Äquivalent
Berlin	32.636.488	6,3%	39.165.727	149.933	179.929	+ 29.996	+ 14.998
München	17.220.000	5,7%	20.363.826	80.005	94.611	+ 14.606	+ 7.303
Hamburg	14.489.692	6,5%	17.496.983	67.966	82.072	+ 14.106	+ 7.053
Frankfurt am Main	10.253.972	6,6%	12.409.403	54.949	66.500	+ 11.551	+ 5.775
Köln	6.270.890	3,8%	7.018.153	32.453	36.320	+ 3.867	+ 1.934
Düsseldorf	4.958.661	4,0%	5.572.608	27.967	31.430	+ 3.463	+ 1.731
Stuttgart	3.900.653	3,6%	4.338.470	20.746	23.075	+ 2.329	+ 1.164
Gesamt	**89.730.356**		**106.365.170**	**434.019**	**513.936**	**+ 79.917**	**+ 39.959**

Übernachtungszahlen Hochrechnung für 2018; CAGR = Compound Annual Growth Rate, durchschnittliche jährliche Wachstumsrate

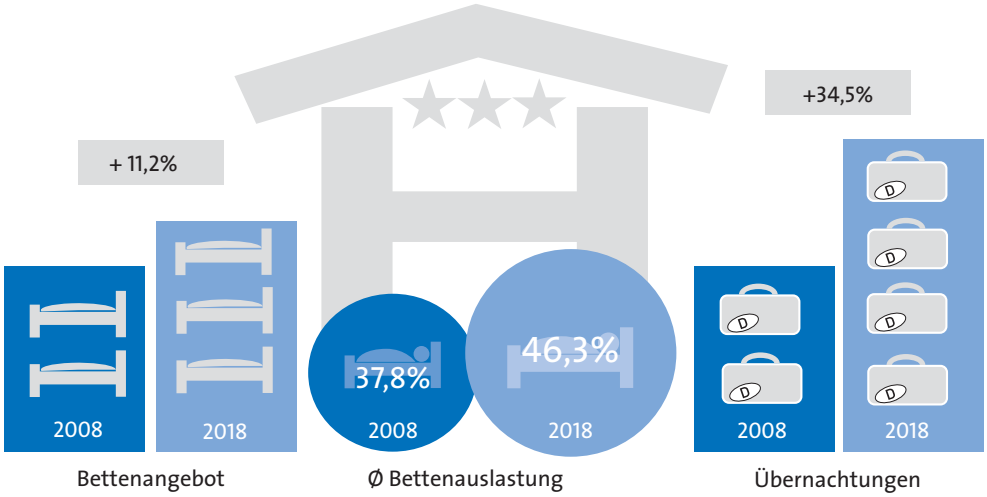
Bettenbestand mit Datenstand September/Oktober 2018, für Stuttgart Datenstand 2017

Quelle: Statistische Landesämter, Berechnungen bulwiengesa AG

Bisher zeigt sich, dass sich neue Projektvorhaben vielerorts gut in den Markt integriert haben, ohne Verdrängungseffekte auszulösen. Aus den Zahlen der amtlichen Statistik lässt sich dies jedoch nur bedingt ablesen, da Zu- und Abgänge von Beherbergungsbetrieben bzw. die Anzahl der neu in den Markt sowie aus dem Markt ausscheidenden Beherbergungsbetten von der amtlichen Tourismusstatistik zahlenmäßig nicht getrennt erfasst werden. Diese weist nur den Bettenbestand zu einem bestimmten Stichtag aus.

So wurden mit Stand Oktober 2018 11,2% mehr Betten als noch vor zehn Jahren in der deutschen Hotellerie (Hotels, Hotels garnis, Gasthöfe und Pensionen) angeboten und 34,4% mehr Übernachtungen registriert. Damit verbesserte sich die Bettenauslastung der Hotelleriebetriebe von 37,8% auf 46,3%.

Abbildung 2.50: Bettenauslastung in der deutschen Hotellerie



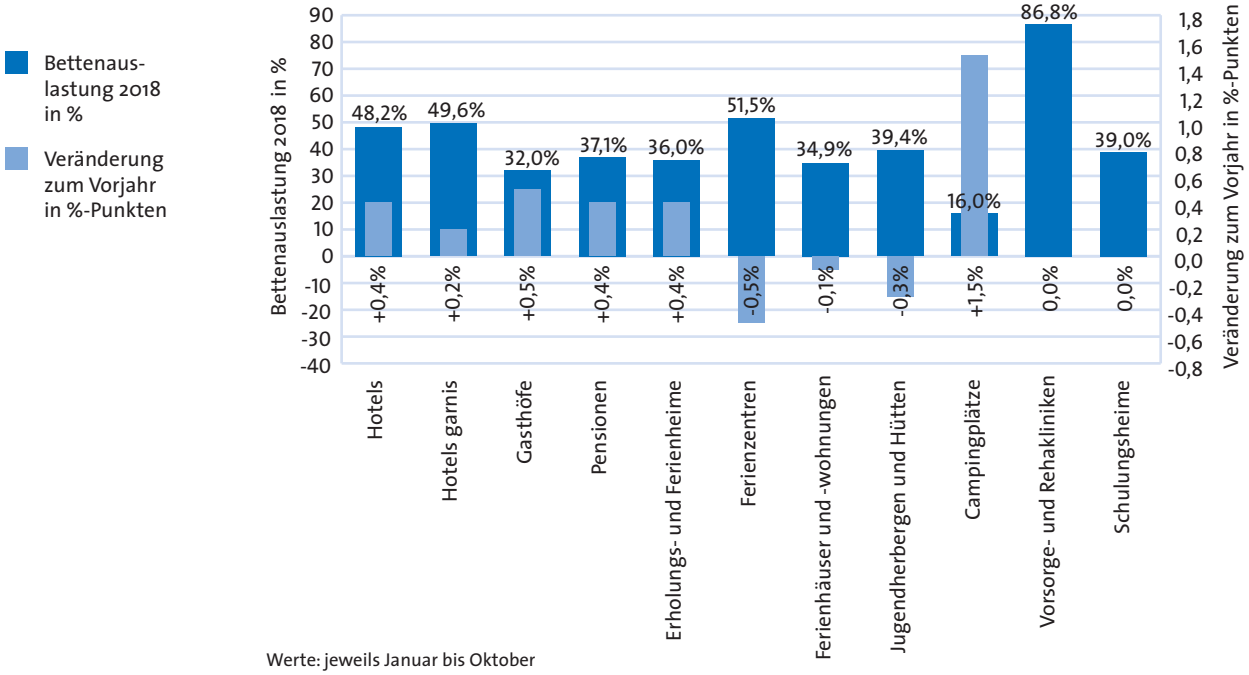
Werte: jeweils Januar bis Oktober

Hotellerie: Hotels, Hotels garnis, Gasthöfe, Pensionen

Quelle: Statistisches Bundesamt

Hotels erzielten von Januar bis Oktober eine durchschnittliche Bettenauslastung von 48,2%, Hotels garnis von 49,6%. Auch Campingplätze verzeichneten 2018 eine um 1,5 Prozentpunkte bessere Auslastung als im Jahr zuvor.

Abbildung 2.51: Bettenauslastung 2018 im deutschen Beherbergungsgewerbe und Veränderung zum Vorjahr nach Betriebstypen, 2018



Werte: jeweils Januar bis Oktober

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die deutsche Hotellerie unterliegt jedoch einem starken Strukturwandel. Die Kettenhotellerie baut hierzulande ihren Marktanteil sukzessive aus, während die Privathotellerie Marktanteile verliert. Bezogen auf die Gesamtheit der Zimmer in Hotels und Hotels garnis (Stand 12/2017: 798.600) liegt der Zimmeranteil der Markenhotellerie bei 54,3%. Gemessen an der Anzahl der Betriebe (Stand 12/2017: 20.063) hat die Markenhotellerie jedoch nur einen Marktanteil von 20,6% (Quelle: IHA). Somit ist die deutsche Hotellerie weiterhin von individuellen Privatbetrieben geprägt.

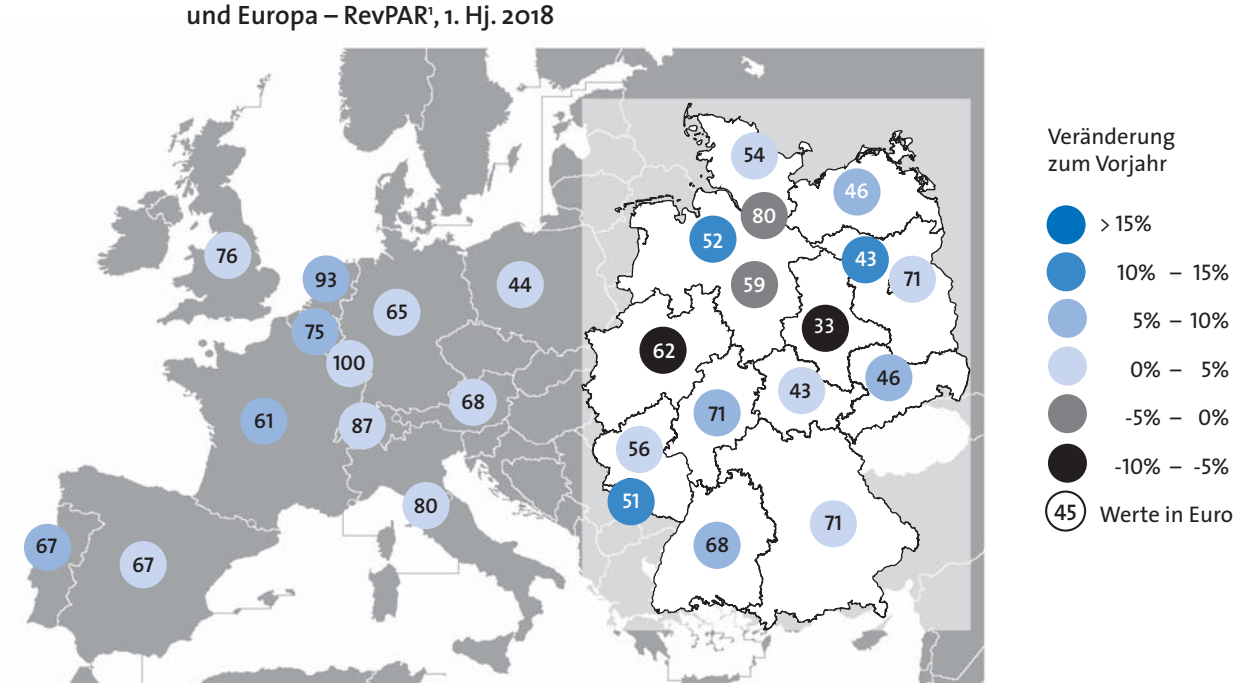
Privathotellerie verliert Marktanteile an Ketten

Die Performance der deutschen Kettenhotellerie zeigt gegenüber dem Vorjahr leicht bessere Werte. Im europäischen Vergleich erreicht Deutschland allerdings nur durchschnittliche Auslastungszahlen und Zimmerpreise. Wie der Hotelverband Deutschland e.V. (IHA) berichtet, erhöhte sich die durchschnittliche Zimmerauslastung in deutschen Hotels im 1. Halbjahr 2018 um 0,2% auf 69,5% und die durchschnittlichen Nettozimmerpreise stiegen um 1% auf 94 Euro. Dadurch wuchs der durchschnittliche Zimmerertrag (RevPAR) im ersten Halbjahr 2018 um 1,2% auf 65 Euro.

RevPAR steigt, aber auf niedrigem Niveau

Deutschlandweit wird nur in fünf Bundesländern ein überdurchschnittlicher RevPar erzielt, in vier Bundesländern ging der Erlös pro verfügbarem Zimmer zurück.

Abbildung 2.52: Performance der Kettenhotellerie in Deutschland (Bundesländer) und Europa – RevPAR[1], 1. Hj. 2018



1 RevPAR = Revenue Per Available Room (Erlös pro verfügbarem Zimmer) in Euro

Quelle: Hotelverband Deutschland (IHA) e.V. (Hotelkonjunkturbarometer Sommer 2018) nach Zahlen von MKG Group

Die Ursache liegt in den in Deutschland relativ niedrigen Zimmerraten bzw. in der Preissensibilität der Nachfrager (hohe Inlandsnachfrage). Die von der HRS-Group analysierten Übernachtungspreise im Jahr 2018 zeigen in Deutschland nur einen leichten Preisanstieg von 2,2% gegenüber dem Vorjahr.

In Hamburg, Düsseldorf und Köln sank der durchschnittliche Zimmerpreis um -0,9% bis -2,9%. In vielen Städten liegt der Durchschnittspreis bei unter 100 Euro die Nacht. Teuerste Stadt bleibt mit 113 Euro München, wobei damit immer noch nicht das Preisniveau einiger europäischer Top-Destinationen von 140 bis 177 Euro pro Zimmer und Nacht erzielt wird (Zürich, London, Kopenhagen, Oslo, Amsterdam, Paris). Teuerste Stadt 2018 bleibt New York mit knapp 250 Euro pro Nacht.

Expansionstempo der Ketten hält an

Trotz dieser „Ratenbremse" wollen fast alle großen Hotelketten weiter in Deutschland expandieren und einige bisher noch nicht in Deutschland vertretene Ketten stehen in den Startlöchern, wie z.B. die südamerikanische Hotelmarke Selina. Die Ertragslage vieler Hotelgruppen scheint zu stimmen. Zumindest deuten die Umsatzzahlen vieler Betriebe auf eine stabile Marktlage hin. Die 200 umsatzstärksten Hotels in Deutschland mit rund 67.000 Hotelzimmern erzielten nach Angaben der AHGZ 2017 ein Umsatzwachstum zum Vorjahr von rund 2,3%. Der durchschnittliche Umsatz pro Betrieb lag bei 19,5 Mio. Euro pro Jahr. Allerdings ging der Anteil der Betriebe, die ihre Gewinnsituation mit sehr gut bewerteten, von 32% auf 25% zurück.

Individualisierung statt Standardisierung

Die Zukunft bringt weitere Harausforderungen für die Branche mit sich, um den Anschluss im Markt nicht zu verlieren. Statt Standardisierung streben alle Betreiber eine hohe Individualisierung an, um neue Zielgruppen zu erschließen und Kundenbindung zu erzeugen. Aus diesem Prozess gingen Lifestylemarken wie moxy (Marriott), Ninetynine (Centro), Nhow (NH), NYX (Leonardo) oder me and all (Lindner) hervor. Der Prozess der Individualisierung wird anhalten; so will auch das Traditionsunternehmen Hilton (15 Marken) mit der Marke Motto by Hilton in das Lifestylesegment einsteigen. Und auch nationale Betreiber wie die Bremer Hotelgruppe Atlantik mit ihrer neuen Lifestylemarke Uniq folgen diesem Weg. Damit nimmt die Markenvielfalt in Deutschland weiter zu. Allein zu Marriott gehören mittlerweile 29 Marken.

Erweiterung des Leistungsspektrums

Die Individualisierung umfasst auch die Erweiterung des Leistungsspektrums eines Hotels, indem z.B. Flächen für Coworking, Coliving und Cocooking vorgehalten werden. Ein solches Konzept setzt z.B. die Althoff Hotel Group mit ihrem neuen Konzept „Urban Loft" in Köln um. Auch die Hotels der Marke Ruby in München und Hamburg bieten ihren Gästen flexible Coworking Spaces in direkter Nähe („Ruby Works"). Gleiches macht das Start-up Rent24, das seine Coworking-Standorte mit Mikroapartments und Boutique Hostels ergänzt.

Longstaykonzepte stark im Kommen

Ein weiterer, anhaltender Trend sind die sogenannten Longstaykonzepte, die weniger den klassischen Touristen als die Mitarbeiter größerer internationaler Konzerne ansprechen, die für einen längeren begrenzten Zeitraum eine gut ausgestattete Unterkunft benötigen (zu günstigeren Konditionen als in einem Hotel). Laut Apartmentservice sind bis zum Jahr 2020 knapp 14.000 weitere Serviced Apartments geplant, was einem Marktwachstum von rund 42% entspricht. Auch hier gesellen sich zu den etablierten Betreibern (Ipartment, Derag, Citadines, Smartments, Adagio, Adina, Apartment Residenz etc.) neue Marktteilnehmer wie z.B. die im Hotelsegment etablierte SV Group mit ihrem Longstaykonzept Stay Kooook oder ausländische Betreiberketten wie Saco (Großbritannien) und Staycity (Irland). Ergänzt wird das Angebot durch kleinere Anbieter wie z.B. Happy Pigeons, zielgruppenfokussierte Anbieter wie den WG-Anbieter Medici Living, Studentenapartments wie z.B. Youniq (Corestate) oder Konzepte, die hinsichtlich der längeren Mindestmietdauer dem wohnwirtschaftlichen Segment zuzuordnen sind (i Live, Berlinovo, International Campus etc.).

Angesichts vieler neuer Marken und Häuser bedarf es im Bestand besonderer Aufmerksamkeit. Die Revitalisierungs- und Reattraktivierungszyklen werden kürzer. Schon heute nimmt Motel One alle fünf Jahre eine Komplettmodernisierung seiner Häuser vor. Hinzu kommt die Notwendigkeit der Digitalisierung, mit der die Branche etwas hinterherhinkt (Quelle: Digitalisierungsindex Mittelstand 2018). Dabei geht es nicht nur um die Verbesserung von Kundenbeziehungen, um mehr Gästekomfort und um die Optimierung von Prozessen, sondern auch um Sicherheit und Datenschutz.

Revitalisierungszyklen werden kürzer

Die Herausforderungen im Betreibermarkt sind somit hoch, weshalb nicht nur Hotelbetreiber, sondern auch Hotelentwickler und Investoren 2019 mit einer leicht angespannteren Stimmung zu rechnen haben. Denn solange der starke Bauboom im Wohnungs- und Büromarkt anhält, werden auch die Erstellungskosten für Hotels steigen, was wiederum zu höheren Pachten führt, die aber erst mal verdient werden müssen.

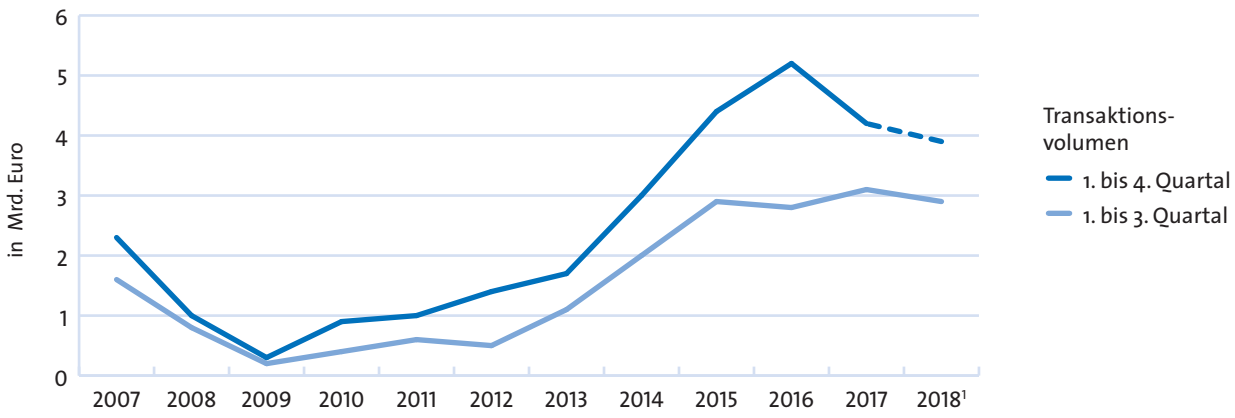
2.6.3 Der Investmentmarkt

Das Transaktionsvolumen wird zum Ende des Jahres bei knapp 4 Mrd. Euro liegen und damit leicht unter dem Vorjahreswert von 4,2 Mrd. Euro. Trotz steigender Preise ist die Nachfrage weiterhin sehr hoch, aber es fehlt an entsprechenden Angeboten. Größere Portfoliodeals gab es fast nur zu Beginn des Jahres. Dafür fanden viele kleinere Transaktionen für unter 25 Mio. Euro statt, bei denen meist markengebundene Economy-Hotels (u.a. Ibis, Prizotel, B&B) den Besitzer wechselten. Aufgrund des knappen Angebots stieg auch der Anteil der Forward Deals, die 2018 rund 20% der Transaktionsfälle ausmachten. Dabei sicherten sich Investoren besonders häufig Objekte in B- und C-Städten (Kiel, Lübeck, Essen, Oberhausen, Eschborn, Freiburg, Hannover, Darmstadt etc.).

hohe Nachfrage, knappes Angebot

Große Volumina von 100 Mio. Euro und mehr wurden u.a. mit dem Verkauf des Maritim-Hotels in Köln an Art-Invest, dem Hilton am Gendarmenmarkt in Berlin, dem Leonardo Royal in München sowie dem ehemaligen Kempinski Bristol in Berlin erzielt.

Abbildung 2.53: Hotel-Transaktionsvolumen in Deutschland, 2007 – 2018[1]



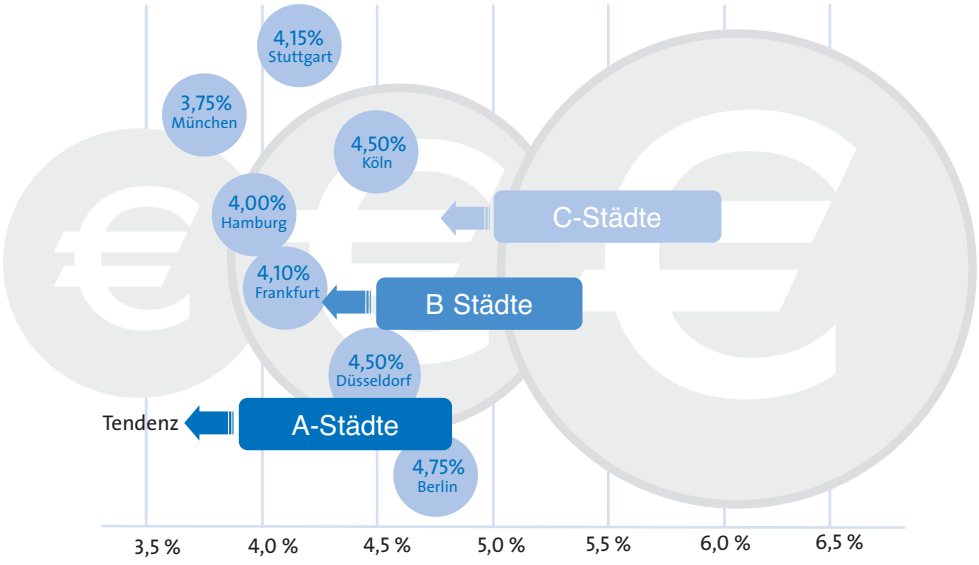
1 Prognose 2018

Quelle: JLL, BNP, bulwiengesa

Spitzenrendite unterschreitet die 4%-Marke

Die für 2018 erwartete Renditekompression hat sich bestätigt. Die Spitzenrendite liegt in allen A-Städten mittlerweile bei unter 5% und in München sogar bei unter 4%.

Abbildung 2.54: Renditespannbreiten[1] für Hotels in deutschen Städten 2018 und Spitzenrendite in den A-Städten



1 Bruttoanfangsrendite

Quelle: bulwiengesa; Colliers International – Hotel Investment Deutschland Q1 – Q3

Nach wie vor liegt jedoch der Wert eines Hotelzimmers in Deutschland im internationalen Vergleich auf einem niedrigen Niveau. Nach dem von HVS, London publizierten Hotel-Valuation-Index (der jedoch nur das Upscale-Segment abbildet) belegte München 2017 unter den 33 abgebildeten Städten wie im Vorjahr Platz 10. Mit ca. 307.200 Euro je Zimmer liegt München weit hinter der erstplatzierten Stadt Paris (674.100 Euro pro Zimmer). Die Städte Hamburg und Frankfurt belegen die Plätze 15 und 17 (Vorjahr 16 und 17) und Berlin verbesserte sich um einen Rang auf Platz 19 (rund 218.900 Euro je Zimmer).

2.6.4 Ausblick 2019

gutes Investmentklima mit erhöhter Wachsamkeit

Das Tourismusaufkommen in Deutschland wird weiter steigen, weshalb auch weitere Hotels benötigt werden. Die Marktaussichten für den Hotelmarkt in Deutschland sind damit positiv.

Eine wichtige Voraussetzung ist, dass Politik, Entwickler, Investoren und Betreiber sich nicht weiter voneinander entfernen. Denn am Ende steht der Betrieb, der nachhaltig funktionieren muss, damit Pachten, Immobilienpreise und Steuern gezahlt werden können.

Grund zur Sorge bereiten nicht nur aufkeimende Mehrwertsteuerdebatten, sondern auch steigende Baukosten und steigende Immobilienpreise, die ertragsseitig kaum aufgefangen werden können. Hohe Pachten erfordern hohe Zimmerraten, die in Deutschland aber nur an ausgewählten Standorten und zu ausgewählten Zeiten (Großevents, Messen etc.) durchsetzbar sind.

Zudem verlangt der Strukturwandel in der Hotelbranche von den Betreibern Innovationen und Investitionen, für die ebenfalls entsprechende finanzielle Mittel vorhanden sein müssen. Erschwerend kommt der Mangel an Fachkräften hinzu, welche für die Branche die Existenzgrundlage für den Erfolg sind. Denn wichtiger als ein hippe Möblierung und eine digitale Gästemappe sind geschulte und motivierte Mitarbeiter, die sich mit dem Betrieb identifizieren. Fehlen diese, wird nicht nur die Tür für Homesharing-Anbieter weiter geöffnet, sondern fehlt auch die Grundlage, um höhere Angebotspreise im Markt durchzusetzen.

Angebot schafft Nachfrage, wobei statt Quantität Qualität im Vordergrund zu stehen hat.

2.7 Fazit

Auf dem Markt für Wirtschaftsimmobilien Deutschlands wurden nach vorläufigen Ergebnissen mit 61,1 Mrd. Euro (Berechnungsstand: Dezember 2018) 5,2% mehr umgesetzt als im Vorjahr. Dies ist nach 2007 (65,3 Mrd. Euro) der zweithöchste Wert seit der deutschen Wiedervereinigung. Erneut floss fast die Hälfte (47,1%) des investierten Kapitals in Büroimmobilien und unterstrich damit die große Bedeutung dieses Segments für die heimische Immobilienbranche. Auch bei den getätigten Investments in Wirtschaftsimmobilien dominierten erneut die sieben A-Städte unter den vier Stadtklassifikationen: Mehr als sechs von zehn Euro wurden in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München oder Stuttgart in 2018 angelegt.

Die Gründe für die anhaltend gute Nachfrage nach Büro- und Verkaufsflächen in den Metropolen sind vielfältig: Der Urbanisierungstrend zieht die Menschen auch weiterhin in die Städte. Davon profitiert der Einzelhandel, aber auch viele Unternehmen aus anderen Branchen, die den potenziellen Kunden wie 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 2019 nahe dem Potenzialwachstum der heimischen Volkswirtschaft liegen wird, der eingeschlagene Wachstumspfad wird – wenn auch die Dynamik etwas zurückgeht – nicht verlassen.

Trotz der eingetrübten Stimmung unter Ökonomen bzw. Marktakteuren in der Immobilienbranche im letzten Quartal 2018 deuten die Frühindikatoren auf keinen signifikanten Einbruch hin – die heimische Volkswirtschaft ist nur in die Spätphase des seit über fünf Jahren anhaltenden Aufschwungs eingebogen. Zu den Moll-Tönen hinsichtlich der Weltkonjunktur hat neben der Verunsicherung durch Handelskonflikte auch die Straffung der US-amerikanischen Geldpolitik beigetragen, in deren Folge es zu einem Umschwung internationaler Kapitalströme kam. Die Gründe für das Stocken der inländischen Konjunktur sind zudem teilweise hausgemacht: Im zweiten Halbjahr 2018 haben vor allem Produktions- und Auslieferungsprobleme der Autoindustrie im Zuge des Übergangs auf den neuen Zulassungsstandard WLTP zu einer Abschwächung der Dynamik geführt. Hinzu kam die Einschränkung der Binnenschifffahrt infolge niedriger Pegelstände. Beide Sonderfaktoren haben die Wirtschaftsleistung im dritten bzw. vierten Quartal 2018 um etwa 0,5 Prozent gedämpft – jedoch ist zum Jah-

reswechsel 2018/2019 mit einer Gegenbewegung zu rechnen. Der Aufschwung insgesamt stößt aber an seine Grenzen.

zahlreiche Risikofaktoren 2019

Die Projektion für 2019 wird zudem von zahlreichen Risikofaktoren geprägt: Angesichts der hohen Auslastung der Produktionskapazitäten kann die heimische Industrie nicht mehr so dynamisch expandieren und wird anfälliger für Störungen werden, weil kaum noch Reserven bestehen, um kurzfristige Planabweichungen aufzufangen. Kosten der Überauslastung und steigende Löhne drücken auf die Rentabilität. Wie stark sich die Kapazitäten tatsächlich noch ausreizen lassen, ist aktuell nicht eindeutig zu bestimmen, zumal derzeit Sonderfaktoren – wie beschrieben im Fahrzeugbau sowie der Binnenschifffahrt – die Konjunktursignale der Frühindikatoren überlagern. Limitierende Faktoren im Inland treten zudem auf dem Arbeitsmarkt und dort insbesondere in der Bauwirtschaft auf. Anhand der Engpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit (BA) kann diesbezüglich der derzeitige Fachkräftemangel für die Baubranche und somit für die Umsetzung von Immobilienprojekten identifiziert werden. Neben den erwähnten inländischen kommen auch außenwirtschaftliche Risikofaktoren hinzu: Der nach wie vor schwelende Handelskonflikt zwischen den USA und China, dessen Ausmaß und Dauer schwer einzuschätzen ist, trägt ebenso dazu bei wie auch die Verschuldungsproblematik in Europa, die weiterhin die Achillesferse der konjunkturellen Entwicklung sein wird. Der Streit Italiens mit der Europäischen Kommission über die dem Euro zugrunde liegenden Stabilitätskriterien illustriert anschaulich die Problematik.

neue Rekordwerte wegen knappen Angebots und geringer Bautätigkeit unwahrscheinlich

Nichtsdestotrotz zeigt sich der heimische Arbeitsmarkt in einer robusten Verfassung und wird auch 2019 – gemessen an den projizierten Bürobeschäftigten – mit positiven Wachstumszahlen glänzen. Entsprechend groß ist und bleibt die Nachfrage nach erstklassigen Büro- und Verkaufsflächen – somit werden auch in diesem Jahr gute Flächenumsatzzahlen in allen Städteklassen erwartet. Dennoch dürften kaum neue Rekordwerte erreicht werden, da diese in zweierlei Hinsicht limitiert werden: einerseits durch den an zahlreichen A-, B- und C-Standorten bereits heute evidenten Flächenmangel, andererseits durch das auch zukünftig geringe Flächenangebot durch eine zu niedrige Bautätigkeit. Zwar legen Projektentwicklungen fast überall zu, jedoch kann das Angebot als nicht ausreichend klassifiziert werden: Gerade im Büroimmobiliensegment trifft eine gute Entwicklung der Bürobeschäftigtenzahlen auf eine hohe Nachfrage nach erstklassigen Büroflächen in den Agglomerationsräumen. Der seit der Finanz- und Wirtschaftskrise nur verminderte Start von neuen Projekten verknappt auch 2019 das Angebot: Steigende Spitzenmieten und ein weiterer Abbau der Leerstände werden erwartet. Bereits 2017 und 2018 waren die Spitzenrenditen stark unter Druck, sodass das Risikopremium bezogen auf die 10-jährige Bundesanleihe peu à peu geschrumpft ist. Die Gefahr einer spekulativen Übertreibung an verschiedenen Märkten dürfte bei einem intensiveren Wettbewerb um das knappe Gut Immobilie 2019 auf jeden Fall zunehmen!

Neben den Büroimmobilien registrierten auch die anderen analysierten Assetklassen – Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien – wiederholt hohe Umsätze. Die Kombination von hoher Liquidität als Treiber der Nachfrage am Investmentmarkt und demgegenüber einem knappen Angebot an Core-Immobilien hat in den Segmenten zum Ergebnis geführt, dass die Renditepotenziale im Vorjahresvergleich in allen Assetklassen gesunken sind. Vor allem institutionelle Investoren weichen aufgrund des geringen Angebots in den A-Märkten auf nachgelagerte Märkte aus; diese Tendenz hat 2018 noch einmal deutlich

zugenommen. Nach Büroimmobilien (Anteil von 47,1% am gesamten gewerblichen Investitionsvolumen in Deutschland; plus 5,1 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) konnte das in den sonstigen Anlageklassen investierte Kapital den zweiten Platz (Anteil von 21,4%; plus 2,3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) vor den Einzelhandelsimmobilien (Anteil von 19,5%; minus 4,9 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) auf Platz drei und den Logistikimmobilien (Anteil von 11,9%; minus 2,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) auf Platz vier einnehmen. Unter den „Sonstigen" stachen wie im Vorjahr Hoteltransaktionen heraus, die einen Gesamtumsatz von ca. 2,7 Mrd. Euro auf sich verbuchen konnten.

Entkoppelung von Investment- und Mietmärkten hält an

Zusammengefasst wird bei Wirtschaftsimmobilien auch im Jahr 2019 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. 2018 dürfte die Investmentspitze erreicht worden sein, 2019 wird sich das Investitionsvolumen in deutsche Wirtschaftsimmobilien auf jeden Fall reduzieren. Aufgrund der erwarteten Eintrübung der Konjunktur – Richtung Potenzialwachstum der hiesigen Volkswirtschaft – dürfte der Anlagedruck etwas nachlassen. Die Renditen dürften infolgedessen stagnieren, das Mietpreiswachstum wird der Haupttreiber für die Preisentwicklung sein. Entsprechend ist eine Stagnation der Preise zu erwarten. Ein Einbruch am Investmentmarkt ist ebenfalls nicht in Sicht. Die guten Aussichten an den Vermietungsmärkten im Bürobereich werden auch 2019 für reges Interesse bei Investoren sorgen. Das weiterhin knappe verfügbare Angebot wie auch der Verkaufswille limitieren zudem die Möglichkeiten eines Engagements.

Investmentspitze erreicht, ...

... Einbruch nicht in Sicht

2.8 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 geringerer Umsatz.

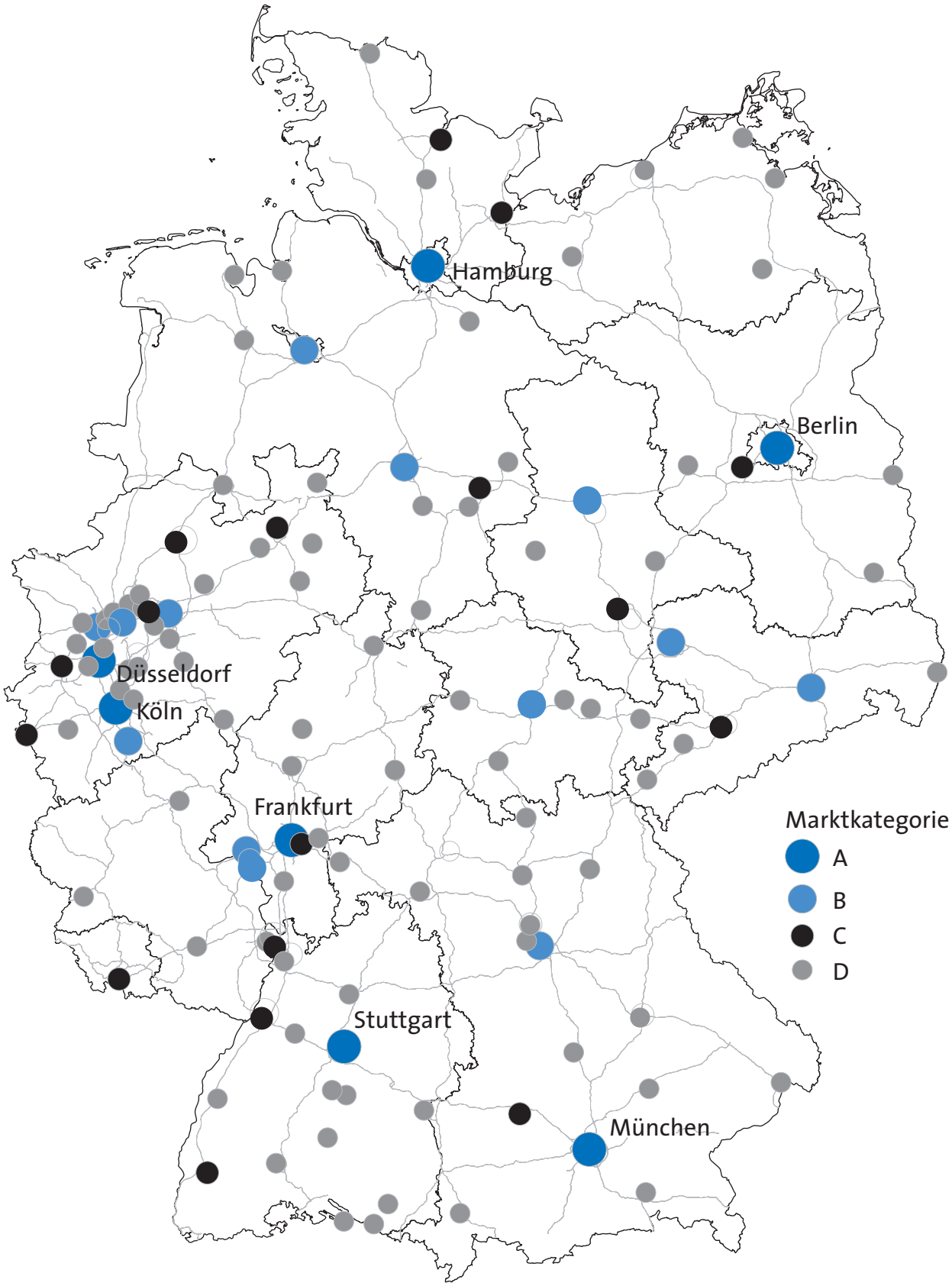
Die genaue Zuordnung der Standorte kann aus der folgenden Tabelle bzw. Grafik entnommen werden.

Abbildung 2.55: 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 2.56 Klassifikation der Standorte (grafische Darstellung)



Quelle: RIWIS-Datenbank der bulwiengesa AG

3 Frühjahrsgutachten Einzelhandelsimmobilien 2019

Sebastian Müller und Nina Zimmermann – GfK

Das Wichtigste in Kürze

Das Jahr 2018 startete in Deutschland mit Spannung bezüglich der noch offenen Frage der Regierungsbildung und der Aufnahme von Sondierungs- und Koalitionsgesprächen zur Fortführung der Großen Koalition. Diese konnte erst im März 2018 nach dem Mitgliedervotum der SPD fixiert werden und sorgte auch im weiteren Jahresverlauf für Unruhe in der Regierung – bis hin zum Rückzug der Kanzlerin Angela Merkel vom Parteivorsitz der CDU. Auch der andauernde Handelskonflikt der USA mit der EU und China sowie der drohende harte Brexit führten zu Unwägbarkeiten. Die Konjunkturaussichten verschlechterten sich im Laufe des Jahres ein wenig, sodass die Wachstumsprognosen etwas reduziert wurden.

Der Verbraucherstimmung in Deutschland haben diese Unwägbarkeiten allerdings nur wenig anhaben können. Zwar sehen die Verbraucher auch das Abflachen der Wachstumskurve, doch sind die Vorzeichen immer noch positiv. Zugleich sorgt die gute Situation auf dem Arbeitsmarkt dafür, dass die Menschen ihre eigene finanzielle Situation günstig einschätzen. Der GfK Konsumklimaindex lag im Jahr 2018 daher im Durchschnitt auf einem höheren Niveau als noch im Vorjahr, weist zum Jahresende aber eine leicht sinkende Tendenz auf. Die Rahmenbedingungen für den Einzelhandel waren im zurückliegenden Jahr aber insgesamt günstig. Dies hat zu einem weiteren Zuwachs der Verkaufsfläche um 0,6% auf 119,8 Mio. m² und einer hohen Dynamik auf dem Vermietungsmarkt beigetragen, die allerdings auch den anhaltenden Wandel in der Einzelhandelslandschaft widerspiegelt. Für 2018 verzeichnen wir ein nominales Umsatzwachstum von rund 1,9% für den gesamten deutschen Einzelhandel (inkl. Distanzhandel).

Für das laufende Jahr 2019 prognostizieren wir eine wachsende Pro-Kopf-Kaufkraft um nominal 3,3% auf 23.779 Euro. Dies stützt sich auf steigende Löhne in vielen Branchen, den stabilen Arbeitsmarkt sowie steigende Renten und monetäre Sozialleistungen. In Verbindung mit wachsenden Einwohnerzahlen ergibt sich eine deutlich höhere Kaufkraftsumme, die den Deutschen für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit oder Sparen zur Verfügung stehen wird. Zwar dürften einzelhandelsfremde Bereiche erneut etwas stärker profitieren, doch prognostizieren wir für den Einzelhandel im Jahr 2019 ein nominales Umsatzwachstum von rund 1,8% (inkl. Distanzhandel), woran auch der stationäre Einzelhandel noch mit einem Zuwachs um rund 0,8% wird teilhaben können.

Die Entwicklungen des vergangenen Jahres haben jedoch auch gezeigt, dass nicht alle **Branchen und Betriebstypen** an diesem Wachstum partizipieren oder über die Jahre einheitliche Trends aufweisen. Relativ erfolgreich zeigen sich der Lebensmitteleinzelhandel und der Drogeriefachhandel, die zum Teil mehrere Milliarden Euro investieren, um quantitativ zu expandieren und sich vor allem die wachsende Qualitätsorientierung der Verbraucher zunutze zu machen, indem sie Läden sowie Sortimente optimieren und qualitativ aufwerten. Der Modehandel ist dagegen umsatzseitig rückläufig, wobei der Online-Modehandel und vertikale Anbieter ihre Marktanteile ausbauen konnten, was auch weiterhin zu Lasten der klassischen Fachgeschäfte und Anbieter geht, die über keine ausreichende Kapitaldecke verfügen, um in Räumlichkeiten und digitale Strukturen zu investieren. Im Fahrwasser der zunehmenden Ausgaben für Wohnungsbau und Renovierungsmaßnahmen sowie des gesellschaftlichen Trends des „Homing“ performen Möbel- und Einrichtungsanbieter gut. Allerdings mi-

schen auch hier Online-Player zunehmend mit und werden die weitere Entwicklung des klassischen Möbelhauses beeinflussen. Auch die Ausgaben für Unterhaltungselektronik- und Multimedia-Artikel sind gestiegen. Der fast 50%ige Anteil der Onlinekäufer von MediaMarkt, die ihre Ware im Laden abholen und dort möglicherweise weitere Einkäufe tätigen, verdeutlicht noch einmal, dass eine strikte Trennung der Kanäle nicht mehr möglich oder sinnvoll ist. Klar ist jedoch, dass die Online-Anteile im deutschen Einzelhandelsmarkt weiter wachsen. Das Gesamtvolumen des Online-Einzelhandels mit Waren schätzen wir aktuell auf rund 61 Mrd. Euro bzw. 12,7%.

Die **sieben deutschen Einkaufsmetropolen** verzeichneten im Jahr 2018 auf gesamtstädtischer Ebene allesamt eine positive Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes, die im Vergleich zum stationären Einzelhandel insgesamt überdurchschnittlich ausfiel. Die Verkaufsflächenausstattung hat sich im Städtevergleich hingegen unterschiedlich entwickelt, wobei die Flächenabgänge zum Teil nur vorübergehender Natur sind. Die Spitzenmieten sind in den meisten Fällen stabil geblieben, hierfür stoßen die Top-Lagen anscheinend weiterhin auf ausreichende Nachfrage. In Berlin und Düsseldorf wurden zum Teil sogar steigende Spitzenmieten registriert, wohingegen das Mietniveau in der Stuttgarter Innenstadt auch in Top-Lagen unter Druck steht und nachgegeben hat. Eine besondere Dynamik verzeichnete Berlin, wo u.a. zwei neue Shoppingcenter eröffnet wurden. In den Innenstädten herrscht weiterhin ein munterer Wechsel von Konzepten. Außerhalb der Innenstädte wird zum einen das Nahversorgungsangebot ausgebaut bzw. modernisiert und preisaggressive Textil- und Nonfood-Discounter expandieren. Zum anderen wird auch viel in bestehende Shoppingcenter investiert, um sie zu modernisieren, an das veränderte Kundenverhalten anzupassen und zum Teil sogar zu erweitern.

Der **Einzelhandelsinvestmentmarkt** blickt auf ein insgesamt schwaches Jahr 2018 zurück. Mit einem Transaktionsvolumen von ca. 10,5 Mrd. Euro lag das Ergebnis zwar noch über dem langjährigen Mittel, aber mehr als ein Viertel unter dem Vorjahreswert. Dies konnte auch die Kaufhof-Übernahme durch Signa nicht verhindern, die mit einem Volumen von 1,8 Mrd. Euro für Anteile an 59 Warenhausimmobilien zu Buche schlug. Besonders stark fiel der Rückgang bei Shoppingcentern aus. Aber auch Fachmärkte und Fachmarktzenten, die noch den größten Anteil am Gesamtmarkt haben, wurden deutlich weniger gehandelt. Die das Angebot übersteigende Nachfrage nach interessanten Einzelhandelsimmobilien hat die Preise erneut steigen lassen, jedoch nicht in allen sieben A-Städten. Der teuerste Standort ist weiterhin München mit einer Nettoanfangsrendite von 2,6% in der Spitze.

Außerhalb der Metropolen spielt die Nahversorgung weiterhin eine große Rolle und nutzt Optimierungs- und Aufwertungspotenziale. Auch die zuletzt besonders expansiven und erfolgreichen Nonfood-Discounter zieht es weiterhin in die Fläche, auch weil sie mit ihrem stark preisorientierten Konzept bisher weniger anfällig gegenüber dem Onlinehandel sind. Die Situation von Shoppingcentern und Innenstädten außerhalb von Großstädten ist sicherlich herausfordernd, das Mietniveau ist abseits der A-Lagen der Einkaufsmetropolen in vielen Städten unter Druck, und anhaltender Erfolg fordert den Händlern, aber auch den für die Rahmenbedingungen verantwortlichen städtischen Akteuren größere Anstrengungen ab. Eine pauschale Schwarzmalerei ist jedoch sicher nicht angebracht – wie immer gilt es, den einzelnen Fall zu betrachten und die Chancen und Risiken von Engagements genau abzuwägen.

Auch wenn die in diesem Kapitel geschilderten Entwicklungen zum Teil den Eindruck erwecken können, der Markt für Einzelhandelsimmobilien habe die Herausforderung durch den wachsenden Onlinehandel bislang nahezu unbeschadet überstanden, deutet einiges darauf hin, dass das sich wandelnde Konsumverhalten und die damit einhergehenden Anforderungen einen tiefgreifenden Wandel nach sich ziehen, der längst im Gange ist und die **Einzelhandelslandschaft nachhaltig verändern** wird. In diesem Kontext sind zwei Strategien der Differenzierung im stationären Handel zu beobachten: zum einen über sehr günstige Preise und räumliche Kundennähe, was Investitionen in die Fläche erfordert, oder zum anderen über Inszenierung, Service und Events, was ebenfalls mit erheblichen Capex[1] verbunden ist. Das verstärkte Werben um die Gunst der Kunden erhöht zugleich deren Erwartungshaltung und wird zu Konzentrations- und Professionalisierungsprozessen führen, da nicht alle Marktteilnehmer Schritt halten können. Der Marktanteil des stationären Handels und der Bedarf an Verkaufsfläche dürften mittel- bis langfristig abnehmen. In der Folge ist ein weiterer Druck auf den Durchschnitt der Mieten wahrscheinlich, der jedoch nicht alle Lagen erfasst und auch gegenläufige Entwicklungen zulässt. Eine der größten Herausforderungen für den Einzelhandel wird es sein, herauszufinden, was im Omnichannel-Zeitalter eine gute Lage ausmacht und mit welchen Standortnetzen das Potenzial kanalübergreifend bestmöglich ausgeschöpft werden kann.

3.1 Marktbericht Einzelhandelsimmobilien – Situation 2018

Im Anschluss an die Bundestagswahl im September 2017 in Deutschland dauerte die Regierungsbildung nahezu sechs Monate, sodass die Große Koalition erst im März 2018 fixiert werden konnte. Interne Konflikte erschwerten im weiteren Jahresverlauf die Arbeit der Bundesregierung. Die Affäre um manipulierte Abgaszahlen deutscher Autohersteller zog im Jahr 2018 weitere Kreise, und das Bundesverwaltungsgericht machte den Weg frei für kommunale Diesel-Fahrverbote. Ein ungewöhnlich trockener und heißer Sommer sorgte für Ernteausfälle und stellte auch den Einzelhandel vor Herausforderungen. Die Impulswirkung der Fußball-WM blieb durch das frühe Aus der deutschen Nationalmannschaft begrenzt. Weiterhin sorgten im Jahresverlauf der andauernde Handelskonflikt der USA mit der EU und China sowie der drohende harte Brexit für Verunsicherung.

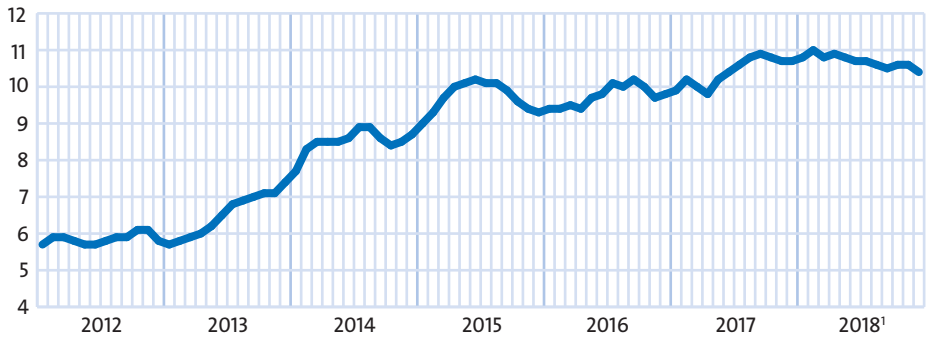
Konsumlaune der Deutschen leicht rückläufig, aber auf hohem Niveau

Ungeachtet dieser Ereignisse stieg der GfK Konsumklimaindex zu Anfang des Jahres weiter an und erreichte im Februar 2018 ein vorläufiges Maximum von 11,0 Punkten. Danach gab der Indikator, mit kleinen Schwankungen nach oben und unten, bis zum Jahresende auf ein Niveau von 10,4 Punkten leicht nach und fiel damit auf das Niveau von Juni 2017 zurück. Dieser leicht rückläufige Trend ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass das Konsumklima im Jahresmittel 2018 erneut günstiger war als in den Vorjahren. Dies ist umso beachtlicher, als sich die Konjunkturerwartungen der Verbraucher im Jahresverlauf angesichts der gewachsenen geopolitischen Unsicherheiten deutlich eingetrübt haben. Herrschte zu Jahresbeginn noch ein großer Optimismus, der die Konjunktur-

1 Capex = capital expenditure, Investitionsausgaben

erwartung auf ein Sieben-Jahres-Hoch steigen ließ, beurteilten die Verbraucher die Lage in den darauffolgenden Monaten unter dem Eindruck der protektionistischen Handelspolitik Donald Trumps sowie des offenen Ausgangs der Brexit-Verhandlungen deutlich skeptischer. Nicht zuletzt aufgrund der anhaltend sehr guten Arbeitsmarktlage schätzten die Verbraucher ihre Einkommenserwartung – ungeachtet der Konjunkturaussichten und der gestiegenen Inflation – aber weiterhin recht positiv ein. Vor dem Hintergrund des andauernden Niedrigzinsumfeldes, das nicht zum Sparen einlädt, blieb auch die Anschaffungsneigung auf einem hohen Niveau, was einen stabilisierenden Effekt auf das Konsumklima hatte. Dies spricht für eine anhaltend gute Binnennachfrage, wenngleich die leicht gedämpfte Konsumlaune ein Abflachen des Wachstums erwarten lässt.

Abbildung 3.1: GfK Konsumklimaindex



1 vorläufiger Wert für Dezember 2018

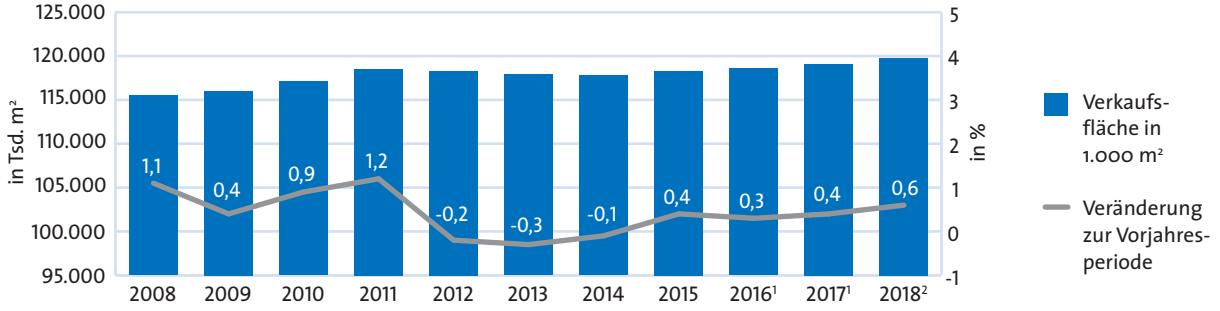
Quelle: GfK

Der Einzelhandel konnte diese positiven Rahmenbedingungen auch im Jahr 2018 in einen Umsatzzuwachs ummünzen. Allerdings war sein Anteil an den privaten Konsumausgaben wie schon in den letzten Jahren weiter rückläufig. Erneut sind es andere Verwendungsbereiche, die von den gestiegenen Ausgaben überdurchschnittlich profitieren, wie z.B. Außer-Haus-Konsum, Wohnen, Mobilität und Urlaubsreisen.

Verkaufsflächenumfang steigt auf 119,8 Mio. m²

Die Summe der Verkaufsflächen stieg wie in den Jahren zuvor erneut leicht an und belief sich zum Jahresende 2018 auf rund 119,8 Mio. m². Im Vorjahresvergleich entspricht dies einem geringen Zuwachs von 0,6%. Zum Wachstum haben erneut Erweiterungen im Zuge von Modernisierungen und Neuansiedlungen im Lebensmitteleinzelhandel und im Baumarktbereich beigetragen. Auch die Expansionsfreude der Nonfood-Discounter, Drogeriemärkte, Biomärkte, Baumärkte und Fachmärkte mit erfolgreichem Konzept wie z.B. Decathlon haben dazu einen Beitrag geleistet. Dagegen wurden im zurückliegenden Jahr nur wenige größere Shoppingcenter und einheitlich gemanagte Fachmarktzentren in Betrieb genommen. Darunter finden sich mit dem Schultheiss-Quartier und der East Side Mall gleich zwei Projekte in Berlin, während außerhalb der Hauptstadt eher Erweiterungen bestehender Center oder kleinere Fachmarkt- und Nahversorgungszentren für Flächenzugänge verantwortlich sind.

Abbildung 3.2: Entwicklung der Verkaufsfläche



1 vorläufige Werte
2 Prognose

Quelle: GfK

kein nennenswerter Anstieg der Handelsinsolvenzen im Jahr 2018

Neben Neueröffnungen und Erweiterungen gab es 2018 erneut einige Konzepte, die Insolvenz angemeldet haben und in der Folge vom Markt verschwinden könnten. Während andere Wirtschaftsbereiche einen kontinuierlichen Rückgang der Insolvenzen verzeichnen, ist die Zahl der Insolvenzen im Handel laut Creditreform im Vergleich zum Vorjahr nahezu stabil geblieben (+0,2%). Filialschließungen angekündigt haben darüber hinaus z.B. die Modemarke Gerry Weber, die Spielwarenanbieter Intertoys und BR Spielwaren, deren Branche hohe Online-Anteile aufweist, und der Strauss-Innovation-Nachfolger Elanza. Auch das schwedische Hartwarenkaufhaus Clas Ohlson zieht sich vom deutschen Markt zurück. Im Fall von Charles Vögele konnte hingegen ein Großteil der Filialen vor der Schließung bewahrt und durch Miller & Monroe weiterbetrieben werden. Die deutschen Filialen von Toys"R"Us werden vom irischen Betreiber Smyths Toys übernommen. K&L Ruppert strebt im Rahmen eines im vergangenen Jahr beantragten Schutzschirmverfahrens die Sanierung in Eigenregie an. Sinn Leffers vermeldete wiederum den erfolgreichen Abschluss der Sanierung und geht mit neuem Marktauftritt an den Start.

Trotz des moderaten Umsatzwachstums im stationären Einzelhandel ist die Dynamik auf dem Vermietungsmarkt ungebrochen. Dabei hat sich der Schwerpunkt des Vermietungsgeschehens im zurückliegenden Jahr weiter zugunsten der Innenstadt- und Stadtteilzentren verschoben, während gemanagte Objekte einen geringeren Anteil hatten. Diese in der Regel positiv belegte hohe Dynamik ist allerdings für Eigentümer nur bedingt gut, denn im gegenwärtigen Mietermarkt besteht ein lageabhängiger Druck auf die Mieten und auch auf Mietkonditionen. Sie zeigt zudem die Notwendigkeit vermehrter Nachvermietungen. Dies mündet u.a. in kürzeren Laufzeiten und mehr umsatzabhängigen Mietverträgen und wird die Fluktuation weiter befördern.

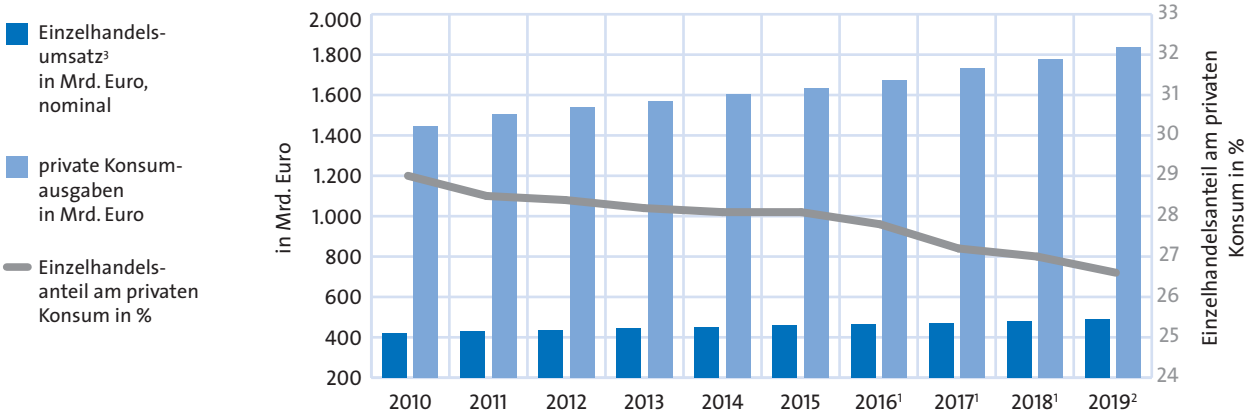
veränderter Blick auf Indikatoren zur Lagebewertung

In diesem Kontext verändert sich auch der Blick auf die Einzelhandelsstandorte und die zu ihrer Bewertung geeigneten Indikatoren. So belegen hohe Vermietungsvolumina zwar eine vorhandene Flächennachfrage, sind ohne Angabe zur Fristigkeit, zur Miethöhe und zur Qualität der beteiligten Mieter als Indikator für die Attraktivität einer Einzelhandelslage aber immer weniger aussagekräftig. Die kürzeren Mietlaufzeiten dürften perspektivisch eine Zunahme inaktiver Flächen nach sich ziehen, und sei es nur durch temporäre Schließungen wegen Umbaumaßnahmen im Rahmen von Mieterwechseln. Während Leerstandsquoten in einem Markt mit deutlichem Nachfrageüberhang kaum von Interesse waren, erhebt JLL seit 2018 den Anteil verfügbarer, offen und latent leer stehender

Flächen, um so ein besseres Bild von der mittelfristigen Attraktivität einer Lage zu zeichnen.

Auch die erreichten Passantenfrequenzen spielen für die Beurteilung der Lagequalität eine zunehmende Rolle für Händler und Hersteller. Erhebungen der GfK zeigen, dass Einkaufen zunehmend als lästig empfunden wird, was auch mit den steigenden Erlebnisansprüchen der Kunden an das Einkaufen zusammenhängen dürfte. Das trägt dazu bei, dass die durchschnittliche Einkaufshäufigkeit kontinuierlich sinkt. Auch wenn die Umsatzentwicklung wegen steigender Durchschnittsbons und wachsender Bevölkerung insgesamt noch positiv ist, spricht dies für sinkende Kundenfrequenzen. Und in der Tat beklagen Händler in Umfragen immer wieder sinkende Kunden- und Besucherfrequenzen. Ob in den Innenstädten jedoch tatsächlich geringere Passantenfrequenzen zu konstatieren sind, die für abschwächende Ladenfrequenzen verantwortlich gemacht werden können, ist umstritten. Schließlich bieten die Innenstädte neben dem Einzelhandel eine Vielzahl weiterer Besuchsanlässe, die für Frequenzen sorgen und die zum Teil an Bedeutung gewinnen. Für mehr Transparenz und eine Versachlichung der Diskussion könnten hier kontinuierliche Frequenzmessungen sorgen, wie sie von der Firma hystreet.com seit dem zweiten Halbjahr 2018 für inzwischen 41 Standorte in Haupteinkaufsstraßen kostenlos veröffentlicht werden. Auch die Auswertung von Mobilfunkdaten könnte diesbezüglich – wenn methodische und datenschutzrechtliche Fragen geklärt sind – aufschlussreiche Erkenntnisse liefern, für die Lagebeurteilung an Bedeutung gewinnen und somit zur Weiterentwicklung der Kriterien und Indikatoren zur Beurteilung der Einzelhandelsimmobilienmärkte beitragen.

Abbildung 3.3: Einzelhandelsanteil am privaten Konsum



1 vorläufiger Wert
2 Prognose
3 Ladeneinzelhandels- und Distanzhandelsumsätze

Quelle: GfK, Datenbasis: Statistisches Bundesamt, Eurostat;
private Konsumausgaben aus ifo Konjunkturprognose Winter 2018 und ältere Ausgaben

3.2 Betriebstypen, Warengruppen und Absatzkanäle

Seit der ersten Ausgabe des Frühjahrsgutachtens 2003 betrachten wir in diesem Kapitel vor allem die quantitative Entwicklung der unterschiedlichen Betriebstypen. Die Notwendigkeit dieser Analyse erwuchs vor allem in den frühen 80er Jahren durch das Aufkommen und die Professionalisierung immer speziellerer Typen wie großflächige Fachmärkte, SB-Warenhäuser, Discounter, filialisierte Fast-Fashion-Konzepte und Kauf- und Warenhäuser. In dieser Zeit wurde noch weit mehr als die Hälfte des Einzelhandelsumsatzes in traditionellen Fachgeschäften erwirtschaftet, das größte Handelsunternehmen Deutschlands war Karstadt, in München eröffnete der erste MediaMarkt des Landes und H&M startete in Deutschland mit dem ersten Ladengeschäft in Hamburg. Daher war es angebracht, die Umsatzverschiebungen innerhalb der Betriebstypen zu beobachten und zu messen sowie daraus Schlüsse für die künftige Entwicklung der Handelsflächen zu ziehen.

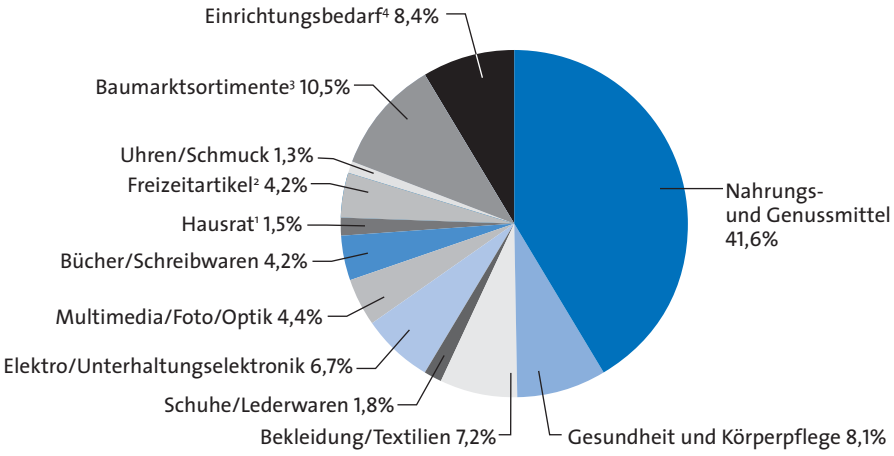
Diese Praxis ist allerdings heute nicht mehr zeitgemäß und vor allem auch nicht zielführend. Durch die Entwicklung vieler Handelsunternehmen zu Multi-Channel-Anbietern mit einer Klaviatur an Absatzkanälen, verschiedenen Formaten, Sortimentsstrukturen und Konzepten ist die quantitative Betrachtung statistisch nicht mehr sauber darstellbar und in Bezug auf Erkenntnisgewinne durch Jahresvergleiche überholt. Vielmehr erscheint es sinnvoll, die qualitativen Entwicklungen und Dynamik zu betrachten und mögliche Muster für die künftige Umsatzentwicklung, Flächennachfrage, aber auch Standortanforderungen daraus abzuleiten.

auch Methoden und Kennzahlen unterliegen dem Wandel

Dies vorausgeschickt, lösen wir uns von der Marktanteilsbetrachtung nach Betriebstyp, fokussieren uns auf Umsatzanteile nach Warengruppen sowie Sortimenten und greifen Auffälligkeiten, Veränderungen und mögliche Trends für die Warengruppen und deren Absatzkanäle auf.

Betrachten wir zunächst die Umsatzstruktur des deutschen Einzelhandels (selbstverständlich inkl. Onlineumsätzen) nach GfK-Warengruppen.

Abbildung 3.4: Umsatzanteile 2018 nach 12 Warengruppen



1 Hausrat/Glas/Porzellan/Geschenkartikel
2 Spielwaren/Sport/Camping/Hobby/Fahrräder
3 Heimwerker- und Gartenbedarf/Autozubehör/zoologischer Bedarf
4 Möbel/Einrichtungsbedarf/Haus- und Heimtextilien

Quelle: GfK

Handel mit Lebensmitteln und Drogeriewaren steht für 50% des deutschen Einzelhandels

So fällt zunächst auf, dass die Daumenregel, dass der periodische Bedarf vereinfacht etwa die Hälfte des Einzelhandelsumsatzes ausmacht, stimmt. Dies zeigt das vorstehende Tortendiagramm plakativ, wenn man die Umsatzanteile des Lebensmittel- und Drogeriewarenbereichs zusammen betrachtet. Ebenfalls beachtlich ist das Wachstum, das mit diesen Sortimenten 2018 erzielt wurde. Ob Bio, Regional, Fairtrade, Gesundheit oder Convenience – die neue Lust des Verbrauchers auf mehr Qualität hat den Lebensmittel- und Drogerieartikelanbietern die Möglichkeit gegeben, dem Mahlstrom des puren Preiskampfs zu entkommen und den Kunden mittels moderneren Ladenbaus, höherpreisigen und/oder höherwertigen Sortimenten und kundengruppenspezifischen und gastronomischen Ergänzungen dazu zu bringen, etwas weniger auf den Preis zu achten. Auch die Lebensmitteldiscounter sind mittlerweile auf diesen Zug aufgesprungen und haben mit dem früheren Diskonthandel nichts mehr gemein. Sowohl die Sortimentsgestaltung als auch die auf Optimierung und zum Teil weiterhin auf Expansion ausgelegte Standortpolitik sind heute maßgeblich für diesen Erfolg.

davon werden noch immer mehr als 98% stationär erwirtschaftet

Die Versuche der Onlineanbieter in diesem Warenbereich sind nach wie vor vielschichtig und sicherlich medienwirksam. Auch umsatzseitig hat der Onlinekanal zugelegt und somit zum Wachstum beigetragen, allerdings liegt der absolute Umsatzanteil noch immer bei lediglich 1,3% und dürfte auch im kommenden Jahr nicht wesentlich ansteigen. Gleichwohl gibt es sehr interessante neue Konzepte, die zwar noch in der Nische agieren, deren Herangehensweise und Vision aber bemerkenswert sind, da sie nicht aus der klassischen Handels- und Warendenkweise stammen, sondern von Logistik- und Serviceansprüchen geprägt sind. Ein solches Konzept ist beispielsweise der Online-Lieferdienst Picnic, der bereits seit Jahren in den Niederlanden aktiv ist und dort mittlerweile in einzelnen Städten erfolgreich agiert. In Deutschland beliefert Picnic im Umfeld seines Logistikzentrums in Nordrhein-Westfalen die ersten Haushalte nach dem klassischen Milchmannprinzip. Dabei hat der Kunde keine Möglichkeit, das Lieferzeitfenster zu wählen, sondern ihm wird der Termin benannt. Im Vorfeld melden sich die Kunden im Rahmen des App-Downloads für den Service an und wer in die stetig wachsende Lieferlogistik passt, wird freigeschaltet. Was sich auf den ersten Blick dienstleistungsfremd und anachronistisch anhört, will der Anbieter durch Pünktlichkeit, Verlässlichkeit und Freundlichkeit der Lieferanten sowie günstige Produktpreise wettmachen. Picnic ordert somit die Produkte bei seinen Lieferanten, die am Vorabend bestellt wurden, und hat angesichts der eigenen Logistikhubs, der speziell entwickelten elektrischen Lieferflotte sowie der für die Auslieferung geschulten Mitarbeiter die Möglichkeit, alle Routen ideal zu planen und feste Liefertermine am Folgetag der Bestellung zu garantieren. Somit wird auf kontinuierliches Wachstum, schnelles Lernen und digitale und persönliche Kundenbindung gesetzt – und bisherige Erfolge in den Niederlanden machen neugierig für den Ausbau in Deutschland.

Abbildung 3.5: Einzelhandelsumsatz pro Kopf der Bevölkerung 2018 nach 12 Warengruppen im Vergleich zum Vorjahr

Einzelhandelsumsatz 2018 nach Warengruppen	pro Einwohner in Euro	Veränderung ggü. 2017	
Einzelhandelsumsatz[1] insgesamt, darunter:	5.825	1,9%	↗
Nahrungs- und Genussmittel	2.422	3,0%	↗
Gesundheit und Körperpflege	472	3,0%	↗
Bekleidung/Textilien	420	-1,0%	↘
Schuhe/Lederwaren	107	1,8%	↗
Elektro/Unterhaltungselektronik	389	3,6%	↗
Multimedia/Foto/Optik	258	0,1%	→
Bücher/Schreibwaren	244	0,2%	→
Hausrat/Glas/Porzellan/Geschenkartikel	90	1,0%	↗
Spielwaren/Sport/Camping/Hobby/ Fahrräder	245	0,0%	→
Uhren/Schmuck	76	-3,2%	↘
Heimwerker- und Gartenbedarf/ Autozubehör/zoologischer Bedarf	614	0,2%	→
Möbel/Einrichtungsbedarf/ Haus- und Heimtextilien	487	2,8%	↗

1 Ladeneinzelhandels- und Distanzhandelsumsätze

Quelle: GfK

Weniger positiv als der Einzelhandel mit periodischen Gütern verlief im letzten Jahr der Modehandel. Anders als viele Menschen angesichts seiner Dominanz in Innenstädten und Shoppingcenter glauben, entfallen nicht einmal 10% des gesamten Einzelhandels in Deutschland auf Fashionartikel, wie Bekleidung, Schuhe und Schmuck. Und dieser Anteil ist angesichts eines besonders hart geführten Preiskampfes rückläufig. Dabei ist zudem zu berücksichtigen, dass tatsächlich auch etwas weniger Fashionartikel online wie offline gekauft wurden und die stärker reduzierten Preise im Modemarkt vordergründig für die Umsatzrückgänge verantwortlich sind.

Modehandel umsatzseitig rückläufig

Positiv aufgefallen sind hier im letzten Jahr vor allem jene Onlinehändler, die verstärkt als Plattformen auftreten und denen es zunächst um den Kundenzugang und die Kundenbindung geht. Allen voran ist der aus dem Otto-Konzern stammende Anbieter „About You“ zu nennen, der mittlerweile mit über einer Milliarde Euro bewertet wird und in regelmäßigem und engem digitalen Austausch mit seinen Kundinnen und Kunden steht. Ebenfalls wachsend, wenn auch nicht so stark wie angekündigt oder von Analysten erwartet, dürfte Zalando aus dem Jahr 2018 hervorgegangen sein. Bei einem noch im Spätherbst angestrebten Wachstum von rund 20% dürfte das Unternehmen weit mehr als 5 Mrd. Euro Umsatz erzielt haben. Für das laufende Jahr wird besonders interessant sein, ob der durchschnittliche Warenkorb wieder steigt und ob es gelingt,

Online-Modehandel und vertikale Anbieter bauen Marktanteile aus

den Außenumsatz (GMV) nachhaltig auszubauen. Auch Amazon wuchs durch die gezielten Schritte zum Ausbau in Richtung Modekompetenz nebst Eigenmarkenentwicklung weiterhin stark. Wie immer von Bedeutung waren auch die Otto-Gruppe sowie die großen vertikalen Anbieter wie das schwedische Textilhandelsunternehmen H&M, das allerdings im stationären Geschäft 2018 etwas Federn lassen musste, oder auch C&A.

Möbel- und Einrichtungsanbieter profitieren von Bautätigkeit und Renovierungsmaßnahmen

Auf das Segment Einrichtungsbedarf, Glas/Porzellan/Keramik (GPK), Möbel und Heimtextilien entfallen ebenfalls rund 10% des Umsatzes, wobei diese Warengruppen in den letzten Jahren Umsatzzuwächse verbuchen konnten. Diese positive Entwicklung steht sicherlich auch im Zusammenhang mit den verstärkten Ausgaben der Haushalte für Wohnungsbau und Renovierungsmaßnahmen und passt zu dem gesellschaftlichen Trend des „Homing", der in den letzten Jahren ein Wiederaufleben des aus den späten 80er Jahren bekannten „Cocooning" darstellt und noch mehr auf Gemütlichkeit in den eigenen vier Wänden setzt. Das Gros der Waren aus diesem Segment wurde über den klassischen Betriebstyp Möbelhaus umgesetzt, der Schätzungen zufolge mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens ausmachen dürfte. In diesem Zusammenhang sei auch einmal hervorgehoben, dass die Möbelhausbetreiber schon sehr früh auf Inszenierung und Events gesetzt haben und die Bedeutung ergänzender gastronomischer Nutzungen bereits vor Jahrzehnten verstanden haben. In einem durch stationäre Konsolidierung geprägten Umfeld entsteht diesen Flaggschiffen zusätzlicher Wettbewerb durch Amazon, Home24, Westwing und Co. Inwieweit es dem klassischen Möbelhaus gelingt, sich weiterzuentwickeln, zu modernisieren und Abläufe zu digitalisieren, um Kundschaft und Marktanteile halten zu können, gilt es in den kommenden Jahren zu beobachten.

mehr Umsatz mit Unterhaltungselektronik und Multimedia

Auch in den Warengruppen Unterhaltungselektronik und Multimedia konnte entgegen des in den Medien vermittelten Eindrucks der Umsatz gesteigert werden. Dieser machte im vergangenen Jahr ca. 11% des gesamten Einzelhandels aus. Wenngleich die positiven Einflüsse der Fußballweltmeisterschaft, die traditionell für die Elektronik- und Sportartikelbranchen Garant für zusätzliche Umsätze ist, kleiner ausfielen als erwartet, waren es im vergangenen Jahr vor allem die gestiegenen Online-Einkäufe, die zur Umsatzsteigerung in diesem Segment beitrugen. Besonders hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang die positiven Entwicklungen der Click&Collect-Umsätze des größten stationären Anbieters MediaSaturn. Diesem gelingt es laut Geschäftsbericht, nahezu die Hälfte aller Onlinekäufer zum Abholen in den Laden zu holen und dadurch Up-Selling zu betreiben und Frequenzrückgänge zu mindern. Ebenfalls spannend in dem Bereich ist der Markteintritt des Anbieters Galaxus, der in der Schweiz neben den ca. zehn Ladenlokalen als größter Onlinestore gilt und im November in Deutschland mit einer produktseitig minimierten Version live gegangen ist. Die Besonderheit der Migros-Tochter ist neben dem klassischen Produktverkauf der Schwerpunkt auf Content- und Community-Management sowie der Beta-Approach, das heißt die Strategie, mit einem unvollständigen Angebot an den Markt zu gehen und dieses Angebot mit Hilfe der stetig gesammelten Kundendaten sehr schnell zu optimieren. Wie der Markteintritt in den deutschen hochkompetitiven Unterhaltungselektronik-Markt gelingt und ob auch stationäre Läden in den nächsten Jahren folgen werden, darf auch in diesem Segment mit Spannung verfolgt werden.

Wenngleich die Zuordnung der Handelsumsätze in die Kanäle „stationär" und „online" in Zeiten wachsender Multi-Channel-Unternehmen wie eingangs ge-

schildert seine Tücken hat, so schätzen wir das Gesamtvolumen des Onlinehandels für das vergangene Jahr auf rund 61 Mrd. Euro. Demnach dürfte der Onlinehandel in Deutschland im Jahr 2018 eine Größenordnung von 12,7% ausmachen. Dieser Anteil wird in den nächsten Jahren zweifellos weiter wachsen, wenngleich die Wachstumsgeschwindigkeit in den vergangenen Jahren etwas geringer geworden ist. Insbesondere bei den vorstehend dargestellten Warengruppen Elektronik und Mode macht der Onlinekanal bereits jeweils mehr als 25% aus. Eine größere Dynamik konnten wir zudem im vergangenen Jahr im Markt für Glas, Porzellan, Keramik und Einrichtungsbedarf feststellen, der auch künftig online stärker wachsen dürfte als stationär und aktuell zwischen 12% und 13% ausmachen dürfte.

Absatzkanal „online" steht für 12,7% der Umsätze

Besonders auffällig in Bezug auf den stationären Absatzkanal im Handel waren 2018 die Expansionsmaßnahmen der sogenannten Nonfood-Discounter wie u.a. Action, Tedi und Woolworth sowie die preisaggressiven Spezialisten wie beispielsweise der Sportartikelanbieter Decathlon, der Fast-Fashion-Anbieter Primark, die Textildiscounter KiK und Takko oder der Offprice-Anbieter TK Maxx. Während diese Anbieter ihre stationären Ladennetze durch Neueröffnungen und Optimierungen im vergangenen Jahr verdichteten und zusammen mit den ebenfalls expansiven Drogerie- und Lebensmittelmärkten für einen nennenswerten Teil der Anmietungen auf dem deutschen Handelsimmobilienmarkt stehen, so ist all diesen Konzepten gemein, dass ihre Anstrengungen zur Ausweitung des Verkaufskanals „online" überschaubar sind. Da die Expansionsbemühungen dieser Unternehmen auch im laufenden Jahr fortgeführt werden und bereits neue Eröffnungen anstehen, können wir davon ausgehen, dass auch 2019 das Wachstum der Nonfood-Discounter, der Textildiscounter sowie der preisaggressiven Spezialisten in der Fläche andauern wird.

Nonfood-Discounter und preisaggressive Spezialisten weiterhin enorm expansionsfreudig

3.3 Perspektiven 2019 für Kaufkraft und Einzelhandelsumsatz

3.3.1 Kaufkraftprognose

Für Deutschland prognostiziert GfK für das Jahr 2019 eine Kaufkraftsumme von 1.968,7 Mrd. Euro. Das sind pro Kopf nominal 3,3% oder 763 Euro mehr als im Vorjahr, basierend auf der revidierten Vorjahresprognose. Im Jahr 2019 steht den Deutschen demnach eine durchschnittliche Pro-Kopf-Kaufkraft von 23.779 Euro für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit oder Sparen zur Verfügung.

GfK Kaufkraft: 2019 durchschnittlich 763 Euro mehr pro Kopf

Die für 2019 prognostizierte positive Kaufkraftentwicklung fällt damit noch einmal günstiger aus als in den Vorjahren. Sie stützt sich auf steigende Löhne in vielen Branchen und die günstige Arbeitsmarktentwicklung. Auch bei den Renten und den monetären Sozialleistungen wird für das laufende Jahr ein Anstieg erwartet. Allerdings wird die Entwicklung der Verbraucherpreise in den kommenden Monaten dafür entscheidend sein, wie viel vom nominalen Kaufkraftzuwachs real übrig bleibt.

Auf Ebene der Bundesländer führt Hamburg das Ranking mit einem Kaufkraftindex von 109,7 im Jahr 2019 weiterhin an, dicht gefolgt von Bayern und

leichte Verschiebungen im Bundesländer-Ranking

Baden-Württemberg, die den Abstand etwas verkürzen können. Auf den mittleren Plätzen wird es jedoch ein paar Veränderungen geben. Niedersachen (Rang 7) und Rheinland-Pfalz (Rang 8) tauschen im Ranking die Plätze, während sich Brandenburg (Rang 10) sogar um zwei Plätze verbessert und an Berlin (Rang 11) und Bremen (Rang 12) vorbeizieht. Mecklenburg-Vorpommern ist mit einem Kaufkraftindex von 84,6 nach wie vor Schlusslicht. In der Summe dürfte im laufenden Jahr die nominale Pro-Kopf-Kaufkraft aber in allen Bundesländern ansteigen.

Starnberger verfügen über rund 43% mehr als der Bundesdurchschnitt

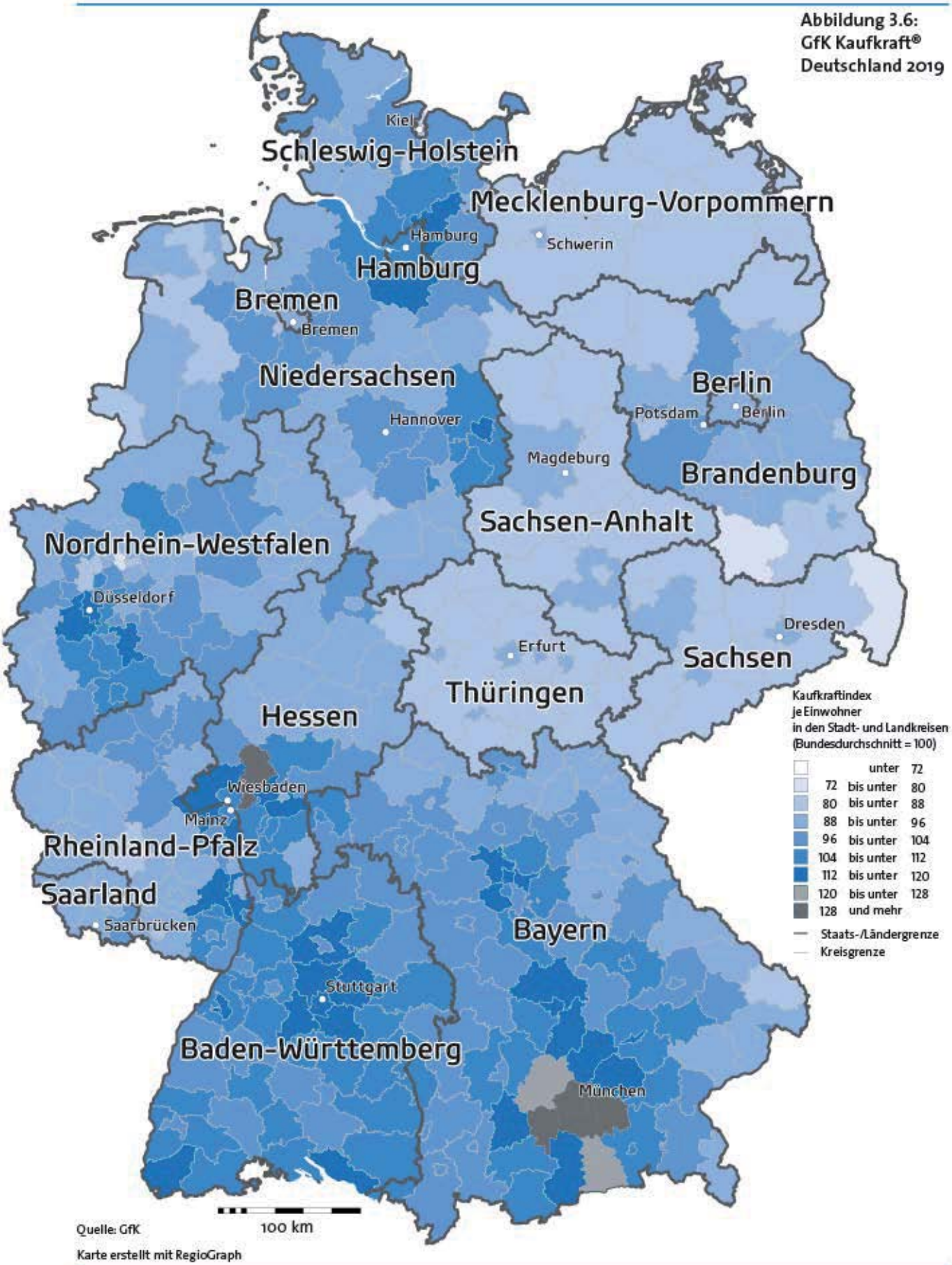
Blickt man auf die Stadt- und Landkreise, so stechen erneut einige Münchner Umlandkreise, die Stadt München und das nördliche und nordwestliche Frankfurter Umland mit dem Hochtaunuskreis und dem Main-Taunus-Kreis durch ihr stark überdurchschnittliches Kaufkraftniveau hervor. Der höchste Kaufkraftdurchschnitt Deutschlands wird dabei auch im Jahr 2019 im bayerischen Landkreis Starnberg zu finden sein: Mit 34.098 Euro pro Kopf liegen die Starnberger rund 43% über dem Bundesdurchschnitt. Im Vergleich zum Vorjahr gibt es jedoch zwei Veränderungen in den Top 10 der Stadt- und Landkreise. Miesbach in der Alpenregion Tegernsee-Schliersee setzt seinen Aufstieg fort, überholt den Stadtkreis Erlangen (Rang 11) und nimmt Platz 9 im Ranking ein. Böblingen zieht ebenfalls an Erlangen vorbei und hält damit auf dem zehnten Platz Einzug in die Top 10.

Auch wenn die 25 einwohnerstärksten Stadtkreise bereits ein Viertel der Gesamtkaufkraft Deutschlands vereinen, erreichen nicht alle Großstädte in Deutschland ein überdurchschnittliches Kaufkraftniveau: Die Hauptstadt Berlin liegt bei der Pro-Kopf-Kaufkraft gut 9% unter dem deutschen Durchschnitt, Dortmund und Dresden kommen auf ein ähnliches Niveau. Gut 13% unter dem Durchschnitt liegt Leipzig. München und Düsseldorf liegen dagegen mit 34% und 17% deutlich darüber.

hohe Kaufkraftdichte in den Metropolen Berlin, Hamburg, München

Dass die einwohnerstarken Städte und insbesondere die großen Metropolregionen für Einzelhändler und Dienstleister unverzichtbare Zielmärkte darstellen, zeigt ein Blick auf die Kaufkraftsummen. Die Kaufkraftdichte, also die verfügbare Kaufkraftsumme in Millionen Euro je Quadratkilometer, ist in Metropolen wie Berlin, Hamburg und München, aber auch in Nürnberg, der Region Rhein-Ruhr, dem Großraum Stuttgart und Frankfurt/Main sehr hoch. Die Kaufkraftdichte ist somit ein wichtiger Indikator, dass Unternehmen dort auf kleinstem Raum viel Kaufkraftpotenzial allein schon bei den dort lebenden Menschen mobilisieren können, wenn sie ihre Zielgruppe gezielt ansprechen. Demgegenüber gibt der Kaufkraftindex einen Hinweis darauf, wie hoch das durchschnittliche Einkommensniveau in einer Region im Vergleich zum Bundesdurchschnitt ist.

Abbildung 3.6:
GfK Kaufkraft®
Deutschland 2019



Quelle: GfK

Karte erstellt mit RegioGraph

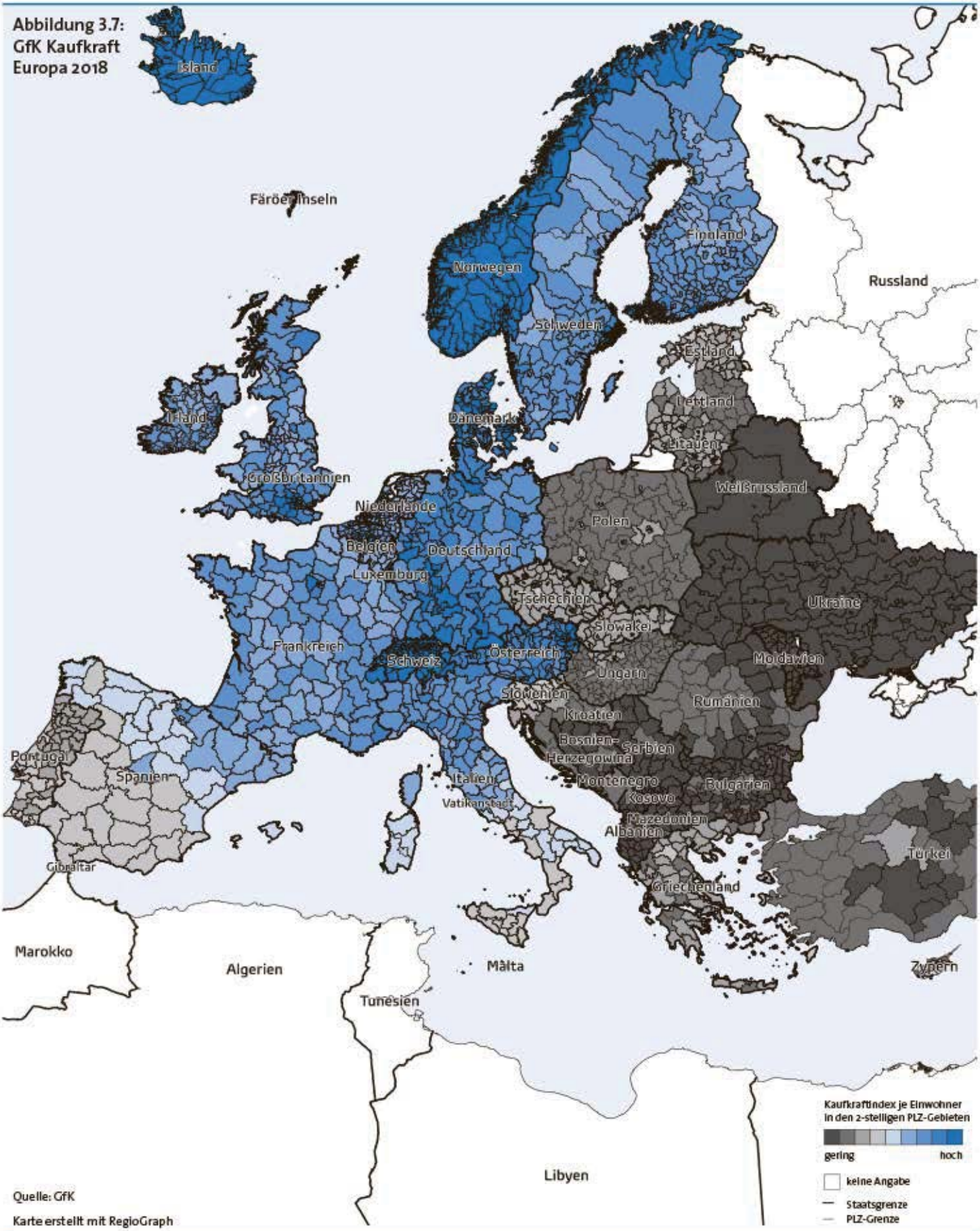
Die günstigen Wachstumsprognosen in Deutschland werden durch eine insgesamt wieder positive Entwicklung im übrigen Europa abgerundet.

Kaufkraft in Europa gegenüber 2017 nominal um 2,5% gestiegen

Im Jahr 2018 hatten die Europäer insgesamt rund 9,7 Billionen Euro an Kaufkraft zur Verfügung. Pro Kopf entspricht das einem durchschnittlichen Betrag von 14.292 Euro. Die Pro-Kopf-Kaufkraft verzeichnet damit im europäischen Durchschnitt zwar ein geringeres Wachstum gegenüber dem Vorjahr, liegt mit rund 2,5% Zuwachs aber dennoch deutlich über dem Vorjahreswert. Diese insgesamt positive Entwicklung wird durch ein Kaufkraftwachstum in fast allen europäischen Ländern gestützt. Nur in sechs der 42 analysierten Länder ist – in Euro gerechnet – ein Rückgang zu verzeichnen. Wie viel die Verbraucher für ihre Konsumausgaben zur Verfügung haben, unterscheidet sich jedoch von Land zu Land weiterhin sehr stark. Während insgesamt 17 Länder über dem europäischen Durchschnitt liegen, weisen 25 der untersuchten Länder eine Pro-Kopf-Kaufkraft auf, die weniger als der europäische Durchschnitt beträgt. Liechtenstein führt das Kaufkraftranking mit einer Pro-Kopf-Kaufkraft von 65.438 Euro an. Das ist mehr als das 4,5fache des europäischen Durchschnitts. Auf Platz zwei liegt die Schweiz mit einer Kaufkraft von 40.456 Euro pro Kopf. Das Schlusslicht des Rankings bildet die Ukraine. Hier haben die Menschen nur 1.318 Euro pro Kopf bzw. gut 9% des europäischen Durchschnitts zur Verfügung.

weiterhin starke Einkommensunterschiede in Europa: Liechtenstein bleibt Nummer 1 und Ukraine Schlusslicht

Abbildung 3.7:
GfK Kaufkraft Europa 2018



Quelle: GfK

Karte erstellt mit RegioGraph

3.3.2 Prognose des Einzelhandelsumsatzes

Nach Berechnungen der GfK hat der stationäre Einzelhandel 2018 einen Umsatz von 419,7 Mrd. Euro erzielt. In den Verkaufsräumen wurde damit nominal 1% mehr umgesetzt als im Vorjahr.

Das überwiegend offline gehandelte Food-Segment profitiert erneut von den steigenden Ausgaben der Verbraucher und verbucht höhere Umsatzzuwächse als der stationäre Einzelhandel insgesamt. Allerdings ist dies primär ein Ergebnis höherer bezahlter Preise und nicht größerer Absatzmengen. Das gestiegene Preisniveau kommt wiederum nicht ausschließlich durch Preiserhöhungen der Hersteller und des Handels zustande, sondern auch durch einen stärkeren Fokus der Verbraucher auf höherwertige und hochpreisige Artikel.

deutscher Einzelhandel erzielte 2018 erneut Umsatzplus

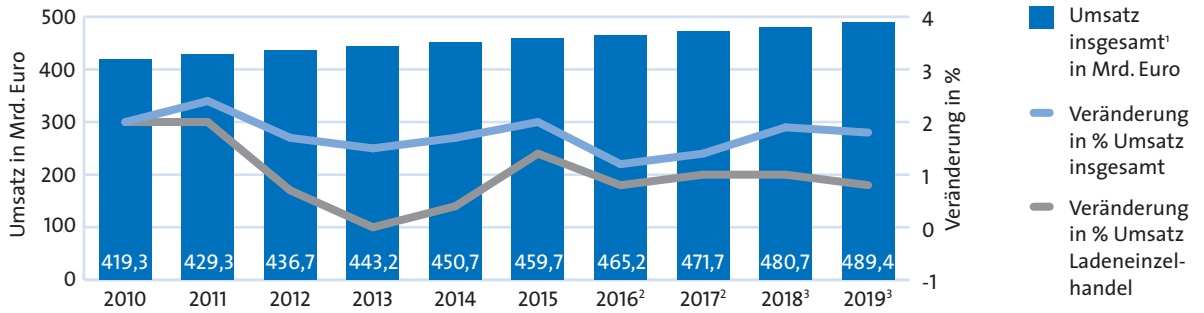
Doch der maßgebliche Wachstumstreiber des deutschen Einzelhandels war auch im zurückliegenden Jahr der E-Commerce. So verzeichnete der Distanzhandel erneut ein überproportionales Wachstum von knapp 9%. Der Gesamtumsatz des deutschen Einzelhandels 2018 summierte sich damit kanalübergreifend auf 480,7 Mrd. Euro, was einem Zuwachs von 1,9% entspricht.

Die günstige Situation auf dem Arbeitsmarkt mit zunehmender Beschäftigung, sinkender Arbeitslosigkeit und steigenden Löhnen und Gehältern trägt weiterhin dazu bei, dass die Verbraucher ihre Einkommenssituation günstig bewerten. Das Vertrauen in die Entwicklung der deutschen Wirtschaft hat im Jahresverlauf allerdings etwas nachgelassen. Auch die neuesten Konjunkturprognosen bestätigen, dass für 2018 und 2019 mit einem leichten Abflachen des jährlichen BIP-Wachstums zu rechnen ist. Die nach wie vor sehr gute Konsumlaune hat dies jedoch bislang nur geringfügig beeinträchtigt, sodass weiterhin sehr günstige Bedingungen für den Einzelhandel bestehen.

weiteres Wachstum im Jahr 2019 bei stark steigender Kaufkraft

Für das Jahr 2019 zeichnet sich eine anhaltend positive Marktentwicklung ab, die von den oben genannten Rahmenbedingungen gestützt wird. Unserer Prognose zufolge wird der deutsche Einzelhandel im Jahr 2019 einen Gesamtumsatz (stationärer und Distanzhandel) von rund 489,4 Mrd. Euro erzielen und damit nominal 1,8% über dem Vorjahreswert liegen. Für den stationären Handel rechnen wir in diesem Zusammenhang mit einem Zuwachsniveau von 0,8%. Somit liegen die Wachstumsraten trotz der etwas gedämpften Prognosen zur Entwicklung des Brutto-Inlandsproduktes nur sehr geringfügig unter dem Vorjahresniveau. Dies ist auch im Kontext der sehr guten Kaufkraftprognose zu sehen, denn nicht zuletzt durch die gute Beschäftigungssituation, höhere Löhne, Gehälter und Sozialleistungen sowie Steuererleichterungen wird die Kaufkraft stärker wachsen als in den Vorjahren, was auch dem Einzelhandel zugutekommen wird. Für Umsatzzuwächse werden dabei vor allem der E-Commerce sowie voraussichtlich auch die vom Handel mit Lebensmitteln und Drogeriewaren geprägte Nahversorgung verantwortlich sein, während der übrige Ladeneinzelhandel absolut und relativ ein geringeres Wachstum zeigt oder branchenabhängig auch Rückgänge verzeichnet. In dem Maße, in dem es den Marktteilnehmern gelingt, mehrere Vertriebskanäle zu bespielen und diese zunehmend zu verknüpfen, wird die Unterscheidung zwischen Online- und Offline-Umsätzen zunehmend an Aussagekraft verlieren. Spannender erscheint die Frage, wie sich die Versorgungsinfrastruktur hinsichtlich der Standort- und Flächenanforderungen bzw. der räumlichen Verteilung noch ändern wird.

Abbildung 3.8: Umsatzentwicklung im Einzelhandel



1 Ladeneinzelhandels- und Distanzhandelsumsätze

2 vorläufige Werte

3 Prognose

Quelle: GfK, Datenbasis: Statistisches Bundesamt, Eurostat

3.4 Investments in Einzelhandelsimmobilien

Die guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland sowie auch das anhaltende Niedrigzinsumfeld mit entsprechendem Kapitaldruck bei zahlreichen Anlegern haben im abgelaufenen Jahr den gewerblichen Investmentmarkt befeuert und insgesamt zu einem hohen Transaktionsvolumen beigetragen.

Einzelhandelsimmobilien wurden jedoch trotz der ungebrochenen Konsumlaune der Bevölkerung, der wachsenden Kaufkraft und der in Summe nach wie vor steigenden Einzelhandelsumsätze nicht im gleichen Umfang gehandelt wie noch im Jahr 2017, als das dritthöchste Transaktionsvolumen aller Zeiten vermeldet werden konnte.

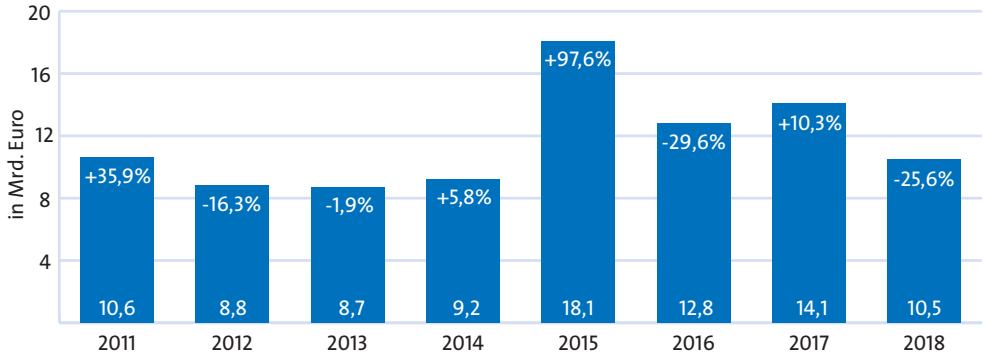
starker Rückgang des Transaktionsvolumens mit Einzelhandelsimmobilien im Jahr 2018

Mit einem bundesweiten Transaktionsvolumen von 10,5 Mrd. Euro im Segment Einzelhandel im Jahr 2018 verbuchte der Investmentmarkt einen enormen Umsatzrückgang um mehr als ein Viertel im Vergleich zum Vorjahr. Zwar rangiert dieses Ergebnis noch knapp über dem langjährigen Durchschnitt; ein geringeres jährliches Transaktionsvolumen wurde aber zuletzt 2014 realisiert.

Nicht enthalten sind darin Einzelhandelsflächen, die in gemischt genutzten Immobilien als untergeordneter Nutzungsbaustein vorkommen oder als Teil einer Unternehmensübernahme den Besitzer wechseln.

Auch wenn einige in das Jahr 2019 verschobene Abschlüsse sicherlich ihren Anteil am Rückgang haben, sind die Ursachen vielfältiger. Die vermehrten Diskussionen um mögliche Verwerfungen in der Einzelhandelslandschaft haben u.a. zu längeren und komplexeren Ankaufsprozessen und bei manchen Investoren auch zu Veränderungen der Anlagestrategie beigetragen. Insbesondere bei Mietern mit einem gegenüber dem Onlinehandel anfälligen Angebot oder bei Objekten in B- oder C-Städten oder außerhalb der Innenstädte ohne zugkräftigen Lebensmittelanker halten sich Investoren zunehmend zurück. Auch die zum Teil sehr hohen Angebotspreise und der schwindende Glaube an weiterhin steigende Mieten können als Gründe angeführt werden.

Abbildung 3.9: Transaktionsvolumen Einzelhandelsimmobilien



Quelle: CBRE

Mit einem Volumen von über 1,8 Mrd. Euro war die Übernahme der Mehrheit an 59 Galeria-Kaufhof-Immobilien durch die Signa Prime Selection AG der größte Deal im vergangenen Jahr. Übernommen wurden das Carsch-Haus in Düsseldorf, das Galeria-Kaufhof-Flaggschiff in der Hohen Straße in Köln sowie 50% an den übrigen 39 Warenhausimmobilien, die HBC zuvor von Metro übernommen hatte, und 50% an 18 weiteren Immobilien von Galeria Kaufhof. Die Signa Holding von René Benko hält zugleich auch die Mehrheit an dem neu gebildeten Joint Venture der beiden Warenhausunternehmen, das vor der spannenden Frage steht, welche Änderungen im Standortnetz und Konzept mittel- bis langfristig sinnvoll sind.

Verkauf der Galeria-Kaufhof-Immobilien mit Abstand größter Deal

Trotz des großen Gewichts des Kaufhof-Portfolios, das mehr als ein Sechstel des gesamten Transaktionsvolumens ausmacht, ist das Verhältnis von Einzeltransaktionen (48%) zu Portfolio-Deals (52%), ähnlich wie im Vorjahr, nahezu ausgeglichen. Der räumliche Fokus des Investoreninteresses hat sich weiterhin in Richtung der A-Städte verschoben, die nunmehr 28% des Transaktionsvolumens ausmachen (Vorjahr: 19%).

Unter den Einzeltransaktionen stachen im vergangenen Jahr zwei Verkäufe in A-Städten hervor.

stärkerer Fokus auf A-Städte

So erwarben CBRE Global Investors das in der Hamburger Innenstadt gelegene Hanseviertel von der Allianz Real Estate. Das von den Architekten von Gerkan, Marg und Partner entworfene Ensemble gilt als Deutschlands erste überdachte Einkaufpassage im Arkadenstil und steht mittlerweile unter Denkmalschutz. In Berlin wechselte das von der H.F.S. Immobilienfonds GmbH (damals HypoVereinsbank-Gruppe) entwickelte und 2006 eröffnete Shoppingcenter das Schloss den Besitzer. Das heute nahezu voll vermietete Center befindet sich in Berlin-Steglitz an der Schloßstraße, die durch eine außerordentlich hohe Shoppingcenterdichte hervorsticht.

Daneben gab es nur wenige weitere Einzeltransaktionen im dreistelligen Millionenbereich. Dies sind zum einen das noch im Bau befindliche Maximiliancenter am Bonner Hauptbahnhof, künftiger Standort von Primark, das die Bayerische Versorgungskammer vom Entwickler Ten Brinke übernahm. Zum anderen veräußerte die Matrix Immobilien AG bereits im ersten Quartal das im Hamburger Norden gelegene, durch Umstrukturierung einer bestehenden offenen Einkaufspassage entstandene Quartierszentrum LaHoMa-Living Plaza, das im November 2018 eröffnet wurde. Käufer ist die R+V-Versicherung, die im vierten Quartal auch das Hamburger Karstadt-Sports-Haus erwarb.

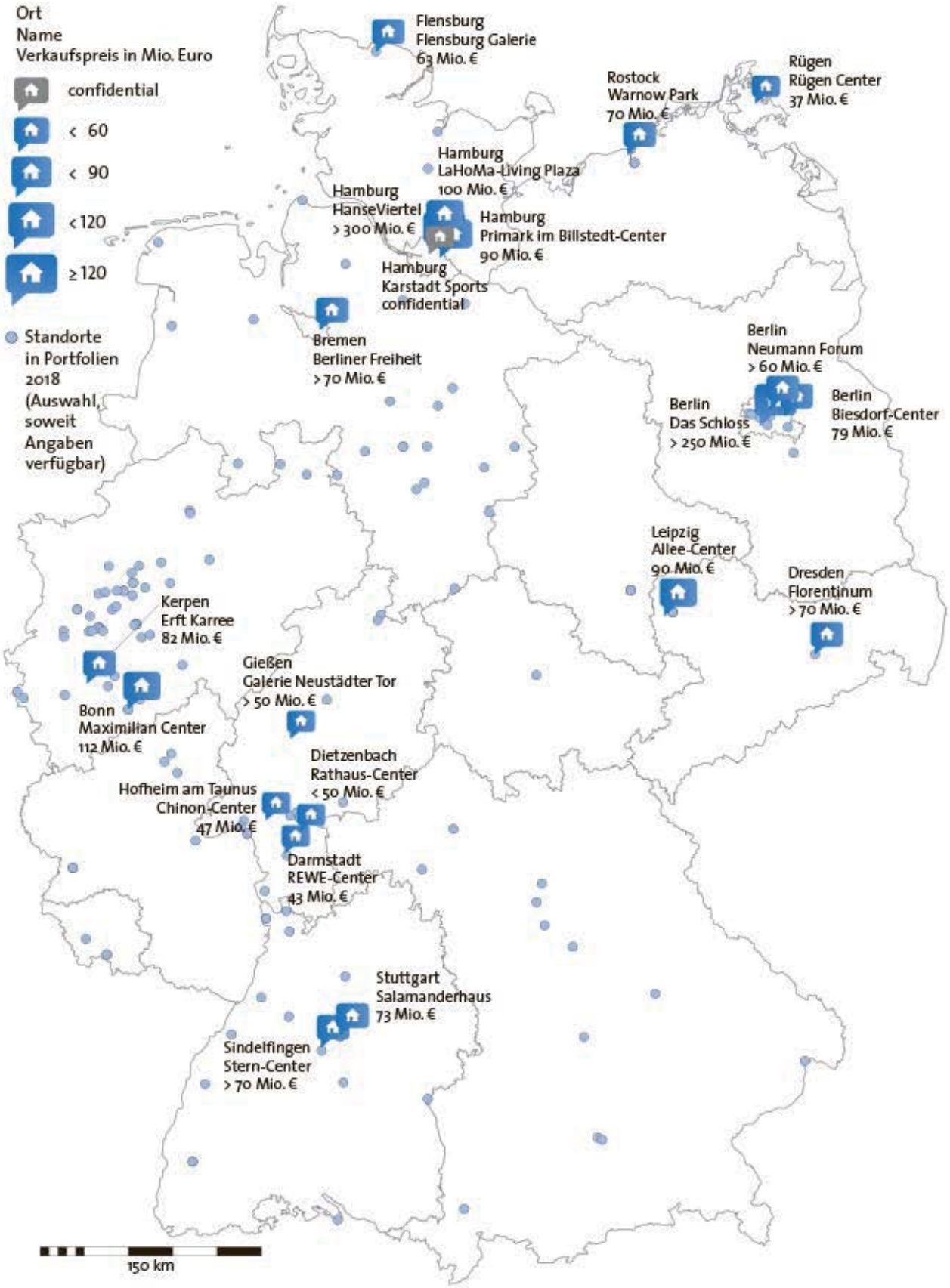
Abbildung 3.10: Große Einzelhandelstransaktionen 2018 (Auswahl) – Single Deals

Stadt	Objekt/Projekt	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.)[1]	Käufer	Verkäufer
Hamburg	HanseViertel	> 300	CBRE Global Investors	Allianz Real Estate Germany GmbH
Berlin	das Schloss	> 250	Deka Immobilien Investment GmbH	UniCredit Bank AG / Wealthcap
Bonn	Maximilian Center	112	Bayerische Versorgungskammer	Ten Brinke Group
Hamburg	LaHoMa-Living Plaza	100	R+V Versicherung	Matrix Immobilien AG
Hamburg	Primark im Billstedt-Center	90	Union Investment Real Estate GmbH	Signature Capital
Leipzig	Allee-Center	90	EQT AB	Investa Capital Management GmbH
Kerpen	Erft Karree	82	Momentum Real Estate GmbH	Catalyst Capital
Berlin	Biesdorf-Center	79	Greenman Investments	Cerberus Capital Management
Stuttgart	Salamanderhaus	73	LaSalle Investment Management	La Française Real Estate Partners International (LF REP International)
Bremen	Berliner Freiheit	> 70	KGAL	Family Office
Dresden	Florentinum	> 70	Swiss Life AG	Axa Versicherung AG
Sindelfingen	Stern-Center	> 70	Corestate Capital AG	DZ Bank
Rostock	Marktkauf-Center Warnow Park	70	Corestate Capital AG	CEV/Edeka
Flensburg	Flensburg Galerie	63	MAS Real Estate	Credit Suisse Real Estate Asset Management GmbH
Berlin	Neumann Forum	> 60	Berenberg/Universal-Investment	RI Partners
Gießen	Galerie Neustädter Tor	> 50	Corestate Capital AG	Pramerica Real Estate Investors
Dietzenbach	Rathaus-Center	< 50	Catalyst Capital	Hahn AG
Hofheim am Taunus	Chinon-Center	47	Patrizia Immobilien AG	Union Investment Real Estate GmbH
Darmstadt	REWE-Center	43	Hamborner REIT	Credit Suisse Real Estate Asset Management GmbH
Bergen	Rügen Center	37	Hahn AG	Arax Properties Ltd
Hamburg	Karstadt Sports	confidential	R+V Versicherung	PGIM Real Estate

1 teilweise geschätzt

Quelle: CBRE Research

Abbildung 3.11: Große Einzelhandelsinvestments in Deutschland 2018 (Auswahl)



Quelle: CBRE und eigene Recherchen GfK Stand: 7.1.2019 Karte erstellt mit RegioGraph

Bei den Portfoliodeals war der bereits erwähnte milliardenschwere Verkauf der Galeria-Kaufhof-Immobilien mit Abstand die größte Transaktion. Unter den übrigen Deals ist zum Beispiel das Boulevard-Portfolio hervorzuheben, das von BMO Real Estate Partners an ein Versorgungswerk verkauft wurde. Es besteht aus 18 Geschäftshäusern, die überwiegend in den Innenstädten deutscher Groß- und Mittelstädte liegen, darunter z.B. das Sinn-Leffers-Gebäude in Mainz, TK Maxx in Wuppertal, C&A in Bochum und die ursprünglich für Saks Off 5th vorgesehene ehemalige Sportarena-Fläche in Freiburg.

Das Pure-Portfolio besteht ebenfalls aus Geschäftshäusern in Innenstadtlagen und zählte zu den größeren Portfoliotransaktionen des vergangenen Jahres. Die 15 überwiegend an Modeeinzelhändler vermieteten Objekte wurden von der Swiss Life AG erworben. Auch ein Portfolio aus Fachmarktzentren und hybriden Centern ist hier zu nennen. Das Olymp-Portfolio bündelt elf Objekte in Berlin und Westdeutschland und wurde von der redos-Gruppe aus Hamburg erworben.

Gemessen an der Anzahl der Objekte sticht das GRR-Universal-Portfolio hervor. Es besteht aus 42 Discountern, die überwiegend in den neuen Bundesländern liegen. Der Käufer GRR Real Estate Management hat 2018 ein weiteres großes Discounter-Portfolio mit zehn Objekten erworben. Auch zwei Baumarktportfolios sowie Fachmarkt- und Nahversorgungszentren befinden sich unter den übrigen großen Transaktionen, sodass ein breites Spektrum an Immobilien- und Standorttypen vertreten ist.

Abbildung 3.12: Große Einzelhandelstransaktionen 2018 (Auswahl) – Portfolio Deals

Anzahl Objekte	Stadt	Objekt/Projekt	Verkaufspreis in Mio. Euro (ca.)[1]	Käufer	Verkäufer
59	diverse	Kaufhof-Übernahme	> 1.800	Signa Prime Selection AG	Hudson's Bay Company/ Simon Property Group
11	diverse	Olymp	> 300	Redos Real Estate GmbH	TH Real Estate
18	diverse	Boulevard	300	Versorgungswerk	BMO Real Estate Partners
15	diverse	Pure	210	Swiss Life AG	Deutsche Immobilien Chancen (DIC) AG & Co. KGaA
3	diverse	Karstadt	> 185	Versicherungskammer Bayern	Highstreet-Konsortium
8	diverse	Steel	160	Captiva	W. P. Carey Inc.
42	diverse	GRR – Universal	150	GRR Real Estate Management GmbH	Universal-Investment
5	diverse	Rockspring	100	HIH Hamburgische Immobilien Handlung GmbH	Patrizia Immobilien AG
8	diverse	Summit	86	Summit Real Estate	Fortress Investment Group LLC
13	diverse	Ambrosia	80	x+bricks AG	(institutioneller Investor)
16	diverse	DIO NRW	> 70	DIO Deutsche Immobilien Opportunitäten AG	BMO Real Estate Partners
2	diverse	Hornbach	> 50	Fidelity Worldwide Investment Limited	Credit Suisse Real Estate Asset Management GmbH
10	diverse	GRR	46	GRR Real Estate Management GmbH	(institutioneller Investor)
7	diverse	GRR-Fonds	> 35	GRR Real Estate Management GmbH	k.A.

1 teilweise geschätzt

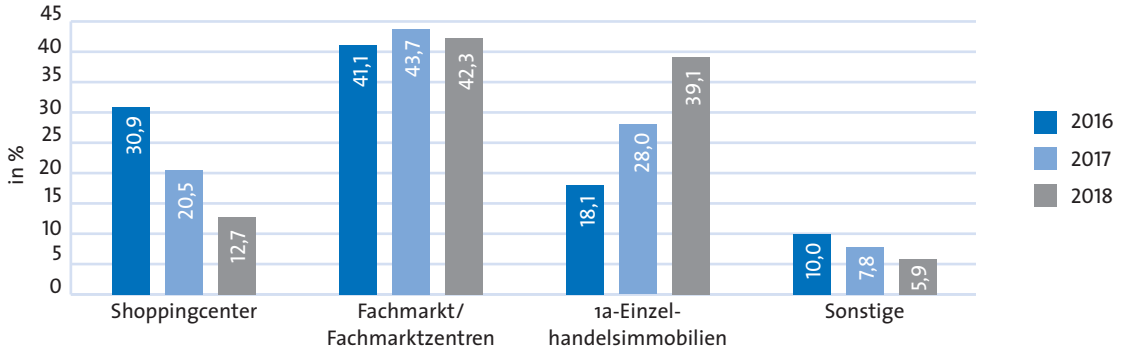
Quelle: CBRE Research

Geschäftshäuser in A-Lagen stärker gefragt als im Vorjahr, Umsatz mit Shopping-centern sinkt deutlich

Betrachtet man die Investments nach Nutzungsart, so stellt man in fast allen Kategorien einen Rückgang des Transaktionsvolumens fest. Lediglich die Geschäftshäuser in A-Lagen konnten zulegen und ihren Marktanteil deutlich auf nunmehr rund 39,1% ausbauen, was einem Umsatz von 4,1 Mrd. Euro entspricht. Dies ist jedoch primär auf die Kaufhof-Übernahme durch Signa zurückzuführen, die allein schon etwa 17% des gesamten Transaktionsvolumens des vergangenen Jahres ausmacht. Die Fachmärkte und Fachmarktzentren konnten ihre Führungsposition aus dem Vorjahr dennoch knapp verteidigen. Mit einem auf 4,4 Mrd. Euro gesunkenen Transaktionsvolumen erreichen sie einen Anteil von 42,3% am Gesamtvolumen und verweisen die 1a-Einzelhandelsimmobilien damit auf den zweiten Platz. Auf dem dritten Platz folgen mit einigem Abstand die Shoppingcenter, die prozentual den stärksten Einbruch hinnehmen mussten: Das Transaktionsvolumen sank im Vergleich zum Vorjahr um mehr als die Hälfte auf rund 1,3 Mrd. Euro. Damit erreichen sie nur noch einen Marktanteil

von rund 12,7%. Bei dieser Assetklasse kommt z.B. die schwache Entwicklung des Modemarktes, der in Shoppingcentern meist den Angebotsschwerpunkt ausmacht, stärker zum Tragen als z.B. bei Fachmarktobjekten mit Food-Anker. Sie führt zu mehr Zurückhaltung bei der Beurteilung von Mietsteigerungsperspektiven, insbesondere wenn zugleich die standörtlichen Rahmenbedingungen der angebotenen Objekte Schwächen aufweisen, sodass die zum Teil sehr hohen aufgerufenen Angebotspreise nicht erzielt werden können. Eigentümer gut performender Shoppingcenter haben derzeit zudem wenig Anlass für einen Verkauf. Die Neubautätigkeit in diesem Segment ist ebenfalls gering und Forward Deals sind nicht vorhanden. Die angebotenen Objekte sind daher – z.B. aufgrund der Lage in kleineren Städten oder wegen eines hohen Refurbishmentbedarfs – schwerer vermittelbar oder mit der zum Teil sehr starren Anlagestrategie der (internationalen und institutionellen) Käuferseite nicht vereinbar. Sonstige Transaktionen von Handelsimmobilien umfassen rund 0,6 Mrd. Euro, was einem geringen Anteil von 5,9% entspricht.

Abbildung 3.13: Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Assetklassen

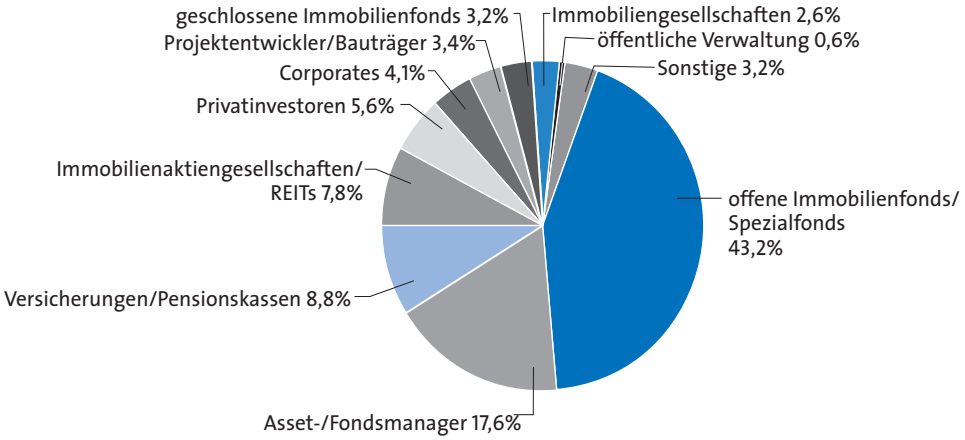


Quelle: CBRE

Die Investorenseite wird von zwei Käufertypen dominiert, die insgesamt mehr als 60% des Umsatzvolumens repräsentieren. Besonders aktiv zeigten sich erneut die offenen Immobilienfonds/Spezialfonds, die nicht nur ihren Marktanteil ausbauten, sondern auch in absoluten Zahlen mehr investierten als im Vorjahr, was nicht zuletzt auf den Kaufhof-Deal zurückzuführen ist. Auf diese Gruppe entfallen 43,2% des gesamten Transaktionsvolumens, sodass sie das Ranking klar anführt. Dahinter folgen mit einigem Abstand die Asset-/Fondsmanager, deren Marktanteil allerdings auf 17,6% nachgab. Auf dem dritten Platz finden sich die Versicherungen und Pensionskassen, die auch an einigen der Top-Deals beteiligt waren und ihr Transaktionsvolumen gegenüber dem Vorjahr sogar steigern konnten. Mit 8,8% liegt ihr Marktanteil gleichwohl nur im einstelligen Bereich. Dies trifft auch auf die übrigen Investorentypen zu, einschließlich der im Vorjahr noch in den Vordergrund getretenen Privatinvestoren.

offene Immobilienfonds/ Spezialfonds erneut am investitions-freudigsten

Abbildung 3.14: Transaktionsvolumen differenziert nach Investorentyp 2018

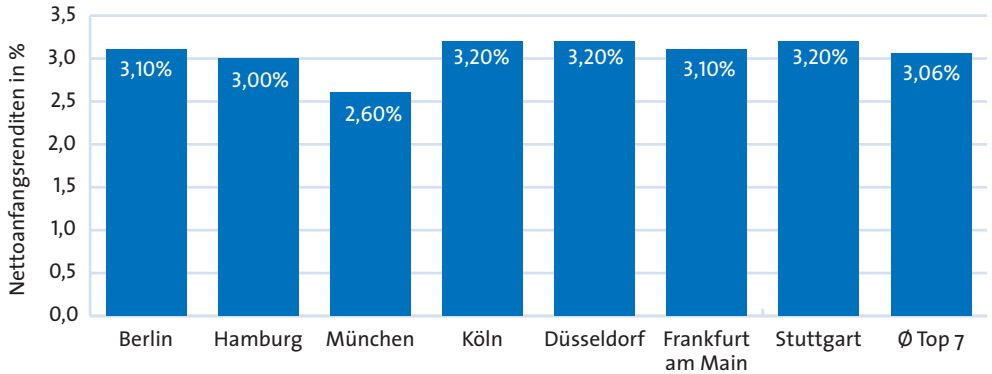


Quelle: CBRE

Nettoanfangsrenditen sinken weiter

Die das Angebot übersteigende Nachfrage nach vielversprechenden Einzelhandelsimmobilien hat die Preise erneut deutlich steigen lassen. Dies spiegelt sich in den tendenziell gesunkenen Nettoanfangsrenditen in den A-Standorten wider. Der teuerste Standort ist weiterhin München, an dem die Rendite um zehn Basispunkte auf 2,60% nachgegeben hat. Danach folgt Hamburg, das die 3%-Schwelle halten konnte. Den dritten Rang teilen sich Frankfurt (3,10%, stabil) und Berlin, wo die Rendite leicht rückläufig war (3,10%). Die verbleibenden Städte haben sich einander angenähert und verzeichnen jeweils eine Nettoanfangsrendite von 3,20%. Über alle sieben Standorte hinweg liegt die Nettoanfangsrendite damit im Mittel bei 3,06% und ist damit um zehn Basispunkte gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen.

Abbildung 3.15: Nettoanfangsrenditen in den großen Einkaufsmetropolen (High Street) 2018



Quelle: CBRE

Für 2019 sehen wir keine Anzeichen für einen Aufschwung auf dem Einzelhandelsimmobilienmarkt, insbesondere wenn Sondereffekte, wie im vergangenen Jahr die Galeria-Kaufhof-Transaktion, ausbleiben.

3.5 Situation und Perspektiven in den Einkaufsmetropolen

Wachstum des Einzelhandelsumsatzes in allen sieben Einkaufsmetropolen

Im Gesamtergebnis ist das Jahr 2018 für die sieben deutschen Einkaufsmetropolen gut verlaufen. In allen Städten haben die wachsenden Einwohnerzahlen und die ungebrochen hohe Konsumlaune der Deutschen erneut zu steigenden Einzelhandelsumsätzen geführt. Mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 1,8% heben sich die sieben Einkaufsmetropolen dabei merklich vom Umsatzwachstum im stationären Einzelhandel in Deutschland insgesamt ab, das bei etwa 1% lag.

Die Verkaufsflächenausstattung hat sich im Städtevergleich unterschiedlich entwickelt. Flächenzuwächsen in Berlin, München und Düsseldorf sowie in moderaterem Umfang auch in Köln und Frankfurt stehen leichte Rückgänge in Hamburg und Stuttgart gegenüber. Die Rückgänge sind sowohl auf Konsolidierungen und Umnutzungen zurückzuführen, aber in vielen Fällen auch durch umfassende Modernisierungsmaßnahmen zu erklären. Im Rahmen solcher Maßnahmen werden die Flächen zunächst vom Markt genommen, sind perspektivisch aber wieder für Einzelhandelsnutzungen aktivierbar.

überwiegend stabile Spitzenmieten

Auf dem Einzelhandels-Vermietungsmarkt sind die Spitzenmieten in den meisten Fällen stabil geblieben, hier stoßen die Top-Lagen weiterhin auf ausreichende Nachfrage. In Düsseldorf sowie bei Kleinflächen in Berlin wurden sogar steigende Mieten registriert, wohingegen das Mietniveau in der Stuttgarter Innenstadt, wo in den vergangenen drei bis vier Jahren relativ viel Fläche hinzugekommen ist, auch in Top-Lagen unter Druck steht und nachgegeben hat.

Zu den expansiven Konzepten in Innenstädten und Einkaufszentren gehörten im vergangenen Jahr z.B. Primark, Uniqlo und Decathlon, aber auch Sephora und Topshop, die damit beginnen, den deutschen Markt für sich zu erschließen. Das Thema Gastronomie ist weiterhin sehr präsent und spielt bei auch beim Refurbishment von Shoppingcentern eine große Rolle. Auch Beispiele für Onlinehändler, die stationäre Geschäfte eröffnen, und für Hersteller, die ihre Produkte in aufwendig gestalteten Flagship-Stores präsentieren, bereichern die Einzelhandelslandschaft in den A-Städten.

Außerhalb der Innenstädte wird – im Zuge von Netzoptimierung sowie zur Versorgung der wachsenden Bevölkerung – primär das Nahversorgungsangebot ausgebaut bzw. modernisiert. Jenseits der Nahversorgung liegt der Fokus aber weniger auf der Etablierung neuer Objekte, sondern auf der Umstrukturierung und ggf. Erweiterung bestehender Einzelhandelsimmobilien. Eine Ausnahme stellt hier Berlin dar, das aufgrund seiner stark polyzentrischen Struktur und vorhandener Entwicklungsmöglichkeiten auch in den Bezirken mit größeren Neuplanungen aufwartet.

3.5.1 Berlin

Berlin entwickelt sich weiterhin rasant und verzeichnete erneut steigende Einwohnerzahlen und einen zunehmenden Tourismus, insbesondere aus dem Ausland. Davon profitierte der stationäre Einzelhandel mit einem Umsatzplus von 1,8% gegenüber dem Vorjahr. Wie schon im Jahr 2017 entwickelte sich parallel dazu auch die gesamtstädtische Verkaufsflächenausstattung deutlich positiv, was u.a. auf die Fertigstellung zweier Shoppingcenter zurückzuführen ist. Die positive Dynamik in Berlin spiegelt sich auch in der Mietentwicklung wider. Erneut hat sich die Spitzenmiete für einen modernen 80-120 m² großen Standardshop deutlich erhöht – entgegen dem in anderen Städten zu beobachtenden Trend zu sinkenden oder stagnierenden Mieten. In den weiteren Lagen und bei größeren Shops steigen die Spitzenmieten jedoch auch in Berlin nur in wenigen Fällen.

In der City West sorgte im abgelaufenen Jahr die Fertigstellung des Büro- und Geschäftshauses Zoom am Bahnhof Zoo für Impulse, wo Primark nun als neuer Anziehungspunkt fungiert. In den Wilmersdorfer Arcaden wurde mit der Umsetzung der Pläne zur Neupositionierung begonnen, die voraussichtlich bis Herbst 2019 abgeschlossen sein soll. Neben gestalterischen und baulichen Veränderungen wird im Untergeschoss eine Markthalle etabliert und Decathlon und Drogerie Müller komplettieren als neue Anker das Angebot. Im Bau befinden sich zudem das Gloria Berlin, das die Centrum-Gruppe am Standort des ehemaligen Gloria-Palasts errichtet, sowie das Ku'damm-Karree, das inzwischen unter dem Namen „Fürst" fungiert und wo ebenfalls Einzelhandelsflächen zu den geplanten Erdgeschossnutzungen zählen. Zwischenzeitlich ist im vergangenen Jahr das BID Ku'damm-Tauentzien an den Start gegangen mit dem Ziel, in ein verbessertes Straßenbild zu investieren. Spannend bleibt die Frage nach dem zukünftigen Gesicht des Karstadt-Standorts am Kurfürstendamm. Das von der Signa-Gruppe aktuell favorisierte Hochhauscluster, das weniger Einzelhandelsfläche umfasst als die ursprüngliche Centerplanung, wird seitens des Berliner Baukollegiums abgelehnt.

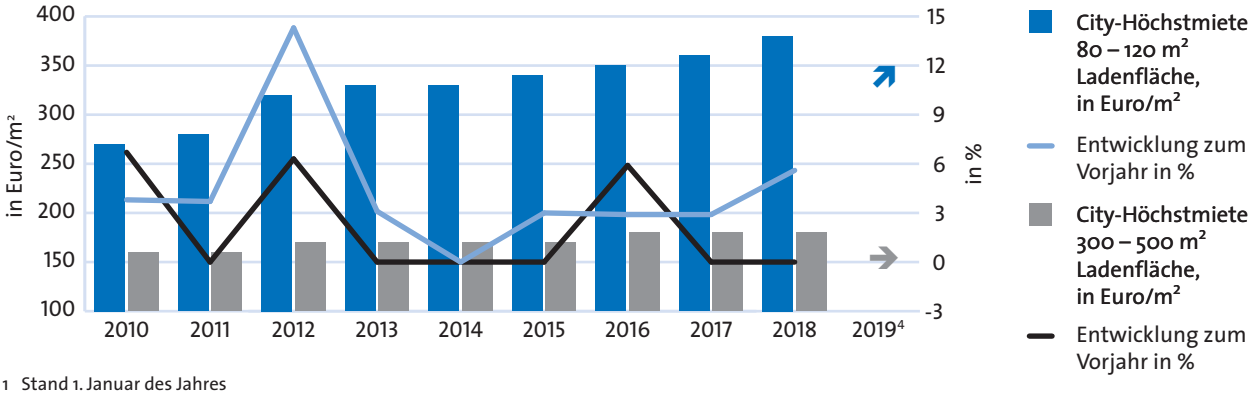
In der City Ost ist zu vermelden, dass die Modernisierung des Shoppingcenters Alexa im vergangenen Jahr abgeschlossen wurde. Diese bestand unter anderem in einer thematischen Clusterung der Geschäfte und der Erweiterung des Foodcourts. Im Zuge der Neukonzeption der Einzelhandelsflächen im „Alexanderhaus" wurden am Alexanderplatz u.a. Uniqlo und die Makeup-Marke NYX angesiedelt. Auch rund um den Hackeschen Markt scheint die Mieternachfrage hoch und kommt es zum Neubau von Geschäftshäusern und interessanten Anmietungen. Demgegenüber scheint die südliche Friedrichstraße weniger nachgefragt zu sein, was auch auf die starke Konkurrenz am Alexanderplatz und am Leipziger Platz zurückzuführen ist. Für den Bereich Potsdamer Platz ist zu vermelden, dass die von der ECE gemanagten Potsdamer Platz Arkaden neu positioniert und einem umfangreichen Refurbishment unterzogen werden sollen. Die Shops sollen in Themenbereichen organisiert und es soll eine neue Markthalle etabliert werden. Leisure- und Entertainmentangebote sowie ein weiterentwickeltes Gastronomieangebot dürften zu einem etwas geringeren Fokus auf Einzelhandel führen. Auch strukturell wird erheblich eingegriffen, indem die obere Ladenstraße zugunsten Durchstecker-Lösungen entfernt wird.

Die Entwicklungsdynamik ist in Berlin keinesfalls auf die Citylagen beschränkt. Im übrigen Stadtgebiet kamen im vergangenen Jahr mit dem Schultheiss-Quartier und der East Side Mall zwei neue Shoppingcenter hinzu. Dass in Berlin eine

Abbildung 3.16: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Berlin

Eckdaten	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[4]
Bevölkerung[1]	3.442.675	3.460.725	3.501.872	3.375.222	3.421.829	3.469.849	3.520.031	3.574.830	3.613.495	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	93,9	94,8	96,8	96,6	97,1	96,9	96,7	96,8	96,6	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	17.500	17.464	17.818	17.913	17.490	17.487	18.033	18.376	18.713	↗
davon in der City[2] in Mio. Euro	2.200	2.240	2.260	2.250	2.350	2.444	2.475	2.530	2.575	↗
in % gerundet	13	13	13	13	13	14	14	14	14	
Einzelhandelszentralität	108,6	107,9	106,0	105,2	105,3	105,5	106,1	106,7	106,6	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	4.688	4.784	4.605	4.608	4.712	4.739	4.723	4.802	4.864	↗
davon in der City in 1.000 m²	537	537	542	547	639	640	643	644	651	↗
in % gerundet	12	11	12	12	14	14	14	13	13	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	→

Höchstmieten Berlin[3]



1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting, Statistisches Bundesamt

hohe Shoppingcenterdichte und eine entsprechend hohe Konkurrenz um Mieter bestehen, spiegelt sich u.a. darin wider, dass in beiden Centern bei Eröffnung noch nicht alle Geschäfte in Betrieb waren und sich die Flächen erst allmählich füllen. Im Zuge der laufenden Revitalisierung der Gropius Passagen hat Karstadt im Jahr 2018 auf einem Teil der ehemaligen Galeria-Kaufhof-Fläche ein modernes Warenhaus eröffnet. Auch ein neuer Restaurantbereich wurde eingeweiht. Im kommenden Jahr sollen noch Primark und Decathlon hinzukommen. Der fortschreitende Netzausbau von Primark in Berlin führt dazu, dass die Schloßstraße in Steglitz – Standort der ersten Berliner Primark-Filiale – eines ihrer Alleinstellungsmerkmale verloren hat. Hier steht ab Januar 2019 der Umbau des Forums Steglitz an, durch den das Center einen stärkeren Fokus auf urbane Nahversorgung erhalten soll. In diesem Zusammenhang werden auch bisherige Verkaufsflächen in den Obergeschossen für Büronutzungen umgewidmet. In Neukölln hegt die Signa-Gruppe Pläne, das Karstadt-Warenhaus in seiner alten Kubatur aus dem Jahr 1929 neu zu errichten, wobei Karstadt als Ankermieter Teil des Konzeptes bleibt und durch andere Nutzungen ergänzt werden soll. In Tegel ist sogar eine neue Karstadt-Filiale im Bau, die Teil einer größeren Projektentwicklung der HGHI Holding ist. Im Zuge der Sanierung des Einkaufsquartiers an der Gorkistraße entstehen derzeit eine neue Fußgängerzone, eine Markthalle und das revitalisierte Tegel-Center. Das auf 50.000 m² Einzelhandelsfläche erweiterte Angebot soll im Jahr 2019 an den Markt gehen. Das umstrittene Quartiersentwicklungsprojekt „Pankower Tor“ auf dem ehemaligen Rangierbahnhofsareal in Pankow ist im vergangenen Jahr der Realisierung einen großen Schritt vorangekommen. Das Land Berlin, der Bezirk Pankow und der Grundstückseigentümer Kurt Krieger haben eine Grundsatzvereinbarung geschlossen, die u.a. Möbelfachmärkte und ein Einkaufszentrum sowie zahlreiche Wohnungen und eine Grundschule ermöglicht. Der ebenfalls vereinbarte Zeitplan strebt einen Baubeginn im Jahr 2021 an, wobei das Baurecht erst noch geschaffen werden muss.

Insgesamt präsentiert sich die Berliner Einzelhandelslandschaft – auch im Vergleich zu den übrigen A-Stäten – außerordentlich dynamisch und liefert aktuell auch viel Anschauungsmaterial für den Umgang mit Warenhausimmobilien und Markthallenkonzepten, deren Erfolg sich allerdings erst in den nächsten Jahren beurteilen lassen wird.

3.5.2 Hamburg

Die zuletzt stets positive Einwohnerentwicklung, die zunehmende Umlandverflechtung und die im Jahr 2018 besonders stark gewachsenen Touristenzahlen tragen dazu bei, dass die Hansestadt auch im vergangenen Jahr ein nominales Wachstum erzielen und mit rund 11,4 Mrd. Euro nach Berlin erneut den zweithöchsten Einzelhandelsumsatz aller Städte in Deutschland erwirtschaften konnte. Die Verkaufsflächenausstattung ist hingegen per Saldo nahezu konstant geblieben, sodass die durchschnittliche Raumleistung gesamtstädtisch auf knapp 4.300 Euro/m² leicht angestiegen ist.

Außerhalb der Innenstadt konnten u.a. durch die Expansion von Decathlon und Drogerie Müller sowie die Ansiedlung von mömax in Harburg zwar neue Flächen aktiviert werden, nicht zuletzt durch umbaubedingte Leerstände ist der Flächenbestand jedoch zurückgegangen. Beispiele sind das Eidelstedt-Center, das aktuell von Grund auf modernisiert wird, und das Krohnstieg-Center, wo Marktkauf bereits ausgezogen ist. In der Innenstadt blieb die Verkaufsfläche hingegen konstant – entgegen der letztjährigen Erwartung. So haben sich einige Projekte, wie z.B. die Stadthöfe und die Projektentwicklung am Alten Wall, noch etwas verzögert, und einige Flächen sind aufgrund laufender Modernisierungen und Umbauten derzeit nicht in Betrieb. Die Stagnation der Flächenausstattung ist jedoch nicht mit Stillstand gleichzusetzen. So konnte im abgelaufenen Jahr das Rappolthaus (ehemals u.a. Schuh Elsner und H&M) für die H&M-Konzepte Arket und H&M Home umgenutzt werden. In der Europapassage wurde die durch Umzug der Gastronomienutzungen in den neuen Food Sky frei gewordene Fläche im Untergeschoss durch denn's einer neuen Nutzung zugeführt. Die auch andernorts zu beobachtende Tendenz der Online-Player, stationäre Kontaktmöglichkeiten mit dem Kunden zu suchen, spiegelt sich in Hamburg u.a. in der Ansiedlung eines gut besuchten Zalando-Stores und einer stark auf Click & Collect ausgerichteten Filiale von Cyberport im Erdgeschoss von Galeria Kaufhof wider.

Trotz der etwa konstanten Flächenausstattung stehen die Mieten auch in der Hamburger Innenstadt unter Druck. Die zu erzielenden Spitzenmieten konnten im Vergleich zum Vorjahr gleichwohl stabil gehalten werden.

Vielfältige Projektentwicklungen und städtebauliche Vorhaben dürften in den kommenden Jahren für weitere Impulse in der Hamburger Innenstadt sorgen. Beispielsweise ist im räumlichen Anschluss an das BID Nikolaiquartier das BID Rathausquartier in Vorbereitung. Wie bereits in vielen andern Quartieren der Innenstadt schließen sich dort die Eigentümer zusammen, um den öffentlichen Straßenraum zu verschönern, die Gehwege zu verbreitern und dadurch die Verweilqualität zu erhöhen. Der Stillstand auf der Baustelle für das Burstah-Ensemble hatte zuletzt in diesem Lagebereich die Entwicklung der Handelsflächen erschwert. Das Ende 2017 gegründete BID Mönckebergstraße legt den Fokus wiederum auf ein neues Beleuchtungskonzept, mit dem auch die Fassaden und das straßenbegleitende Grün besser in Szene gesetzt werden können. Die Stadt erwägt ihrerseits eine Umgestaltung des Rathausmarktes. Eine Gemeinsamkeit der vielfältigen Initiativen ist offenbar das Bestreben, den Besuchern der Innenstadt eine angenehmere Einkaufsatmosphäre, die höhere Verweilqualität und mehr Erlebnischarakter zu bieten.

In den von Quantum konzipierten Stadthöfen hat sich die Vermarktung der Einzelhandels- und Gastronomieflächen (insgesamt etwa 5.000 m²) aufgrund umliegender Straßenbaustellen verzögert. Bis Mitte 2020 sollen die Einzelhandelsflä-

chen belegt sein, wobei der Schwerpunkt nach Verlautbarungen von Quantum auf individuellen Ladenkonzepten und regionalen Konzepten liegen wird.

Das Projekt von Art-Invest am Alten Wall machte im zurückliegenden Jahr vor allem durch die Einweihung einer neuen Fleetbrücke auf sich aufmerksam, die eine bessere Anbindung an die Niveaulage Neuer Wall schaffen und somit neue Wegeverbindungen ermöglichen soll. Über die zukünftigen Mieter der rund 12.000 m² Einzelhandels- und Gastronomieflächen ist nach wie vor wenig bekannt – als Ankermieter wird aber Uniqlo gehandelt, der hoffentlich die Funktion übernehmen kann, sich als zugkräftiger Kundenmagnet an der Schnittstelle von City Ost und City West zu etablieren.

An vielen anderen Orten in der Innenstadt kündigen sich Projekte an, die zu einer Modernisierung und Stärkung des Innenstadt-Einzelhandels führen können. So plant Eigentümer MEAG den umfassenden Umbau des Hamburger Hofs. Am Gänsemarkt und mit Scharnierfunktion zum Opernboulevard soll 2019 die Neukonzeption des Deutschlandhauses beginnen. In der Nähe ist auch der Abriss und Neubau der kürzlich verkauften Gänsemarktpassage im Gespräch. Das Hanseviertel hat ebenfalls den Eigentümer gewechselt und soll in den kommenden Jahren modernisiert werden.

Mit diesen und anderen Vorhaben macht sich die traditionelle City fit für die Konkurrenz durch das aktuell größte Projekt in der Hamburger Innenstadt, das südliche Überseequartier, mit dessen Etablierung die Vision einer dreipoligen Einkaufsinnenstadt aus City West, City Ost und Hafencity Wirklichkeit werden soll. Denn Herzstück des von Unibail-Rodamco-Westfield geplanten multifunktionalen Quartiers mit Büros, Wohnungen, Kultur und Entertainment, Kreuzfahrtterminal, Hotels und einem vielfältigen Gastronomieangebot wird der Einzelhandelsbaustein mit voraussichtlich 68.000 m² Verkaufsfläche. Mit dem Hochbau wurde 2018 begonnen, der Entwickler rechnet mit einer Fertigstellung Ende 2022.

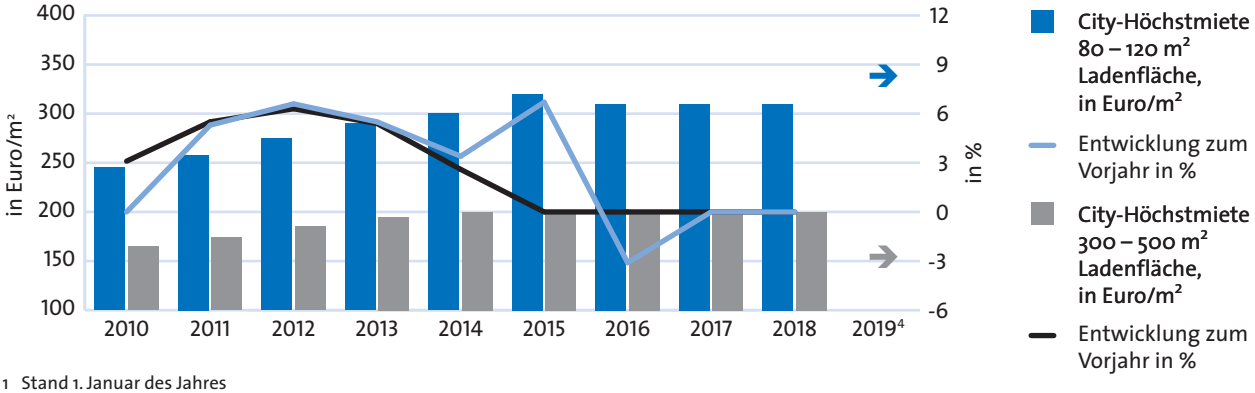
Doch auch außerhalb der Innenstadt stehen einige Projekte an. Am Langenhorner Markt dürfte sich das im Winter 2018 eröffnete Quartierszentrum LaHoMa Living Plaza mit weiteren Mietern füllen. In direkter Nachbarschaft beginnt im laufenden Jahr die Modernisierung und Umstrukturierung des Krohnstieg-Centers. Dem vielerorts zu beobachtenden Trend folgend, wird dort die SB-Warenhausfläche verkleinert. Dies schafft u.a. die Möglichkeit zur Ansiedlung der dritten Hamburger Filiale des französischen Sportartikelanbieters Decathlon. Am außerordentlich gut frequentierten U- und S-Bahnhof Barmbek befindet sich aktuell am ehemaligen Hertie-Standort das Geschäftshaus Fuhle 101 im Bau. Anders als in der Vergangenheit wird der Schwerpunkt der Einzelhandelsnutzung aber auf den periodischen Sortimenten liegen. Einen Ausbau innenstadttypischer Sortimente plant die ECE hingegen im Elbe-Einkaufszentrum. Die noch nicht genehmigte Erweiterung um rund 6.000 m² Verkaufsfläche soll daneben aber auch dazu dienen, das Center u.a. über mehr Außengastronomie stärker nach außen zu öffnen. Das Shoppingcenter Quarree im Bezirk Wandsbek soll ohne Erweiterung zukunftsfähig gemacht werden: Dort plant Eigentümer Union Investment eine umfassende Modernisierung, bei der u.a. die Serviceangebote für die Kunden verbessert werden.

Wie auch in Berlin gibt es in der Hansestadt eine Vielzahl an neuen Entwicklungen, die den dynamischen Veränderungen im Handel Rechnung tragen und das städtische stationäre Einzelhandelsangebot in den kommenden Jahren verändern werden.

Abbildung 3.17: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Hamburg

Eckdaten	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[4]
Bevölkerung[1]	1.774.224	1.746.813	1.798.836	1.734.272	1.746.342	1.762.791	1.787.408	1.810.438	1.830.584	→
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	105,4	107,2	109,0	109,5	110,3	110,1	109,9	109,7	109,5	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	10.700	10.729	10.910	11.014	10.748	10.671	11.016	11.227	11.441	→
davon in der City[2] in Mio. Euro	1.905	1.935	1.995	1.985	2.000	1.910	1.927	1.965	1.980	→
in % gerundet	18	18	18	18	19	18	17	18	17	
Einzelhandelszentralität	115,4	113,6	111,7	111,0	110,9	110,9	112,2	113,2	113,4	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	2.591	2.661	2.672	2.647	2.695	2.675	2.690	2.686	2.684	→
davon in der City in 1.000 m²	324	326	341	345	345	326	334	335	335	→
in % gerundet	12	12	12	13	13	12	12	12	12	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	→

Höchstmieten Hamburg[3]



1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting, Statistisches Bundesamt

3.5.3 München

Die bayerische Landeshauptstadt bietet weiterhin sehr günstige Rahmenbedingungen für den Einzelhandel. Aktuelle Bevölkerungsprognosen rechnen für die nächsten zwei Jahrzehnte mit einem deutlichen und kontinuierlichen Einwohnerzuwachs in Stadt und Umland. Die gute Beschäftigungssituation und die niedrigste Arbeitslosenquote der deutschen Großstädte tragen dazu bei, dass das Niveau der Einzelhandelskaufkraft in München signifikant höher ist als in den anderen Metropolen. Insofern steht dem Münchner Einzelhandel mit seinem weiten Einzugsgebiet eine sehr große Nachfrageplattform zur Verfügung. Hinzu kommt die große Zahl an Touristen, die München zum Teil gezielt zum Shoppen aufsuchen, darunter auch sehr viele internationale Gäste.

Diese guten Voraussetzungen haben dazu beigetragen, dass der Einzelhandelsumsatz in München erneut deutlich gestiegen ist. Innerhalb der Innenstadt, die mit 494.000 m² Verkaufsfläche nach dem polyzentrischen Berlin das zweitgrößte Angebot aller Städte Deutschlands aufweist, erzielt der Einzelhandel die höchsten Raumleistungen der analysierten Städte, was auch auf die hohe Frequentierung durch kaufkräftige Shoppingtouristen zurückzuführen ist. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass in München die höchsten Spitzenmieten und die höchsten Kaufpreise registriert werden.

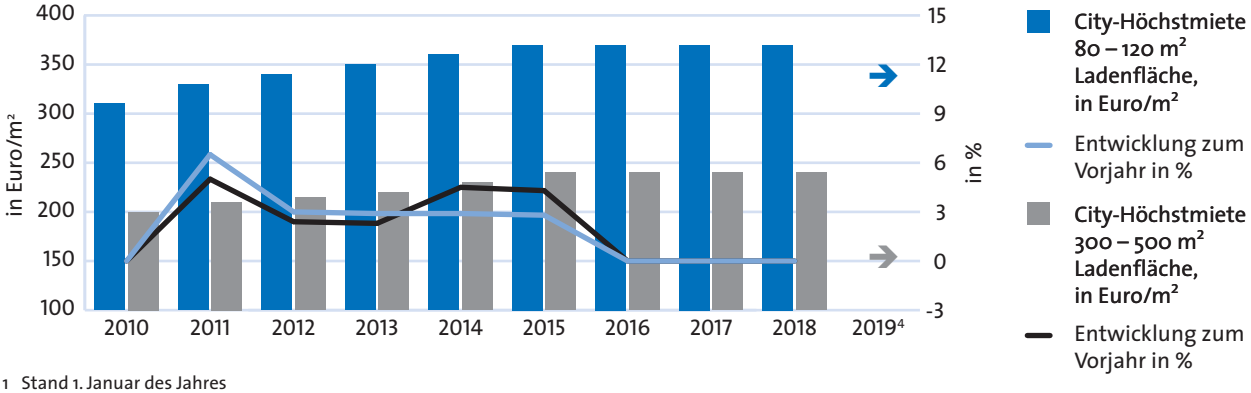
Zur guten Umsatzentwicklung haben im vergangenen Jahr aber auch Shoppingcentererweiterungen außerhalb der Innenstadt beigetragen. So wurde im Zuge des laufenden Refurbishments des PEP in Neuperlach ein Erweiterungsbau eingeweiht, in den die erste Primark-Filiale der Region sowie Drogerie Müller als neue Anker eingezogen sind. Auch die Riem-Arcaden in der Messestadt Riem wurden durch einen Anbau ergänzt. Neben einem Hotel haben dort u.a. Peek & Cloppenburg, Intersport und Aldi eröffnet und bereichern seitdem das Angebot. Diese und andere Projekte haben in München im vergangenen Jahr zu einem Verkaufsflächenwachstum innerhalb der Stadtgrenzen geführt. Mit knapp 1,3 m² je Einwohner ist die Verkaufsflächenausstattung im Vergleich der in diesem Frühjahrsgutachten betrachteten sieben Metropolen jedoch weiterhin relativ gering.

Anders als im übrigen Stadtgebiet war die Verkaufsfläche in der Innenstadt im Jahr 2018 leicht rückläufig. Dies ist jedoch nicht auf permanente Umwidmung oder Stilllegung von Flächen, sondern auf umbaubedingte Leerstände zurückzuführen. Die Mieternachfrage für Münchner Innenstadtflächen ist weiterhin hoch und in vielen Fällen steht der Nachmieter für aktuell noch leer stehende Ladenflächen schon fest. Beispielsweise wird die bisherige Deichmann-Filiale in der Kaufingerstraße aktuell umgestaltet, um dort Deutschlands ersten Lush-Spa Flagship Store anzusiedeln, der neben dem Kosmetikverkauf auch Behandlungen anbieten soll. Auf der bisherigen Douglas-Fläche in der Weinstraße wird der FC Bayern München einen Flagship Store errichten. Der Fanshop wird Teil eines größeren Projektes, das auch eine Gastronomienutzung beinhalten soll. Diese beiden Vorhaben zeigen exemplarisch, dass auch in der Münchner Innenstadt der Erlebnischarakter beim Einkaufen eine zunehmende Rolle spielt bzw. die Betreiber ein größeres Augenmerk darauf haben. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang auch der in der Sendlinger Straße neu eröffnete erste europäische Harman Experience Store, in dem das Tochterunternehmen von Samsung seine Audio-Produkte effektvoll in Szene setzt. Zu den Neuzugängen in München gehörte 2018 auch der neue Görtz-Megastore auf der Kaufingerstraße,

Abbildung 3.18: Kennzahlen Einzelhandelsstandort München

Eckdaten	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[4]
Bevölkerung[1]	1.330.440	1.353.186	1.410.741	1.388.308	1.407.836	1.429.584	1.450.381	1.464.301	1.456.039	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	126,3	127,7	129,5	129,3	128,7	128,3	129,2	129,8	130,0	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	9.800	9.980	10.254	10.376	10.323	10.326	10.662	10.887	11.099	↗
davon in der City[2] in Mio. Euro	2.890	2.950	3.030	3.070	3.150	3.166	3.210	3.290	3.335	↗
in % gerundet	29	29	30	30	31	31	30	30	30	
Einzelhandelszentralität	119,9	118,3	116,6	115,6	114,0	114,4	114,0	114,4	114,7	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	1.661	1.714	1.743	1.729	1.785	1.811	1.809	1.833	1.846	↗
davon in der City in 1.000 m²	446	448	465	479	490	486	490	497	494	→
in % gerundet	27	26	27	28	28	27	27	27	27	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2	1,3	1,3	→

Höchstmieten München[3]



1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting, Statistisches Bundesamt

der Zara abgelöst hat, sowie der erste Store des H&M-Konzepts Weekday in der bayerischen Hauptstadt. Schließlich ist noch auf die Wiedereröffnung des Traditionshauses Sport Schuster nach Umbau und Erweiterung hinzuweisen, das neben neuen und neu gestalteten Abteilungen und Serviceangeboten nun auch eine Bar umfasst und somit auch die gastronomische Karte ausspielt.

Mit Blick auf zukünftige Entwicklungen ist das seit Jahren geplante Redevelopment der Alten Akademie in der Neuhauser Straße zu erwähnen. Nachdem der Stadtrat im letzten Jahr den Umbauplänen zugestimmt hat und das Bebauungsplanverfahren eingeleitet wurde, könnte der Bauherr Signa in diesem Jahr mit den Bauarbeiten beginnen. Auch für das Areal zwischen Färbergraben und Fürstenfelder Straße konkretisieren sich allmählich die Pläne. Wo sich heute das sogenannte Hirmer-Parkhaus, der Sattlerplatz und das Postgebäude befinden, planen Hirmer und die Inka-Gruppe ein Wohn- und Geschäftshaus, eine Tiefgarage und einen Fußgängerzonenabschnitt. Den Masterplan für den Stadtplatz im Zentrum des Areals, das die Verbindung zwischen Hofstatt und Kaufingerstraße aufwertet, wird Norman Foster entwickeln. Vor 2020 ist jedoch nicht mit dem Beginn der Bauarbeiten zu rechnen. Interessant scheint auch die Frage, wie sich – nach der erfolgten Fusion mit Galeria Kaufhof – die Pläne der Signa Holding für die Karstadt-Filiale am Hauptbahnhof weiterentwickeln. In Verbindung mit den Plänen für den neuen Hauptbahnhof und Bahnhofsvorplatz besteht hier das Potenzial, dem westlichen Innenstadteingang ein völlig neues Gesicht zu geben.

Außerhalb der Innenstadt wird in diesem Jahr die Eröffnung des Forums Schwanthalerhöhe anstehen. Die HBB realisiert dort am Standort eines ehemaligen Möbelhauses ein modernes Einkaufsquartier, das durch ein benachbartes neues Nahversorgungszentrum der Bayerischen Hausbau ergänzt wird. Auch für einzelne großflächige Bestandsobjekte stehen im laufenden Jahr Veränderungen bevor. Nicht zuletzt ist hier das bereits seit 1972 am Markt agierende Olympia Einkaufszentrum hervorzuheben, das bis 2020 für ein Investitionsvolumen von 30 Millionen Euro umfassend modernisiert und neu ausgerichtet werden soll.

Insofern ist zu erwarten, dass sich die Münchner Einzelhandelslandschaft auch in den kommenden Jahren noch sehr dynamisch präsentieren wird.

3.5.4 Köln

Deutschlands viertgrößte Stadt Köln lag im vergangenen Jahr auch hinsichtlich der Umsatzleistung bundesweit auf dem vierten Platz und verbuchte ein deutliches Plus gegenüber dem Vorjahr. Die Einzelhandelszentralität konnte so noch etwas gesteigert werden und liegt nun bei 122. Darin spiegelt sich die überregionale Ausstrahlungskraft der Domstadt wider, die nicht nur ein großes Einzugsgebiet versorgt, sondern auch viele Touristen anspricht. Die Umsatzentwicklung ging 2018 aber auch einher mit einem Ausbau des Verkaufsflächenbestands – sowohl in der Innenstadt als auch im übrigen Stadtgebiet. Das Niveau der City-Spitzenmieten blieb hingegen konstant.

In der Kölner Innenstadt sind rückblickend auf 2018 vor allem die Entwicklungen an der Schnittstelle zwischen den Haupteinkaufslagen Schildergasse und Hohe Straße hervorzuheben. Nachdem dort im Jahr 2017 bereits ein Apple Store eröffnet hatte, folgten im abgelaufenen Jahr weitere prägende Neuzugänge. So konnte das von Art-Invest entwickelte Geschäftshaus in der Hohen Straße 52 im Herbst fertiggestellt werden. Ankermieter des „52HI“ ist der japanische Modefilialist Uniqlo, der in Köln seine dritte Filiale außerhalb Berlins in Betrieb genommen hat. Direkt nebenan hatte Saturn bereits im Frühjahr die ehemaligen Räumlichkeiten des 2017 ausgezogenen Modehauses Jacobi wieder in Betrieb genommen und dafür sowohl die bisherige Filiale im 4. Obergeschoss der direkt benachbarten Galeria Kaufhof als auch den Saturn-Connect-Store in der Schildergasse geschlossen. Galeria Kaufhof wiederum hat umstrukturiert und so zum einen den Einzug des britischen Modelabels Topshop/Topman ermöglicht, das 1.300 m² auf drei Ebenen nutzt. Zum anderen wurde auf Teilen der ehemaligen Saturn-Fläche ein Pop-up von Saks Off 5th eingerichtet und die übrige Fläche noch für Aktions- und Saisonware genutzt. Nach der Fusion von Karstadt und Galeria Kaufhof bleibt abzuwarten, ob die früheren Pläne zur Modernisierung oder zur Umwandlung von Galeria Kaufhof in der Hohen Straße in ein Premiumhaus wieder aufgegriffen werden.

In der Schildergasse ist erwähnenswert, dass mit Sport Scheck und dem Schuhhaus Kämpgen gleich zwei Magnete nach groß angelegtem Umbau wiedereröffnet haben. Zudem hat Levi Strauss Saturn Connect ersetzt und Calvin Klein den Neubau in der Hausnummer 55 bezogen. Für das laufende Jahr ist schließlich der Einzug von Sephora auf der ehemaligen Fläche von Schuh Roland zu erwarten. Das beliebte französische Parfümeriekonzept ist seit 2017 auch in Deutschland vertreten, bislang allerdings überwiegend als Shop-in-Shop bei Galeria Kaufhof.

Mit der Neupositionierung einen Schritt vorangekommen ist im vergangenen Jahr das Dumont-Carré. Schon im Jahr 2016 hatte dort Zalando ein Outlet eröffnet und damit einen neuen Anziehungspunkt geschaffen. 2018 kam nun die Innenstadtfiliale des Sportanbieters Decathlon hinzu, der im Kölner Raum bis zum Vorjahr noch ausschließlich an einem Pkw-orientierten Standort in Marsdorf vertreten war. Im Dumont-Carré belebt Decathlon das Untergeschoss, wo zuvor das REWE-Konzept Standa seine Pforten geschlossen hatte.

Auch das Haus am Friesenplatz hat mit der Eröffnung des ersten Bauabschnitts einen Meilenstein erreicht. Ankermieter der Retailflächen ist Mode Weingarten, das sein Damenhaus dorthin verlagert hat. Im laufenden Jahr wird nun der zweite Bauabschnitt in den Hausnummern 10 bis 14 in Angriff genommen. Vor allem entlang der Ringe und an wichtigen Stadtplätzen gibt es weitere Projekte, die auch neue Einzelhandels- und Gastronomieflächen entstehen lassen, so

zum Beispiel als Teil des Proximus-Projektes Carré Belge, am Rudolfplatz durch die beiden Vorhaben von Momeni und Development Partner und im Zuge des Wiederaufbaus des Dom-Hotels zwischen Roncalli- und Wallrafplatz.

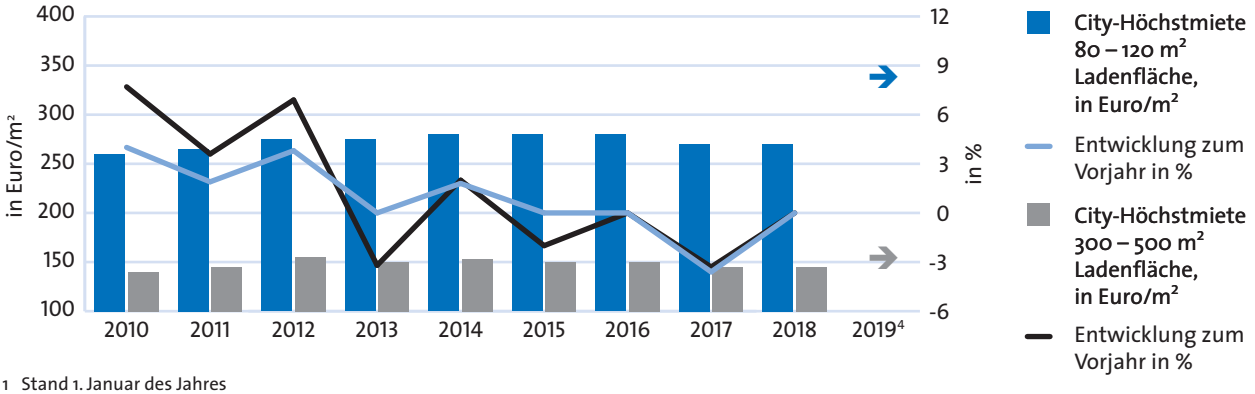
Im übrigen Stadtgebiet hat es im vergangenen Jahr in den Shoppingcentern einige Mieterwechsel gegeben. Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang die Ansiedlung von Decathlon im City Center Chorweiler auf einer atypisch kleinen Fläche von 800 m², die als Ergänzung zu den beiden größeren Kölner Filialen zu sehen ist. In Köln-Kalk nähert sich die Nachnutzung der ehemaligen Galeria-Kaufhof-Immobilie der Fertigstellung. Ende 2018 sind dort die neuen Anker Kaufland, Woolworth und dm eingezogen und stärken fortan die Nahversorgungsfunktion der Kalker Hauptstraße. Perspektivisch ist auf die anstehende Entwicklung der Neuen Mitte Porz hinzuweisen. Anstelle des seit 2009 leer stehenden und 2018 abgerissenen Hertie-Warenhauses inmitten des Bezirkszentrums werden drei neue Gebäudeblöcke mit Einzelhandelsnutzungen in den Erdgeschossen errichtet.

In Köln lag der Schwerpunkt der Entwicklungen im vergangenen Jahr vor allem auf der Innenstadt, wo mehrere größere Vorhaben fertiggestellt oder vorangetrieben wurden. Aber die Projekte in Kalk und Porz zeigen, dass auch in den Stadtteilen kein Stillstand herrscht.

Abbildung 3.19: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Köln

Eckdaten	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[4]
Bevölkerung[1]	998.105	1.007.119	1.017.155	1.024.373	1.034.175	1.046.680	1.060.582	1.075.935	1.080.394	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	108,1	109,5	110,4	110,1	109,1	108,7	108,8	108,8	108,5	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	6.700	6.735	6.903	6.968	6.936	6.908	7.026	7.080	7.235	→
davon in der City[2] in Mio. Euro	1.540	1.565	1.595	1.580	1.620	1.610	1.605	1.625	1.640	→
in % gerundet	23	23	23	23	23	23	23	23	23	
Einzelhandelszentralität	125,9	124,2	123,8	123,6	122,5	122,9	121,9	121,4	121,9	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	1.570	1.582	1.578	1.561	1.578	1.593	1.595	1.575	1.583	→
davon in der City in 1.000 m²	299	303	303	305	314	314	316	313	315	→
in % gerundet	19	19	19	20	20	20	20	20	20	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	→

Höchstmieten Köln[3]



1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, CCOMFORT Research & Consulting, Statistisches Bundesamt

3.5.5 Düsseldorf

Die Landeshauptstadt Düsseldorf ist – gemessen an der Einwohnerzahl – die kleinste der sieben betrachteten Einkaufsmetropolen. Dank des zweithöchsten Kaufkraftindex unter den Vergleichsstädten (117,8) steht gleichwohl ein hohes lokales Nachfragepotenzial zur Verfügung, das durch Besucher aus dem Umland, Berufspendler und Touristen ergänzt wird. Die Verkaufsflächenausstattung pro Kopf der Bevölkerung ist in Düsseldorf vergleichsweise hoch, wobei die Innenstadt daran mit rund 35% der Gesamtverkaufsfläche einen hohen Anteil hat.

Im Jahr 2018 verzeichnete Düsseldorf ein moderates Umsatzwachstum, das teils durch Bevölkerungszuwächse und teils durch neue Verkaufsflächen zustande kam.

Auch in der Innenstadt konnte das Angebot dabei ausgeweitet werden. Verantwortlich hierfür ist in erster Linie die lange erwartete Eröffnung des „Crown" in dem Ende 2014 geschlossenen Kaufhof-Gebäude an der Berliner Allee. Dort betreibt Edeka Zurheide seit März 2018 auf zwei Verkaufsebenen mit fast 10.000 m² Ladenfläche einen Lebensmittelmarkt mit ergänzenden Gastronomieangeboten, der hinsichtlich der Angebotsvielfalt und Erlebnisqualität höchsten Ansprüchen gerecht werden möchte und in der Handelslandschaft als Leuchtturmprojekt angesehen werden kann. Die frühere Einzelhandelsnutzung der Obergeschosse wurde aufgegeben; dort finden sich Parkplätze und ein Hotel. Auf diese Weise konnte in dieser zentralen und gut erreichbaren Nebenlage eine potenziell zugkräftige und standortadäquate Nachnutzung gefunden werden.

Unter den übrigen Neuzugängen in der Innenstadt finden sich Uniqlo, die in der Schadowstraße ihren zweiten Store außerhalb der Bundeshauptstadt eröffnet haben, das britische Label Topshop/Topman, das wie auch in Köln und im Jahr zuvor in Berlin in einer Galeria-Kaufhof-Filiale untergekommen ist, und das Lifestyle-Konzept Anthropologie an der Königsallee. Das amerikanische Label gehört zur Urban-Outfitters-Gruppe und bietet ein kuratiertes Angebot aus Mode, Einrichtungsbedarf und Accessoires. Reno ist im vergangenen Jahr an seinen alten Standort in der Schadowstraße 69 zurückgekehrt. Zwischenzeitlich hatte sich dort das amerikanische Label Forever 21 versucht, das seine überschaubare Anzahl an deutschen Stores jedoch sukzessive wieder schließt. Beim Blick auf Flächenabgänge ist die bisherige H&M-Filiale am Jan-Wellem-Platz erwähnenswert, deren Mietvertrag nicht verlängert wurde. Mit einem Abriss und Neubau der Immobilie ist zu rechnen, deren Umfeld in den vergangenen Jahren städtebaulich und gestalterisch deutlich aufgewertet wurde.

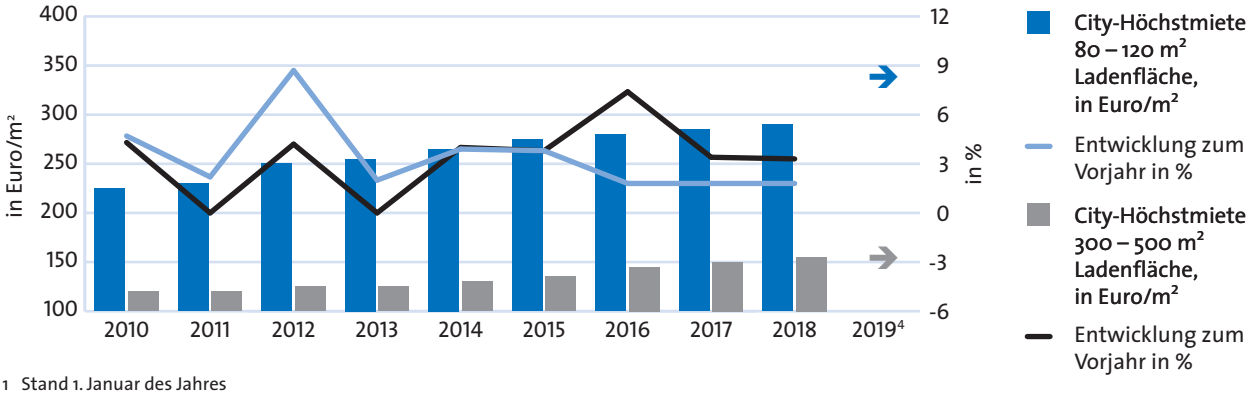
Zu sinkenden Mieten hat das insgesamt vergrößerte Flächenangebot in der Innenstadt bisher nicht geführt. Vielmehr ist Düsseldorf die einzige der sieben Vergleichsstädte, in der das Spitzenmietniveau sowohl für kleine als auch für mittelgroße Flächen sogar noch leicht angestiegen ist.

Im Hinblick auf zukünftige Entwicklungen ist festzustellen, dass die Bauarbeiten am Großprojekt Kö-Bogen II gut voranschreiten; das Richtfest ist für dieses Jahr vorgesehen. Geplant sind an dieser zentralen Stelle in der City rund 20.000 m² Verkaufsfläche in großzügig gestalteten, meist großflächigen Mieteinheiten. Da sie ausschließlich über Zugänge von außen erschlossen sein werden, ist ein positiver Effekt auf die Fußgängerströme im Umfeld zu erwarten. Dies wird auch dazu beitragen können, die Hauptlagen in der Altstadt und Königsallee besser mit der östlichen Schadowstraße zu verbinden.

Abbildung 3.20: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Düsseldorf

Eckdaten	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[4]
Bevölkerung[1]	586.217	588.735	592.393	593.682	598.686	604.527	612.178	613.230	617.280	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	115,6	117,2	118,5	118,5	117,7	117,4	117,6	117,8	117,8	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	4.117	4.206	4.266	4.285	4.243	4.157	4.183	4.170	4.221	↗
davon in der City[2] in Mio. Euro	1.480	1.480	1.500	1.530	1.570	1.585	1.580	1.610	1.625	→
in % gerundet	36	35	35	36	37	38	38	39	38	
Einzelhandelszentralität	128,8	123,3	121,9	121,2	119,8	118,3	116,2	114,4	114,9	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	925	954	960	976	997	1.006	996	1.012	1.027	→
davon in der City in 1.000 m²	330	335	343	369	352	352	346	347	355	→
in % gerundet	37	35	36	38	35	35	35	34	35	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	→

Höchstmieten Düsseldorf[3]



1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting Statistisches Bundesamt

Nach der Karstadt-Kaufhof-Fusion wurden Überlegungen bekannt, das derzeit nicht unbedingt standortadäquat durch Saks Off 5th belegte Carsch-Haus zum vierten Luxuswarenhaus der KaDeWe-Group umzubauen. Daneben sind auch noch etliche kleinere Projekte und Ansiedlungen in Vorbereitung. Beispielsweise deuten sich in der Flinger Straße Lösungen für die seit längerem leer stehende Filiale von Strauss Innovation an, wo auf einer Teilfläche das Restaurantkonzept Jamie's Italian einziehen soll, sowie für den aktuellen Standort von Kult, wo Aldi Obergeschossflächen belegen will, während das EG für andere Einzelhandelsnutzungen umgebaut wird.

Auch außerhalb der Innenstadt entwickelt sich die Einzelhandelslandschaft in Düsseldorf weiter. Neben dem kontinuierlichen Ausbau der Nahversorgungsstrukturen ist hier zum einen auf anstehende Fachmarktentwicklungen an der Theodorstraße in Rath hinzuweisen, wo Bauhaus 2019 einen neuen Baumarkt errichten wird. Auch Möbel Schaffrath ist der Realisierung seiner Pläne an diesem Standort ein Stück nähergekommen, nachdem Konkurrent Möbel Höffner sich zurückgezogen hat. Zum anderen plant Unibail-Rodamco-Westfield mit dem Eigentümer der Düsseldorf Arcaden ein Refurbishment des Centers, das in den vergangenen Jahren bereits als Nachbarschaftszentrum und Mittelpunkt des Quartierslebens neu positioniert wurde und nun auch eine weitere gestalterische Auffrischung erhalten soll.

Insgesamt ist somit auch für Düsseldorf zu konstatieren, dass sich die Handelslandschaft beständig weiterentwickelt und Akteure bereit sind, Entwicklungschancen zu nutzen.

3.5.6 Frankfurt am Main

Die Mainmetropole Frankfurt startete mit einem vergleichsweise hohen Bevölkerungswachstum um 1,4% gegenüber dem Januar des Vorjahres in das Jahr 2018. In Verbindung mit einem hohen persönlichen Kaufkraftniveau der Einwohner und einer gewachsenen Zahl der Berufseinpendler ergibt sich eine verbesserte einzelhandelsrelevante Potenzialplattform. Diese konnten die Frankfurter Einzelhändler in eine insgesamt positive Umsatzentwicklung ummünzen. Damit einhergehend hat sich auch die Verkaufsflächenausstattung erhöht. Die Raumleistung der Einzelhändler verbesserte sich daher nur leicht auf nunmehr knapp 3.800 Euro/m².

Im abgelaufenen Jahr konnten in der Innenstadt einige das Stadtbild prägende Projekte fertiggestellt und Nebenlagen besser etabliert werden. Im übrigen Stadtgebiet wurden vor allem neue Nahversorgungsangebote geschaffen, während die größeren Umstrukturierungen oder Modernisierungen noch in der Umsetzung sind.

Die markanteste Veränderung in der Innenstadt ist der 2018 fertiggestellte Neubau des Geschäftshauses Upper Zeil am Standort der ehemaligen Zeilgalerie. Während die neuen Mieter Reserved, Sephora und Vodafone ihre Flächen bezogen haben, steht bei Galeria Kaufhof die Inbetriebnahme der übernommenen Flächen noch aus. Diese sollten ursprünglich zur Erweiterung des direkt benachbart gelegenen Warenhauses sowie durch einen Coworking-Anbieter genutzt werden. Hervorzuheben ist ebenfalls die Eröffnung der historisch inspirierten Bebauung auf dem Dom-Römer-Areal. Die ca. 20 Einzelhandelsflächen wurden überwiegend an inhabergeführte Geschäfte vergeben. Wie gut sich diese neue Nebenlage in der Altstadt etablieren wird, bleibt abzuwarten. Vermutlich können damit vor allem Touristen und Ausflügler angesprochen werden. Mit Blick auf Nebenlagen ist ferner zu konstatieren, dass die Neue Rothofstraße (u.a. Maro), die sich über ein gemeinsames Standortmarketing präsentiert, durch sukzessive Anmietungen ihre Rolle als neue, gehobene Einkaufsadresse zwischenzeitlich besser ausfüllt. Das Niveau der Spitzenmieten konnte gegenüber dem Vorjahr konstant gehalten werden.

Ruhe kehrt in der Frankfurter Innenstadt gleichwohl nicht ein. Zum einen bieten mehrere laufende oder anstehende Projektentwicklungen mit Retailflächen in den unteren Geschossen auch künftig Ansiedlungsmöglichkeiten im Innenstadtbereich. Zum anderen wurde mit dem Umbau des Shoppingcenters MyZeil begonnen. Die Eigentümer investieren hier rund 70 Mio. Euro, um die Einzelhandelsflächen zu modernisieren und zu optimieren, das Premium-Kino Astor-Film-Lounge zu (re-)etablieren und vor allem ein neues Gastronomiekonzept auf den oberen Ebenen umzusetzen. Dieses greift den Trend einer stärkeren Hinwendung zu gastronomischen Nutzungen in Shoppingcentern auf, der sowohl auf Betreiber- als auch auf Kundenseite zu beobachten ist. Kennzeichnend ist hierbei, dass das Angebot nicht nur quantitativ ausgeweitet wird, sondern sich über eine größere Vielfalt der Genres und Formate auch qualitativ von traditionellen Foodcourts abheben will.

Außerhalb der Innenstadt ist für das vergangene Jahr – abgesehen von einem Ausbau der Nahversorgung – primär auf die laufende Umstrukturierung und Modernisierung im Nordwestzentrum hinzuweisen. Einige der geplanten neuen oder im Center umgezogenen Ankermieter konnten bereits an den Start gehen; die Eröffnung des geplanten neuen Mallbereichs im Untergeschoss mit zahl-

reichen kleinteiligen Shops steht hingegen noch aus. Unklar ist dort ferner die künftige Nutzung der Galeria-Kaufhof-Fläche, die im laufenden Jahr frei werden wird.

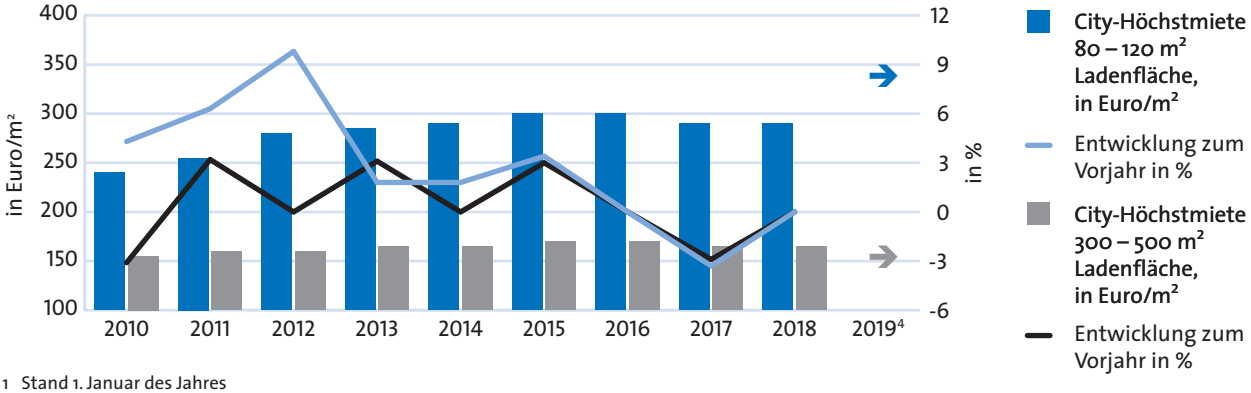
Auch dem Hessen-Center stehen Veränderungen bevor. Die ursprünglich geplante Erweiterung, gegen die sich in der Region deutlicher Widerstand geregt hatte, wurde abgesagt. Das Center wird jedoch grundlegend modernisiert, wobei der größte Teil der geplanten Investitionssumme in den Neubau der Parkhäuser fließen soll. Nach dem Auszug des REWE-Centers bieten sich zudem auch im Bestand Möglichkeiten, das Angebot an die veränderte Kundennachfrage anzupassen.

Insofern ist in der Frankfurter Einzelhandelslandschaft auch künftig viel Bewegung zu erwarten. Befeuert durch gute Rahmendaten und die mit dem Brexit verbundenen Hoffnungen für die Perspektiven des Bankenstandorts Frankfurt mit internationalem Anspruch ist auch von einer anhaltenden Nachfrage nach Einzelhandelsflächen und Investitionsobjekten auszugehen.

Abbildung 3.21: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Frankfurt am Main

Eckdaten	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[4]
Bevölkerung[1]	671.927	688.191	691.518	687.775	701.350	717.624	732.688	736.414	746.878	↗
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	111,7	112,8	114,5	114,6	114,3	113,3	113,8	114,2	114,3	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	4.080	4.158	4.246	4.290	4.216	4.155	4.235	4.346	4.430	↗
davon in der City[2] in Mio. Euro	1.320	1.340	1.365	1.350	1.380	1.383	1.400	1.430	1.458	↗
in % gerundet	32	32	32	31	33	33	33	33	33	
Einzelhandelszentralität	111,9	110,5	108,7	107,5	105,9	104,6	102,4	102,7	103,5	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	1.032	1.047	1.069	1.099	1.127	1.137	1.150	1.167	1.175	↗
davon in der City in 1.000 m²	251	251	252	260	273	272	272	277	281	↗
in % gerundet	24	24	24	24	24	25	24	24	24	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	→

Höchstmieten Frankfurt am Main[3]



1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting, Statistisches Bundesamt

3.5.7 Stuttgart

Als Zentrum einer der wirtschaftsstärksten und innovativsten Metropolregionen Europas profitiert Stuttgart von seiner positiven wirtschaftlichen Dynamik und verzeichnete auch im Jahr 2018 ein anhaltendes Bevölkerungs- und Kaufkraftwachstum. Die große Bedeutung der Landeshauptstadt als Einzelhandelsdestination für eine bevölkerungsreiche Region wird durch die hohe Einzelhandelszentralität von 117 belegt. Gemessen daran liegt Stuttgart nach Köln auf dem zweiten Platz des Rankings der betrachteten sieben Städte.

Trotz der günstigen Rahmenbedingungen auf der Nachfrageseite konnte der gesamtstädtische Einzelhandelsumsatz im vergangenen Jahr im Metropolenvergleich aber nur unterproportional gesteigert werden – bei gleichzeitig leicht rückläufiger Verkaufsflächenausstattung. Diese ist primär auf Entwicklungen in der Stuttgarter Innenstadt zurückzuführen. Nach einem deutlichen Flächenzuwachs im Jahr 2017 hat sich die genutzte Verkaufsfläche dort im abgelaufenen Jahr etwas reduziert. Zwar konnte durch den Umzug von Karstadt Sports vom Nordende der Königstraße in das von Signa u.a. für Primark entwickelte ehemalige Karstadt-Warenhaus eine wichtige Umbaumaßnahme abgeschlossen und ungenutzte Fläche aktiviert werden. Doch sind an anderer Stelle durch Mieterwechsel und anstehende Umbauten auch Flächen vorübergehend aus der Nutzung gefallen. Beispielsweise mussten die Mieter der ursprünglich als dreimonatiges Provisorium geplanten Pop-up-Mall Fluxus nach über drei Jahren die Calwer Passage räumen, die nun von der Ferdinand Piëch Holding umstrukturiert wird. In anderen Fällen stehen Mieterwechsel an: So haben in der Königstraße 56 Promod und Tally Weijl Platz gemacht für Depot und Triumph, die in diesem Jahr einziehen sollen. Die von Jako-O aufgegebene Ladenfläche in der 1b-Lage Hirschstraße hat sich nach neuesten Meldungen Zalando gesichert.

Zalando reiht sich damit ein in den Kreis der Player mit starkem Online-Vertriebskanal, die in Stuttgart stationäre Kontaktmöglichkeiten mit den Kunden suchen. So hatte im vergangenen Jahr bereits der Online-Möbelhändler Home24 eine Filiale in der Königstraße eröffnet. Auch die Computerexperten Gravis, Cyberport und Notebooksbilliger lassen sich in diesem Zusammenhang zitieren: Seit 2018 sind sie in Sichtweite zueinander in der Lautenschlagerstraße zu finden.

Mit einem Anteil von rund 39% am gesamtstädtischen Umsatz bleibt die Innenstadt die maßgebliche Einzelhandelsdestination der Stadt und hat damit im Vergleich der sieben Einkaufsmetropolen das höchste Gewicht im gesamtstädtischen Kontext. Die starke Angebotsausweitung der letzten Jahre hat in Stuttgart mittlerweile zu sinkenden Mieten geführt – ein Trend, der sich auch perspektivisch noch fortsetzen dürfte.

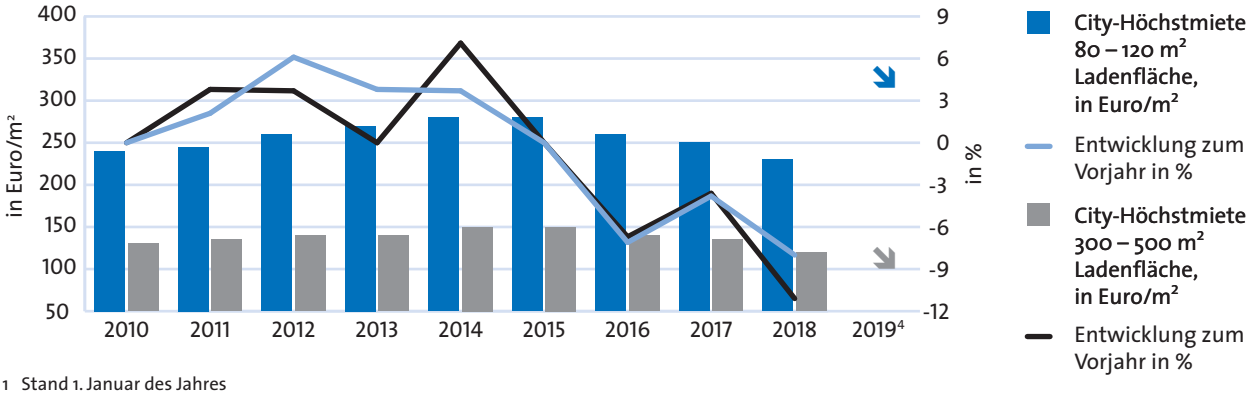
Die Eröffnung des städtebaulich ansprechenden Dorotheenquartiers im Jahr 2017 hatte eine Erweiterung der Premiumlage zur Folge und bildet durch die einzelhändlerischen und gastronomischen Angebote die Voraussetzung für neue bzw. gestärkte Wegebeziehungen. Inwieweit das hochwertige, nicht auf Massenkonsum ausgerichtete Angebot in der Lage ist, in größerem Umfang Frequenzen zu generieren, wird die weitere Marktetablierung zeigen.

Mit Blick auf die zukünftige Entwicklung ist auf das Potenzial zur Neugestaltung des nördlichen Eingangs zur Innenstadt hinzuweisen. So beginnt 2019 der Umbau des historischen Empfangsgebäudes des Hauptbahnhofs. Neben ei-

Abbildung 3.22: Kennzahlen Einzelhandelsstandort Stuttgart

Eckdaten	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[4]
Bevölkerung[1]	600.068	601.646	606.588	613.392	604.297	612.441	623.738	628.032	632.743	→
GfK-Einzelhandelskaufkraft-Index	109,6	110,1	111,5	111,7	112,4	111,4	112,3	112,8	113,3	→
Einzelhandelsumsatz[2] in Mio. Euro	3.919	4.110	4.183	4.199	4.116	4.127	4.166	4.174	4.232	→
davon in der City[2] in Mio. Euro	1.630	1.700	1.730	1.670	1.670	1.580	1.580	1.635	1.645	↘
in % gerundet	42	41	41	40	41	38	38	39	39	
Einzelhandelszentralität	125,9	125,0	123,3	121,7	120,9	122,6	119,6	117,3	117,0	→
einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche in 1.000 m²	900	912	912	920	1.009	998	1.003	1.020	1.019	→
davon in der City in 1.000 m²	334	345	345	347	373	354	359	377	376	↘
in % gerundet	37	38	38	38	37	36	36	37	37	
Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner	1,5	1,5	1,5	1,5	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	→

Höchstmieten Stuttgart[3]



1 Stand 1. Januar des Jahres

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

3 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt

4 Trend

↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting, Statistisches Bundesamt

nem Hotel sollen dort bis 2025 auch 50 Geschäfte etabliert werden. Noch nicht bekannt sind dagegen die konkreten Pläne der LBBW für den nahegelegenen Gebäuderiegel Königstraße 1 am Nordende der Haupteinkaufsstraße. Zwar nutzt Karstadt Sports nach dem Umzug die bisherigen Flächen noch als Outlet weiter, doch könnte hier kurz- bis mittelfristig Handlungsbedarf entstehen. Dies würde zugleich die Chance eröffnen, die vom Eigentümer seit längerem gehegten Umstrukturierungspläne zu konkretisieren. Abgesehen von diesen etwas größeren Entwicklungsmöglichkeiten wird auch die übrige Innenstadt im laufenden Jahr nicht ohne Bauarbeiten auskommen, da der Abriss bzw. die grundlegende Sanierung mehrerer Geschäftshäuser ansteht oder zumindest im Gespräch ist.

Im übrigen Stadtgebiet steht – im abgelaufenen Jahr wie auch zukünftig – der Ausbau der Nahversorgung im Vordergrund. Somit sind dort keine nennenswerten Entwicklungen in Sicht, die die starke Position der Innenstadt innerhalb des städtischen Lagegefüges gefährden könnten.

Abbildung 3.23: GfK Einzelhandelskaufkraft-Index

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[1]
Berlin	93,9	94,8	96,8	96,6	97,1	96,9	96,7	96,8	96,6	→
Hamburg	105,4	107,2	109,0	109,5	110,3	110,1	109,9	109,7	109,5	→
München	126,3	127,7	129,5	129,3	128,7	128,3	129,2	129,8	130,0	→
Köln	108,1	109,5	110,4	110,1	109,1	108,7	108,8	108,8	108,5	→
Düsseldorf	115,6	117,2	118,5	118,5	117,7	117,4	117,6	117,8	117,8	→
Frankfurt am Main	111,7	112,8	114,5	114,6	114,3	113,3	113,8	114,2	114,3	→
Stuttgart	109,6	110,1	111,5	111,7	112,4	111,4	112,3	112,8	113,3	→

Abbildung 3.24: Einzelhandelsumsatz in Mio. Euro[2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[1]
Berlin	17.500	17.464	17.818	17.913	17.490	17.487	18.033	18.376	18.713	↗
Hamburg	10.700	10.729	10.910	11.014	10.748	10.671	11.016	11.227	11.441	→
München	9.800	9.980	10.254	10.376	10.323	10.326	10.662	10.887	11.099	↗
Köln	6.700	6.735	6.903	6.968	6.936	6.908	7.026	7.080	7.235	→
Düsseldorf	4.117	4.206	4.266	4.285	4.243	4.157	4.183	4.170	4.221	↗
Frankfurt am Main	4.080	4.158	4.246	4.290	4.216	4.155	4.235	4.346	4.430	↗
Stuttgart	3.919	4.110	4.183	4.199	4.116	4.127	4.166	4.174	4.232	→

Abbildung 3.25: Einzelhandelszentralität

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[1]
Berlin	108,6	107,9	106,0	105,2	105,3	105,5	106,1	106,7	106,6	→
Hamburg	115,4	113,6	111,7	111,0	110,9	110,9	112,2	113,2	113,4	→
München	119,9	118,3	116,6	115,6	114,0	114,4	114,0	114,4	114,7	→
Köln	125,9	124,2	123,8	123,6	122,5	122,9	121,9	121,4	121,9	→
Düsseldorf	128,8	123,3	121,9	121,2	119,8	118,3	116,2	114,4	114,9	→
Frankfurt am Main	111,9	110,5	108,7	107,5	105,9	104,6	102,4	102,7	103,5	→
Stuttgart	125,9	125,0	123,3	121,7	120,9	122,6	119,6	117,3	117,0	→

Abbildung 3.26: Einzelhandelsrelevante Verkaufsfläche (in 1.000 m²)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[1]
Berlin	4.688	4.784	4.605	4.608	4.712	4.739	4.723	4.802	4.864	↗
Hamburg	2.591	2.661	2.672	2.647	2.695	2.675	2.690	2.686	2.684	→
München	1.661	1.714	1.743	1.729	1.785	1.811	1.809	1.833	1.846	↗
Köln	1.570	1.582	1.578	1.561	1.578	1.593	1.595	1.575	1.583	→
Düsseldorf	925	954	960	976	997	1.006	996	1.012	1.027	→
Frankfurt am Main	1.032	1.047	1.069	1.099	1.127	1.137	1.150	1.167	1.175	↗
Stuttgart	900	912	912	920	1.009	998	1.003	1.020	1.019	→

1 Trend: ↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend

2 exkl. Kfz, Tankstellen, Brennstoffe und Versandhandel, inkl. Apothekenumsätze (anteilig) und Ausgaben beim Lebensmittelhandwerk

Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting

Abbildung 3.27: Gesamt-Verkaufsfläche in m² pro Einwohner

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[1]
Berlin	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	→
Hamburg	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	→
München	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2	1,3	1,3	→
Köln	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	→
Düsseldorf	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	→
Frankfurt am Main	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	→
Stuttgart	1,5	1,5	1,5	1,5	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	→

Abbildung 3.28: City-Höchstmiete (Läden 80 – 120 m², in Euro/m²)[2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[1]
Berlin	270	280	320	330	330	340	350	360	380	↗
Hamburg	245	258	275	290	300	320	310	310	310	→
München	310	330	340	350	360	370	370	370	370	→
Köln	260	265	275	275	280	280	280	270	270	→
Düsseldorf	225	230	250	255	265	275	280	285	290	→
Frankfurt am Main	240	255	280	285	290	300	300	290	290	→
Stuttgart	240	245	260	270	280	280	260	250	230	↘

Abbildung 3.29: City-Höchstmiete (Läden 300 – 500 m², in Euro/m²)[2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019[1]
Berlin	160	160	170	170	170	170	180	180	180	→
Hamburg	165	174	185	195	200	200	200	200	200	→
München	200	210	215	220	230	240	240	240	240	→
Köln	140	145	155	150	153	150	150	145	145	→
Düsseldorf	120	120	125	125	130	135	145	150	155	→
Frankfurt am Main	155	160	160	165	165	170	170	165	165	→
Stuttgart	130	135	140	140	150	150	140	135	120	↘

1 Trend: ↗ = steigend; → = gleichbeibend; ↘ = sinkend
2 lt. COMFORT Research & Consulting, Monatsmiete, netto, kalt
Quelle: GfK, COMFORT Research & Consulting

3.6 Situation und Perspektiven außerhalb der Metropolen

Das Marktgeschehen in den Einkaufsmetropolen genießt die volle Aufmerksamkeit der Fachpresse und wird in den Marktberichten zahlreicher Makler beschrieben und analysiert. Auch wir beteiligen uns daran, indem wir den größten Städten mit den vorstehenden Kapiteln besondere Aufmerksamkeit widmen. So profitiert der Einzelhandelsimmobilienmarkt in diesen Städten nicht nur von den dort relativ guten makrostandörtlichen Rahmendaten, sondern auch von der größeren Bekanntheit und Transparenz.

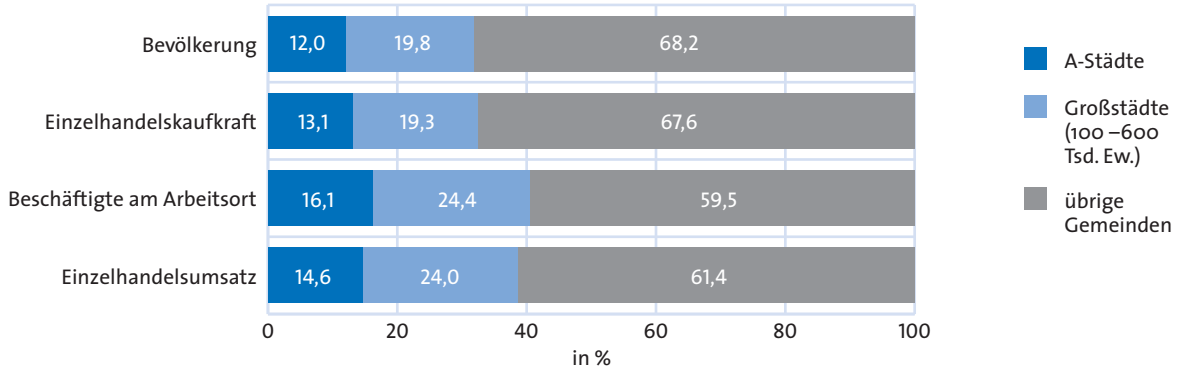
überproportionales Investoreninteresse an Assets in A-Städten

Dies könnte dazu beitragen, dass auch bei Investments in Einzelhandelsimmobilien seitens der Anleger eine klare Präferenz für die A-Städte besteht. Diese war im abgelaufenen Jahr nach Angaben von CBRE mit einem Anteil der sieben größten Städte von 28% am gesamten Transaktionsvolumen besonders ausgeprägt. Bei ausländischen Käufern ist die Präferenz für Investments in diesen Städten sogar noch auffälliger.

mehr als zwei Drittel der Einzelhandelsnachfrage außerhalb der Großstädte

Gleichwohl ist zu konstatieren, dass das Gros der Nachfrage außerhalb der A-Städte lokalisiert ist – auf diese entfallen nämlich nur etwa 12% der Bevölkerung und 13% der Einzelhandelskaufkraft. Und nicht nur das: Einwohner, die außerhalb von Großstädten, also in Städten und Gemeinden mit weniger als 100.000 Einwohnern leben, repräsentieren mit rund 68% der Bevölkerung und der Einzelhandelskaufkraft ebenfalls eine satte Mehrheit. Blickt man auf die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, gezählt an ihrem Arbeitsort, so verschiebt sich die Verteilung nur moderat in Richtung der großen Städte. Es sind immer noch fast 60% der Beschäftigten, die außerhalb der großen Städte arbeiten und somit eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, zu Kunden des dortigen Einzelhandels zu werden.

Abbildung 3.30: Einzelhandelsnachfrage, Beschäftigte und Einzelhandelsumsatz nach Gemeindegrößenklasse



Quelle: GfK, Bundesagentur für Arbeit, Statistisches Bundesamt

Als Einkaufsorte haben die A-Städte und auch die übrigen Großstädte – wie nicht anders zu erwarten war – eine überproportionale Bedeutung. So wurden knapp 39% des in Deutschland im Jahr 2018 getätigten Einzelhandelsumsatzes in Großstädten erwirtschaftet, davon sogar knapp 15% in den sieben A-Städten. Dies spiegelt sich auch in der überdurchschnittlichen Einzelhandelszentralität. Beim Vermietungsmarkt ist es ähnlich wie beim Transaktionsvolumen: Im langjährigen Mittel macht die Anzahl der von CBRE erfassten Anmietungen in den

Städtetourismus und Eventisierung kommt den Einkaufsmetropolen zugute

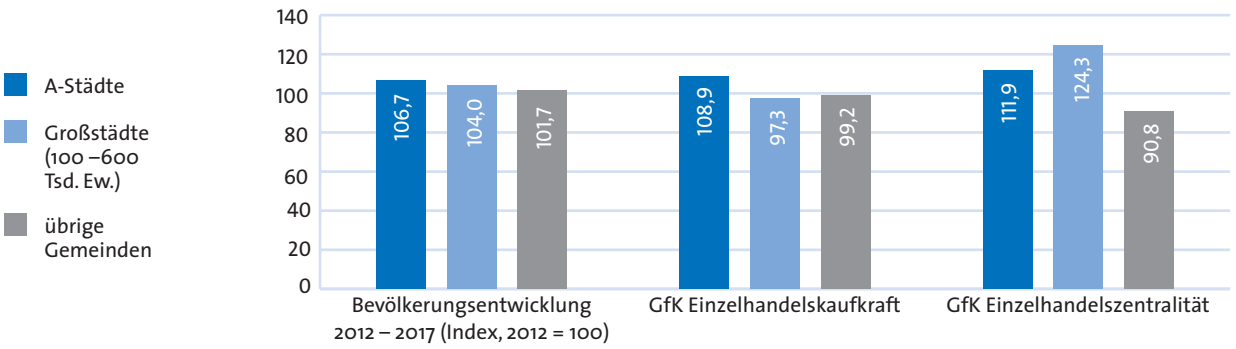
A-Städten etwa 28% des gesamten Vermietungsgeschehens aus, was auf eine größere Dynamik hinzudeuten scheint. Die Bedeutung der großen Städte als Einkaufsmetropolen wird durch ihre Funktion als Arbeitsort, den wachsenden Städtetourismus und die Zunahme an Events unterstützt, auch wenn der Einkauf nicht primärer Besuchsanlass ist. In Städten wie München spielen Shoppingtouristen eine große Rolle für die Leistungsstärke des Einzelhandels.

Einzelhandel findet überwiegend außerhalb der Großstädte statt

Doch während lange Anfahrtswege für den Großstadtbesuch teilweise in Kauf genommen werden, kann angesichts der immer verfügbaren und vielfältig ausgestatteten Einkaufsmöglichkeiten im Internet nicht davon ausgegangen werden, dass dies für nötige Einkäufe im Alltag regelmäßig der Fall ist. Und in der Tat erfolgt auch außerhalb der Großstädte ein Großteil der Einkäufe relativ wohnortnah vor Ort. Dies zeigen die Zentralitätskennziffer von rund 91 und der in kleineren Städten und Gemeinden getätigte Umsatzanteil von gut 61%.

Das Marktgeschehen außerhalb der Metropolen und auch außerhalb der übrigen Großstädte ist also keinesfalls eine vernachlässigbare Restgröße, sondern verdient ebenso Aufmerksamkeit per se sowie als Grundlage, um das Einzelhandelsgefüge im polyzentrisch strukturierten Deutschland zu verstehen.

Abbildung 3.31: Ausgewählte Indikatoren nach Gemeindegrößenklasse



Quelle: GfK, Statistisches Bundesamt

gute und vorhersehbare Ertragsperspektiven für Nahversorgung

Das beginnt mit dem großen Thema der periodischen Nahversorgung, die einen hohen und kontinuierlich wachsenden Anteil an den Einzelhandelsausgaben der Haushalte hat. Der wohnortferne Großeinkauf mit dem Pkw im SB-Warenhaus verliert an Bedeutung, und der Online-Lebensmittelhandel sucht noch nach langfristig geeigneten logistischen Konzepten, um außerhalb der Ballungsräume erfolgreich agieren zu können. So verfügen die oftmals wohnortnahen Supermärkte, Verbrauchermärkte und Lebensmitteldiscounter über ortsgebundene und daher relativ stabile bzw. in Regionen mit Bevölkerungsrückgängen vorhersehbare potenzialseitige Rahmenbedingungen, die weniger als bei anderen Branchen von Verwerfungen im Verbraucherverhalten beeinflusst sind. Eine gute Marktposition gegenüber dem häufig überschaubaren Kreis an stationären lokalen Wettbewerbern vorausgesetzt, versprechen daher auch dezentrale Objekte an überwiegend unbekannten Adressen gute Ertragsperspektiven und zum Teil auch Möglichkeiten der Wertentwicklung durch Modernisierung, Erweiterung oder Neubau. Verändertes Verbraucherverhalten spielt hierbei insofern eine Rolle, als die gewachsene Qualitätsorientierung der Verbraucher bei den Betreibern die berechtigte Hoffnung weckt, mit einem neuen Ladenbau und einem erweiterten Sortiment zum weniger preissensiblen Einkauf anzuregen und

mehr Kunden für sich einzunehmen, sodass sich solche Aufwertungen des Filialnetzes auszahlen.

Expansion der Nonfood-Discounter betrifft auch kleinere Orte

Doch wie sieht es im Nonfood-Einzelhandel außerhalb der Großstädte aus? Der Blick auf die im vergangenen Jahr auf dem deutschen Vermietungsmarkt besonders aktiven Mieter zeigt, dass neben den großen Playern aus dem Lebensmittel- und Drogeriehandel preisorientierte Nonfood-Konzepte besonders aktiv sind. Hierzu gehören neben Decathlon, der aus konzeptionellen Gründen größere Einzugsgebiete braucht, auch expansive Nonfood-Discounter wie Tedi, Action, KiK und Woolworth. Diese setzen auf schnelle Erreichbarkeit und räumliche Nähe zum Kunden und sind mit ihren Standorten in der Fläche präsent. In Verbindungen mit Frequenz generierenden Lebensmittelankern sind diese Anbieter häufig Bestandteil erfolgreich agierender Fachmarktzentren und -agglomerationen.

Shoppingcenter-Pipeline enthält auch noch Projekte in kleineren Städten

Dass Shoppingcenter-Neuplanungen in kleineren (wie auch in größeren) Städten hingegen kaum noch auf der Tagesordnung stehen, ist hinlänglich bekannt. Auch seit längerem bestehende Projekte verzögern sich, scheitern in der Planungsphase an einem Mangel an Ankermietern, planungsrechtlichen Hürden oder gestiegenen Baukosten oder werden konzeptionell stärker auf Nahversorgung getrimmt. Gleichwohl befinden sich derzeit in Mittelstädten noch einige Vorhaben in Umsetzung. Beispiele sind die Projekte in Singen und Weil am Rhein, die aufgrund der grenznahen Lage und der bestehenden Preisunterschiede auch auf Schweizer Kunden setzen, das Nordoberpfalz-Center in Weiden in der Oberpfalz, dem die Lage fern von großen Städten zugutekommen dürfte, und die Stadtgalerie Velbert, die sich wie auch das Beispiel in Weiden als Ergänzung in die bestehende Fußgängerzone einfügt.

Innenstadt-Einzelhandel in kleineren Städten vor besonderen Herausforderungen, aber nicht chancenlos

Auch der Innenstadt-Einzelhandel außerhalb der Großstädte steht vor besonderen Herausforderungen, nicht zuletzt weil die Angebotsvielfalt dort zwangsläufig – und viel mehr noch als in den Großstädten – hinter den grenzenlosen Möglichkeiten des Onlinehandels zurückbleibt. Die wachsende Expansionsvorsicht beim filialisierten Einzelhandel trifft kleinere Städte z.B. mit Blick auf das Modesegment besonders stark. Wenn die in den stationären Handel fließende Nachfrage pro Kopf sinkt, werden zum Erhalt der Tragfähigkeit entweder größere Einzugsgebiete benötigt, die die kleineren Städte nicht bieten, oder die Verkaufsflächen werden reduziert. Auch klassische Erfolgsfaktoren wie eine große Entfernung zur nächsten Großstadt, ein geringer lokaler Wettbewerb und eine entsprechend gute Marktposition im Einzugsgebiet sind in peripheren Regionen zwar weiterhin förderlich, können aber durch den Onlinehandel in Teilen unterlaufen werden. Wenn der Mangel an alternativen Einkaufsmöglichkeiten zur Kundengewinnung nicht mehr ausreicht, müssen andere, positive Anreize gesetzt werden, um Frequenzen zu generieren und im Wettbewerb bestehen zu können. Dabei steht kleineren Städten grundsätzlich das gleiche Instrumentarium zur Verfügung und es gelten ähnliche Regeln wie in den Großstädten. Ein ansprechendes städtebauliches Umfeld, ein attraktives gastronomisches und kulturelles Angebot und das Vorhandensein von Arbeitsplätzen und zentralörtlichen Einrichtungen schaffen Besuchsanlässe oder verbessern das Einkaufserlebnis und die Treffpunktfunktion. Eine prosperierende Wirtschaft und neue Wohnungsbauvorhaben können auch in der Peripherie neue Nachfrage schaffen. Gehäufte Leerstände oder andere städtebauliche Missstände, das Fehlen zugkräftiger Anker oder schlechter Service können hingegen schnell eine negative Dynamik entwickeln und die Identifikation und Kundenloyalität schwächen.

Bei den Mieten zeigen sich außerhalb der sieben A-Städte unterschiedliche Tendenzen. Fakt ist jedoch, dass die Höchstmieten früherer Tage nur noch selten übertroffen werden und in der Mehrzahl der Städte sinkende Mieten zu konstatieren sind, auch in der Spitze. Dabei besteht kein klarer Zusammenhang zur Ortsgröße. Großstädte stellen sich mit Blick auf die Mietentwicklung nicht per se günstiger dar als kleinere Städte. Vielmehr dürfte es auf die jeweilige Situation vor Ort ankommen.

Vor Pauschalisierungen kann beim Urteil über die einzelhändlerische Stärke und Potenziale von kleineren Städten und Gemeinden daher nur gewarnt werden. Wie auch in großen Städten ist immer ein genauer Blick auf die standortspezifischen Rahmenbedingungen erforderlich und der Rückgriff auf Kennziffern auf der Makroebene greift in der Regel zu kurz.

3.7 Ausblick

Einige der in diesem Frühjahrsgutachten dargestellten Entwicklungen, wie beispielsweise das leichte Verkaufsflächenwachstum, das nominale Umsatzwachstum oder stabile bis leicht steigende Spitzenmieten in ausgewählten Metropolen, könnten den Eindruck vermitteln, dass der Einzelhandel in Deutschland floriert und der Markt für Einzelhandelsimmobilien kaum getrübt erfolgreich Kurs hält. Andere Aspekte geben uns jedoch auch Anlass, vor zu großer Euphorie zu warnen und mit einem gemäßigten Ausblick zu schließen. Denn rückläufige Spitzenmieten in den meisten deutschen Einkaufslagen lassen bereits erahnen, dass sich hier ein Wandel ankündigt bzw. längst vollzieht, der es in sich haben dürfte. Das im Zuge der fortlaufenden Digitalisierung erheblich veränderte und sich weiterhin schnell wandelnde Konsumverhalten stellt den stationären Einzelhandel vor immense Herausforderungen, um den zunehmenden Wünschen sowie der wachsenden Erwartungshaltung der Kundschaft gerecht zu werden.

immense Herausforderungen für stationären Einzelhandel

Die momentane Strategie der stationären Anbieter, sich – wie es aktuell die Nonfood-Discounter unternehmen – über den sehr günstigen Preis gegenüber Amazon und Co. zu positionieren und in die Fläche und somit in die Kundennähe zu investieren, geht momentan auf. Inwieweit milliardenschwere Online-Plattformen mit ähnlichen preisaggressiven Angeboten wie Wish, AliExpress oder auch Joom in Deutschland als Wettbewerber auf den Plan treten, wird die Zukunft zeigen. Die andere Strategie, auf die Stärken des stationären Geschäfts zu setzen und in Warenpräsentation, Beratung, Erlebnis, Gastronomie und Freizeitelemente zu investieren, funktioniert momentan ebenfalls, und Shoppingcenter, Warenhäuser, Fachmarktzentren sowie Innenstädte, die sich über Angebot, Inszenierung und Events differenzieren, können dem allgemeinen Frequenzrückgang trotzen und sich mittel- und langfristig vom schwächelnden Wettbewerb absetzen. Beiden Strategien ist gemein, dass erhebliche Investitionen in das für den Kunden Offensichtliche notwendig sind und zudem, quasi im Hintergrund, in digitale Abläufe bei IT, Datenanalysen, Marketing und Personal investiert werden muss. Denn es bedarf eines speziellen Know-hows, um diese Strategien umzusetzen, und zudem bedeutet es erheblichen Kapitalbedarf, den einige Einzelhändler angesichts geringer Kapitaldecke und unzufriedenstellender Umsatzentwicklung in der Vergangenheit nicht stemmen können.

erhebliche Investitionen notwendig

Ein weiteres Dilemma wird sein, dass sich die Konsumenten in den letzten Jahren besonders schnell an neue Standards gewöhnen und lieb gewonnene Qualitäten nicht mehr missen wollen. Im Inszenierungs- und Wirtlichkeitswettbewerb der stationären Anbieter sowie der Lagen dürfte eine Neugier für und Erwartungshaltung an Neuerungen geschürt werden, die mit einmaligen Investitionen oder den klassischen 7-Jahres-Investitionszyklen in Handelsimmobilien nicht synchron verläuft. Somit ist abzusehen, dass es mittelfristig zu einem weiteren Konzentrations- und Professionalisierungsprozess in allen Bereichen des Handels, somit auch im Lebensmittel- und Drogeriemarkt, kommen wird.

hohe Erwartungshaltung der Konsumenten

Auch sind die Autoren davon überzeugt, dass der stationäre Einzelhandel als Absatzkanal weiter Marktanteile verlieren und dies mittel- bis langfristig zu Verkaufsflächenrückgängen in Deutschland führen wird. Neben anderen Aspekten dürfte dies weiterhin Druck auf die Mieten im deutschen Schnitt ausüben, wenngleich umsatz- und frequenzseitig funktionierende Lagen weiterhin gute bis sehr gute Flächennachfrage erfahren werden. Zudem werden wir auch künftig neue Anbieter aus dem Ausland sowie vermehrt Hersteller und bisherige Online-Pure-Player sehen, die Flächen in den guten Lagen und Objekten anmieten. Was allerdings genau diese guten Lagen im Omnichannel-Zeitalter oder besser, wie es Jack Ma (Alibaba) ausdrücken würde, in Zeiten des „New Retail“ ausmacht, wie Eigentümer, Mieter und städtische Akteure deren Niveau halten, ausbauen oder neu entwickeln können, wird mittelfristig die größte Herausforderung der Handelsimmobilienbranche sein. Aus Händlersicht stellt sich zusätzlich die Frage, welches Netz an stationären Kontaktpunkten in der Fläche benötigt wird, um Synergien zwischen den Kanälen zu maximieren.

Druck auf die Mieten steigt, aber weiterhin hohe Flächennachfrage in guten Lagen

4 Frühjahrsgutachten Wohnimmobilien 2019

Carolin Wandzik, Sebastian Wunsch und Wladimir Müller
GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH

Das Wichtigste in Kürze

Der deutsche Wohnungsmarkt ist weiter von steigenden Miet- und Kaufpreisen gekennzeichnet. Deutschlandweit hat sich die mittlere Neuvertragsmiete innerhalb eines Jahres um 3,9% erhöht (III 2018 gegenüber III 2017). Damit sind die Mieten erneut stärker gestiegen als die allgemeinen Verbraucherpreise. Insbesondere in den A-Städten haben sich Neuvertragsmieten im vergangenen Jahr wieder deutlich erhöht, die Steigerungsraten fielen jeweils höher aus als im bundesweiten Mittel. Wie bereits in den Vorjahren sind die Kaufpreise stärker gestiegen als die Mieten, die Kompression der erzielbaren Mietrenditen hat sich damit weiter fortgesetzt. Im vergangenen Jahr legten die Angebotskaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in Deutschland um 7,6% zu, Eigentumswohnungen verteuerten sich um 8,2%. In allen A-Städten sind die Kaufpreise für Eigentumswohnungen wiederum stärker gestiegen als bundesweit, den größten Preiszuwachs verzeichnete im vergangenen Jahr Berlin mit 15,2%.

Nach Daten der GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA® erreichte das bundesweite Umsatzvolumen mit Wohnimmobilien 2017 mit rund 170,8 Mrd. Euro einen neuen Höchststand. Maßgeblich hierfür waren die anhaltenden Preiszuwächse: Während sich der Geldumsatz gegenüber dem Vorjahr um 5,3% erhöhte, ging die Zahl der Kauffälle um 2,0% auf rund 700.800 zurück. Nach der Schätzung von GEWOS dürfte das Umsatzvolumen 2018 weiter gestiegen sein, auf rund 181,0 Mrd. Euro. Die Zahl der Kauffälle dürfte in etwa das Niveau von 2017 erreicht haben.

Das steigende Preisniveau ist Ausdruck des weiter bestehenden Missverhältnisses zwischen Wohnungsangebot und Wohnungsnachfrage – insbesondere in den Wachstumsregionen. Trotz nachlassender Asylmigration nach Deutschland hat die Zuwanderung auch 2017 die negative natürliche Bevölkerungsentwicklung überkompensiert. Damit ist die Wohnungsnachfrage insgesamt weiter gestiegen, wenngleich die Entwicklungstrends regional sehr unterschiedlich und teils gegenläufig ausfallen – beispielsweise waren die Bevölkerungszahlen 2017 in den ostdeutschen Landkreisen überwiegend rückläufig. Die A-Städte verzeichneten dagegen weiter steigende Einwohnerzahlen – Binnenwanderungsverluste wurden über den Zuzug aus dem Ausland mehr als ausgeglichen. Wenngleich die Bautätigkeit insgesamt und auch in den meisten A-Städten gestiegen ist, so besteht weiterhin ein großer Nachfrageüberhang.

Die beobachtete Marktanspannung weitet sich zunehmend auf das Umland der Metropolen und stark nachgefragten Städte aus. Aufgrund des vielfach geringeren Miet- und Kaufpreisniveaus ziehen immer mehr Menschen in das mit der Kernstadt funktionell verflochtene Umland, wo es häufig noch ein größeres Angebot an Wohnungen und Bauflächen gibt. Aufgrund von Ausweichbewegungen ist die Preisdynamik teilweise bereits jetzt im Umland größer als in den Kernstädten selbst.

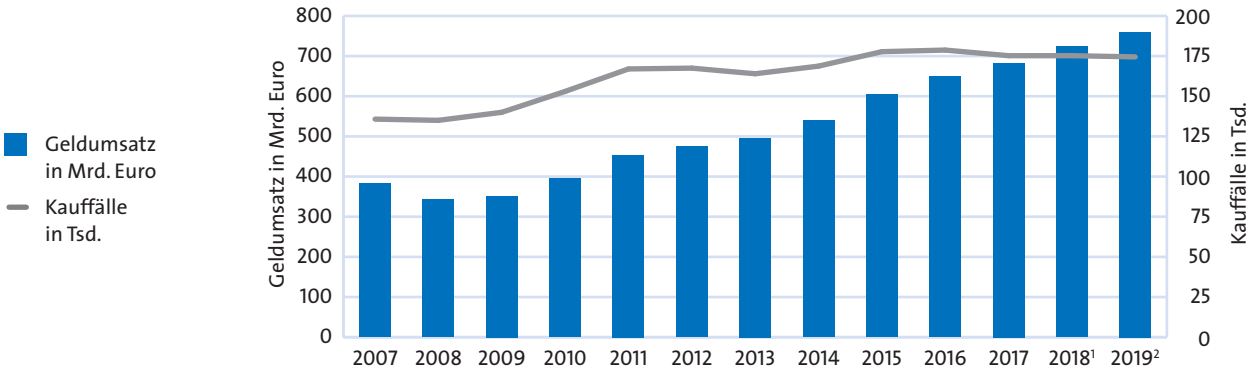
4.1 Der deutsche Wohnungsmarkt

4.1.1 Transaktionsgeschehen

neuer Rekordumsatz am deutschen Wohnimmobilien-markt

Im Jahr 2017 wurden in Deutschland Wohnimmobilien (Eigenheime, Mehrfamilienhäuser, Wohnungseigentum und Wohnbauland) im Wert von rund 170,8 Mrd. Euro gehandelt. Das ist das Ergebnis der GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®[1], die auf bundesweit bei den Gutachterausschüssen für Grundstückswerte erhobenen tatsächlichen Transaktionsdaten basiert – Share Deals sind hierin nicht enthalten. Das Umsatzvolumen von 2017 markiert ein neues Allzeithoch für den deutschen Wohnimmobilienmarkt, es war bereits das sechste Rekordjahr in Folge. Gegenüber dem Vorjahr 2016 erhöhte sich der Geldumsatz mit Wohnimmobilien um 5,3%, verglichen mit dem Jahr 2008 – dem zwischenzeitlichen Tiefststand zu Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise – fiel das Umsatzvolumen 2017 fast doppelt so hoch aus (+99,1%).

Abbildung 4.1: Transaktionen von Wohnimmobilien in Deutschland, 2007 – 2019



1 Schätzung

2 Prognose GEWOS

Der Begriff Wohnimmobilien umfasst folgende sektorale Teilmärkte: baureifes Wohnbauland, Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser (inkl. gemischt genutzter Gebäude mit überwiegender Wohnnutzung), Wohnungseigentum (Eigentumswohnungen inkl. zu geringen Teilen Teileigentum).

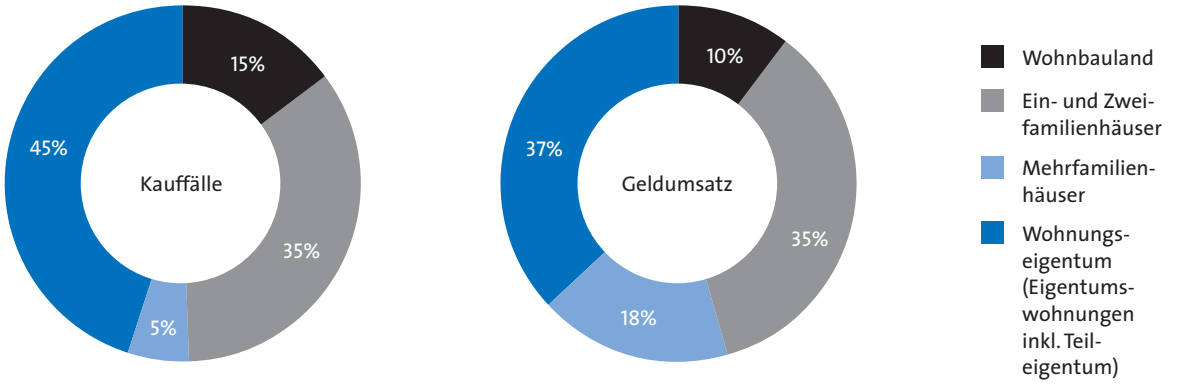
Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

rückläufige Kauffallzahlen

Der Umsatzzuwachs 2017 ist maßgeblich auf Preissteigerungen zurückzuführen. Nach bereits stagnierenden Fallzahlen 2016 ist die Zahl der bundesweit registrierten Kauffälle im Bereich Wohnimmobilien im Jahr 2017 um 2,0% auf rund 700.800 zurückgegangen. Wenngleich damit immerhin der dritthöchste Wert des Betrachtungszeitraums ab 2007 erreicht wurde, so war das Transaktionsaufkommen in den letzten Jahren insgesamt schwächer als noch während der letzten Hochphase am deutschen Markt in den 1990er Jahren, als teilweise mehr als 800.000 Wohnimmobilientransaktionen pro Jahr zu verzeichnen waren.

1 Im Rahmen der IMA® Immobilienmarktanalyse erfasst GEWOS seit 1982 jährlich für alle Stadt- und Landkreise Deutschlands die abgeschlossenen Grundstückskaufverträge und die mit diesen Verträgen verbundenen Geldumsätze. Damit ist die IMA® die einzige umfassende Analyse des Transaktionsgeschehens von Wohn- und Wirtschaftsimmobilien in Deutschland, deren Ergebnisse flächendeckend in tiefer regionaler Differenzierung auf tatsächlichen Verkäufen beruhen.

Abbildung 4.2: Sektorale Marktstrukturen am Wohnimmobilienmarkt, 2017



Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

weniger Verkäufe von (Neubau-)Eigentumswohnungen und Eigenheimen

Der Teilmarkt für Wohnungseigentum (Eigentumswohnungen sowie zu geringen Teilen Teileigentum[2]) ist seit dem Jahr 2015 das umsatzstärkste Segment am deutschen Immobilienmarkt. Auch in Bezug auf die Zahl der Kauffälle, auf die diese Umsätze zurückgehen, ist das Wohnungseigentum das bedeutendste Marktsegment. Der Geldumsatz mit Wohnungseigentum ist 2017 um 1,9% auf rund 62,7 Mrd. Euro gestiegen. Die Zahl der Kauffälle ging dagegen um 3,5% auf rund 315.100 zurück. Dieser Rückgang ist in erster Linie auf die stark rückläufige Zahl der Erstverkäufe von Neubauwohnungen zurückzuführen (-11,5%), diese haben das Marktsegment in den Vorjahren maßgeblich gestützt. Die Zahl der Eigenheimverkäufe ist 2017 bereits das zweite Jahr in Folge um knapp 1% zurückgegangen. Mit rund 243.400 Transaktionen zu insgesamt 60,5 Mrd. Euro hatte das Eigenheimsegment 2017 einen Anteil von rund 35% an Kauffällen und am Geldumsatz von Wohnimmobilien in Deutschland.

deutliche Zuwächse bei Mehrfamilienhäusern und beim Wohnbauland

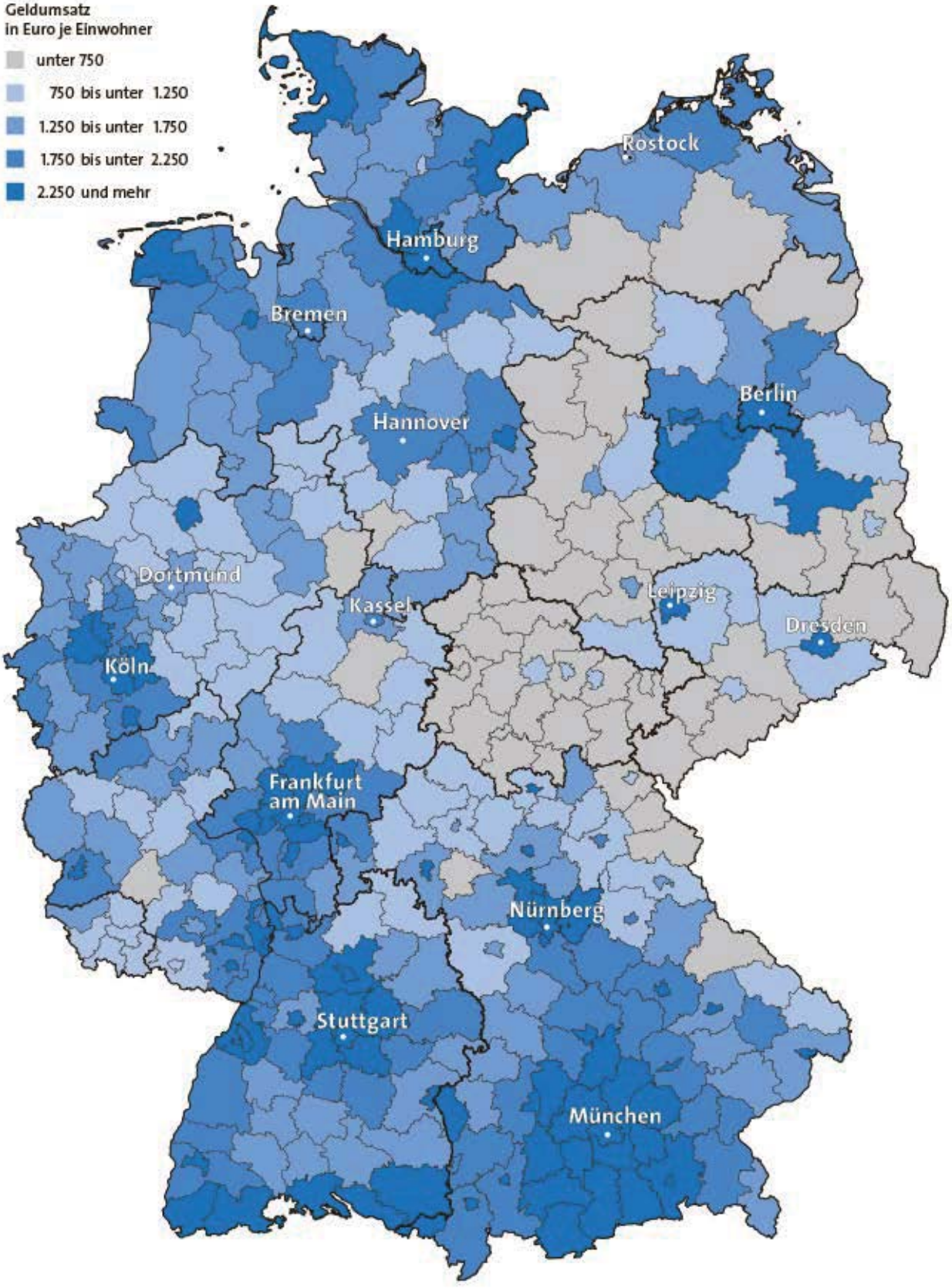
Besonders positiv haben sich 2017 die Umsätze mit Mehrfamilienhäusern und baureifem Wohnbauland entwickelt, die Umsatzvolumina legten um 11,4% bzw. 11,0% zu, auf 29,9 bzw. 17,7 Mrd. Euro. Während die Zahl der Kauffälle von Mehrfamilienhäusern um 1,3% auf rund 38.400 gestiegen ist, ging die Zahl der Wohnbaulandverkäufe 2017 das zweite Jahr in Folge leicht zurück auf rund 103.900 (-1,3%). Das schwache Transaktionsaufkommen ist Ausdruck der anhaltenden Flächenknappheit. Seit Jahren bewegen sich die Wohnbaulandverkäufe um die Marke von 100.000 Kauffällen. Im Langfristvergleich ist das ein äußerst geringes Niveau, noch in den 1990er Jahren waren es durchschnittlich rund 180.000 Verkäufe pro Jahr und zu Beginn der 2000er Jahre immerhin noch rund 140.000.

kleinräumige Differenzierung des Umsatzvolumens

Die Abbildung 4.3 illustriert die kleinräumige Verteilung der Wohnimmobilienumsätze in Deutschland im Jahr 2017, jeweils in Relation zur Einwohnerzahl auf Kreisebene. Die Umsatzschwerpunkte bilden – auch aufgrund des in der Regel höheren Preisniveaus – die kreisfreien Städte (speziell in den westlichen Bundesländern) und ihr Umland. Darüber hinaus gibt es einige Landkreise an Nord- und Ostsee, zum Beispiel die Kreise Nordfriesland und Ostholstein, in Bodenseenähe (z.B. Konstanz und der Bodenseekreis) sowie weitere Kreise an der Grenze zur Schweiz und zu Österreich, die besonders hohe Pro-Kopf-Umsätze aufweisen. Im Allgemeinen ist ein West-Ost-Gefälle der Wohnimmobilienumsätze erkennbar, welches unter anderem auf das im Osten der Tendenz nach niedrigere Preisniveau zurückzuführen ist. Allerdings konnten 2017 mehrere

2 Überwiegend Stellplätze und Garagen, darüber hinaus Praxis- und Geschäftsräume, Ladenlokale u. Ä.

Abbildung 4.3: Wohnimmobilienumsatz auf Kreisebene, 2017



Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

© GeoBasis-DE / BKG 2017

Landkreise im Berliner Umland aufgrund eines erhöhten Transaktionsaufkommens und steigender Kaufpreise hohe Umsatzzuwächse verbuchen und damit zu den kreisfreien ostdeutschen Städten Berlin, Potsdam, Leipzig und Dresden aufschließen.

weiter steigende Umsätze 2018 und 2019

Nach der Schätzung von GEWOS belief sich das bundesweite Umsatzvolumen mit Wohnimmobilien 2018 auf rund 181,0 Mrd. Euro (+6,0% gegenüber dem Vorjahr)[3]. Auch für das Jahr 2019 werden weiter steigende Umsätze am deutschen Markt für Wohnimmobilien erwartet: Mit Transaktionen im Wert von rund 190,1 Mrd. Euro dürfte erneut ein Umsatzrekord erzielt werden. Die Kauffallzahlen dürften sich in etwa auf dem Niveau von 2017 stabilisieren und die Kaufpreisentwicklung sich sukzessive abschwächen. Aufgrund der ungebrochenen Nachfrage nach Bauflächen für den Wohnungsbau sowie nach Mehrfamilienhäusern werden die kräftigsten Umsatzzuwächse 2018 und 2019 am Teilmarkt für Wohnbauland sowie im Mehrfamilienhaussegment erwartet. Während die Fallzahlen im Bereich Wohnbauland leicht zurückgehen dürften, geht GEWOS von leicht steigenden Transaktionszahlen im Mehrfamilienhaussegment aus.

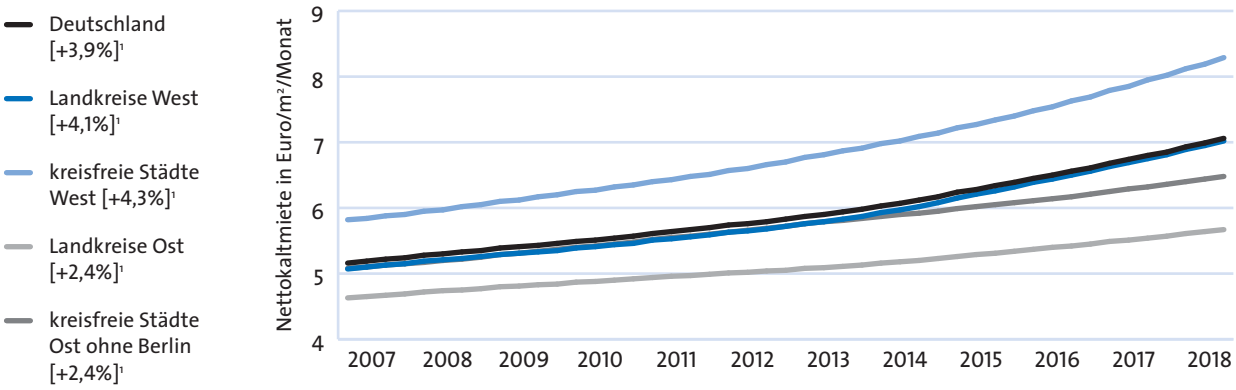
4.1.2 Miet- und Kaufpreisentwicklung

Neuvertragsmieten um 3,9% gestiegen

Der Anstieg der Neuvertragsmieten für Wohnungen hat sich in Deutschland im vergangenen Jahr weiter fortgesetzt. Deutschlandweit lag der mittlere Angebotsmietpreis im dritten Quartal 2018 bei 7,06 Euro/m², gegenüber dem dritten Vorjahresquartal ergibt sich ein Anstieg um 3,9%. Die Neuvertragsmieten sind damit etwas stärker gestiegen als in dem entsprechenden Vorjahreszeitraum, als ein Anstieg um 3,6% zu verzeichnen war (III 2017 gegenüber III 2016). Unterjährig verlief die Entwicklung im vergangenen Jahr relativ konstant, eine Abschwächung der Mietenentwicklung lässt sich am aktuellen Rand nicht feststellen. Im dritten Quartal 2018 betrug der Preisanstieg gegenüber dem Vorquartal 1,0%. Seit dem Beginn der Zeitreihe im ersten Quartal 2007 sind die Neuvertragsmieten bundesweit um 36,8% gestiegen.

3 Die Daten der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte sind nur mit erheblichen zeitlichen Verzögerungen verfügbar. Vielfach werden den Gutachterausschüssen noch bis ins zweite Quartal Kaufverträge des Vorjahres über die Notare zugeleitet, diese müssen dann ausgewertet und in die lokalen Kaufpreissammlungen übertragen werden. Dementsprechend liegen zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch keine Ist-Zahlen für das Gesamtjahr 2018 vor. GEWOS führt jedes Jahr im Spätsommer eine umfangreiche Trendumfrage bei den Gutachterausschüssen durch und erhebt, soweit möglich, belastbare Halbjahres- und Quartalszahlen. Auf Basis dieser Informationen und unter Zuhilfenahme weiterer relevanter Parameter erstellt GEWOS eine Schätzung für das jeweils laufende und eine Prognose für das kommende Jahr.

Abbildung 4.4: Entwicklung der Mietpreise, I 2007 – III 2018



1 Veränderung III 2018 gegenüber III 2017

hedonische Angebotsmieten, Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

westdeutsche kreisfreie Städte mit stärkstem Anstieg der Neuvertragsmieten

Im Vergleich der Regionstypen zeigen sich weitgehend die bekannten Muster. Am stärksten sind die Mieten im vergangenen Jahr in den westdeutschen kreisfreien Städten gestiegen (+4,3%), gefolgt von den westdeutschen Landkreisen mit einer Steigerung um 4,1% (III 2018 gegenüber III 2017). Hier werden mit 8,29 Euro/m² (kreisfreie Städte West) und 7,02 Euro/m² (Landkreise West) auch die höchsten Mietpreisniveaus erreicht. Etwas schwächere Steigerungsraten weisen dagegen die ostdeutschen kreisfreien Städte (ohne Berlin) und die ostdeutschen Landkreise mit jeweils +2,4% auf. Auch das Niveau der Neuvertragsmieten ist hier mit 6,48 Euro/m² (kreisfreie Städte Ost ohne Berlin) bzw. 5,67 Euro/m² (Landkreise Ost) wesentlich niedriger.

fast flächendeckender Anstieg der Neuvertragsmieten

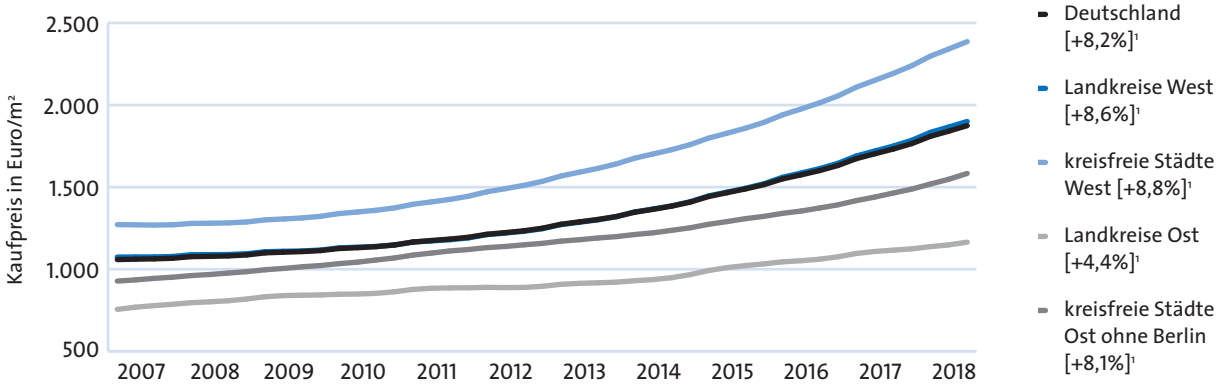
Der Anstieg der Neuvertragsmieten betrifft bereits seit einigen Jahren den weit überwiegenden Teil der deutschen Kreise. Im vergangenen Jahr sind die Neuvertragsmieten lediglich in drei der 401 deutschen Kreise zurückgegangen (III 2018 gegenüber III 2017). Darunter befand sich mit Wolfsburg nur eine kreisfreie Stadt. In der niedersächsischen Großstadt gingen die Neuvertragsmieten innerhalb eines Jahres um 0,6% zurück, einen Rückgang derselben Stärke gab es im thüringischen Saale-Orla-Kreis. Im Landkreis Vorpommern-Greifswald sind die Neuvertragsmieten um 0,7% gesunken.

große Spanne beim Mietpreisniveau

Die Spanne der kleinräumig ermittelten Mietpreise ist allerdings groß. So liegen die Neuvertragsmieten in den ostdeutschen Landkreisen mehrheitlich unter 6,00 Euro/m², teilweise sogar unter 5,00 Euro/m². Aber auch im Westen Deutschlands gibt es Regionen mit weit unterdurchschnittlichen Mieten. So befindet sich der nordrhein-westfälische Landkreis Höxter mit einer Neuvertragsmiete von 4,54 Euro/m² derzeit am unteren Ende des Preisspektrums, vor dem niedersächsischen Lüchow-Dannenberg mit 4,65 Euro/m² und dem thüringischen Kyffhäuserkreis mit 4,73 Euro/m². Derweil weist die Stadt München bereits seit Jahren das bundesweit höchste Mietpreisniveau auf. Im dritten Quartal 2018 lag die mittlere Neuvertragsmiete in der bayerischen Landeshauptstadt bei 16,54 Euro/m², bereits mit einigem Abstand folgt der Landkreis München mit 13,58 Euro/m². Auf den nachfolgenden vorderen Rangplätzen befinden sich mit Starnberg, Fürstenfeldbruck und Ebersberg weitere Landkreise im Münchner Umland mit teils höheren Neuvertragsmieten als in den meisten A-Städten.

Weitere Landkreise mit Neuvertragsmieten von mehr als 10,00 Euro/m² finden sich ausschließlich im Südwesten Deutschlands, beispielsweise im hessischen Hochtaunuskreis sowie in den baden-württembergischen Kreisen Lörrach und Ludwigsburg. Darüber hinaus erreichen weitere kreisfreie Städte im Südwesten Deutschlands ein entsprechend hohes Mietpreisniveau.

Abbildung 4.5: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I 2007 – III 2018



1 Veränderung III 2018 gegenüber III 2017

hedonische Angebotspreise, Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Kaufpreise für Eigentumswohnungen um 8,2% gestiegen

Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind in Deutschland im vergangenen Jahr weiter gestiegen. Im dritten Quartal 2018 kosteten Bestandswohnungen im bundesweiten Mittel rund 1.875 Euro/m², gegenüber dem dritten Vorjahresquartal ergibt sich damit eine Preissteigerung von 8,2%. Bereits im Jahr zuvor waren die Preise für Eigentumswohnungen mit der gleichen Rate gestiegen. Mittlerweile zeichnet sich jedoch eine leicht abnehmende Preisdynamik ab. So legten die Wohnungspreise im ersten Quartal 2018 noch um 2,5% gegenüber dem Vorquartal zu, im dritten Quartal 2018 lag die Steigerungsrate gegenüber dem Vorquartal nur noch bei 1,8%. Eine grundlegende Trendwende ist damit jedoch noch nicht in Sicht. Seit Beginn der Zeitreihe im ersten Quartal 2007 sind die Kaufpreise für Eigentumswohnungen bundesweit um 77,1% gestiegen.

kräftige Preissteigerungen in den kreisfreien Städten und den westdeutschen Landkreisen

Im Vergleich der Regionstypen ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei den Neuvertragsmieten. Am stärksten sind die Wohnungspreise im vergangenen Jahr in den westdeutschen kreisfreien Städten gestiegen (+8,8%), gefolgt von den westdeutschen Landkreisen mit einer Steigerung um 8,6% (jeweils III 2018 gegenüber III 2017). Mit 2.340 Euro/m² (kreisfreie Städte West) bzw. 1.900 Euro/m² (Landkreise West) werden hier auch die höchsten Preisniveaus der betrachteten Regionstypen erreicht. Während die Kaufpreise für Bestandswohnungen in den ostdeutschen kreisfreien Städten um 8,1% auf nunmehr 1.585 Euro/m² zulegten, war in den ostdeutschen Landkreisen lediglich ein Preiszuwachs von 4,4% festzustellen. Mit rund 1.165 Euro/m² liegen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den ostdeutschen Landkreisen weiterhin deutlich unter dem bundesweiten Mittel. Während die quartalsweisen Zuwachsraten bundesweit und im Westen Deutschlands zuletzt leicht zurückgegangen sind, zeigten die ostdeutschen kreisfreien Städte (ohne Berlin) und die ostdeutschen Landkreise im Jahresverlauf leicht steigende Zuwachsraten – hier sind die Wohnungspreise im dritten Quartal 2018 um 2,3% bzw. 1,4% gegenüber dem Vorquartal gestiegen.

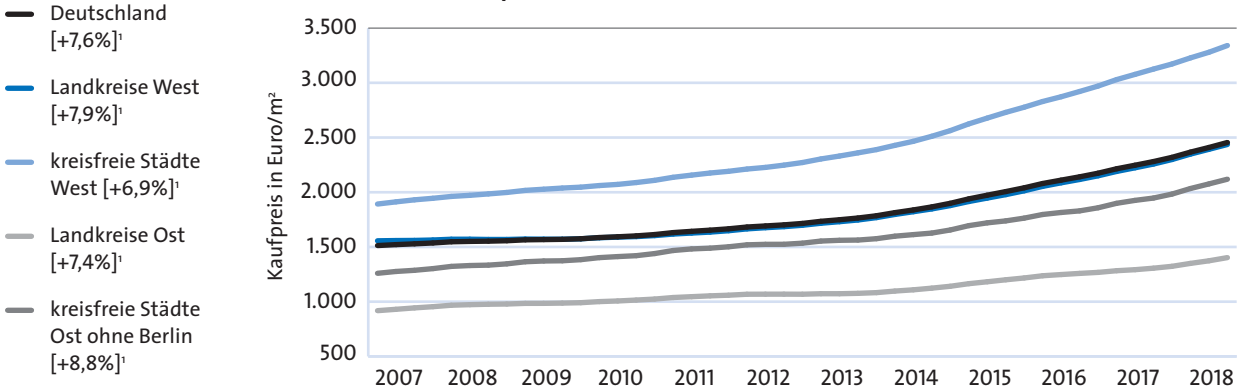
mehrheitlich steigende Kaufpreise auf Kreisebene

Auch der Anstieg der Wohnungspreise stützt sich auf eine breite regionale Basis. Die Zahl der Kreise mit rückläufigen Preisen ist jedoch mit 25 (von bundesweit 401 Kreisen) etwas größer als bei den Neuvertragsmieten. Die festgestellten Preisrückgänge betreffen mehrheitlich ostdeutsche – insbesondere thüringische und sachsen-anhaltinische –, aber auch einige westdeutsche Landkreise (in Niedersachsen und Rheinland-Pfalz). Unter den Gebieten mit rückläufigen Preisen waren mit Emden, Pirmasens und Suhl auch drei kreisfreie Städte. Die deutlichsten Veränderungen des Preisniveaus – Rückgänge wie auch Anstiege – waren im vergangenen Jahr in Brandenburg zu beobachten: Während die Wohnungspreise im ohnehin dünn besiedelten Landkreis Prignitz um 10,0% nachgaben, erhöhten sie sich im direkten Berliner Umland teilweise erheblich. So zum Beispiel im Landkreis Märkisch-Oderland, wo die Kaufpreise für Eigentumswohnungen innerhalb eines Jahres um 21,0% zulegten (III 2018 gegenüber III 2017).

regionale Unterschiede im Kaufpreisniveau

Wie das Mietniveau so variiert auch das Niveau der Kaufpreise für Eigentumswohnungen regional stark. Mehr als die Hälfte der deutschen Kreise weist ein Kaufpreisniveau unterhalb des bundesdeutschen Mittels auf. Vielerorts werden Eigentumswohnungen für weniger als 1.500 Euro/m² angeboten, in weiten Teilen Ostdeutschlands sowie im südwestlichen Niedersachsen, im nordöstlichen Bayern sowie in einigen Kreisen in Rheinland-Pfalz liegen die Wohnungspreise sogar unterhalb der Marke von 1.000 Euro/m². Am oberen Ende des Wertespektrums befinden sich seit Jahren überwiegend süd- und südwestdeutsche Städte und Landkreise. Die Stadt München weist mit 6.390 Euro/m² bundesweit weiterhin das mit Abstand höchste Preisniveau für Eigentumswohnungen auf. Auf den weiteren vorderen Rangplätzen folgen diverse Kreise im direkten Münchner Umland sowie weitere A-Städte und oberbayerische Landkreise. Der Umstand, dass sich mit Berlin und Potsdam unter den 50 teuersten Kreisen lediglich zwei ostdeutsche Städte befinden, ist Ausdruck des allgemeinen, der Tendenz nach in Süd-Nord- sowie West-Ost-Richtung verlaufenden Preisgefälles.

Abbildung 4.6: Entwicklung der Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser, I 2007 – III 2018



1 Veränderung III 2018 gegenüber III 2017

hedonische Angebotspreise, Referenzobjekt: 130 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Eigenheimpreise bundesweit um 7,6% gestiegen

Die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser sind im vergangenen Jahr um 7,6% auf rund 2.455 Euro/m² im bundesweiten Mittel gestiegen (III 2018 gegenüber III 2017). Die Eigenheimpreise sind damit im vergangenen Jahr etwas kräftiger gestiegen als im Jahr zuvor, als ein Preisanstieg um 6,5% (III 2017 gegenüber III 2016) zu verzeichnen war. Die Preisentwicklung verlief unterjährig

relativ gleichmäßig, im dritten Quartal 2018 erhöhten sich die Eigenheimpreise gegenüber dem Vorquartal um 1,9%. Seit dem ersten Quartal 2007 sind die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser bundesweit um 62,3% gestiegen.

deutliche Preisanstiege in den ostdeutschen kreisfreien Städten

Differenziert nach Regionstypen ergibt sich ein vergleichbares Bild wie bei den Neuvertragsmieten und den Kaufpreisen für Eigentumswohnungen. Das mit Abstand höchste Preisniveau erreichten im dritten Quartal 2018 mit 3.340 Euro/m² die westdeutschen kreisfreien Städte (+6,9% gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal). Die Preisdynamik war jedoch zuletzt in den übrigen Regionstypen höher, insbesondere in den ostdeutschen kreisfreien Städten (ohne Berlin), hier legten die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser innerhalb eines Jahres um 8,8% zu (nach +6,4% im Vorjahr). Besonders kräftige Preiszuwächse von 21,5% bzw. 18,5% gab es im vergangenen Jahr in Potsdam und Leipzig (jeweils ausgehend von bereits hohen Preisniveaus). Mit 3.935 Euro/m² bzw. 3.325 Euro/m² lagen die Eigenheimpreise in Potsdam und Leipzig im dritten Quartal 2018 jeweils deutlich über dem Mittel der ostdeutschen kreisfreien Städte von 2.200 Euro/m². Derweil sind die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser in den westdeutschen Landkreisen binnen Jahresfrist um 7,9% auf 2.440 Euro/m² gestiegen, in den ostdeutschen Landkreisen war ein Anstieg um 7,4% auf nunmehr 1.400 Euro/m² festzustellen.

Preisanstieg auf breiter Front

Wie in den bereits zuvor betrachteten Segmenten sind auch im Eigenheimsegment die Kaufpreise im vergangenen Jahr in dem weit überwiegenden Teil der deutschen Kreise gestiegen. Preisrückgänge verzeichneten lediglich 24 der insgesamt 401 Gebietseinheiten, darunter mit Trier auch eine westdeutsche Großstadt. Vorrangig betreffen die Preisrückgänge jedoch strukturschwache Landkreise mit zuletzt rückläufigen oder stagnierenden Einwohnerzahlen – hauptsächlich in Thüringen und Brandenburg sowie dem nordöstlichen Bayern. Eine starke Preisdynamik im Eigenheimsegment ist in den ostdeutschen Bundesländern – neben Potsdam und Leipzig – vor allem in der Metropolregion Berlin erkennbar (mit Preisanstiegen zwischen 13,8% und 18,8%), darüber hinaus im sogenannten Thüringer Dreieck mit der Universitätsstadt Jena (+15,0%) und den Landkreisen Greiz und Weimarer Land (+14,1% bzw. +13,7%). Im Westen Deutschlands waren die kräftigsten Preiszuwächse in den Landkreisen Ostholstein und Konstanz zu beobachten (+16,1% bzw. +15,9%), unter anderem bedingt durch die hohe Attraktivität der Ostsee- bzw. Bodenseelagen.

starke Spreizung der Eigenheimpreise

In der bundesweiten kleinräumigen Betrachtung zeigen sich große regionale Preisunterschiede. So reicht die Spanne der Eigenheimpreise von 790 Euro/m² im thüringischen Landkreis Hildburghausen und 870 Euro/m² im niedersächsischen Lüchow-Dannenberg bis hin zu mittlerweile fast fünfstelligen Quadratmeterpreisen in der Stadt München – und das wohlgemerkt für Bestandshäuser mittlerer Ausstattungsqualität. Bei einem Quadratmeterpreis von 9.630 Euro/m² kostete ein durchschnittliches Eigenheim aus dem Bestand mit 130 m² Wohnfläche im dritten Quartal 2018 in der bayerischen Landeshauptstadt damit rund 1,25 Mio. Euro. Auch bzw. gerade bei den Eigenheimpreisen hebt sich der Münchner Raum deutlich von den übrigen Regionen in Deutschland ab, mit Preisen von 8.130 Euro/m² im Landkreis München, 7.530 Euro/m² in Starnberg und mehr als 6.000 Euro/m² in diversen weiteren oberbayerischen Kreisen. Ein vergleichbares Preisniveau erreicht einzig Stuttgart mit 6.625 Euro/m². Zu den weiteren Hochpreisregionen (mit Kaufpreisen zwischen 4.500 und 6.000 Euro/m²) gehören neben verschiedenen weiteren A-Städten auch weitere Landkreise und kreisfreie Städte in Bayern, Baden-Württemberg und Hessen.

4.1.3 Wohnungsnachfrage

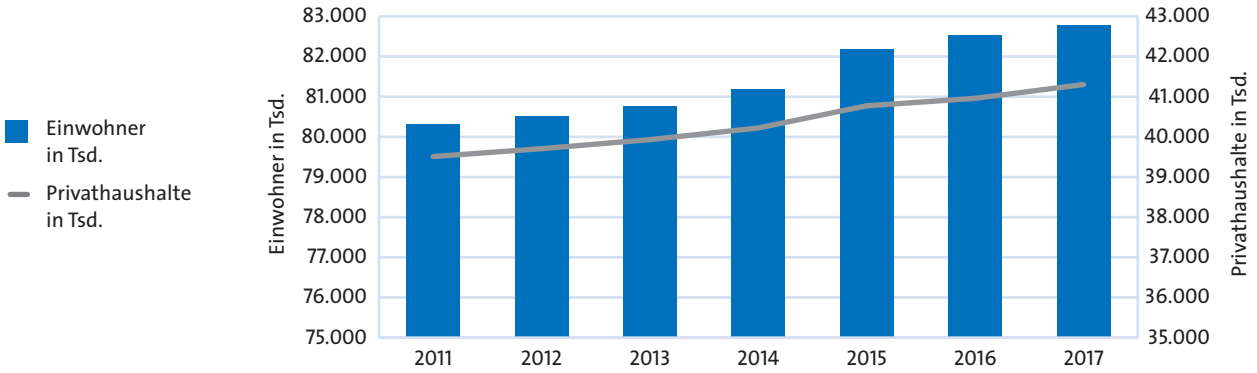
Bevölkerungszuwachs um 0,3% 2017

Gemäß der Bevölkerungsfortschreibung des Statistischen Bundesamts ist die Gesamtbevölkerung Deutschlands bis Ende 2017 auf rund 82,8 Mio. angewachsen. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies ein Zuwachs von 0,3% bzw. 270.700 Personen. Die Bevölkerungsdynamik hat sich damit im Vergleich mit den Vorjahren weiter abgeschwächt. 2016 lag die Steigerungsrate noch bei 0,4% und 2015 bei 1,2% (+346.000 bzw. +978.100 Personen). Der aktuelle unterjährige Datenrand ist zurzeit der 30.6.2018. Für die Jahresmitte 2018 wird eine Einwohnerzahl von rund 82,9 Mio. ausgewiesen.

eingeschränkte Vergleichbarkeit mit den Vorjahren

Das Statistische Bundesamt weist jedoch darauf hin, dass die Wanderungs- und Bevölkerungszahlen ab dem Berichtsjahr 2016 nur eingeschränkt mit den Vorjahren zu vergleichen sind[4]. So enthalten die Zuwanderungszahlen u.a. für 2016 Nacherfassungen von bereits 2015 nach Deutschland eingereisten Schutzsuchenden, die erst 2016 melderechtlich erfasst wurden.

Abbildung 4.7: Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung in Deutschland, 2011 – 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

negative natürliche Bevölkerungsentwicklung

Nach dem Anstieg um 7,4% im Jahr 2016 ist die Zahl der Geburten 2017 wieder leicht zurückgegangen auf bundesweit rund 784.900 (-0,9%). Die Zahl der Sterbefälle ist dagegen 2017 um 2,3% auf rund 932.300 gestiegen. Damit ergibt sich für das Jahr 2017 ein weiterer Sterbefallüberschuss, der mit rund 147.400 wieder etwas höher ausgefallen ist als im Vorjahr. Im Mittel der vergangenen zehn Jahre wurde in Deutschland ein negativer natürlicher Saldo von jährlich rund 173.700 registriert.

Haushaltszahlen weiter gestiegen

Die eigentlichen Träger der Wohnungsnachfrage sind die Privathaushalte. Sie bilden die maßgebliche Einflussgröße für den Wohnungsmarkt. Neben der Veränderung der Bevölkerungszahl ist die Zusammensetzung der Haushalte für die Entwicklung der Privathaushalte von Bedeutung. So wird die durchschnittliche Haushaltsgröße stark durch die Änderung von Lebensstilen und Verschiebungen in der Altersstruktur beeinflusst. Analog zur Bevölkerungsentwicklung hat sich auch die Zahl der Privathaushalte in Deutschland seit dem Jahr 2011 kontinuierlich erhöht. Nach Daten des Mikrozensus ist die Zahl der Haushalte 2017 um 0,8% auf nunmehr 41,3 Mio. gestiegen. Unter der Prämisse einer nachlas-

4 Aufgrund von methodischen Änderungen und technischen Weiterentwicklungen der Datenlieferungen aus dem Meldewesen an die Statistik sind die Ergebnisse der Wanderungsstatistik und als Folge die Fortschreibung des Bevölkerungsstands ab 2016 nur bedingt mit den Vorjahreswerten vergleichbar.

senden, aber weiterhin hohen Zuwanderung nach Deutschland und unter Fortsetzung des Trends zur Haushaltsverkleinerung ist davon auszugehen, dass die Zahl der Haushalte in Deutschland in den kommenden Jahren weiterhin moderat steigen wird. Regional betrachtet wird die Entwicklung allerdings sehr unterschiedlich ausfallen. 2017 war die Zahl der Privathaushalte im Osten Deutschlands in der Summe rückläufig (-0,2%), der für Gesamtdeutschland festgestellte Zuwachs ist dementsprechend auf die positive Entwicklung in den westlichen Bundesländern zurückzuführen (+1,1%).

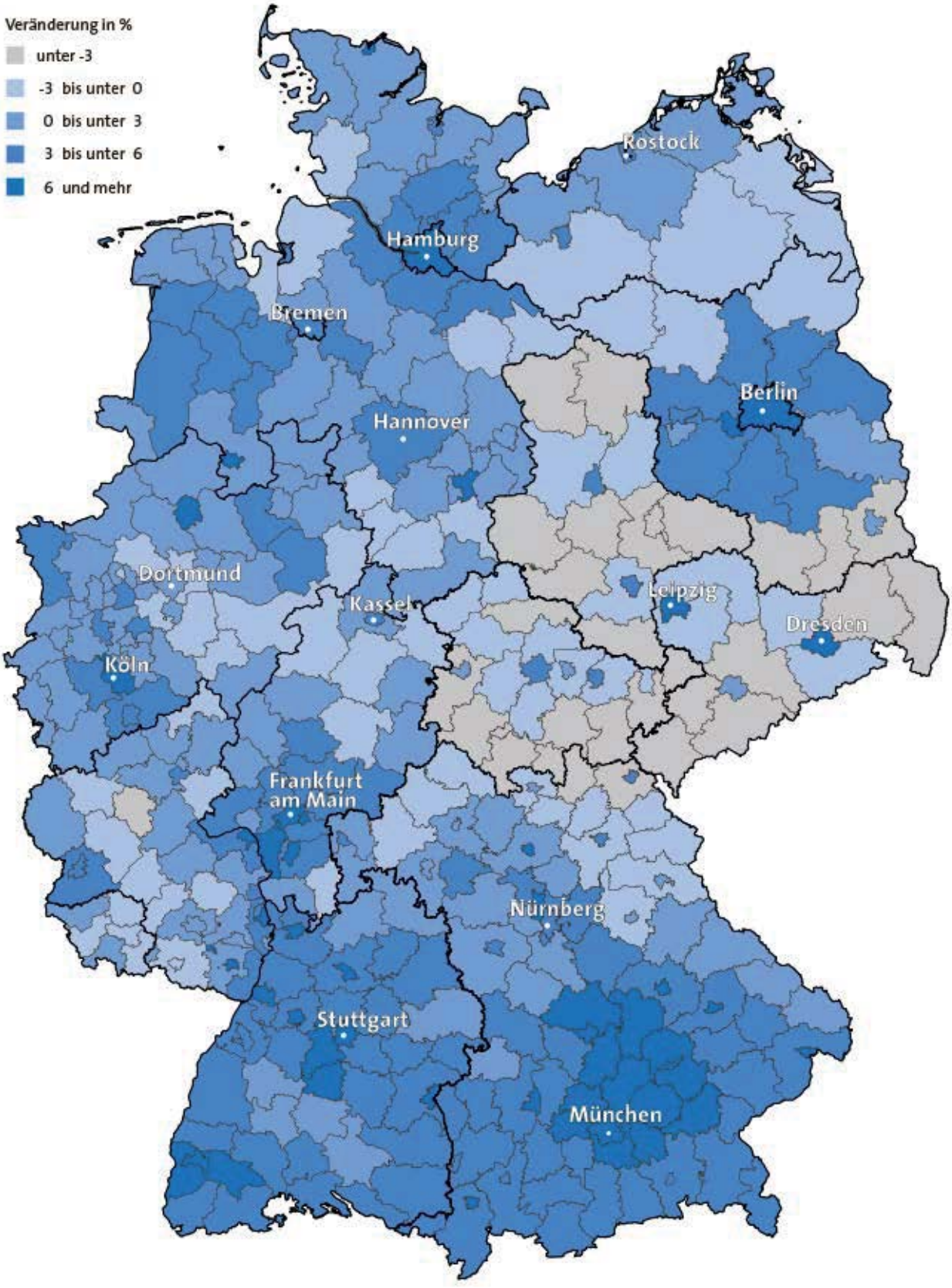
überwiegend Bevölkerungsrückgange in Ostdeutschland

In der nachfolgenden Abbildung 4.8 wird die regional sehr unterschiedliche Bevölkerungsdynamik zwischen 2011 und 2017 deutlich. Bevölkerungsrückgänge verzeichneten in den vergangenen Jahren insbesondere Landkreise im Osten Deutschlands. Der Landkreis Mansfeld-Südharz hat bundesweit seit 2011 prozentual am stärksten an Einwohnern verloren (-5,9%). Ausnahmen in Ostdeutschland bilden das Berliner Umland sowie die Küstenregionen. Deutlich positiver verlief die Entwicklung in den ostdeutschen kreisfreien Städten, die seit 2011 überwiegend Bevölkerungszuwächse aufweisen. Die Stadt Leipzig sticht hierbei hervor, da sie unter allen 401 kreisfreien Städten und Landkreisen in Deutschland am stärksten gewachsen ist. Zwischen 2011 und 2017 stieg die Zahl der Einwohner Leipzigs um 72.000 auf nunmehr 582.000, dies entspricht einem Zuwachs von 14,1%.

hohe Bevölkerungsgewinne insbesondere im Süden und Südwesten Deutschlands

Die Mehrheit der westdeutschen Stadt- und Landkreise hat seit 2011 an Bevölkerung gewonnen. Bevölkerungsgewinne über 6% sind überwiegend im Süden der Republik zu finden – insbesondere im Großraum München, in der Region Stuttgart sowie im Rhein-Main-Gebiet. Die Landkreise Dachau, Ebersberg und Freising weisen im bundesweiten Vergleich seit 2011 die größten prozentualen Zuwächse der deutschen Landkreise auf. Den stärksten Rückgang der westdeutschen Stadt- und Landkreise verzeichnete der Landkreis Cochem-Zell in Rheinland-Pfalz, im Betrachtungszeitraum ist die Bevölkerung hier um rund 3,5% zurückgegangen.

Abbildung 4.8: Bevölkerungsentwicklung auf Kreisebene, 2011 – 2017



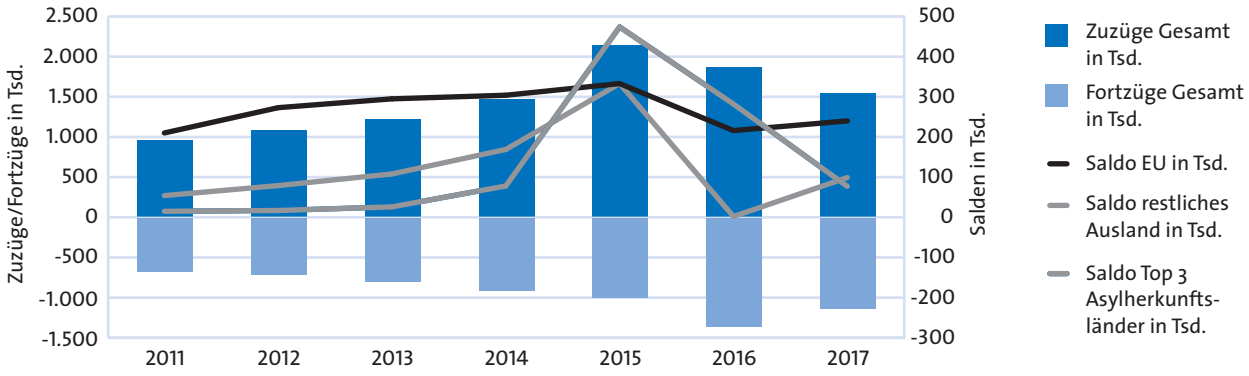
Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

© GeoBasis-DE / BKG 2017

Zuwanderung überkompensiert negative natürliche Bevölkerungsentwicklung

Die Zuwanderung aus dem Ausland – zunächst hauptsächlich durch EU-Ausländer und nachfolgend (und insbesondere 2015) verstärkt durch Asylsuchende – prägt seit einigen Jahren die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland. Auch 2017 war die Zuwanderung nach Deutschland maßgeblich für die weiter steigenden Bevölkerungszahlen. Gemäß den Zahlen des Statistischen Bundesamts lag der Wanderungssaldo gegenüber dem Ausland 2017 bei +416.100 Personen. Die negative natürliche Bevölkerungsentwicklung konnte damit erneut überkompensiert werden.

Abbildung 4.9: Entwicklung der Außenwanderungen in Deutschland, 2011 – 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

nachlassende Asylmigration nach Deutschland

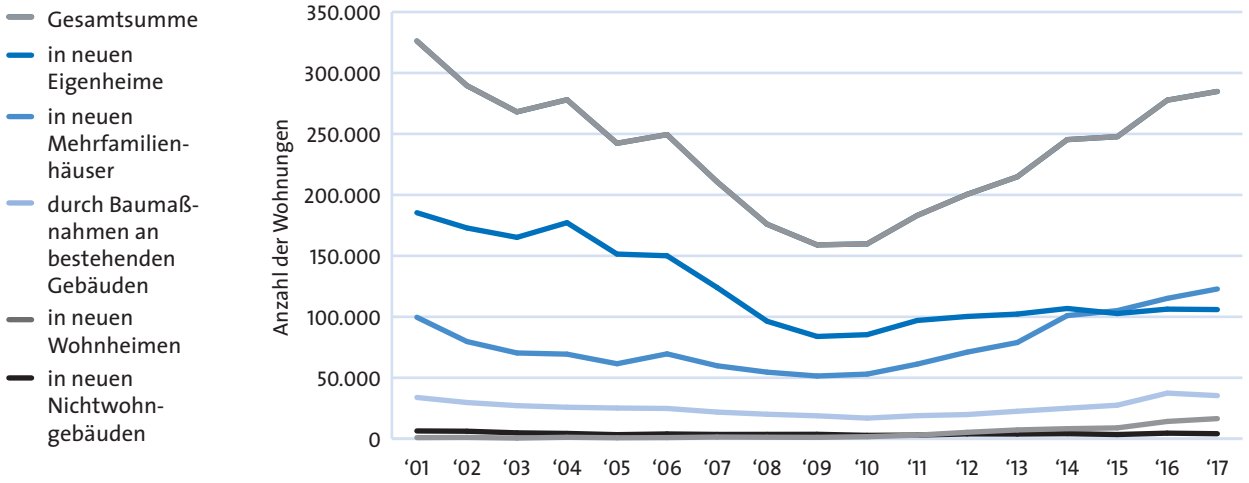
Bereits anhand des Wanderungssaldos der drei in den vergangenen Jahren bedeutendsten Herkunftsländer zeigt sich, dass die Migration durch Asylsuchende nach 2015 an Bedeutung verloren hat. Der kumulierte Wanderungssaldo für Afghanistan, Irak und Syrien ist von +474.000 2015 auf rund +83.200 im Jahr 2017 zurückgegangen. Wanderungsgewinne waren 2017 insbesondere aus dem EU-Ausland zu verzeichnen. Nach Informationen des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge (BAMF) wurden 2017 in Deutschland rund 198.300 Erstanträge auf Asyl gestellt, im Jahr zuvor waren es noch rund 722.400 (-72,5%). Die besonders hohe Antragszahl 2016 ist jedoch in Teilen auf Kapazitätsengpässe bei der Antragsbearbeitung zurückzuführen, viele der bereits 2015 nach Deutschland eingereisten Asylsuchenden konnten erst 2016 einen Antrag auf Asyl stellen. Nach aktuellen Zahlen des BAMF hat sich der Zuzug von Asylsuchenden 2018 weiter abgeschwächt. Von Januar bis November 2018 wurden bundesweit rund 151.900 Erstanträge auf Asyl registriert, im entsprechenden Vorjahreszeitraum waren es noch rund 184.800 und von Januar bis November 2016 rund 702.500 Erstanträge. Im längerfristigen Vergleich befindet sich die Asylmigration nach Deutschland aber weiterhin auf einem hohen Niveau, so wurden in Deutschland zwischen 1998 und 2012 durchschnittlich nur rund 52.600 Asylerstanträge pro Jahr gestellt.

4.1.4 Wohnungsangebot

284.800 fertiggestellte Wohnungen 2017

Im Jahr 2017 wurden in Deutschland rund 284.800 Wohnungen fertiggestellt. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies einen Anstieg um 2,6% bzw. 7.100 Wohnungen. Eine höhere Zahl an Fertigstellungen gab es zuletzt im Jahr 2002 mit rund 289.600 Wohnungen. Der im Jahr 2010 begonnene positive Trend der Bautätigkeit hat sich damit 2017 fortgesetzt, nach der kräftigen Steigerung um 12,1% 2016 hat sich die Dynamik jedoch merklich abgeschwächt (vgl. Abbildung 4.10). Ausgehend von einem Bedarf von mindestens 350.000 neuen Wohnungen pro Jahr dürfte der Nachfrageüberhang damit 2017 weiter angestiegen sein.

Abbildung 4.10: Baufertigstellungen in Deutschland, 2001 – 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

deutliche Steigerung im Mietwohnungsbau

In den einzelnen Segmenten waren im Jahr 2017 überwiegend steigende Fertigstellungszahlen zu verzeichnen. In neu errichteten Mehrfamilienhäusern wurden 2017 rund 122.800 Wohnungen fertiggestellt – davon 63.800 als Eigentumswohnungen und 59.000 als Mietwohnungen. Gegenüber dem Jahr 2016 ist die Zahl der Fertigstellungen im Mehrfamilienhaussegment insgesamt um 6,7% gestiegen. Besonders positiv entwickelten sich erneut die Fertigstellungszahlen der Mietwohnungen (+10,9% 2017), die Zahl der fertiggestellten Eigentumswohnungen erhöhte sich dagegen nur leicht (+3,1%). Im Eigenheimsegment wurden 2017 rund 105.900 Wohneinheiten fertiggestellt. Dies entspricht in etwa dem Niveau des Vorjahres (-0,3%). Bereits seit 2011 bewegt sich die Zahl der Fertigstellungen im Eigenheimsegment um die Marke von 100.000 Wohnungen pro Jahr – ein äußerst geringes Niveau verglichen mit den Zahlen zu Beginn des Jahrtausends (rund 200.900 Fertigstellungen im Jahr 2000).

Rückgänge bei Wohnungen in Nichtwohngebäuden und Baumaßnahmen

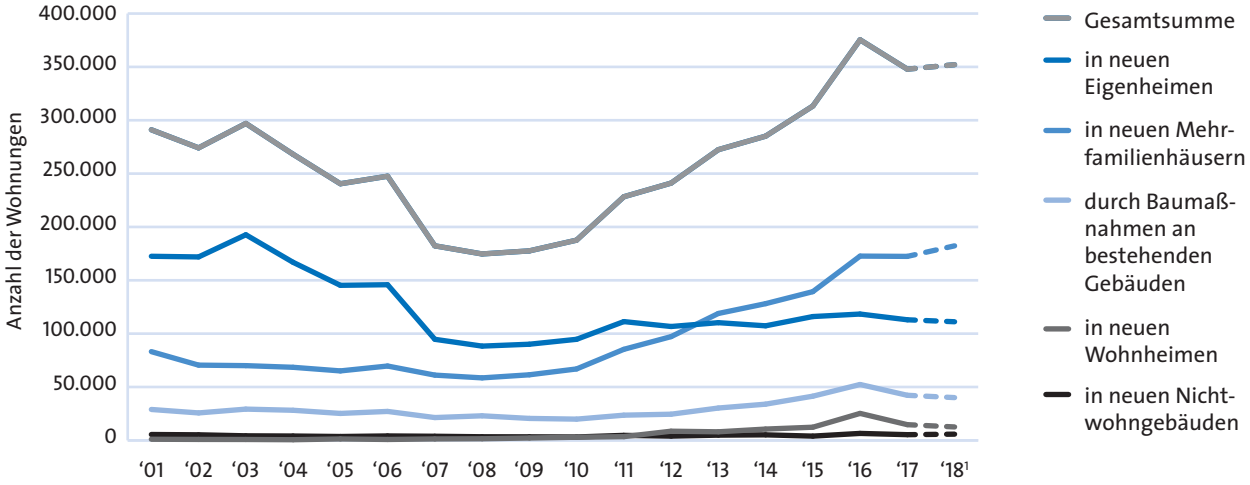
2017 wurden rund 4.100 Wohnungen in Nichtwohngebäuden[5] fertiggestellt. Im Vorjahresvergleich ergibt sich damit ein Rückgang um 10,1%. Die Zahl der durch Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden entstandenen Wohnungen ist 2017 um 5,5% auf rund 35.400 Einheiten zurückgegangen. Im Bereich der Wohnheime gab es das achte Jahr in Folge einen Anstieg der fertiggestellten Wohneinheiten (+16,2%), in diesem Segment wurden rund 16.500 Wohneinheiten fertiggestellt. Zu den Wohnheimen zählen neben Studentenwohnheimen auch Flüchtlingsunterkünfte.

5 Gebäude, die (gemessen an der Gesamtnutzfläche) überwiegend für Nichtwohnzwecke bestimmt sind

Rückgang der Baugenehmigungen 2017

Die Zahl der Baugenehmigungen war hingegen nach acht Jahren des Anstiegs 2017 erstmals wieder rückläufig (vgl. Abbildung 4.11). Bundesweit wurden im Jahr 2017 rund 347.900 Wohnungen zum Bau genehmigt – 27.500 bzw. 7,3% weniger als noch 2016. 2016 waren die Genehmigungen noch um 19,8% gegenüber dem Vorjahr gestiegen[6].

Abbildung 4.11: Baugenehmigungen in Deutschland, 2001 – 2018



1 2018: Schätzung auf Basis der Monate Januar bis Oktober

Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

wachsende Bedeutung des Mietwohnungsbaus

Von den rund 300.300 genehmigten Wohnungen in neu zu errichtenden Wohngebäuden entfielen 2017 knapp 113.000 Einheiten auf das Eigenheimsegment. Im Vergleich zu 2016 sind die Genehmigungen in Ein- und Zweifamilienhäusern damit um 4,5% bzw. 5.400 Wohnungen zurückgegangen. Im Geschosswohnungsbau waren die Genehmigungszahlen dagegen mit insgesamt 172.400 Wohneinheiten nahezu stabil (-0,2%). Während die Zahl der genehmigten Eigentumswohnungen um 4,8% auf 78.500 zurückgegangen ist, gab es im Bereich der Mietwohnungen einen weiteren Anstieg um 4,1% auf 93.900 genehmigte Wohnungen. Nach dem kräftigen Zuwachs im Jahr 2016 (+33,7%) hat sich die Entwicklung jedoch auch hier merklich abgeschwächt.

deutliche Rückgänge bei Wohnheimen und Baumaßnahmen

In den weiteren Segmenten waren die Genehmigungszahlen 2017 rückläufig. Der prozentual stärkste Rückgang war mit 41,8% auf rund 14.700 Wohnungen im Bereich der Wohnheime festzustellen – eine Entwicklung, die mit der sich abschwächenden Asylmigration nach Deutschland korrespondiert. Auch die Zahl der Genehmigungen aus Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden ging 2017 um 19,3% auf rund 42.200 Wohnungen zurück.

leicht positive Tendenz bei Genehmigungen 2018

Im Jahr 2018 zeichnet sich – hochgerechnet auf Basis der Monate Januar bis Oktober – wieder ein leichter Anstieg bei den Baugenehmigungen ab. So wurde 2018 in Deutschland der Bau von schätzungsweise 352.100 Wohnungen genehmigt (+4.200 Wohnungen bzw. +1,2%). Während sich die rückläufige Entwicklung im Eigenheimsegment fortgesetzt haben dürfte (-1,6% auf rund 111.100

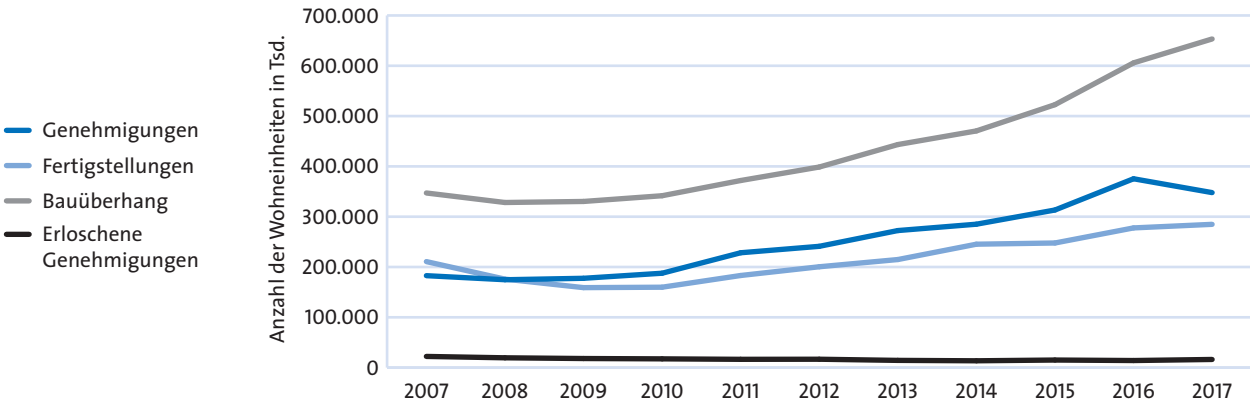
6 Zu dem Rückgang der Genehmigungszahlen 2017 dürften Basiseffekte beigetragen haben. So ist davon auszugehen, dass Vorzieheffekte in Verbindung mit verschärften Energievorgaben der Energieeinsparverordnung (EnEV) 2016 zu Überhöhungen in den Vorjahreszahlen geführt haben. Um noch von den alten Regelungen der EnEV 2014 zu profitieren, dürften viele Bauherren ihre Genehmigungsanträge noch bis zum 31. Dezember 2015 eingereicht haben, bearbeitet und genehmigt wurden viele Anträge dann aber vermutlich erst 2016.

Wohnungen), sind die Genehmigungen im Geschosswohnungsbau zuletzt weiter gestiegen (geschätzt +5,7% auf rund 182.300 Wohnungen 2018).

Bauüberhang auf höchstem Stand seit 1999

Wenngleich sich gegenwärtig eine leicht positive Tendenz bei den Genehmigungen abzeichnet, gibt es weiterhin diverse Hemmnisse, die eine nachfragegerechte Ausweitung der Bautätigkeit verhindern. Neben der seit Jahren bestehenden Flächenknappheit fehlen vielerorts Planungs- und Genehmigungskapazitäten. Hinzu kommen in zunehmendem Maße Kapazitätsengpässe in der Bauwirtschaft. So lag die Kapazitätsauslastung im Hochbau nach Informationen des ifo Instituts im November 2018 bei 80,6% und damit knapp 20 Prozentpunkte höher als noch in der ersten Hälfte der 2000er Jahre, als sich die Bautätigkeit auf einem Niveau befand, das mit dem aktuellen vergleichbar ist. Im Wohnungsbau reichen die Auftragsbestände der Baubetriebe derzeit rund 4,7 Monate. Dementsprechend zogen die Baupreise in Deutschland zuletzt deutlich an. Nach Informationen des Statistischen Bundesamts erhöhten sich die Preise für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude innerhalb eines Jahres um 4,6% (August 2018 gegenüber August 2017). Die hohe Kapazitätsauslastung im Baugewerbe kann zudem als ein Grund dafür gesehen werden, dass der Bauüberhang – die Summe der bereits genehmigten, aber bis zum Jahresende noch nicht fertiggestellten Wohnungen, abzüglich erloschener Genehmigungen – in den vergangenen Jahren erheblich angestiegen ist. So gab es nach Daten des Statistischen Bundesamts am Jahresende 2017 einen Überhang von rund 653.300 Wohnungen (Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden inkl. Baumaßnahmen). Der Bauüberhang in Deutschland hat sich damit innerhalb von zehn Jahren fast verdoppelt (vgl. Abbildung 4.12). Der im Jahr 2017 erreichte Wert war der höchste seit dem Jahr 1999, damals lag der Überhang bei 679.200 Wohnungen.

Abbildung 4.12: Bauüberhang in Deutschland, 2007 – 2017



Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden inkl. Baumaßnahmen

Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

hohes Fertigstellungspotenzial, gegenwärtig keine Anzeichen für wachsende Spekulation

Die vielfach geäußerte Vermutung, Baugenehmigungen würden aufgrund wachsender Spekulation oder stark steigender Baukosten in zunehmendem Maße ungenutzt bleiben, lässt sich anhand der Statistik gegenwärtig nicht bestätigen. So lag die Zahl der erloschenen Genehmigungen in den vergangenen Jahren auf einem konstant niedrigen Niveau. In der Regel erlischt eine Baugenehmigung nach drei Jahren, wenn nicht mit dem Bau begonnen wurde bzw. dieser mehr als ein Jahr unterbrochen wurde. Je nach Landesbauordnung kann die Geltungsdauer einer Baugenehmigung auf Antrag um jeweils bis zu drei Jahre verlängert

werden. Das Verhältnis von erloschenen zu neu erteilten Genehmigungen lag 2017 bei 1 zu 20, im Jahr 2008 lag das Verhältnis noch bei 1 zu 9. Zudem betreffen die überhängenden Genehmigungen mehrheitlich Bauvorhaben, die sich bereits im Bau befinden. 2017 waren 33,3% der genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen in neuen Wohngebäuden bereits unter Dach, d.h. rohbaufertig, in weiteren 26,7% der Fälle wurde bereits mit dem Bau begonnen, die Wohnungen waren aber noch nicht unter Dach. Der Anteil von Wohnungen in Gebäuden, mit deren Bau noch nicht begonnen wurde, ist in den vergangenen Jahren in der Tendenz zurückgegangen. Im Jahr 2017 lag dieser bei rund 40,0%, 2008 waren es noch 46,1%. Wenngleich in der Bauüberhangsstatistik keine Informationen dazu erfasst werden, wie viele erteilte Bauaufträge noch vor Baubeginn storniert werden und wie hoch die Zahl der stillgelegten Baustellen bei bereits begonnenen Aufträgen ist, so ist für die kommenden Jahre von einem hohen Fertigstellungspotenzial auszugehen.

Bauzeiten im Geschosswohnungsbau gestiegen

Ein Erklärungsansatz für den Anstieg beim Bauüberhang ist, dass sich die Bauzeiten – u.a. aufgrund der Kapazitätsengpässe im Baugewerbe – verlängern. Anzeichen hierfür lassen sich in der Statistik zur Abwicklungsdauer im Wohnungsbau finden, diese beschreibt die Zeitspanne zwischen Genehmigung und Fertigstellung eines Gebäudes in Monaten. Nach Daten des Statistischen Bundesamts hat sich die Abwicklungsdauer insbesondere im derzeit stark nachgefragten Geschosswohnungsneubau erhöht – von durchschnittlich 22 auf 24 Monate zwischen 2008 und 2017. Von den Mehrfamilienhäusern wurden im vergangenen Jahr lediglich 35% innerhalb von 18 Monaten fertiggestellt, im Jahr 2008 waren es noch 44%. Die im vergangenen Jahr fertiggestellten Eigentumswohnungen waren innerhalb von 25 Monaten bezugsfertig, 2008 lag die Bauzeit im bundesweiten Schnitt noch bei 22 Monaten. Eigenheime erfordern naturgemäß einen geringeren Bauaufwand als Mehrfamilienhäuser, dementsprechend geringer fällt auch die Abwicklungsdauer aus: 2017 lag die Bauzeit für Einfamilienhäuser wie schon 2008 bei durchschnittlich 18 Monaten, die Bauzeit für Zweifamilienhäuser hat sich zwischen 2008 und 2017 von 22 auf 20 Monate verringert.

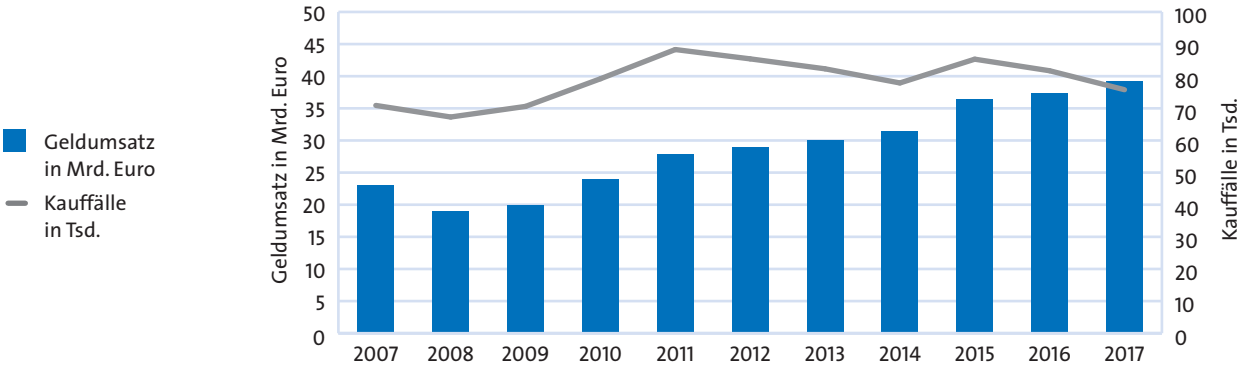
4.2 Die Wohnungsmärkte der A-Städte

4.2.1 Transaktionsgeschehen

fast ein Viertel des bundesweiten Umsatzes mit Wohnimmobilien in den A-Städten

In den A-Städten – den sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städten Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt, Stuttgart und Düsseldorf – haben im Jahr 2017 Wohnimmobilien im Wert von rund 39,2 Mrd. Euro den Besitzer gewechselt. Das ist der höchste jemals im Rahmen der IMA® Immobilienmarktanalyse gemessene Wert. Verglichen mit dem Vorjahr ist der Geldumsatz in der Summe der A-Städte um 5,3% gestiegen, gegenüber dem Jahr 2008 hat sich das Umsatzvolumen fast verdoppelt (+95,8%). Die Zahl der Transaktionen ist derweil 2017 um 7,3% auf rund 75.800 zurückgegangen. Dies belegt die weitere deutliche Verteuerung von Wohnimmobilien. Im Jahr 2017 entfielen fast ein Viertel des bundesweiten Umsatzes mit Wohnimmobilien (23,0%) und rund 10,8% der registrierten Kauffälle auf die A-Städte.

Abbildung 4.13: Transaktionen von Wohnimmobilien in den A-Städten, 2007 – 2017



Der Begriff Wohnimmobilien umfasst folgende sektorale Teilmärkte: baureifes Wohnbauland, Ein- und Zweifamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser (inkl. gemischt genutzter Gebäude mit überwiegender Wohnnutzung), Wohnungseigentum (Eigentumswohnungen inkl. zu geringen Teilen Teileigentum).

Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

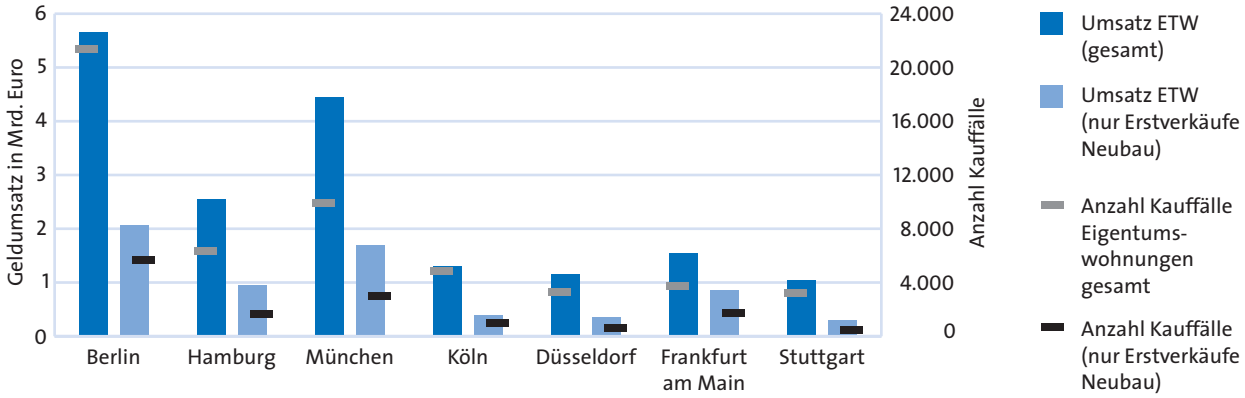
Berlin umsatzstärkster Markt in Deutschland

Der größte deutsche Markt für Wohnimmobilien befindet sich in der Bundeshauptstadt. Mit rund 29.900 Kauffällen und einem Geldumsatz von knapp 13,15 Mrd. Euro lag der Anteil Berlins an dem deutschlandweiten Marktgeschehen 2017 bei 4,3% (Kauffälle) bzw. 7,7% (Umsätze). Der Marktgröße nach folgen München mit 11.600 Kauffällen zu 8,7 Mrd. Euro im Jahr 2017 und Hamburg (11.300 Kauffälle zu 6,6 Mrd. Euro) auf den Plätzen zwei und drei.

überwiegend rückläufige Transaktionen

Aufgrund der in den vergangenen Jahren stark gestiegenen Nachfrage ist das Angebot an Wohnimmobilien in den A-Städten mittlerweile stark ausgedünnt. Das äußert sich in entsprechend rückläufigen Kauffallzahlen in allen sieben Städten. Einzig die Marktsegmente für Wohnbauland und Mehrfamilienhäuser zeigten 2017 in der Summe der A-Städte zumindest stabile bis leicht steigende Kauffallzahlen (+0,4% bzw. +1,2%). Beim Wohnbauland ergeben sich in der weiteren Differenzierung jedoch für das für den Geschosswohnungsbau vorgesehene Bauland überwiegend rückläufige Kauffallzahlen, einzig in Frankfurt blieb die Zahl der Transaktionen entsprechender Grundstücke 2017 gegenüber dem Vorjahr stabil. Aussagekräftiger im Hinblick auf den Umfang der künftigen Bauvorhaben im Geschosswohnungsbau ist jedoch der mit den Kauffällen verbundene Flächenumsatz. Dieser ist 2017 in den A-Städten teils deutlich zurückgegangen – z.B. in Hamburg um 43,3% auf nur noch 470.000 m². Steigende Flächenumsätze waren 2017 lediglich in Berlin (+18,6% auf rund 440.000 m²) und Düsseldorf (+89,4% auf rund 260.000 m²) zu verzeichnen.

Abbildung 4.14: Eigentumswohnungen – Transaktionsgeschehen in den A-Städten, 2017



Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

Eigentumswohnungen wichtigstes Marktsegment

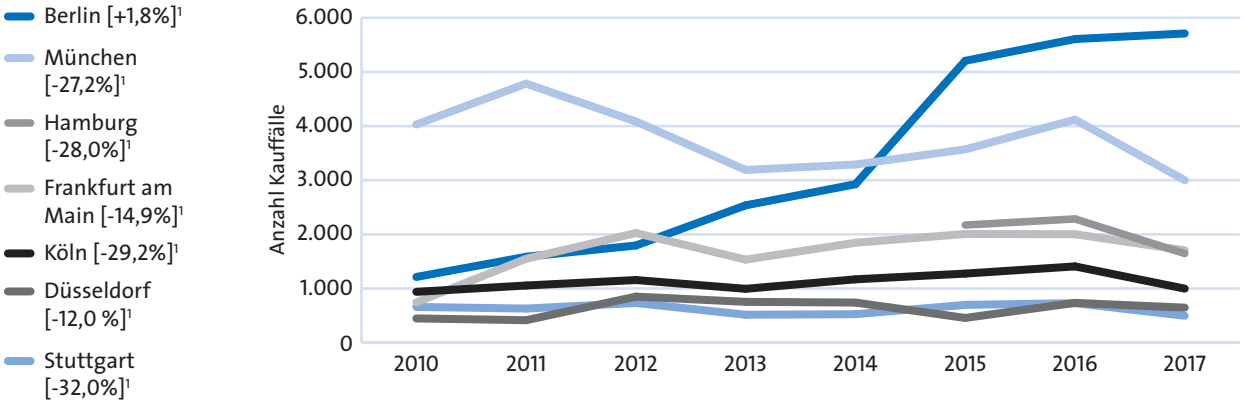
Fast die Hälfte des Wohnimmobilienumsatzes in den A-Städten entfällt auf den Teilmarkt für Wohnungseigentum. Neben Eigentumswohnungen (der weit überwiegende Teil) zählt hierzu auch zu geringen Teilen Teileigentum (größtenteils Stellplätze und Garagen, des Weiteren Praxis- und Geschäftsräume u.Ä.). Ohne Berücksichtigung des Teileigentums gab es im Jahr 2017 in den sieben A-Städten rund 52.800 Kauffälle von Eigentumswohnungen, das hiermit verbundene Umsatzvolumen belief sich auf rund 17,7 Mrd. Euro. In den vergangenen Jahren ist der Geldumsatz mit Eigentumswohnungen – unter anderem bedingt durch steigende Preise – stetig gewachsen. 2017 fiel der Geldumsatz mit Eigentumswohnungen in den A-Städten rund 63,1% höher aus als noch 2010. Berlin ist mit knapp 21.400 Transaktionen 2017 nicht nur unter den A-Städten, sondern bundesweit der bedeutendste Markt für Eigentumswohnungen. Im Jahr 2017 erreichte der Geldumsatz aus Wohnungsverkäufen in der Bundeshauptstadt mit rund 5,7 Mrd. Euro das vierte Jahr in Folge einen neuen Höchststand.

rückläufige Kauffallzahlen – Einbruch der Erstverkäufe 2017

Insgesamt ist die Nachfrage nach Eigentumswohnungen durch Selbstnutzer und Kapitalanleger in den vergangenen zehn Jahren deutlich gestiegen, unter anderem aufgrund des historisch niedrigen Zinsniveaus und des Mangels an Anlagealternativen. Zu steigenden Kauffallzahlen hat dies in den A-Städten allerdings nur zwischenzeitlich geführt. Nach jeweils mehr als 60.000 Kauffällen in den Jahren 2011 und 2012 sind die Kauffallzahlen dann wieder zurückgegangen, zuletzt um 3,2% (2016) und um 8,7% (2017). Zu erklären sind die sinkenden Kauffallzahlen zum einen mit dem immer knapper werdenden Angebot zum Verkauf stehender Bestandswohnungen und damit einhergehend sinkenden Weiterverkaufszahlen. Zum anderen wurden die sinkenden Weiterverkaufszahlen phasenweise durch die hohe Zahl an Erstverkäufen von Neubauwohnungen kompensiert. Mit Ausnahme von Stuttgart und München, wo nur moderat bzw. schwach steigende Fallzahlen zu verzeichnen waren, hat sich die Zahl der Neubautransaktionen zwischen 2010 und 2016 in allen Städten, für die entsprechend zurückreichende Daten vorliegen, deutlich erhöht. Die stärksten Zuwächse zeigten Berlin (+362,3% auf 5.600 Erstverkäufe 2016) und Frankfurt (+169,1% auf 2.000 Erstverkäufe). 2017 ist die Zahl der Transaktionen von Neubauwohnungen dann regelrecht eingebrochen. In der Summe der A-Städte war ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 15,9% auf insgesamt rund 14.200 Kauffälle festzustellen. Während sechs von sieben A-Städten Rückgänge zwischen 12,0% in Düsseldorf und 32,0% in Stuttgart verzeichneten, erhöhte sich

die Zahl der Erstverkäufe neuer Wohnungen in Berlin im Jahr 2017 um 1,8% auf rund 5.700.

Abbildung 4.15: Erstverkäufe von Neubaueigentumswohnungen in den A-Städten, 2010 – 2017



1 Veränderung 2017 gegenüber 2016
Daten zu Hamburg erst ab dem Jahr 2015 verfügbar

Quelle: GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA®, Gutachterausschüsse für Grundstückswerte

überwiegend lokale Privaterwerber am Wohnimmobilienmarkt

Informationen zu den Erwerbergruppen am deutschen Wohnimmobilienmarkt sind leider über die Gutachterausschüsse für Grundstückswerte nicht flächendeckend verfügbar. Entsprechende Sonderauswertungen, die GEWOS in den vergangenen Jahren im Rahmen der IMA® Immobilienmarktanalyse bei verschiedenen Gutachterausschüssen in Auftrag gegeben hat, zeigen jedoch, dass das Gros der Transaktionen auf natürliche Personen, sprich Privatpersonen zurückgeht. Beispielsweise lassen sich nach Informationen des Berliner Gutachterausschusses[7] mindestens 83,4% der im Jahr 2017 in der Hauptstadt getätigten Transaktionen von Eigentumswohnungen und 83,6% der Transaktionen von Ein- und Zweifamilienhäusern auf Privatpersonen zurückführen. Darüber hinaus gibt es Kauffälle, die (noch) nicht den entsprechenden Erwerbergruppen zugeordnet werden konnten (11,0% der Kauffälle von Eigentumswohnungen und 13,3% der Kauffälle von Ein- und Zweifamilienhäusern 2017). Hierunter werden sich mutmaßlich weitere Erwerbsvorgänge finden, die auf Privatpersonen zurückgehen. An den Teilmärkten für Wohnbauland und Mehrfamilienhäuser sind Privatpersonen als Erwerber erwartungsgemäß zu geringeren Anteilen vertreten (69,6% bzw. 25,9%), Gesellschaften (juristische Personen und Gesellschaften bürgerlichen Rechts) spielen hier eine größere Rolle (25,6% bzw. 61,7% der Kauffälle 2017). Der Bund und das Land Berlin treten am Berliner Wohnimmobilienmarkt lediglich im Bereich Wohnbauland und im Mehrfamilienhaussegment in nennenswertem Umfang in Erscheinung: 2,6% der Erwerbsvorgänge von Wohnbauland entfielen 2017 auf die Bundesrepublik Deutschland, das Land Berlin war als Erwerber an rund 1,6% der Kauffälle für Mehrfamilienhäuser beteiligt. Mehrheitlich ist der Berliner Markt für Wohnimmobilien durch lokale Erwerber geprägt: Im Mehrfamilienhaussegment stammten 2017 nach Informationen des örtlichen Gutachterausschusses mindestens 53,1% der Erwerber aus der Hauptstadt (Wohnort bzw. Firmensitz in Berlin), am Teilmarkt für Eigentumswohnungen waren es 54,7%. Im Bereich Wohnbauland und im Eigenheim-

7 Sonderauswertung des Gutachterausschusses für Grundstückswerte in Berlin für GEWOS auf Basis der Kaufpreissammlung zum Stand 11.12.2018

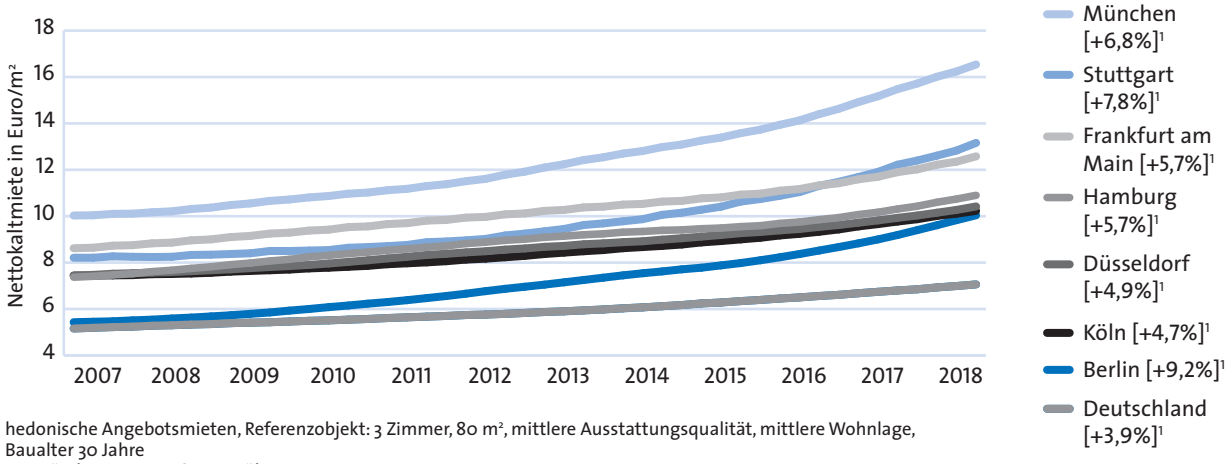
segment waren lokale Käufer mit 82,9% bzw. 76,7% der Kauffälle sogar noch stärker vertreten. Die Daten sind jedoch mit gewissen Unschärfen verbunden, so lässt sich für einen Teil der übrigen Kauffälle die Herkunft der Erwerber nicht zweifelsfrei bestimmen – z.B. weil Angaben zur Postleitzahl fehlen –, zudem können beispielsweise in Berlin ansässige Gesellschaften Grundstücks- und Immobilienkäufe tätigen, hinter denen eigentlich auswärtige (ggf. auch ausländische) Firmen stehen.

4.2.2 Miet- und Kaufpreisentwicklung

Neuvertragsmieten in allen A-Städten weiter gestiegen

In allen A-Städten sind die Neuvertragsmieten im vergangenen Jahr weiter gestiegen. Im Vergleich des dritten Quartals 2018 mit dem entsprechenden Vorjahresquartal ergeben sich Steigerungsraten zwischen 4,7% in Köln und 9,2% in Berlin. Gegenüber dem Vorjahr haben sich die Zuwachsraten mehrheitlich erhöht, so zum Beispiel in Berlin (+9,2% nach +8,0% im Vorjahr) und Hamburg (+5,7% nach +4,6% im Vorjahr). In München und Stuttgart fielen die Preissteigerungen auf gesamtstädtischer Ebene dagegen im vergangenen Jahr etwas schwächer aus als noch ein Jahr zuvor. Die Anstiege waren mit +6,8% in München und +7,8% in Stuttgart jedoch auch im vergangenen Jahr kräftig. Im Jahr zuvor lagen die Steigerungsraten bei +7,5% bzw. +8,1%. Der anhand der Jahresraten naheliegende Schluss, die Mietenentwicklung würde sich in den beiden süddeutschen Landeshauptstädten angesichts des bereits hohen Preisniveaus nachhaltig abschwächen, scheint jedoch verfrüht. So sind die Neuvertragsmieten am aktuellen Rand wieder stärker gestiegen als noch zu Jahresbeginn 2018. Im dritten Quartal 2018 erhöhten sich die Neuvertragsmieten gegenüber dem Vorquartal um 1,9% in München und um 2,6% in Stuttgart.

Abbildung 4.16: Entwicklung der Mietpreise in den A-Städten, I 2007 – III 2018



hedonische Angebotsmieten, Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
1 Veränderung III 2018 gegenüber III 2017

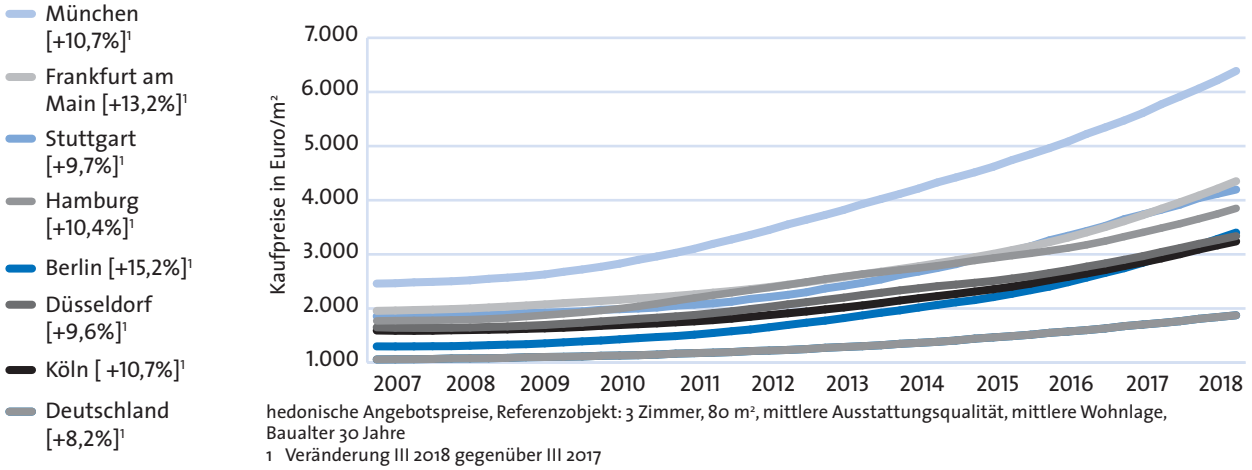
Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

weit überdurchschnittliches Mietniveau in den A-Städten

Wie bereits erläutert, nimmt München bundesweit eine Sonderrolle hinsichtlich des Preisniveaus ein. Wenngleich die Neuvertragsmieten auch in allen übrigen A-Städten mittlerweile über 10,00 Euro/m² und damit weit über dem bundesweiten Mittel liegen, bestehen auch unter den sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städten erhebliche Preisunterschiede. So heben sich Stuttgart und Frankfurt, die mit 13,16 bzw. 12,58 Euro/m² bereits ein wesentlich geringeres

Mietniveau aufweisen als München mit 16,54 Euro/m², wiederum deutlich von den nachfolgenden Städten ab. Hier bewegen sich die Neuvertragsmieten derzeit zwischen 10,04 Euro/m² in Berlin und 10,90 Euro/m² in Hamburg. In Köln wurde die Marke von 10,00 Euro/m² im ersten Quartal 2018 überschritten, in Berlin im dritten Quartal 2018. Berlin weist seit einiger Zeit besonders hohe Wachstumsraten auf, so sind die Neuvertragsmieten in der Bundeshauptstadt seit dem zweiten Quartal 2017 jeweils um mehr als 2% gegenüber dem jeweiligen Vorquartal gestiegen.

Abbildung 4.17: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den A-Städten, I 2007 – III 2018



hedonische Angebotspreise, Referenzobjekt: 3 Zimmer, 80 m², mittlere Ausstattungsqualität, mittlere Wohnlage, Baualter 30 Jahre
1 Veränderung III 2018 gegenüber III 2017

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Kaufpreisanstieg setzt sich fort – mit teils erheblichen Steigerungsraten

Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind im vergangenen Jahr in allen A-Städten ebenfalls weiter gestiegen (III 2018 gegenüber III 2017). Nach bereits erheblichen Preiszuwächsen in beiden Vorjahren legten die Wohnungspreise erneut am stärksten in Berlin zu (+15,2%), auch in Frankfurt gab es einen weiteren deutlichen Preisschub von 13,2%. Die weiteren A-Städte verzeichneten Preisanstiege zwischen 9,6% in Düsseldorf und 10,7% in Köln und München. Überwiegend sind die Wohnungspreise im vergangenen Jahr stärker gestiegen als noch im Jahr zuvor, einzig in Stuttgart und Düsseldorf fielen die Preisanstiege im vergangenen Jahr etwas schwächer aus als noch im Vorjahr. Die unterjährige Preisentwicklung verlief im vergangenen Jahr in der Mehrheit der Städte gleichmäßig, lediglich in Köln und Stuttgart nahmen die Zuwachsraten im Jahresverlauf der Tendenz nach ab. Im dritten Quartal 2018 sind die Preise für Eigentumswohnungen in Köln um 2,3% und in Stuttgart um 1,9% gegenüber dem Vorquartal gestiegen (nach +2,9 bzw. +3,1% zu Jahresbeginn).

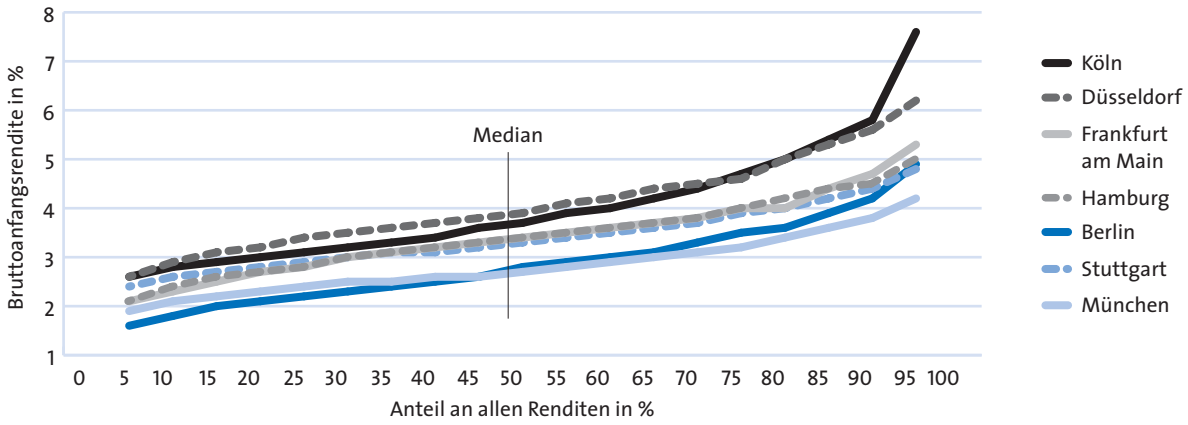
Wohnungen in München fast doppelt so teuer wie in Köln

Zuletzt wurden in den sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städten für eine Bestandswohnung mittlerer Ausstattungsqualität Preise zwischen 6.390 Euro/m² in München und 3.240 Euro/m² in Köln aufgerufen (jeweils III 2018). Bereits der Abstand zwischen München und Frankfurt, der zweitplatzierten Stadt in der Rangliste nach dem Kaufpreisniveau, ist mit mehr als 2.000 Euro/m² deutlich. Während sich Hamburg mit 3.850 Euro/m² preislich im Mittelfeld der A-Städte bewegt, liegen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen in Köln, Berlin und Düsseldorf weiterhin unterhalb der Marke von 3.500 Euro/m². Verglichen mit dem Kölner Preisniveau sind Eigentumswohnungen in München fast doppelt so teuer.

anhaltende Renditekompression

Auch im vergangenen Jahr sind die Kaufpreise stärker gestiegen als die Mieten. Damit hat sich die bereits seit einiger Zeit zu beobachtende Renditekompression weiter fortgesetzt. Die mittlere Bruttoanfangsrendite (Median) – ermittelt aus Kaufinseraten vermieteter Eigentumswohnungen mit Angaben zu den Ist-Mieten – bewegte sich im Jahr 2018 (I – III 2018) in den A-Städten zwischen 3,9% in Düsseldorf und 2,7% in München (vgl. Abbildung 4.18). Das bedeutet, in München sind knapp 37 Jahresnettokaltmieten nötig, um den Kaufpreis für eine vermietete Eigentumswohnung mittels Mieteinnahmen wieder zu erwirtschaften – nicht umlagefähige Betriebskosten, Mietausfälle und Erwerbsnebenkosten sind in dieser Rechnung noch nicht berücksichtigt. 2018 war in allen A-Städten ein Absinken des Renditeniveaus gegenüber dem Vorjahr festzustellen, einen besonders deutlichen Rückgang um 0,4 Prozentpunkte gab es in Köln. In Berlin sank die erzielbare Bruttoanfangsrendite um 0,1 Prozentpunkte auf 2,8%. Als auskömmlich gelten für Immobilieninvestments nach konservativer Auffassung Bruttoanfangsrenditen ab 4,0% aufwärts. Entsprechende Renditeniveaus werden aktuell nur noch im Bereich Mikrowohnen erreicht. So lagen die mittleren Bruttoanfangsrenditen für Wohnungen mit weniger als 40 Quadratmetern Wohnfläche im Jahr 2018 in Düsseldorf bei 4,6%, in Köln bei 4,2% und in Hamburg, Frankfurt und Stuttgart bei jeweils 4,0%. In München und Berlin liegen auch die erzielbaren Bruttoanfangsrenditen kleiner Wohnungen im Mittel nur noch bei 3,1% bzw. 3,2%.

Abbildung 4.18: Bruttoanfangsrenditen in den A-Städten, I – III 2018



Datenbasis: Kaufinserate vermieteter Eigentumswohnungen mit Angaben zu den Ist-Mieten

Darstellung: 5- bis 95-Prozent-Quantil

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

4.2.3 Wohnungsnachfrage

weiter steigende Einwohnerzahlen in den A-Städten

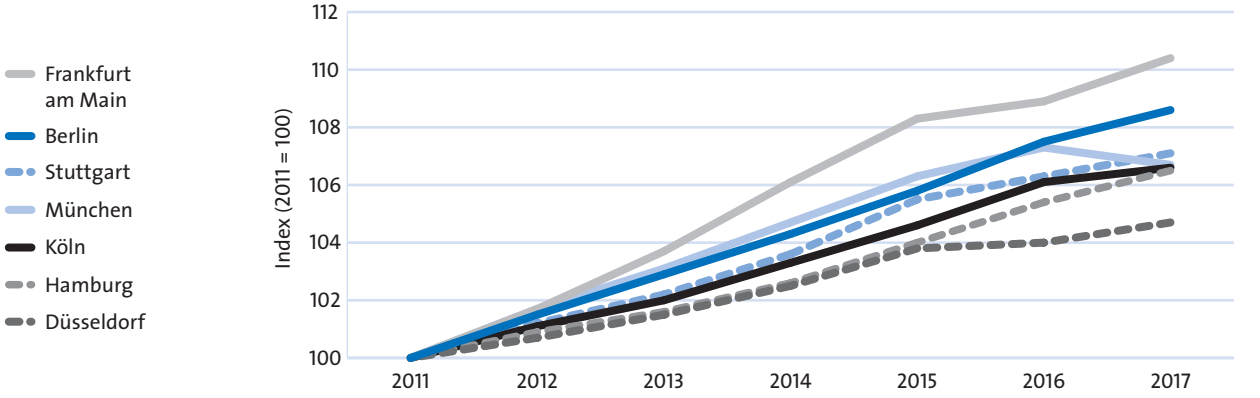
Das Bevölkerungswachstum in den A-Städten hat 2017 an Dynamik verloren. Aggregiert betrachtet stieg die Einwohnerzahl um rund 74.200 Einwohner (+0,7%) auf insgesamt 9,98 Mio. an. 2016 gab es noch einen Bevölkerungsanstieg um 1,2%, der insbesondere aus der Zuwanderung aus dem Ausland resultierte. Den stärksten Zuwachs verzeichnete 2017 Frankfurt mit +1,4% auf rund 746.900 Einwohner. Auch die weiteren A-Städte weisen durchgehend positive Bevölkerungsentwicklungen auf. In München zeigen die offiziellen Zahlen

zwar einen Rückgang (vgl. Abbildung 4.19), allerdings wegen Bereinigungen des Bevölkerungsregisters. Nach Auskunft der Stadt wächst auch München weiter, und zwar zuwanderungsbedingt und etwas weniger dynamisch als bisher.

Geburtenüberschüsse in allen A-Städten

Im Gegensatz zu der Situation in Gesamtdeutschland waren in allen sieben A-Städten zuletzt Geburtenüberschüsse festzustellen. Den größten Geburtenüberschuss verzeichnete München, wo die Geburten die Zahl der Sterbefälle 2017 um 6.300 überstiegen. Den schwächsten natürlichen Bevölkerungszuwachs der A-Städte verzeichnete 2017 Düsseldorf, mit rund 6.900 Geburten und 6.300 Sterbefällen und einem entsprechenden natürlichen Wachstum um 600 Einwohner.

Abbildung 4.19: Bevölkerungsentwicklung in den A-Städten, 2011 – 2017



Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GEWOS

Berlin mit höchstem Wanderungsüberschuss

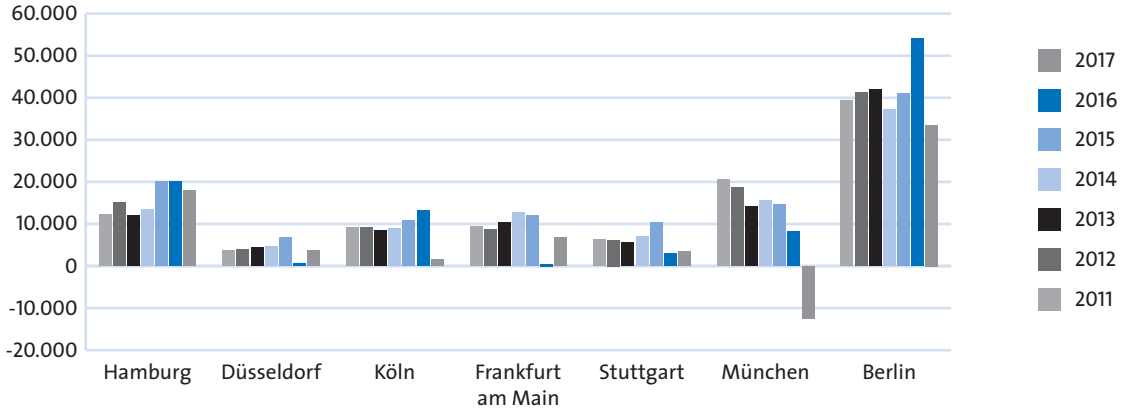
2017 verzeichneten alle A-Städte einen positiven Gesamtwanderungssaldo. Für die Stadt München weist die amtliche Statistik zwar einen negativen Gesamtwanderungssaldo aus (vgl. Abbildung 4.20), dieser resultiert jedoch auch aus Registerbereinigungen. Tatsächlich sind 2017 mehr Personen nach München zu- als weggezogen. Den deutlichsten Wanderungsüberschuss weist Berlin mit rund 33.500 Personen auf. Auffällig ist, dass der Saldo für 2017 in allen Städten geringer ausfiel als die Salden der Jahre 2011 bis 2014. Die einzige Ausnahme bildet Hamburg. 2017 verzeichnete die Hansestadt mit einem Wanderungsüberschuss von rund 18.000 Personen, resultierend aus Außenwanderungsgewinnen, einen ähnlich hohen Wert wie in den starken Zuzugsjahren von 2015 und 2016. Darüber hinaus weist Hamburg auch in Relation zur Einwohnerzahl am aktuellen Rand den stärksten Wanderungsgewinn der A-Städte auf – 2017 kamen hier bezogen auf 1.000 Einwohner rund 9,8 neue Einwohner hinzu. Städte wie Bamberg oder Leipzig, mit Wanderungssalden von +19,2 bzw. +17,8 je 1.000 Einwohner 2017, übertreffen die relativen Zuwachsraten der A-Städte jedoch mittlerweile deutlich.

Zuzug aus dem Ausland maßgeblich für Wanderungsgewinne

Die positiven Wanderungssalden sind auf den Zuzug aus dem Ausland zurückzuführen. So fiel die Wanderungsbilanz mit dem Ausland 2017 in allen A-Städten positiv aus. Gegenüber dem übrigen Deutschland verzeichneten dagegen alle sieben Städte Wanderungsverluste – 2016 konnten noch Berlin, Köln und Stuttgart Binnenwanderungsgewinne verzeichnen. Der negative Wanderungssaldo mit dem übrigen Bundesgebiet im Jahr 2017 ist insbesondere das Ergebnis hoher Fortzugszahlen in das jeweilige Umland. Angesichts knapper werdenden Wohnraums und der hiermit verbundenen Mieten- und Kaufpreisentwicklung

erscheint das Umland der A-Städte als Wohnstandort zunehmend attraktiver. Dies verdeutlichen auch die im Vergleich mit den Vorjahren überwiegend schwächeren Wanderungsüberschüsse am aktuellen Datenrand, in der Tendenz dürfte sich diese Entwicklung weiter fortsetzen (vgl. hierzu auch Kapitel 4.3).

Abbildung 4.20: Gesamtwanderungssalden der A-Städte, 2011 – 2017



Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GEWOS

4.2.4 Wohnungsangebot

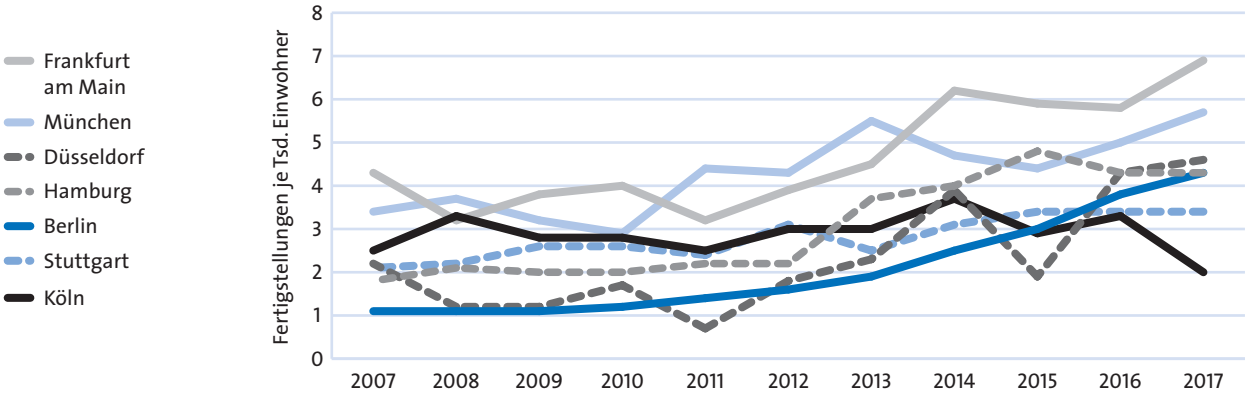
44.200 fertiggestellte Wohnungen 2017

Die Bautätigkeit in den A-Städten hat sich im Jahr 2017 etwas schwächer entwickelt als noch im Vorjahr. In der Summe wurden in den sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städten rund 44.200 Wohnungen fertiggestellt, knapp 2.900 bzw. 6,9% mehr als noch 2016. Im Jahr 2016 waren die Baufertigstellungen in den A-Städten noch um 13,8% gestiegen. Die meisten Wohnungen wurden 2017 mit rund 15.700 Einheiten in Berlin fertiggestellt. Im Vergleich zu 2016 sind hier die Baufertigstellungen um rund 14,7% gestiegen. Hohe Zuwachsraten wurden 2017 auch in Frankfurt und München erreicht (+19,9 bzw. +13,0%). Unter den A-Städten weist einzig Köln einen Rückgang der Bautätigkeit auf, im Vorjahresvergleich ging die Zahl der Baufertigstellungen hier um 38,0% auf rund 2.200 Wohneinheiten zurück, weniger Wohnungen wurden in Köln zuletzt im Jahr 1990 fertiggestellt. In Stuttgart stagnierten die Baufertigstellungen 2017, mit 2.100 fertiggestellten Wohnungen verzeichnete die baden-württembergische Landeshauptstadt wie schon im Vorjahr die geringste Fertigstellungszahl der A-Städte.

höchste Bauintensität in Frankfurt

In Relation zur Bevölkerungszahl weist Frankfurt 2017 mit 6,9 Fertigstellungen je 1.000 Einwohner die höchste Fertigstellungsrate auf (vgl. Abbildung 4.21). Diese Spitzenposition hat die Mainmetropole seit 2014 inne. An zweiter und dritter Position folgen München und Düsseldorf mit Werten von 5,7 bzw. 4,6. Berlin erreicht erstmals im betrachteten Zeitraum das Niveau der Fertigstellungsrate von Hamburg (2017 jeweils 4,3). Köln weist 2017 wie schon 2016 die niedrigste Fertigstellungsrate auf (2,0).

Abbildung 4.21: Baufertigstellungen in den A-Städten, 2007 – 2017



Fertiggestellte Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden, inkl. Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden

Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

weiterhin hohe Bedarfslücke

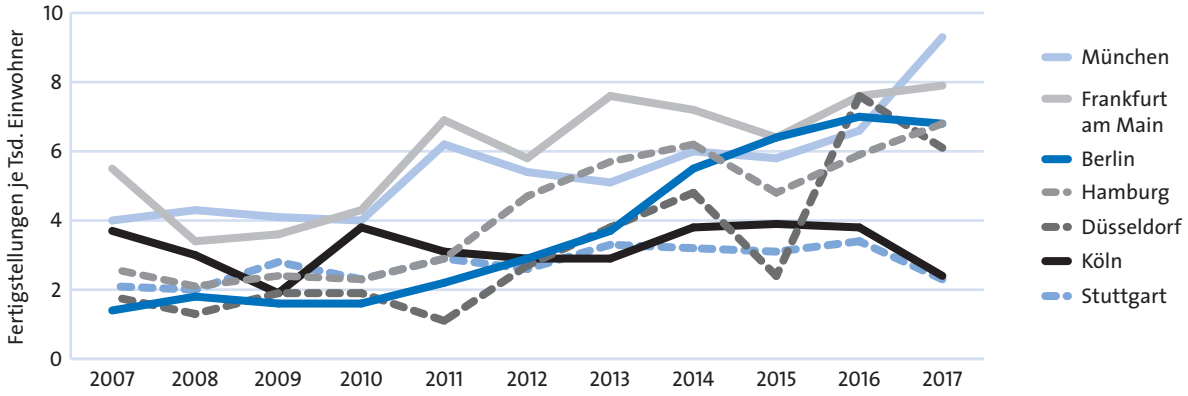
Wenngleich die Bautätigkeit in den A-Städten zuletzt deutlich zugenommen hat, im Vergleich der Jahre 2017 und 2011 hat sie sich in der Summe der sieben bevölkerungsreichsten deutschen Städte mehr als verdoppelt, so konnte sie in den vergangenen Jahren nicht mit der Nachfrageentwicklung Schritt halten. Während die Zahl der Privathaushalte in den A-Städten seit Jahresende 2011 um etwa 387.500 gestiegen ist[8], wurden hier im selben Zeitraum lediglich 210.600 Wohnungen fertiggestellt. In keiner der A-Städte gelang es, eine dem Wachstum der privaten Haushalte entsprechende Zahl an Wohnungen zu bauen. 2017 konnte die entstandene Bedarfslücke lediglich in München und Düsseldorf verringert werden. In den übrigen A-Städten hat sich die Bedarfslücke 2017 weiter erhöht. Beim gegenwärtigen Umfang der Bautätigkeit in den A-Städten würde es mehr als vier Jahre dauern die kumulierte Bedarfslücke von rund 176.900 Wohnungen auszugleichen, weitere Bevölkerungszuwächse und Ersatzbedarfe nicht eingerechnet.

Baugenehmigungen nur noch in München, Hamburg und Frankfurt gestiegen

Die Baugenehmigungen sind ein wichtiger Indikator für die zukünftige Bautätigkeit. Im Gegensatz zu den Fertigstellungen haben sich die Baugenehmigungen in den A-Städten im Jahr 2017 wesentlich uneinheitlicher entwickelt. Gestiegen sind die Genehmigungszahlen nur noch in München, Hamburg und Frankfurt. In München gab es 2017 einen weiteren Anstieg um 39,5% auf rund 13.500 genehmigte Wohnungen. Hamburg und Frankfurt verzeichneten Zuwächse von 16,1% bzw. 5,2%. Analog zu den Fertigstellungen sind auch die Genehmigungszahlen in Köln im Jahr 2017 deutlich zurückgegangen – um 37,9% auf rund 2.600 Wohneinheiten. In Stuttgart ist die Zahl der genehmigten Wohnungen gegenüber dem Jahr 2016 um 32,1% gesunken. 2017 wurden in der baden-württembergischen Landeshauptstadt nur rund 1.500 Wohnungen genehmigt – das ist der niedrigste Wert seit 2010. In Berlin ist die Zahl der Genehmigungen 2017 um 1,2% auf rund 24.700 Wohnungen zurückgegangen.

8 Überschlägig abgeleitet aus der Bevölkerungsentwicklung zwischen 2011 und 2017 unter der Annahme einer durchschnittlichen Haushaltsgröße von 1,8 Personen.

Abbildung 4.22: Baugenehmigungen in den A-Städten, 2007 – 2017



Genehmigte Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden, inkl. Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden

Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

hohe Genehmigungsintensität in München

Die höchste Zahl an genehmigten Wohnungen ist, gemessen an der Einwohnerzahl, in München zu finden (vgl. Abbildung 4.22). 2017 wurden hier 9,3 Wohnungen je 1.000 Einwohner genehmigt. Danach folgen Frankfurt (7,9), Berlin und Hamburg (jeweils 6,8). Die niedrigsten Werte weisen weiterhin Stuttgart und Köln auf, mit 2,3 bzw. 2,4 genehmigten Wohnungen je 1.000 Einwohner.

hoher Bauüberhang – vor allem in Berlin

In der folgenden Abbildung 4.23 ist der Bauüberhang zum Jahresende 2017 in den A-Städten auf Basis der Baugenehmigungen und Baufertigstellungen ab dem Jahr 2010 dargestellt[9]. Von den A-Städten weist Berlin mit rund 57.000 genehmigten, aber nicht fertiggestellten Wohnungen den größten Bauüberhang seit 2010 auf. Danach folgen Hamburg und München mit 21.500 bzw. 16.400 Wohnungen. Einzig in Stuttgart übersteigt die Zahl der Genehmigungen die Zahl der Fertigstellungen (über diesen Zeitraum betrachtet). Auch in Relation zur Einwohnerzahl befindet sich Berlin mit einem Bauüberhang von 15,8 genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen pro 1.000 Einwohner an der Spitzenposition. Der in Berlin seit dem Jahr 2010 entstandene Bauüberhang übersteigt die mittlere jährliche Fertigstellungszahl der vergangenen Jahre um mehr als das Sechsfache. Dies verdeutlicht die große Diskrepanz zwischen Genehmigungen und Fertigstellungen. Im Vergleich zu 2016 ist der Bauüberhang, mit Ausnahme von Stuttgart, in allen A-Städten gestiegen. Den prozentual stärksten Anstieg verzeichneten München und Hamburg (+45,5% bzw. +26,7%).

9 Im Gegensatz zur gesamtdeutschen Bauüberhangsstatistik des Statistischen Bundesamts sind hierin erloschene Genehmigungen und der Bauüberhang vor 2010 nicht berücksichtigt.

Abbildung 4.23: Bauüberhang in den A-Städten seit 2010

	Bauüberhang seit 2010 Anzahl Wohnungen	Bauüberhang seit 2010 Wohnungen je 1.000 Einwohner	Bauüberhang in Relation zur mittleren Fertigstellungszahl 2011 bis 2017
Stuttgart	-500	-0,8	-0,3
Köln	3.400	3,1	1,1
München	16.400	11,3	2,4
Frankfurt am Main	9.300	12,5	2,5
Hamburg	21.500	11,8	3,3
Düsseldorf	5.700	9,2	3,4
Berlin	57.000	15,8	6,1

Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden inkl. Baumaßnahmen

Quelle: Statistisches Bundesamt, GEWOS

deutlich gestiegene Abwicklungsdauer im Berliner Wohnungsneubau

Der besonders große Bauüberhang in Berlin ist u.a. auf die überdurchschnittlich stark gestiegene Abwicklungsdauer im Wohnungsneubau zurückzuführen. Die 2017 in der Hauptstadt fertiggestellten Mehrfamilienhäuser waren im Schnitt 29 Monate nach der Genehmigung behördlich endabgenommen, 2008 waren es noch 24 Monate. Bei Wohngebäuden mit Eigentumswohnungen lagen zuletzt 35 Monate zwischen Erteilung der Genehmigung und der Fertigstellung, 2008 waren es noch 23 Monate. Bei Einfamilienhäusern und Zweifamilienhäusern erhöhten sich die durchschnittlichen Bauzeiten von jeweils 15 Monaten auf 19 bzw. 30 Monate. Einzig die mit höchster Priorität gebauten Wohnheime waren 2017 schneller fertig als noch vor zehn Jahren (15 Monate 2017, 27 Monate 2008).

4.3 Wohnungsmarktverflechtungen zwischen Kernstadt und Umland, am Beispiel der Metropolen Berlin und Frankfurt

wachsende Attraktivität der Speckgürtel als Wohnstandorte

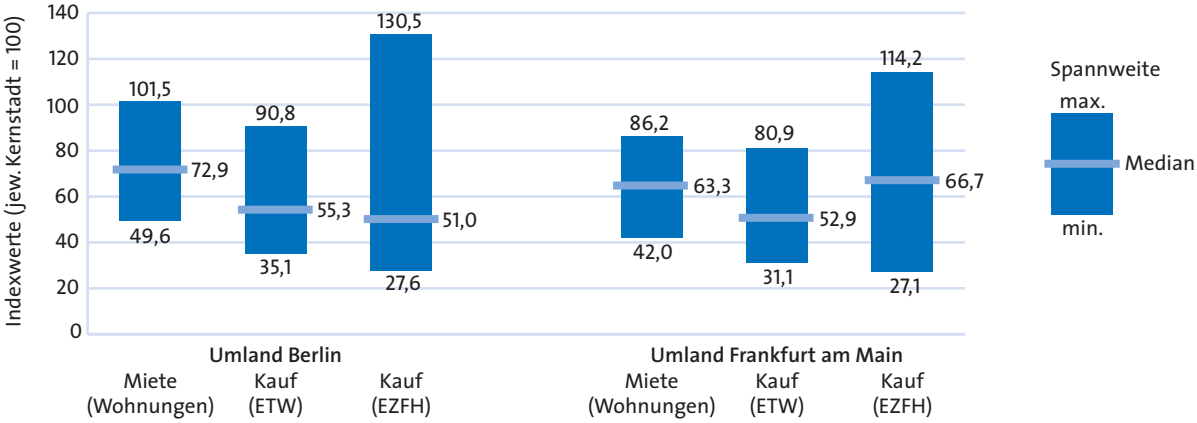
Angesichts des immer knapper werdenden Wohnungsangebots in den stark nachgefragten Großstädten und des hiermit verbundenen rasanten Mieten- und Kaufpreisanstiegs ziehen immer mehr Menschen in das mit der Kernstadt funktionell verflochtene Umland, wo sich Mieten und Kaufpreise zumeist noch auf einem niedrigeren Niveau bewegen. Entsprechende auf das Umland gerichtete Ausweichbewegungen zeigen sich mittlerweile für alle sieben A-Städte. Während für die Kernstädte hiermit die Hoffnung auf eine kleine Entlastung des städtischen Wohnungsmarkts verbunden ist, ergeben sich für die Speckgürtel durch die erhöhte Attraktivität als Wohnstandort veränderte Bedarfe hinsichtlich des Wohnungsangebots und der vorzuhaltenden Infrastruktur. Derweil steigt insgesamt die Flächeninanspruchnahme durch den Wohnungsneubau, Pendelverflechtungen intensivieren sich. Die Wohnungsmärkte von Berlin und Frankfurt, zweier in besonderem Maße von den zuvor beschriebenen Entwick-

lungen betroffener Städte, werden im Folgenden in der Wechselwirkung mit ihrem jeweiligen Umland näher betrachtet.

mit Ausnahme von Kleinmachnow niedrigeres Mietniveau im Umland Berlins

Mit Blick auf das aktuelle Niveau von Mieten und Kaufpreisen erweisen sich die Städte und Gemeinden in den Berliner und Frankfurter Umlandkreisen fast ausnahmslos günstiger als die beiden Metropolen. So lag das mittlere Niveau der Neuvertragsmieten für Bestandswohnungen in den ersten drei Quartalen 2018 lediglich im südwestlich an Berlin angrenzenden Kleinmachnow mit 10,49 Euro/m² etwas höher als in der Hauptstadt insgesamt. Damit war Kleinmachnow jedoch immer noch günstiger als der direkt angrenzende Berliner Ortsteil Zehlendorf mit einer mittleren Neuvertragsmiete von 11,00 Euro/m². Unter den weiteren brandenburgischen Gemeinden, für die ausreichende Fallzahlen für entsprechende Auswertungen vorlagen, sticht die Landeshauptstadt Potsdam – die einzige Großstadt im Berliner Umland – mit einem Neuvertragsmietniveau von immerhin 92,2% des Berliner Medians hervor. Während weitere direkt an Berlin angrenzende Gemeinden Mieten von mehr als 80% des Berliner Werts aufweisen (z.B. Dallgow-Döberitz, Falkensee, Teltow), ergibt sich für die Umlandgemeinden insgesamt ein mittleres Mietniveau von 72,9% des Berliner Medians. Mit zunehmender Entfernung zur Hauptstadt sinkt die Attraktivität für Berufspendler, entsprechend nehmen die Mieten der Tendenz nach ab. In entlegenen bzw. weniger gut angebundenen Bereichen im Berliner Umland sind die Neuvertragsmieten vielfach mehr als 40% niedriger als in Berlin. Am günstigsten ist die Gemeinde Joachimsthal im nördlichen Landkreis Barnim, wo Mieter mit 5,13 Euro/m² weniger als halb so viel bei der Neuanmietung einer Wohnung ausgeben müssen wie in Berlin. Die Fahrtzeit ins Berliner Zentrum beträgt von hieraus aber bereits mehr als 60 Minuten.

Abbildung 4.24: Miet- und Kaufpreisniveau in den Gemeinden im Berliner und Frankfurter Umland in Relation zur jew. Kernstadt, 2018[1]



Mittleres Angebotspreisniveau (Median) auf Gemeindeebene, Bestandsobjekte mittlerer Ausstattungsqualität, 40 – 120 m² (Miete, Eigentumswohnungen) bzw. 80 – 240 m² (Ein- und Zweifamilienhäuser)

1 In die Auswertung sind sämtliche Miet- und Kaufinserate in den Umlandkreisen Berlins und Frankfurts aus den ersten drei Quartalen 2018 eingeflossen.

Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

Mieten im Umland rund 37% günstiger als in der Stadt Frankfurt

Das Mietniveau ist im Rhein-Main-Gebiet überwiegend höher als im Berliner Raum. In der Kernstadt-Umland-Relation ergibt sich jedoch für Frankfurt ein ähnliches Bild wie für Berlin. In den Gemeinden der Frankfurter Umlandkreise reichte die Spanne der Neuvertragsmieten 2018 von 86,2% (Bad Homburg v. d. Höhe) bis 42,0% (Birstein) des Frankfurter Niveaus. Insgesamt ergibt sich für die

Umlandgemeinden ein mittleres Mietniveau von 63,3% des Frankfurter Medians. Ein höheres Mietniveau als Frankfurt selbst erreichte keine der Gemeinden im Umland der Mainmetropole. Im Verhältnis zur jeweiligen Kernstadt erweist sich das Frankfurter Umland damit für Mieter attraktiver als das Berliner Umland.

Eigentumswohnungen: deutliche Preisvorteile im Umland

Auch beim Wohnungskauf weisen das Berliner und das Frankfurter Umland teils erhebliche Preisvorteile gegenüber ihren jeweiligen Kernstädten auf. Sowohl im Berliner als auch im Frankfurter Umland liegen die mittleren Kaufpreise für Eigentumswohnungen nur bei etwas mehr als 50% des Preises in den Kernstädten. Die Gemeinden mit den größten Preisvorteilen zur Kernstadt waren im vergangenen Jahr Beelitz im Landkreis Potsdam-Mittelmark (35,1% des Preises in Berlin) und die Stadt Nidda im Wetteraukreis (31,1% des Preises in Frankfurt). Ein Kaufpreisniveau von mehr als 80% des Hauptstadtniveaus erreichten 2018 lediglich Teltow, Wildau, Kleinmachnow und Stahnsdorf (82,2 bis 90,8% des Berliner Medians). Mit einem mittleren Angebotskaufpreis von 2.990 Euro/m² waren Bestandswohnungen in Potsdam immerhin noch 22,4% günstiger als in Berlin[10]. Im Frankfurter Umland fällt der Preisabstand zwischen Kernstadt und Umlandgemeinden sogar noch etwas größer aus. Ein Grund hierfür ist das verglichen mit Berlin höhere Preisniveau in der Stadt Frankfurt. Kaufpreise von mehr als 80% des Frankfurter Medians verzeichneten 2018 lediglich die am nördlichen Stadtrand gelegenen Bad Vilbel und Bad Soden am Taunus, die beide gut über den öffentlichen Schienenpersonennahverkehr an Frankfurt angebunden sind. Selbst in Offenbach, der bevölkerungsreichsten und einzigen kreisfreien Stadt im Frankfurter Umland, waren Eigentumswohnungen mit knapp 2.990 Euro/m² 2018 rund 34,7% günstiger als in der Stadt Frankfurt. In Hanau kosteten Bestandswohnungen im vergangenen Jahr mit 2.280 Euro/m² weniger als halb so viel wie in der Stadt Frankfurt.

große Spanne der Eigenheimpreise in den Berliner Umlandkreisen

Die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser variieren in den Umlandkreisen sehr stark im Verhältnis zur jeweiligen Kernstadt. Überwiegend ist aber auch der Eigenheimerwerb im Umland deutlich günstiger als in den beiden Metropolen selbst. Die Spanne der Kaufpreise für Bestandshäuser mittlerer Ausstattungsqualität reichte 2018 im Berliner Umland von 130,5% des gesamtstädtischen Berliner Medians – in Kleinmachnow – bis 27,6% des Berliner Niveaus in der Gemeinde Parsteinsee am nordöstlichen Rand des Landkreises Barnim. Im Mittel kosteten Eigenheime in der Hauptstadt in den ersten drei Quartalen 2018 rund 3.490 Euro/m². Der Spitzenreiter der Eigenheimpreise im Berliner Umland, Kleinmachnow, ist – wie auch der angrenzende Berliner Ortsteil Zehlendorf – durch hochwertige Einfamilienhausbebauung und Villen geprägt. Verglichen mit Zehlendorf erweist sich Kleinmachnow dabei als wesentlich günstiger (4.730 Euro/m² gegenüber 5.760 Euro/m²), damit stellt die Gemeinde eine attraktive Alternative zum Erwerb hochwertiger Eigenheime am Berliner Stadtrand dar. Ein mit dem Berliner Mittel vergleichbares – jedoch nicht über dieses hinausgehendes – Preisniveau findet sich überdies nur noch in Potsdam und in der Gemeinde Glienicke/Nordbahn östlich des Nordberliner Villenviertels Frohnau (96,2% bzw. 95,5% des mittleren Berliner Preises für Ein- und Zweifamilienhäuser). Ähnlich wie Kleinmachnow ist die Gemeinde Glienicke/Nordbahn mit 3.330 Euro/m² deutlich günstiger als das angrenzende Berliner Randgebiet

10 Im Berliner Umland spielen Eigentumswohnungen an den äußeren Rändern der angrenzenden Landkreise eine deutlich untergeordnete Rolle am Wohnungsmarkt, dementsprechend war die Zahl der vorliegenden Inserate hier vielfach nicht ausreichend für eine Preisauswertung.

(4.190 Euro/m² im Ortsteil Frohnau und 3.990 Euro/m² im Ortsteil Hermsdorf). Attraktiv ist der Eigenheimerwerb in Kleinmachnow und Glienicke/Nordbahn aber nicht nur aufgrund des niedrigeren Preisniveaus, auch die Zahl der zum Verkauf stehenden Objekte ist hier noch wesentlich größer als in den angrenzenden Berliner Ortsteilen.

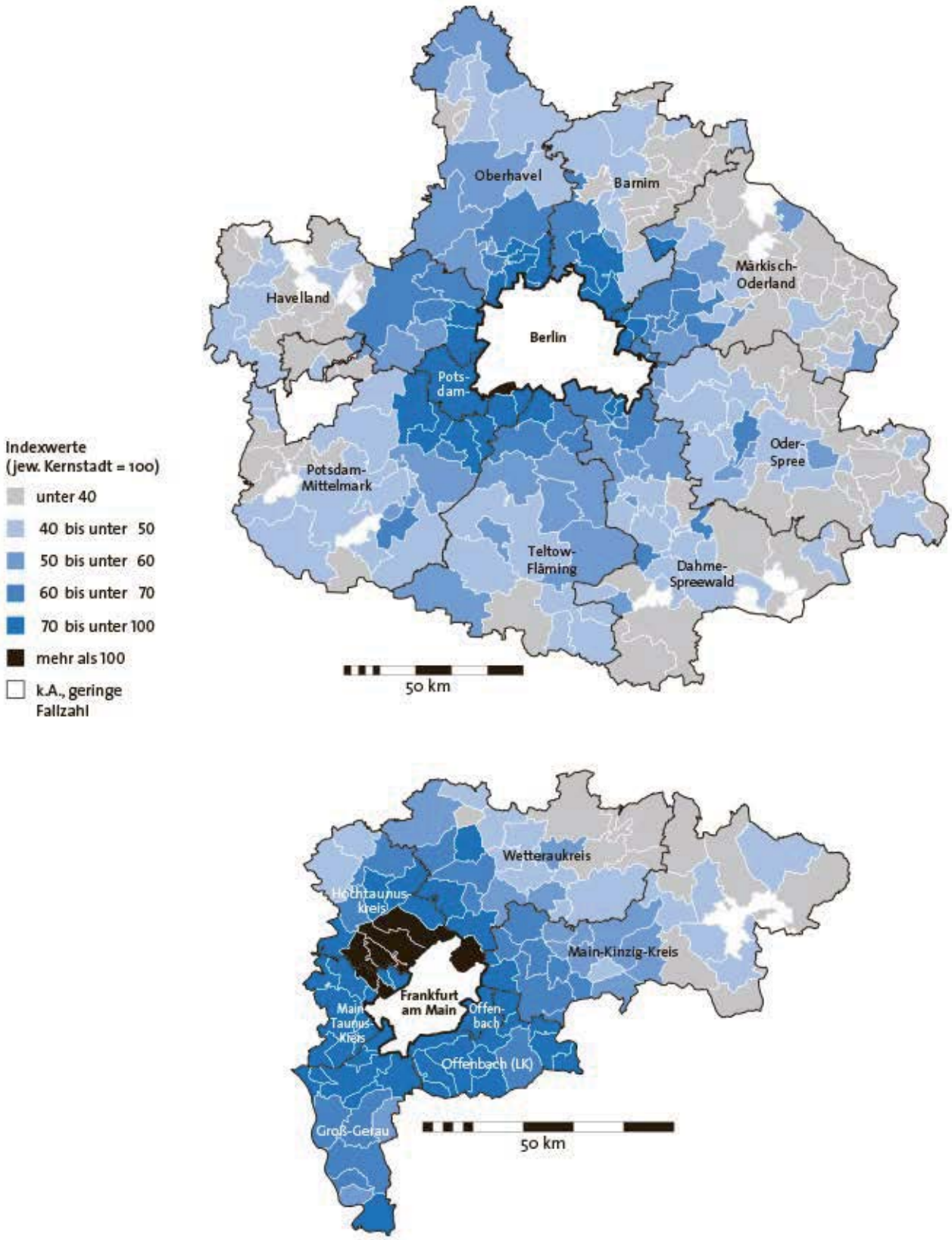
schwächeres Kaufpreisgefälle im Frankfurter Raum

In Frankfurt ist das Kaufpreisgefälle zum Umland dagegen insgesamt etwas schwächer ausgeprägt. Im Mittel erreichen die Gemeinden im Umland ein Preisniveau von rund 66,7% des mittleren Eigenheimpreises in der Stadt Frankfurt. Das in allen Berliner Umlandkreisen festzustellende deutliche Abflachen des Kaufpreisniveaus zu den äußeren Rändern hin ist im Frankfurter Raum lediglich im Main-Kinzig-Kreis und im Wetterauskreis zu beobachten. Speziell nördlich von Frankfurt gibt es einige Städte und Gemeinden – acht an der Zahl – mit einem höheren Preisniveau als in Frankfurt selbst. Mit rund 5.000 Euro/m² waren Bestandseigenheime in der Stadt Kronberg im Taunus – staatlich anerkannter Luftkurort und seit Jahren unter den kaufkraftstärksten Gemeinden Deutschlands – in den ersten drei Quartalen 2018 rund 14,2% teurer als in der Main-Metropole (gesamtstädtischer Median). Weit höher als im Berliner Umland ist auch die Zahl der Gemeinden mit Preisen von mehr als 80% oder gar 90% des kernstädtischen Niveaus. Auffällig ist, dass die Zahl der angebotenen Objekte in den hochpreisigen Gemeinden – insbesondere im nördlichen Frankfurter Umland – deutlich begrenzt ist. Auch im Vergleich mit den Stadtteilen am Frankfurter Stadtrand erweisen sich speziell die im Norden angrenzenden Gemeinden überwiegend als teurer. Verhältnismäßig niedrige Eigenheimpreise bei guter bis sehr guter Verkehrsanbindung an die Kernstadt sowie ein umfangreicheres Angebot an Kaufangeboten finden Kaufinteressenten dagegen in den Städten Butzbach, Hanau, Rodgau und Rödermark. Die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser im Bestand bewegen sich hier zwischen 2.550 und 3.200 Euro/m², was 58,3% bis 73,0% des Frankfurter Medians entspricht.

geringere Wohnkostenbelastung in den Umlandkreisen

Der weit überwiegende Teil der Gemeinden in den Umlandkreisen von Berlin und Frankfurt weist eine höhere haushaltsbezogene Kaufkraft auf als die jeweilige Kernstadt. Nach den Daten der GfK Geomarketing GmbH traf dies 2018 auf 84,3% der Gemeinden im Umland Frankfurts und 82,0% der Gemeinden im Berliner Umland zu. Unterschiede bestehen indes in Bezug auf das Kaufkraftniveau, welches im Frankfurter Umland mehrheitlich höher ist als im bundesweiten Schnitt und im Berliner Umland größtenteils unterdurchschnittlich ausfällt. In Anbetracht der vorwiegend niedrigeren Mieten und Kaufpreise fällt die Wohnkostenbelastung damit, gemessen am Haushaltseinkommen, im Umland fast durchweg geringer aus als in den Kernstädten. Kaufkraftvorteile ergeben sich natürlich bei einem Wohnortwechsel ins Umland nicht, wenn sich der Arbeitsplatz weiterhin in der Kernstadt befindet, zumal die Mobilitätskosten durch einen Umzug ins Umland in der Regel steigen dürften.

Abbildung 4.25: Kaufpreisniveau für Ein- und Zweifamilienhäuser in den Gemeinden im Berliner und Frankfurter Umland in Relation zur jeweiligen Kernstadt 2018



Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

© GeoBasis-DE / BKG 2017

Preisdynamik teilweise in den Umlandgemeinden größer als in den Kernstädten

Die wachsende Wohnungsnachfrage führt auch im Umland der Metropolen vielerorts zu steigenden Preisen. Zuletzt verlief die Preisentwicklung in Teilen des Berliner und des Frankfurter Umlands sogar dynamischer als in den Städten selbst. Während dies im vergangenen Jahr im Bereich der Neuvertragsmieten nur auf einige wenige Gemeinden zutraf (die Gemeinden Schönefeld und Hoppegarten und die Stadt Teltow im Berliner Umland sowie im Frankfurter Umland Kelsterbach und Eppstein), zogen insbesondere die Eigenheimpreise vielfach im Umland stärker an als in den Kernstädten. Die Angebotspreise für Eigentumswohnungen sind im vergangenen Jahr im Berliner Umland lediglich in der Stadt Werder (Havel) mit +23,4% stärker gestiegen als in der Kernstadt (+13,2%) (I – III 2018 gegenüber I – IV 2017, jeweils Medianwerte). Im Frankfurter Umland verzeichneten insgesamt 16 Gemeinden – überwiegend Städte mit 20.000 bis 50.000 Einwohnern – deutliche Preiszuwächse von teilweise mehr als 20% innerhalb eines Jahres (so zum Beispiel Groß-Gerau und Mühlheim am Main). Auch in Offenbach, der einzigen Großstadt im Frankfurter Umland, war 2018 mit +15,8% ein deutlicher Preisauftrieb zu beobachten.

attraktive Investitionsstandorte im Berliner ...

Hinsichtlich der Investmentchancen lassen sich sowohl im Berliner als auch im Frankfurter Umland trotz der zuletzt anziehenden und meist stärker als die Mieten steigenden Kaufpreise einige attraktive Standorte mit guten Renditepotenzialen finden. Im Hinblick auf perspektivische Mietsteigerungspotenziale sollte jedoch neben einer dynamischen Nachfrageentwicklung auch eine gute Verkehrsanbindung per Straße wie auch Schiene gegeben sein. Kaufinserate vermieteter Eigentumswohnungen mit Angaben zu den Ist-Mieten liegen für die Gemeinden im Berliner und Frankfurter Umland erwartungsgemäß in deutlich geringerem Umfang vor als für die Städte selbst. Wie bereits erwähnt, lag die mittlere Bruttoanfangsrendite in Berlin in den ersten drei Quartalen des vergangenen Jahres bei 2,8%, in Potsdam wurde ein Renditeniveau von 3,5% erreicht. In diversen Städten im Berliner Umland liegen die mittleren Bruttoanfangsrenditen dagegen derzeit bei mehr als 4% (z.B. in Falkensee, Königs Wusterhausen und Hennigsdorf), in Werder (Havel) bei 5,1% und in Bernau bei Berlin sowie Hohen Neuendorf sogar bei jeweils 5,3%.

... und im Frankfurter Umland

Auch im Umland Frankfurts weisen diverse Städte und Gemeinden ein vorteilhafteres Verhältnis von Ist-Mieten zu Kaufpreisen auf als die Mainmetropole. In Offenbach (Main) lag die mittlere Bruttoanfangsrendite in den ersten drei Quartalen 2018 mit 3,9% rund 0,5 Prozentpunkte über dem gesamtstädtischen Median der Stadt Frankfurt. Bruttoanfangsrenditen von mehr als 4% bieten aktuell im Frankfurter Umland z.B. Groß-Gerau (4,1%), Rodgau (4,5%) und Hanau (4,7%), Bruttoanfangsrenditen von 5% und mehr lassen sich in den Städten Dietzenbach, Büdingen, Neu-Isenburg und Raunheim erzielen. Die höchste mittlere Bruttoanfangsrendite bietet das südwestlich an Frankfurt angrenzende Hattersheim am Main mit 5,6%.

Nachfragedruck nimmt im Umland der Kernstädte zu

Wie zuvor deutlich wurde, sind teils hohe Kaufpreis- und Mietpreisniveaus in den jeweiligen Umlandgebieten festzustellen. Diese sind auch das Ergebnis des Nachfragedrucks der Kernstädte, der sich zunehmend auf das Umland auswirkt. Wie aus Abbildung 4.26 hervorgeht, ist die Bevölkerung insbesondere in den direkten Nachbargemeinden der beiden untersuchten Städte von 2011 bis 2017 teils stark gestiegen.

teils hohe Bevölkerungszuwächse in den Berliner Nachbargemeinden

Im Berliner Umland weist eine vergleichsweise hohe Zahl an Gemeinden zwischen 2011 und 2017 Bevölkerungszuwächse von mehr als 10% auf. Damit verzeichneten viele Gemeinden stärkere prozentuale Bevölkerungsgewinne als Berlin (+8,6%). Am stärksten ist die Einwohnerzahl in der Gemeinde Briesen (Mark) gestiegen (+28,2%) – der hohe Zuwachs beruht jedoch auf einer Eingemeindung. Die Gemeinde liegt rund eine Autostunde östlich von Berlin und zählt damit eher zum weiter entfernten Umland. An zweiter Stelle folgt die südlich von Berlin gelegene Gemeinde Bestensee mit einem Bevölkerungsanstieg um 18,0%. Mit der Regionalbahn ist der Berliner Ostbahnhof von hieraus in rund 30 Minuten zu erreichen. Den stärksten Bevölkerungszuwachs der direkten Nachbargemeinden weist Dallgow-Döberitz auf (+15,6%), vor den Städten Teltow (+13,4%) und Potsdam (+11,5%). Allerdings gibt es auch eine Vielzahl an Gemeinden, die zwischen 2011 und 2017 an Bevölkerung verloren haben. Bei diesen handelt es sich überwiegend um Gemeinden, die sich in den Randlagen der Umlandkreise von Berlin befinden.

Frankfurter Umland: stärkster Bevölkerungsanstieg in der Stadt Kelsterbach

Den kräftigsten Bevölkerungszuwachs verzeichnete in den vergangenen Jahren im Frankfurter Umland die Stadt Kelsterbach, eine direkte Nachbargemeinde im Südwesten der Mainmetropole. Hier hat sich die Einwohnerzahl von 2011 bis 2017 um rund 23,2% auf rund 16.600 Einwohner erhöht. Dies ist gleichzeitig auch der stärkste Bevölkerungszuwachs aller Gemeinden in Hessen. Die Stadt Offenbach hatte mit einem Bevölkerungsanstieg um 10,3% eine ähnliche Wachstumsrate wie Frankfurt (+10,4%). Einen Einwohnerzuwachs von mehr als 10% erreichten zudem die Städte Raunheim, Hattersheim (Main) sowie die Stadt Erlensee. Bevölkerungsrückgänge waren vereinzelt im Wetteraukreis sowie im Main-Kinzig-Kreis (nordöstliche Gemeinden) in den dünner besiedelten peripheren Gebieten festzustellen.

Berlin: hohe Abwanderung ins Umland

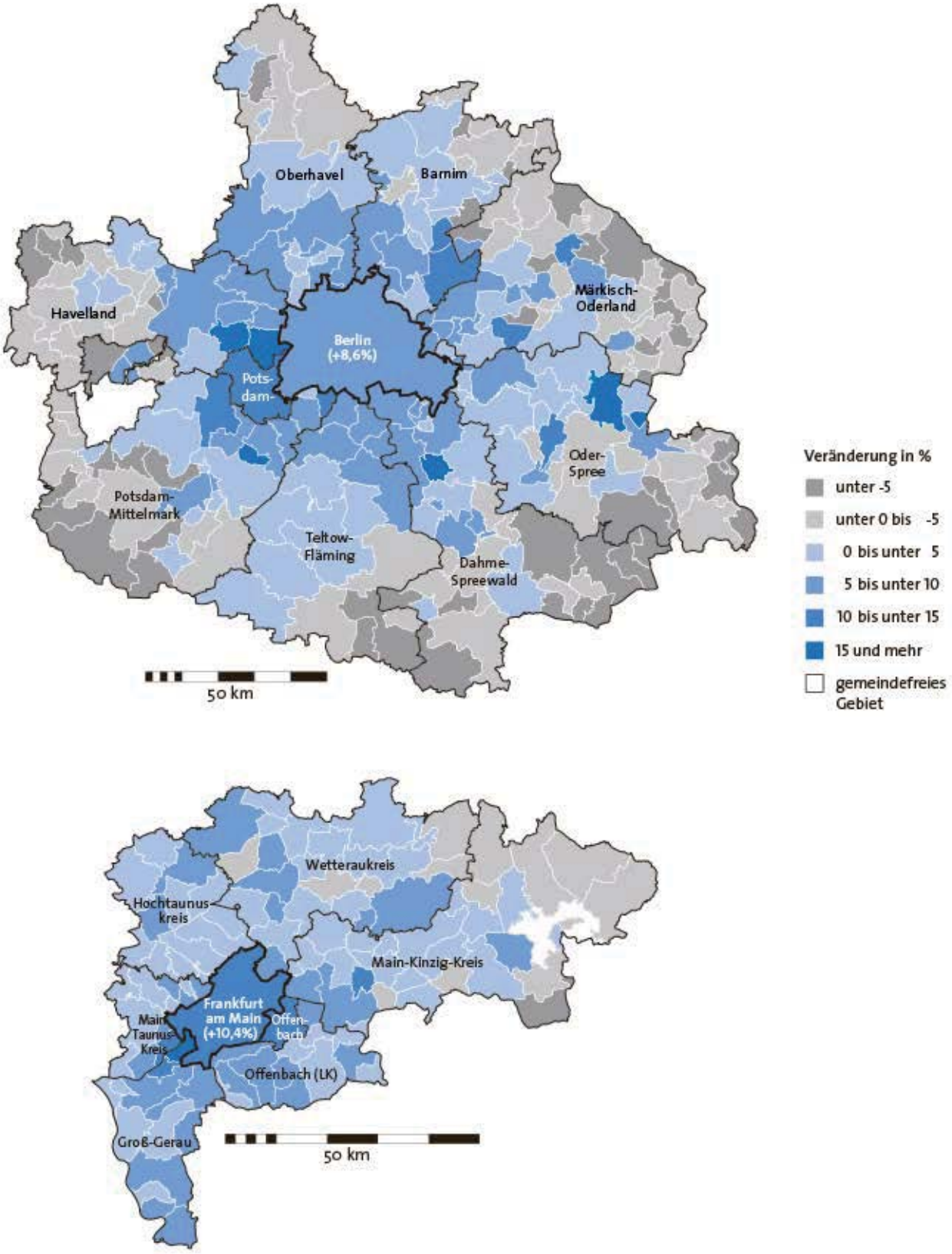
Die im Umland vielerorts festzustellenden deutlichen Bevölkerungsanstiege sind insbesondere das Ergebnis der Abwanderung aus der jeweiligen Kernstadt. Dies verdeutlichen die Wanderungssalden von Frankfurt und Berlin[11]. Die Wanderungssalden Berlins mit den Nachbargemeinden wie auch dem restlichen Umland waren in den vergangenen Jahren jeweils negativ. Verlor Berlin 2011 noch rund 3.800 Personen an direkte Nachbargemeinden, so waren es 2017 bereits 7.200 Personen. Gestiegen sind auch die Wanderungsverluste gegenüber dem restlichen Berliner Umland: Nach -300 Personen 2011 lag der entsprechende Wanderungssaldo 2017 bei -6.300 Personen. Die Gesamtwanderungssalden Berlins waren seit 2011 jedoch durchweg positiv, bedingt durch die starke Zuwanderung aus dem Ausland.

etwas schwächere Abwanderungsdynamik in Frankfurt

Auch Frankfurt verzeichnete in den vergangenen Jahren jeweils negative Wanderungssalden mit den Nachbargemeinden wie auch dem restlichen Umland (vgl. Abbildung 4.27). Die Wanderungsverluste Frankfurts haben im Verlauf der vergangenen Jahre zugenommen, sie entwickelten sich jedoch weniger dynamisch und fielen insgesamt geringer aus als in Berlin. 2017 lag der Wanderungssaldo Frankfurts mit den Nachbargemeinden bei -2.500 Personen, 2011 waren es noch 1.900 Personen. Der Saldo mit dem restlichen Umland belief sich 2017 auf -1.900 Personen, nach -900 Personen 2011. Auf den weiteren räumlichen Ebenen verzeichnete Frankfurt dagegen in den vergangenen Jahren durchweg Wanderungsgewinne[12]. Der Zuzug aus dem Ausland spielt dabei eine wesentlich

11 Die Nachbargemeinden sind als die jeweils direkt an die Städte angrenzenden Gemeinden definiert. Das restliche Umland umfasst die sonstigen Gemeinden der an die beiden Städte angrenzenden Umlandkreise.
12 Für den geringen Außenwanderungssaldo 2016 sind wahrscheinlich methodische Änderungen im Meldewesen mitverantwortlich.

Abbildung 4.26: Bevölkerungsentwicklung in den Gemeinden im Berliner und Frankfurter Umland, 2011 – 2017

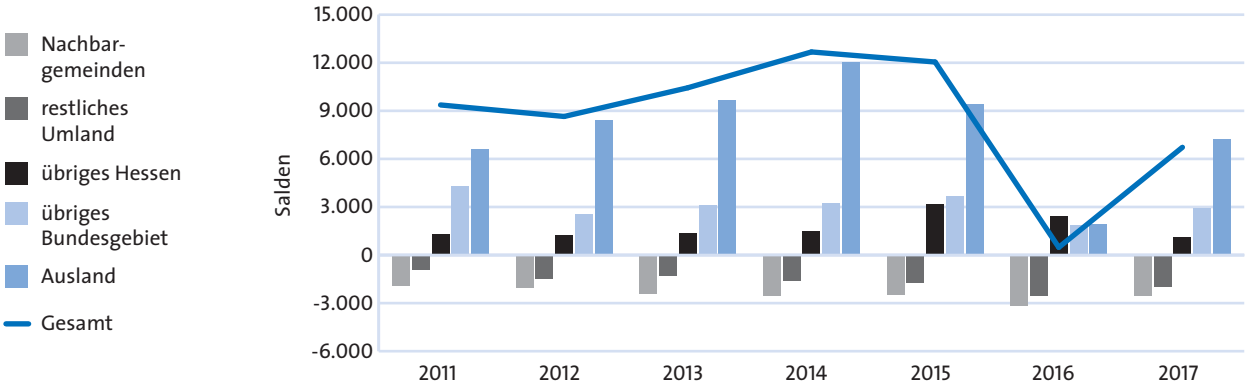


Quelle: ImmobilienScout24, GEWOS

© GeoBasis-DE / BKG 2017

bedeutendere Rolle als die Zuwanderung aus dem übrigen Bundesgebiet. 2017 lag der Wanderungssaldo mit dem Ausland bei +7.200 Personen, aus dem restlichen Bundesgebiet wanderten 2.900 Personen mehr zu als hierhin abwanderten.

Abbildung 4.27: Wanderungssalden nach Ziel- und Herkunftsgebieten, Frankfurt

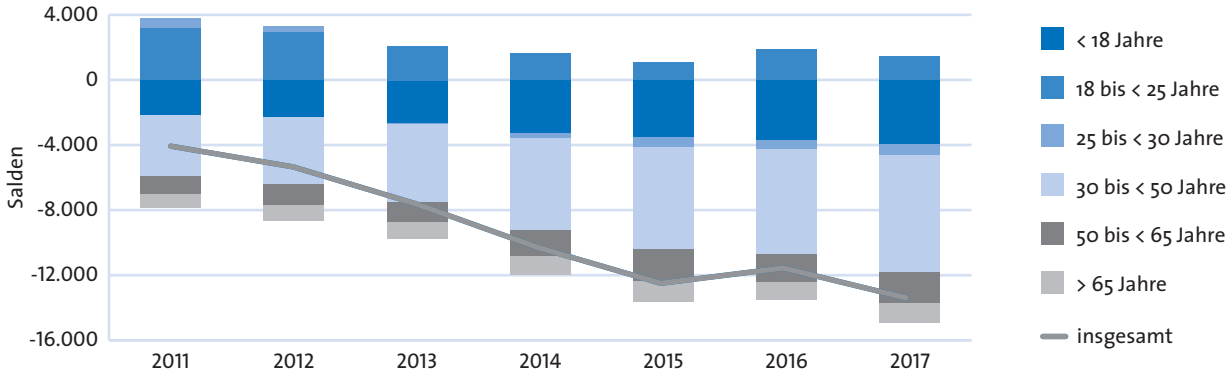


Quelle: Hessisches Statistisches Landesamt, GEWOS

insbesondere Familien zieht es ins Berliner Umland

Wie aus Abbildung 4.28 hervorgeht, wandern insbesondere Familien verstärkt ins Berliner Umland ab. Dies ist anhand des kontinuierlich gestiegenen negativen Wanderungssaldos, sowohl der unter 18-jährigen Personen als auch der Altersgruppe der 30- bis unter 50-Jährigen, erkennbar. Fasst man beide Altersgruppen zusammen, so lag der Wanderungsverlust Berlins gegenüber den Umlandkreisen 2017 bei rund 11.100 Personen (2011 lag der entsprechende Wanderungssaldo noch bei -5.900 Personen). Wanderungsgewinne weist Berlin lediglich bei den 18- bis unter 25-Jährigen auf. Dies ist hauptsächlich die Gruppe der Ausbildungswanderer. In der Tendenz sind aber auch hier die Wanderungsgewinne seit 2011 zurückgegangen. Seit 2013 ist bei den 25- bis unter 30-Jährigen ein negativer Wanderungssaldo mit dem Umland festzustellen, 2017 lag dieser bei -700 Personen. Ein Erklärungsansatz hierfür ist, dass auch Berufsanfänger angesichts des mittlerweile hohen Mietniveaus zunehmend auf das Umland ausweichen. Auch die Wanderungssalden der Altersgruppen ab 50 Jahren waren über den Betrachtungszeitraum hinweg durchweg negativ. Seit dem Jahr 2011 hat sich die Abwanderung der Personen ab 50 Jahren deutlich verstärkt, 2017 lag der kumulierte Wanderungssaldo mit dem Umland bei -3.100 Personen.

Abbildung 4.28: Wanderungssalden nach Altersgruppen mit den Umlandkreisen, Berlin



Quelle: Amt für Statistik Berlin Brandenburg, GEWOS

ähnliches Wanderungsmuster im Frankfurter Raum

Der Wanderungssaldo Frankfurts mit den Umlandkreisen hat sich in den vergangenen Jahren in Bezug auf die meisten Altersgruppen ähnlich entwickelt. Auch hier gab es die stärksten Wanderungsverluste bei den 30- bis unter 50-Jährigen und den unter 18-Jährigen. In der Summe beider Altersgruppen ergibt sich für das Jahr 2017 ein Wanderungsverlust von rund 4.400 Personen, 2011 lag dieser noch bei rund 2.900 Personen. Die Altersgruppe der 18- bis unter 25-Jährigen ist wiederum die einzige, die über den Betrachtungszeitraum hinweg durchweg positive Wanderungssalden mit dem Umland aufweist. Anders als in Berlin haben sich die Wanderungsgewinne in dieser Altersgruppe aber nur wenig verändert, in den vergangenen Jahren bewegte sich der entsprechende Wanderungssaldo zwischen +400 und +500 Personen. Die Wanderungssalden der Altersgruppen ab 50 Jahren sind seit 2011 ebenfalls annähernd konstant geblieben. 2011 verzeichneten sie kumuliert einen Saldo von -600 Personen und 2017 von -700 Personen.

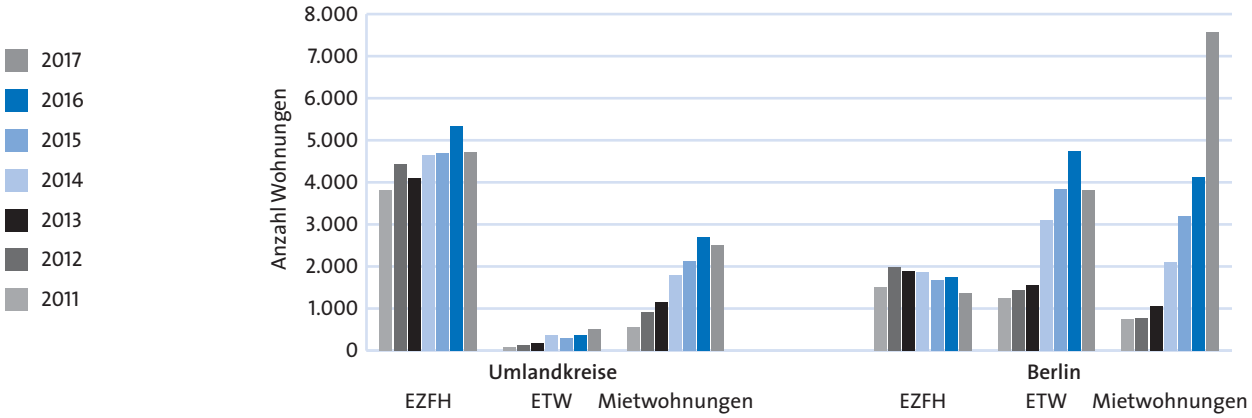
steigende Bautätigkeit im Berliner Umland, wachsende Bedeutung des Geschoss(miet)-wohnungsbaus

Um die Herausforderungen der gestiegenen Wohnungsnachfrage zu bewältigen, sind die Kernstädte mehr denn je auf das Umland angewiesen. Hier gibt es vielerorts noch Bauflächen und das zu in der Regel günstigeren Preisen. Erwartungsgemäß äußert sich der verstärkte Suburbanisierungstrend in einer deutlich gestiegenen Bautätigkeit im Umland. 2017 wurden in den Umlandkreisen von Berlin rund 7.700 Wohnungen in neuen Wohngebäuden fertiggestellt, dies entspricht einer Steigerung um 74,1% gegenüber dem Jahr 2011. Dabei entfielen 2017 rund 3.000 Wohneinheiten bzw. 39,0% auf den Geschosswohnungsbau. 2011 lag der Anteil des Geschosswohnungsbaus noch bei 14,2%. Ursächlich hierfür ist die im Vergleich mit dem Eigenheimbau wesentlich dynamischere Entwicklung im Geschosswohnungsbau. Insbesondere der Mietwohnungsbau hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erhöht. Wurden 2011 noch rund 600 Mietwohnungen in den Umlandkreisen fertiggestellt, waren es 2017 bereits 2.500 (+354,0%). Damit war 2017 etwa jede dritte in den Berliner Umlandkreisen fertiggestellte Wohnung eine Mietwohnung. Dies stützt die These, dass zunehmend auch Mieterhaushalte und nicht nur Eigentumsbildner aufgrund des hohen Preisniveaus auf das Berliner Umland ausweichen. Der Bau von Eigentumswohnungen spielt im Berliner Umland weiterhin nur eine untergeordnete Rolle. Mit insgesamt rund 1.500 fertiggestellten Wohneinheiten 2017 (davon rund 900 Mietwohnungen) ist Potsdam der bedeutendste Bauschwerpunkt im Berliner Umland. Mit bereits deutlichem Abstand folgen die Städte Oranienburg und Teltow mit insgesamt rund 290 bzw. 280 fertiggestellten Wohneinheiten

noch dynamischere Entwicklung in der Kernstadt Berlin

In der Stadt Berlin hat sich die Bautätigkeit sogar noch dynamischer entwickelt als in ihrem Umland. Rund 12.800 fertiggestellte Wohnungen 2017 bedeuten ein Fertigstellungsplus von 265,4% gegenüber dem Jahr 2011. Wie im Umland so war auch in der Kernstadt Berlin insbesondere im Mietwohnungssegment in den vergangenen Jahren ein erheblicher Anstieg der Bautätigkeit festzustellen. Nach nur rund 700 fertiggestellten Wohneinheiten 2011 wurden 2017 rund 7.600 neue Mietwohnungen gebaut (+912,4%). 2017 wurden erstmals im Betrachtungszeitraum mehr Miet- als Eigentumswohnungen in Berlin fertiggestellt. Der Mietwohnungsbau hatte 2017 einen Anteil von 59,3% an allen Neubaufertigstellungen in Berlin. Die politische Forcierung des Baus von Mietwohnungen beispielsweise durch das Bündnis mit den kommunalen Wohnungsgesellschaften hat entscheidend zu dem Bedeutungsgewinn des Mietwohnungsbaus in Berlin beigetragen.

Abbildung 4.29: Baufertigstellungen in Berlin und den Umlandkreisen, 2011 – 2017



Fertigstellungen von Wohnungen in Wohngebäuden (ohne Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden)

Quelle: Amt für Statistik Berlin Brandenburg, GEWOS

sehr dynamische Entwicklung im Frankfurter Umland

Eine ebenfalls dynamische Entwicklung der Bautätigkeit zeigt sich im Frankfurter Raum. Mit rund 6.600 Wohnungen 2017 haben sich die Baufertigstellungen[13] in den Frankfurter Umlandkreisen gegenüber dem Jahr 2011 mehr als verdoppelt (+103,4%). Im Mietwohnungssegment ist die Zahl der fertiggestellten Neubauwohnungen 2017 auf rund 2.000 gestiegen (+244,1% gegenüber dem Jahr 2011). Anders als im Berliner Umland überwiegt in den Frankfurter Umlandkreisen aber weiterhin der Bau von Eigentumswohnungen mit rund 2.400 fertiggestellten Wohneinheiten 2017 (+210,2% gegenüber dem Jahr 2011). Im Eigenheimsegment zeigte sich die Bautätigkeit in den vergangenen Jahren relativ konstant, 2017 wurden rund 2.200 Wohneinheiten in Ein- und Zweifamilienhäusern fertiggestellt.

mehr Wohnungsbau im Umland als in der Stadt Frankfurt

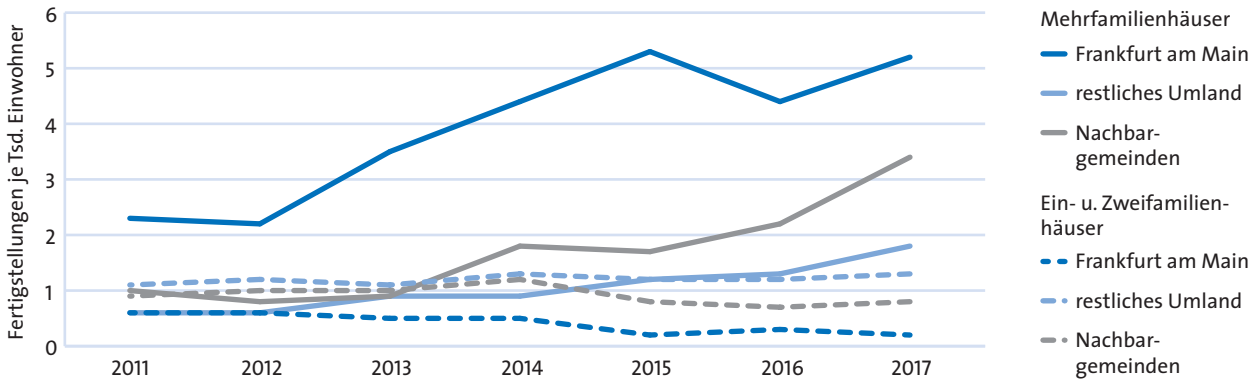
Auffällig ist, dass über den gesamten Betrachtungszeitraum im Frankfurter Umland jedes Jahr in der Summe mehr Wohnungen gebaut wurden als in der Kernstadt. So auch im Jahr 2017, als in Frankfurt rund 4.000 neue Wohnungen fertiggestellt wurden. Darüber hinaus war die Dynamik im Geschosswohnungsbau insgesamt in der Stadt Frankfurt etwas schwächer als in ihrem Umland. 2017 wurden in Frankfurt rund 3.900 Wohnungen in neuen Mehrfamilienhäusern fertiggestellt – 154,2% mehr als noch im Jahr 2011.

13 Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden ohne Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden

hohe Bauintensität in der Stadt Frankfurt sowie im Berliner Umland

In den Frankfurter Umlandkreisen leben in der Summe mehr als zweimal so viele Menschen wie in der Stadt Frankfurt. Die Bauintensität der Stadt Frankfurt erweist sich daher mit insgesamt rund 5,4 fertiggestellten Neubauwohnungen je 1.000 Einwohner als wesentlich höher als im Frankfurter Umland, wo 2017 bezogen auf 1.000 Einwohner nur rund 3,4 Wohnungen errichtet wurden. Während die Bauintensität im Eigenheimbau erwartungsgemäß im Umland höher ausfällt als in der Kernstadt, hat sich die Bauintensität im Geschosswohnungsbau zwar in den vergangenen Jahren erhöht, die Fertigstellungsrate liegt jedoch in den Umlandkreisen auch weiterhin deutlich unter der Rate der Stadt Frankfurt (vgl. Abbildung 4.30). Im Berliner Raum stellt sich die Situation dagegen grundlegend anders dar. Insgesamt ist die Bauintensität in der Kernstadt Berlin mit 2017 rund 3,5 fertiggestellten Neubauwohnungen je 1.000 Einwohner wesentlich geringer als im Berliner Umland mit einer einwohnerbezogenen Fertigstellungsrate von 4,7 Wohnungen. In den direkt angrenzenden Nachbargemeinden Berlins ist sogar im Geschosswohnungsbau mit 3,3 Wohnungen je 1.000 Einwohner eine (wenn auch nur leicht) höhere Bauintensität als in der Kernstadt Berlin mit einem Wert von 3,2 festzustellen. Dementsprechend trägt das Berliner Umland in wesentlich stärkerem Maße zu der Entlastung des regionalen Gesamtmarkts bei als die Umlandkreise Frankfurts – allerdings ist auch die Bauintensität im Geschosswohnungsbau in der Stadt Frankfurt wesentlich höher in ihrem Umland.

Abbildung 4.30: Bauintensität in Frankfurt und den Umlandkreisen, 2011 – 2017



Fertigstellungen von Wohnungen in Wohngebäuden (ohne Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden)

Quelle: Hessisches Statistisches Landesamt, GEWOS

weiter steigende Bautätigkeit zu erwarten

Anhand der Genehmigungszahlen wird deutlich, dass mittelfristig an beiden regionalen Wohnungsmärkten eine rege und zunächst weiter steigende Bautätigkeit zu erwarten ist. In den beiden Kernstädten sind die Baugenehmigungen[14] 2017 gestiegen – in Berlin um 1,9% auf rund 21.500 Wohnungen und in Frankfurt um 6,0% auf rund 4.500 Wohnungen. In Berlin besteht außerdem ein erheblicher Bauüberhang, der zu der wachsenden Dynamik im Wohnungsbau beitragen dürfte. Auch in den Umlandkreisen ist die Fertigstellungspipeline weiter gut gefüllt. Während die Berliner Umlandkreise 2017 ein weiteres deutliches Genehmigungsplus verzeichneten (+19,7% auf insgesamt rund 12.400 genehmigte Wohnungen), ist die Zahl der Baugenehmigungen im Frankfurter Um-

14 Wohnungen in neu zu errichtenden Wohngebäuden ohne Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden

land nach dem erheblichen Anstieg im Vorjahr 2017 um 4,2% auf rund 7.500 zurückgegangen. In der Summe der Jahre 2015 bis 2017 wurde im Frankfurter Umland der Bau von rund 20.500 Wohnungen genehmigt, somit dürfte sich auch hier die Bautätigkeit zukünftig weiterhin dynamisch entwickeln.

4.4 Ausblick

Bautätigkeit weiterhin nicht ausreichend

Die Hochphase am deutschen Wohnimmobilienmarkt hält nun bereits seit zehn Jahren an, eine grundlegende Trendumkehr ist auch im elften Jahr des aktuellen Zyklus nicht absehbar. Während sich das Nachfragewachstum zuletzt insgesamt abgeschwächt hat, kommt die Angebotsausweitung nur schleppend voran. Der Frühindikator Baugenehmigungen zeigt lediglich sektoral und insgesamt nur leicht nach oben. Zwar dürfte die Zahl der Fertigstellungen im vergangenen Jahr erstmals seit 2001 die Marke von 300.000 Wohnungen überschritten haben und im laufenden Jahr werden schätzungsweise rund 320.000 neue Wohnungen hinzukommen. Die Bautätigkeit ist jedoch weiterhin zu schwach, um den in den vergangenen Jahren entstandenen Nachfrageüberhang nachhaltig abzubauen, wenn man einen jährlichen Baubedarf von mindestens 350.000 Wohnungen unterstellt. Neben dem Engpassfaktor Bauland stehen mittlerweile auch zunehmende Kapazitätsengpässe im Baugewerbe einer raschen Ausweitung des Wohnungsangebots entgegen. Hinzu kommen Preissteigerungen bei Baustoffen und Bauprodukten, die sich entsprechend auf die Baupreise auswirken, sowie langwierige Planungs- und Genehmigungsprozesse und komplexe Bauvorschriften. Das von der Bundesregierung avisierte Ziel von 1,5 Mio. neuen Wohnungen in der laufenden Legislaturperiode rückt damit in immer weitere Ferne.

Preisauftrieb setzt sich 2019 fort

In Anbetracht der anhaltenden Angebotsknappheit dürfte sich der Preisauftrieb am deutschen Wohnimmobilienmarkt 2019 fortsetzen, zumal das nach wie vor günstige Zinsumfeld sowie steigende Beschäftigtenzahlen und Einkommen die Nachfrage nach Wohnimmobilien weiter stützen. Insbesondere in den Ballungsräumen ist im laufenden Jahr von weiteren deutlichen Kaufpreissteigerungen auszugehen. Dabei dürfte sich die Marktanspannung in zunehmendem Maße von den Kernstädten auf ihr Umland übertragen; teilweise steigen die Preise im Umland der A-Städte – aufgrund von Ausweichbewegungen – bereits jetzt stärker als in der jeweiligen Kernstadt. Neben den A-Städten und anderen stark nachgefragten Großstädten sind auch für Städte aus der zweiten und dritten Reihe, mit zuzugsbedingt stark steigender Nachfrage, steigende Preise zu erwarten. Mittelfristig dürfte sich die Preisentwicklung insgesamt abschwächen, am aktuellen Datenrand ist jedoch noch kein Abflachen der Dynamik festzustellen. Auch die Wohnungsmieten werden ihren Aufwärtstrend 2019 weiter fortsetzen. Im laufenden Jahr dürften die Neuvertragsmieten erneut stärker steigen als die allgemeine Inflation. Daran wird auch die Verschärfung der Mietpreisbremse zum 1.1.2019 nichts ändern können. Ob Mieter, die unbedingt eine Wohnung benötigen, von ihrem Recht auf Rüge unzulässig hoher Mieten Gebrauch machen werden, bleibt angesichts des knappen Wohnungsangebots fraglich. Denkbar ist allerdings eine leicht abnehmende Mietdynamik im laufenden Jahr, auch weil das Niveau der Neuvertragsmieten vielfach bereits sehr hoch ist.

keine flächendeckende Immobilienblase

Der anhaltende Preisauftrieb am deutschen Wohnimmobilienmarkt führt bereits seit Jahren zu Diskussionen um die Bildung einer Immobilienblase. Während ein wesentlicher Teil des Preisanstiegs auf veränderte Fundamentalfaktoren zurückzuführen ist, deutet die ungleichgewichtige Entwicklung von Mieten und

Kaufpreisen auf ein insgesamt gestiegenes Blasenrisiko in Deutschland hin. Speziell in den A-Städten, in ihrem Umland sowie diversen weiteren stark nachgefragten Städten sind mittlerweile Preisübertreibungen zu beobachten, die entsprechende Korrekturen nach sich ziehen können. Eine den deutschen Gesamtmarkt betreffende Immobilienblase ist aber nicht festzustellen. Hierfür spricht, dass typische Anzeichen wie ein übermäßiges Kreditwachstum oder eine ausufernde, über die eigentlichen Bedarfe hinausgehende Bautätigkeit in Deutschland nicht zu beobachten sind. Darüber hinaus ist die deutsche Wohnungsbaufinanzierung im internationalen Vergleich verhältnismäßig konservativ aufgestellt. Der durchschnittliche Beleihungsauslauf – das Verhältnis zwischen aufgenommener Darlehenssumme und Immobilienwert – lag in den vergangenen Jahren in Deutschland nahezu unverändert bei ca. 80%. Je niedriger der Beleihungsauslauf, desto geringer ist das Finanzierungsrisiko für die Bank, da vom Kreditnehmer entsprechend mehr Eigenkapital eingebracht wird. Zudem ist die Bedeutung der längerfristigen Kredite in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Nach Daten der Bundesbank ist der Anteil der Kredite mit einer Zinsbindungsdauer von mehr als zehn Jahren am Neugeschäftsvolumen der deutschen Banken seit Anfang 2009 von 25% auf knapp 46% gestiegen. Das Kreditausfallrisiko im Zuge von Anschlussfinanzierungen ist also der Tendenz nach zurückgegangen. Auch wenn die Zinsänderungsrisiken damit in Teilen von den Kreditnehmern auf die finanzierenden Institute übergegangen sind (Stichwort Refinanzierung), erscheinen die gesamtwirtschaftlichen Risiken insgesamt überschaubar.

Gegenwärtig sieht es jedoch nicht danach aus, dass es in absehbarer Zeit zu einem deutlichen Zinsanstieg kommt. Zwar hat die Europäische Zentralbank (EZB) mit ihrem allmählichen Ausstieg aus der ultralockeren Geldpolitik begonnen; nach dem Tapering endete das billionenschwere Anleihekaufprogramm am Jahresende 2018. Erträge aus den bereits erworbenen Papieren werden jedoch weiter reinvestiert, was den Anstieg der Zinsen auf Staatsanleihen zunächst dämpfen dürfte. Auch ist es – angesichts sich eintrübender Konjunkturaussichten im Euro-Raum – zum jetzigen Zeitpunkt keineswegs sicher, dass die Notenbank die vieldiskutierte Anhebung des Leitzinses tatsächlich in der zweiten Jahreshälfte vollzieht. Vor diesem Hintergrund ist selbst im Fall einer Leitzinsanhebung nicht mit einem abrupten, kräftigen Anstieg zu rechnen, sondern vielmehr von vorsichtigen, sukzessiven Anpassungen auszugehen. Ein Zinsschock, der einen plötzlichen Nachfragerückgang und ggf. sogar spürbar sinkende Immobilienpreise nach sich ziehen könnte, ist daher nicht zu erwarten. Sowohl die Renditen auf Staatsanleihen als auch die Hypothekenzinsen, die mit entsprechenden Aufschlägen der Zinsentwicklung an den Anleihemärkten folgen, werden im Jahresverlauf höchstens moderat steigen. Wohninvestments werden somit, trotz der anhaltenden Kompression der Mietrenditen, weiterhin einen attraktiven Renditespread zu Anleihen bieten. Die Nachfrage durch institutionelle Investoren wie auch Kleinanleger dürfte dementsprechend hoch bleiben und weiter zu dem Preisauftrieb am deutschen Wohnimmobilienmarkt beitragen.

Mietenregulierung bekämpft nur Symptome der Marktanspannung

Neben Spekulationen bzgl. der zu erwartenden Zinsentwicklung gehören die vielfältigen wohnungspolitischen Aktivitäten der Bundesregierung, die das Wohnen als „die soziale Frage unserer Zeit“ auf ihre politische Agenda gesetzt hat, zu den bestimmenden Themen in der Immobilienwirtschaft. Nach einer schwierigen Regierungsbildung sind im vergangenen Jahr diverse gesetzliche Neuregelungen beschlossen worden, von denen einige auch bereits in Kraft ge-

treten sind; weitere sind in Planung und könnten im Laufe dieses Jahres folgen. Preisregulierende Maßnahmen, wie die nur unzureichend dämpfende und zuletzt verschärfte Mietpreisbremse, setzen jedoch an den Symptomen, nicht den Ursachen an – einen Beitrag zur Behebung der Knappheitssituation am deutschen (Miet-)Wohnungsmarkt leisten sie nicht. Im Gegenteil, über die möblierte Vermietung oder die verstärkte Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen könnte das Angebot in dem von der Bremse regulierten Segment der (nicht umfassend modernisierten) Bestandswohnungen sogar noch zurückgehen.

Strohfeuereffekte und preogistreibende Wirkung durch Sonder-AfA und Baukindergeld

Gefragt sind stattdessen gezielte, nachhaltig wirkende Anreize für den Bau von Wohnungen, die über Strohfeuereffekte hinausgehen, wie sie durch das im vergangenen Jahr eingeführte Baukindergeld oder die geplante Sonderabschreibung für den Bau von Mietwohnungen zu erwarten sind. Aufgrund der zeitlichen Befristung wird von der Sonder-AfA, sollte sie in der aktuellen Fassung den Bundesrat passieren, kein nachhaltiger Impuls für die Wohnungsbauinvestitionen ausgehen, der einen entsprechenden weitreichenden Kapazitätsaufbau im bereits stark ausgelasteten Baugewerbe nach sich ziehen könnte. Daher dürfte von der Sonder-AfA eine zusätzliche preistreibende Wirkung ausgehen. Auch dass durch das Baukindergeld der Neubau entscheidend angeschoben wird, ist nicht zu erwarten. Eine nennenswerte Wirkung wird es allenfalls in Niedrigpreisregionen entfalten können, in angespannten Wohnungsmärkten mit entsprechend hohen Bauland- und Immobilienpreisen wird der staatliche Zuschuss Schwellenhaushalten nicht über die hohe Eigenkapitalhürde hinweghelfen. Vorrangig dürfte es also zu Mitnahmeeffekten kommen. Bereits seit einigen Jahren stagniert die Wohneigentumsquote in Deutschland, nach Informationen des Statistischen Bundesamts auf Basis der Mikrozensus Zusatzerhebung Wohnen lag diese zuletzt bei 45,5%[15] – ein äußerst geringer Wert im internationalen Vergleich. Auch mit Blick auf die zunehmend unter Druck geratende Altersvorsorge erscheint es dementsprechend sinnvoll, eine Steigerung der Wohneigentumsquote in Deutschland anzustreben. Statt Zuschüsse mit der Gießkanne zu verteilen, sollte jedoch im Sinne einer verstärkten Eigentumsbildung bei den in Deutschland vergleichsweise hohen Erwerbsnebenkosten, insbesondere der Grunderwerbsteuer, angesetzt werden (zum Beispiel mit Freibeträgen für Familien oder den erstmaligen Erwerb zur Selbstnutzung) und parallel unterstützende, die Eigenkapitalausstattung der Privathaushalte betreffende, Maßnahmen ergriffen werden. Ein entsprechendes Bürgschaftsprogramm der KfW soll nach Informationen des zuständigen Bundestagsausschusses in diesem Jahr vorbereitet werden.

weitere angebotsseitige Maßnahmen vonnöten

Der Weg zu einer spürbaren Verbesserung der Angebotssituation und einer damit verbundenen Entspannung am deutschen Wohnungsmarkt führt jedoch nur über die Ausweisung von mehr Bauland – in Verbindung mit Verdichtungsmaßnahmen. Hier ist u.a. die eingerichtete Baulandkommission gefragt, zügig Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Fest steht, für eine praktikable und nachhaltige Lösung des Baulandproblems wird es darauf ankommen, dass alle föderalen Ebenen zielgerichtet zusammenarbeiten. Darüber hinaus gilt es, weitere Hemmnisse und Preistreiber zu eliminieren, etwa über die Reduzierung von Bauvorschriften und schnellere Genehmigungsverfahren (Stichwort Typengenehmigungen).

15 Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 2018. Wiesbaden, 2018.

5 Frühjahrsgutachten Wohnimmobilien in kreisfreien Großstädten (ohne die sieben A-Städte) und Pflegeimmobilien 2019

Prof. Dr. Harald Simons, Annamaria Deiters-Schwedt und Markus Schmidt
empirica ag

5.1 Wohnimmobilien in kreisfreien Großstädten (ohne die sieben A-Städte)

Nach bald zehn Jahren steigender Mieten, noch stärker steigender Wohnungspreise und sinkender Renditen auf vielen Wohnungsmärkten richtet sich der Blick von Investoren zunehmend auf Städte, deren Wohnungsmärkte vielleicht noch nicht überhitzt sind. Dieses Kapitel des Frühjahrsgutachtens untersucht vergleichend die 68 kreisfreien Großstädte mit über 100.000 Einwohnern in Deutschland.

Top 7 entwickeln sich ähnlich, nächstgrößere Städte mit größeren Unterschieden

Während die sieben größten Städte in den letzten Jahren sich zumindest ähnlich entwickelten, so gilt dies in keiner Weise für die nächstgrößeren Großstädte. Auf der einen Seite stehen die Schwarmstädte, in denen sich die Wohnungsmarktentwicklung mit denen der Metropolen vergleichen lässt. Die Kaufpreise sind den Mieten davongeeilt, die Renditen bewegen sich zwischen niedrig und zu niedrig und der Wohnungsbau nimmt Fahrt auf.

Auf der anderen Seite existiert aber eine Reihe von Großstädten, in denen die Kaufpreise trotz gesunkener Zinsen kaum gestiegen oder sogar gesunken sind. Natürlich gibt es Gründe dafür. Diese Städte haben in den letzten Jahren kaum Einwohner hinzugewonnen oder sogar verloren. Entsprechend sind die Mieten niedrig und die Leerstände zum Teil hoch. Aber das gilt auch für die Bruttoanfangsrenditen, die nunmehr attraktiv hoch sind. Diesen Städten sollte mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden – nicht nur von Investoren, sondern auch von Politik und Bürgern. Es handelt sich dabei überwiegend um altindustrielle Städte, vor allem, aber nicht nur, in Nordrhein-Westfalen.

Für Investoren könnten sie aufgrund der hohen Bruttoanfangsrenditen, die dort mit der Vermietung von Wohnungen erzielt werden können, interessant sein. Zwar dürften nur wenige der Städte für den Neubau von Wohnungen infrage kommen, aber Investitionen in die Aufwertung des Wohnungsbestands könnten sinnvoll sein, wenn sich damit der Leerstand dauerhaft vermeiden lässt.

Für die Bürger sind diese Städte vor allem aufgrund der niedrigen Wohnkosten – sowohl zur Miete als auch zur Selbstnutzung – interessant. Viele dieser Städte sind verkehrstechnisch gut angebunden und verfügen über eine großstadtgemäße Infrastruktur. Fachkräfte werden überall gesucht.

Insbesondere sollte sich auch die Politik stärker mit diesen Städten befassen. Zum einen, da hier Reserven an Wohnungen, aber auch an allen Bauten und Infrastrukturen vorhanden sind. Gelänge es, diese Städte – gemeinsam mit Investoren und Bürgern – als Wohnstandort aufzuwerten, wäre nicht nur diesen Städten geholfen, sondern auch den anderen, überhitzten Städten. Zudem zeigen diese Städte, dass die Problemlagen sehr unterschiedlich sind und daher eine einheitliche „One-size-fits-all"-Wohnungs- und Stadtentwickungspolitik nicht zielführend ist.

5.1.1 Einleitung

Großstädte in Deutschland: Schwarmstädte ...

Die Entwicklung der Großstädte in Deutschland ist ausgesprochen heterogen. Auf der einen Seite stehen die Schwarmstädte, denen es gelingt, insbesondere junge Menschen anzuziehen. Die vielen jungen Menschen verändern die Städte. Innovationen in allen möglichen Bereichen von Technik über Wirtschaft bis Mode und andere Trends entstehen. Aber die Schwarmstädte werden auch einfach voller. Plätze in Kindergärten werden ebenso knapp wie in Grund- und Oberschulen, Parkplätze werden selten und der Wohnungsmarkt ist angespannt. Mieten steigen. Schwarmstädte sind teuer. Dies gilt insbesondere beim Kauf von Wohnungen. Die Kaufpreise in vielen Schwarmstädten haben, zusätzlich befeuert durch das niedrige Zinsniveau, längst Rekordstände erreicht. Die Bruttoanfangsrenditen sind ebenfalls rekordverdächtig niedrig, sodass in manchen Städten zweifelhaft ist, ob auch nur der Kapitalerhalt möglich ist.

... und Städte mit geringerer Wohnungsnachfrage

Auf der anderen Seite aber existiert eine Reihe von Großstädten, denen es nicht oder kaum gelingt junge Menschen anzuziehen. Dies sind vor allem – aber nicht nur – altindustrielle Städte in Nordrhein-Westfalen und anderswo. Hier ist die Wohnungsnachfrage nicht oder nur wenig gestiegen. Die Mieten und die Kaufpreise sind niedrig, die Bruttoanfangsrenditen vergleichsweise hoch.

Dieses Kapitel des Frühjahrsgutachtens analysiert die Wohnungsmärkte in den kreisfreien 68 Großstädten über 100.000 Einwohner in Deutschland[1] und versucht sich an einer Kategorisierung. Es liegt – angesichts der hohen Zahl an untersuchten Städten – in der Natur der Sache, dass die Analysetiefe flacher sein muss als bei der Analyse nur weniger Metropolen. Der Leser fühle sich hiermit gewarnt. Es ist gut möglich, dass manche Ergebnisse die Folge statistischer Artefakte sind, die bei detaillierterer Analyse hätten aufgedeckt und entsprechend interpretiert werden können. Dies gilt z.B. für die Wanderungsdaten des Jahres 2016, da hier eine Änderung in der Berichtsroutine zwischen Einwohnermeldeämtern und Statistischen Landesämtern zu einer erheblichen Überhöhung der Wanderungsgewinne in einigen Städten geführt hat, die einen negativen Trend überdecken. Eine detaillierte Analyse aller Großstädte in Deutschland war und kann nicht das Ziel dieses Kapitels sein. Sein Gebrauchswert liegt im Vergleich der Städte und der Kategorisierung und ersetzt keine detaillierte Analyse jeder Stadt.

5.1.2 Einwohnerentwicklung

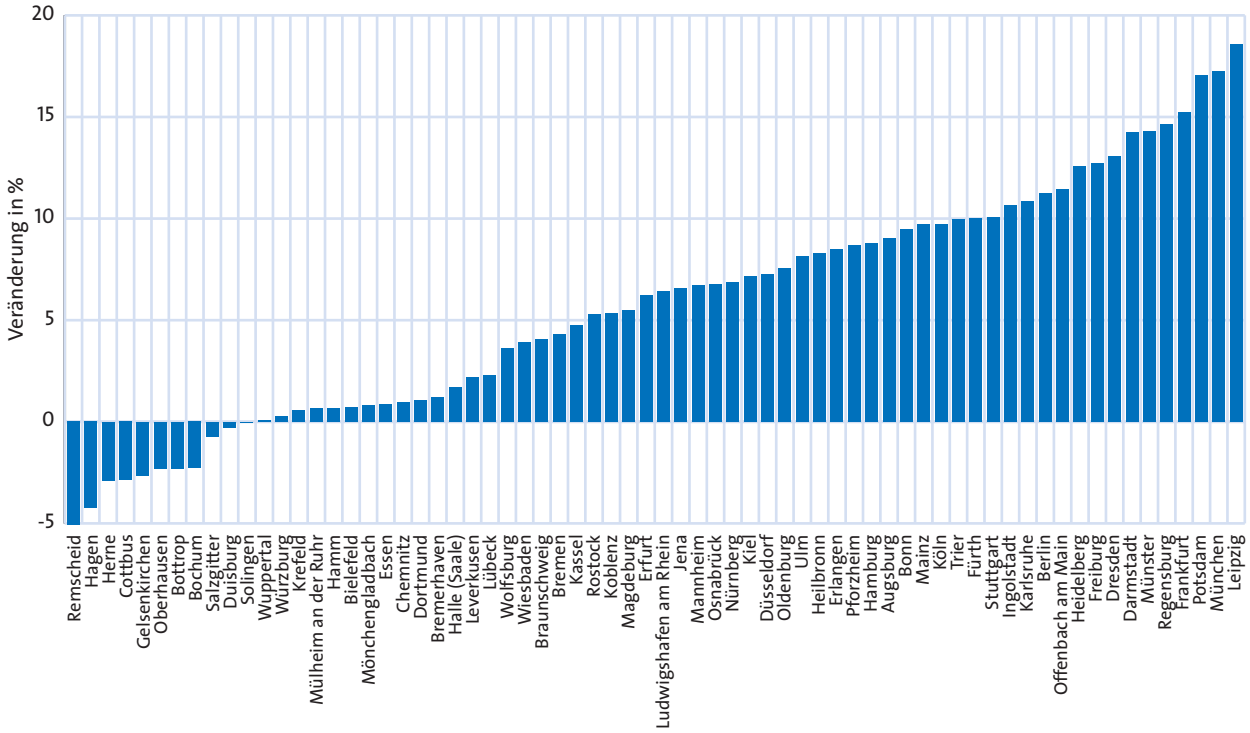
Die Zahl der Einwohner in Deutschland ist in den letzten Jahren wieder deutlich gestiegen, nachdem zwischen 2005 und 2011 die Zahl der Einwohner noch zurückging. Insbesondere im Jahr 2015 nahm die Zahl der Einwohner im Saldo aus Zuwanderung und Sterbeüberschuss um 1,2% zu. Seither hat sich das Wachstum zwar deutlich verlangsamt, aber auch im Jahr 2017 betrug die Wachstumsrate noch 0,33%. Insgesamt stieg die Zahl der Einwohner in Deutschland zwischen 2005 und 2017 um 2,3%.

1 Die Beschränkung auf die kreisfreien Großstädte erfolgt aus forschungsökonomischen Gründen, da für die zwölf nicht kreisfreien Großstädte in Deutschland andere Datenbasen herangezogen werden müssten. Kreisangehörig sind die Großstädte: Hannover, Aachen, Saarbrücken, Neuss, Paderborn, Göttingen, Reutlingen, Recklinghausen, Bergisch Gladbach, Moers, Siegen und Hildesheim.

Viele der kreisfreien Großstädte gewannen deutlich überproportional Einwohner hinzu. Die Stadt Leipzig liegt mit 18,6% an der Spitze, gefolgt von München, Potsdam, Frankfurt und Regensburg. Insgesamt 16 Städte wuchsen zwischen 2005 und 2017 um mehr als 10%, weitere 22 um mehr als 5%.

Aber nicht alle Städte wuchsen überproportional. In 25 der 68 kreisfreien Großstädte in Deutschland blieb die Einwohnerentwicklung hinter der bundesdeutschen Entwicklung zurück, elf Städte verloren sogar Einwohner zwischen 2005 und 2017. Dies waren vor allem altindustrielle Städte in Nordrhein-Westfalen sowie Cottbus und Salzgitter. Auch Würzburg oder Bielefeld stagnierten praktisch.

Abbildung 5.1: Veränderung des Bevölkerungsstandes, 2005 – 2017



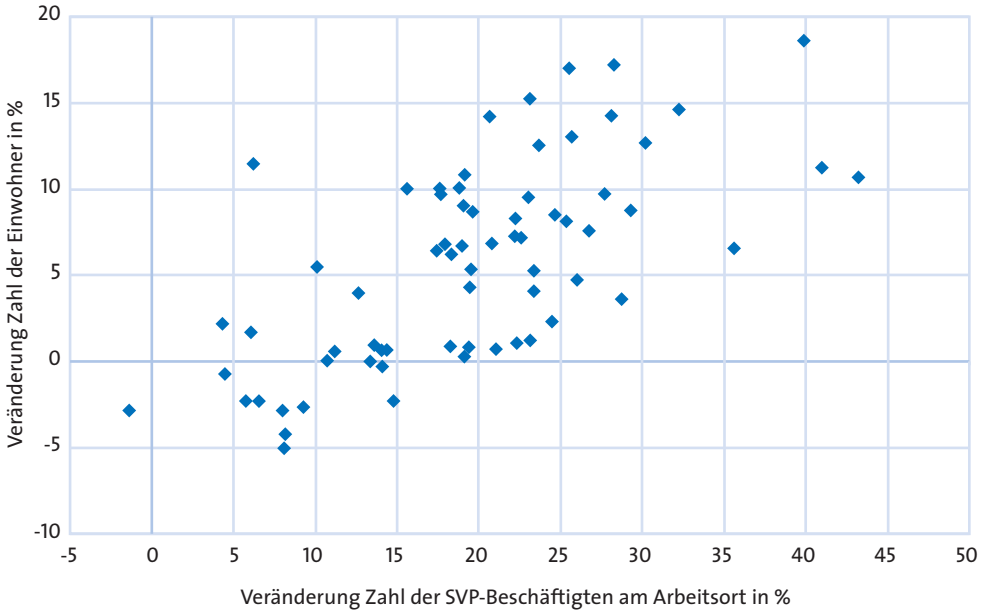
Quelle: empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

Bevölkerungsentwicklung korreliert nur schwach mit der Arbeitsmarktentwicklung

Die Ursachen des unterschiedlichen Bevölkerungswachstums sind dabei eher schwach mit der Arbeitsmarktentwicklung korreliert. In fast allen Städten stieg in den letzten Jahren die Zahl der Arbeitsplätze (Sozialversicherungspflichtige am Arbeitsort) mit zum Teil beeindruckenden Raten an. Am stärksten in Ingolstadt, Berlin und Leipzig mit rund 40% seit 2005, gefolgt von weiteren 28 Großstädten mit einem Zuwachs von über 20%. Nur in elf Städten betrug die Wachstumsrate unter 10% und nur in einer Stadt – Cottbus – sank die Zahl der Arbeitsplätze geringfügig. Ein Abbau von Arbeitsplätzen kann daher, wie noch in den 1990er Jahren, keine Abwanderung erklären.

Vor allem aber ist der Zusammenhang zwischen Wachstum der Zahl der Arbeitplätze und Wachstum der Bevölkerungszahl ausgesprochen lose, vgl. Abbildung 5.2. Einem Wachstum der Zahl der Arbeitplätze von zum Beispiel knapp 25% (2005-2017) steht ein Bevölkerungswachstum von nur 2,3% in Lübeck, aber 12,6% in Heidelberg gegenüber. Entsprechende Paarungen finden sich zuhauf: Essen (18,2% zu 0,8%; Stuttgart 18,8% zu 10,1%).

Abbildung 5.2: Zusammenhang zwischen Arbeitsmarkt und Bevölkerungswachstum, 2005 – 2017



Quelle: empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

Einwohnerzuwächse durch Schwarmverhalten und Auslandszuzug

Wie bereits in den Vorjahren wiederholt herausgestrichen, findet keine allgemeine Reurbanisierung und auch keine allgemeine Wanderung in die dynamischen Arbeitsmarktzentren statt. Vielmehr gewinnen seit Mitte/Ende der 2000er Jahre ausgewählte Städte – wir haben sie Schwarmstädte genannt – durch den Zuzug meist junger Menschen durch das Schwarmverhalten hinzu. In den Jahren 2015 und 2016 war zudem der Auslandszuzug stark. Dieser zum Teil äußerst starke und überraschende Einwohnerzuwachs belastete die betroffenen Wohnungsmärkte. Die Mieten stiegen, die Kaufpreise wurden zusätzlich und deutlich befeuert durch das gesunkene Zinsniveau.

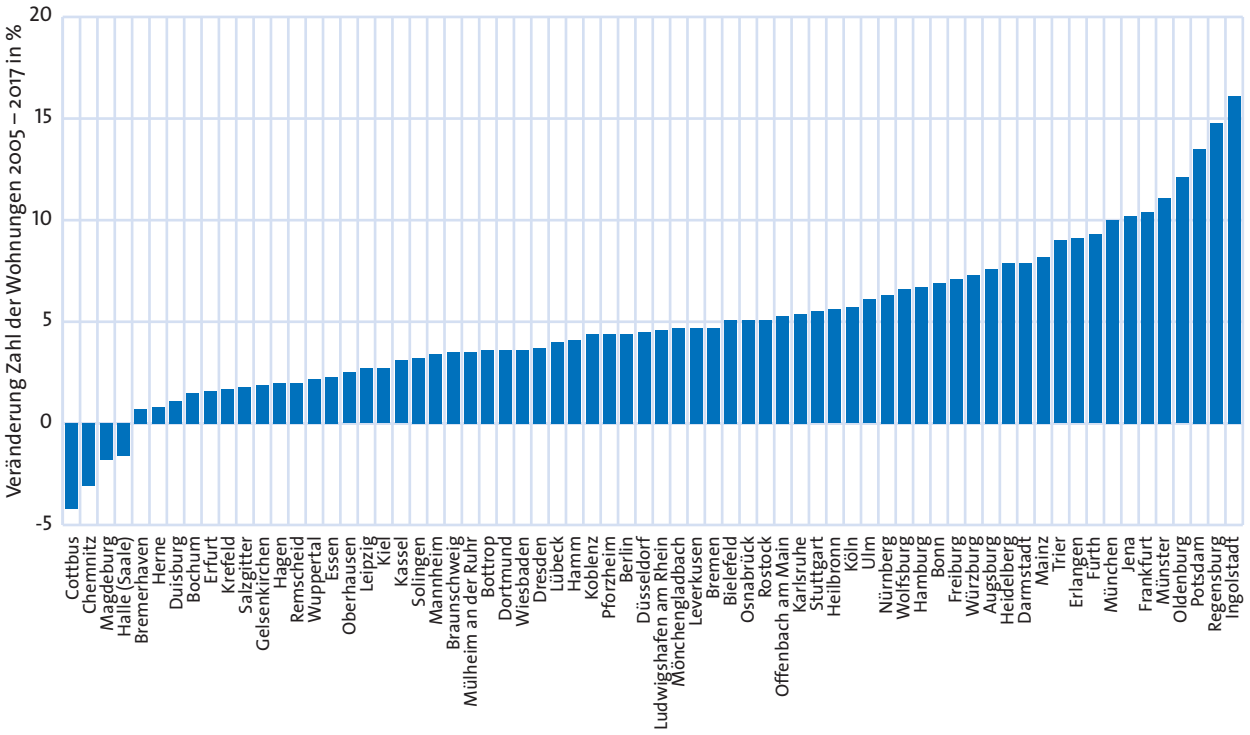
5.1.3 Entwicklung des Wohnungsangebots

Angebot steigt in fast allen Städten

Die Zahl der Wohnungen stieg laut Wohnungsfortschreibung im Saldo von Neubau, Neuerrichtung in bestehenden Gebäuden und Wohnungsabrissen in 64 der 68 Städte an. Nur in Cottbus, Chemnitz, Magdeburg und Halle sank aufgrund des forcierten Abrisses von Wohnungen auch im Rahmen des Stadtumbaus der Wohnungsbestand. Nur schwache Anstiege des Wohnungsangebots finden sich vor allem in den altindustriellen Städten Nordrhein-Westfalens, in denen auch die Bevölkerung nicht oder nur wenig wuchs.

Die prozentual höchsten Zuwächse im Wohnungsangebot mit Wachstumsraten von über 10% zwischen 2005 und 2017 finden sich dabei nicht in den sieben größten Städten, sondern in kleineren Großstädten wie Ingolstadt, Regensburg, Potsdam, Oldenburg und Münster.

Abbildung 5.3: Veränderung des Wohnungsbestandes, 2005 – 2017



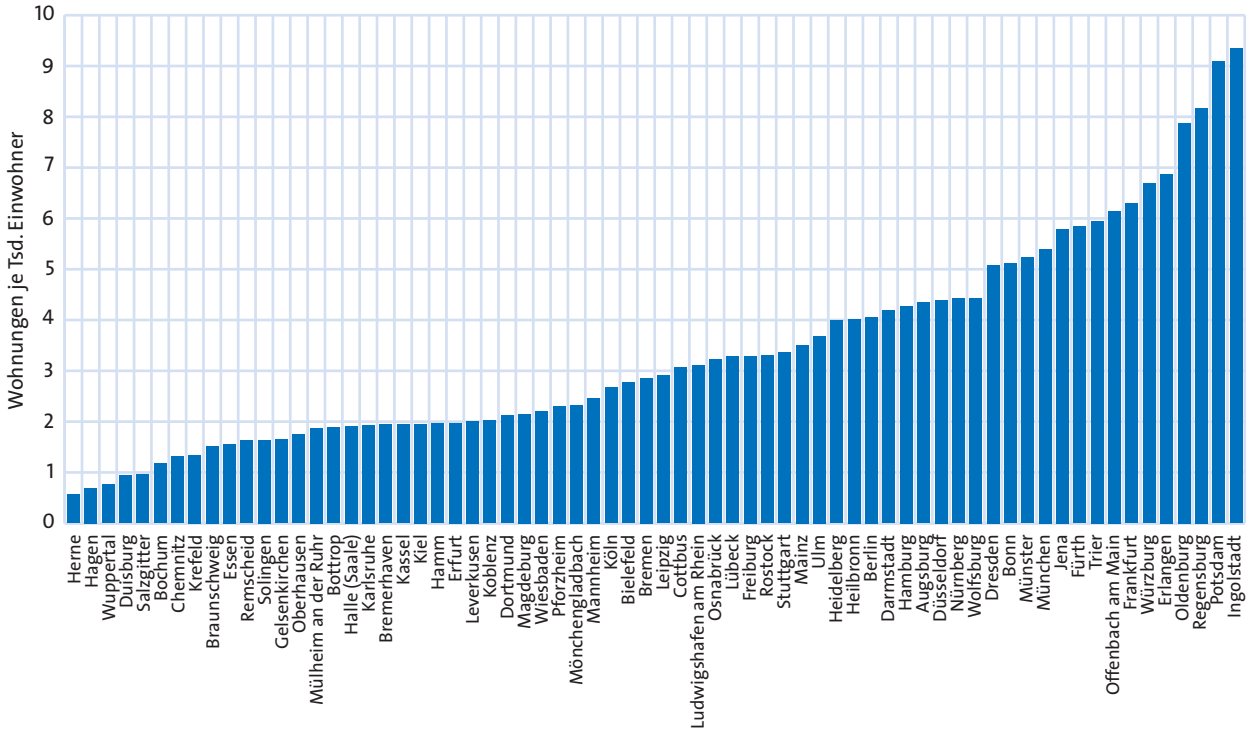
Quelle: empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

Anstieg überwiegend durch Mehrfamilienhausbau

Der Anstieg des Wohnungsbestands wurde überwiegend durch den Mehrfamilienhausbau erreicht. Dies gilt vor allem in den Metropolen und den stark gewachsenen sonstigen Großstädten, wo rund 75% des Anstiegs des Wohnungsangebots durch die Fertigstellung von Mehrfamilienhäusern entstanden ist. In den nur schwach wachsenden Städten – und insbesondere in den Städten mit Netto-Wohnungsabrissen – überwiegt natürlich der Einfamilienhausbau, da der Mehrfamilienhausbau nachfragegerecht fast zum Erliegen gekommen ist. Der wenige Neubau von Mehrfamilienhäusern dürfte sich auf hochwertige Wohnungen konzentrieren, die ebenso eine Nachfragelücke schließen wie der Einfamilienhausbau. Diese qualitative Zusatznachfrage führt zum Neubau von Wohnungen auch in Städten und Regionen ohne quantitativen Bedarf.

Am aktuellen Rand wurden (Mittelwert 2016-2017) die meisten Wohnungen (Wohn- und Nichtwohngebäude) pro 1.000 Einwohner (Wohn- und Nichtwohngebäude) wieder nicht in den sieben größten Städten errichtet, sondern in kleineren Großstädten, allen voran Ingolstadt und Potsdam mit beeindruckenden 9 Wohnungen pro 1.000 Einwohner pro Jahr. Im Mittel aller 68 Städte wurden 3,4 Wohnungen errichtet, in 15 Städten davon mehr als 5 pro 1.000 Einwohner. Kaum Wohnungsbau findet hingegen wiederum in den altindustriellen Städten statt.

Abbildung 5.4: Fertigstellungen je 1.000 Einwohner, Wohn- und Nichtwohngebäude, Mittelwert 2016 und 2017



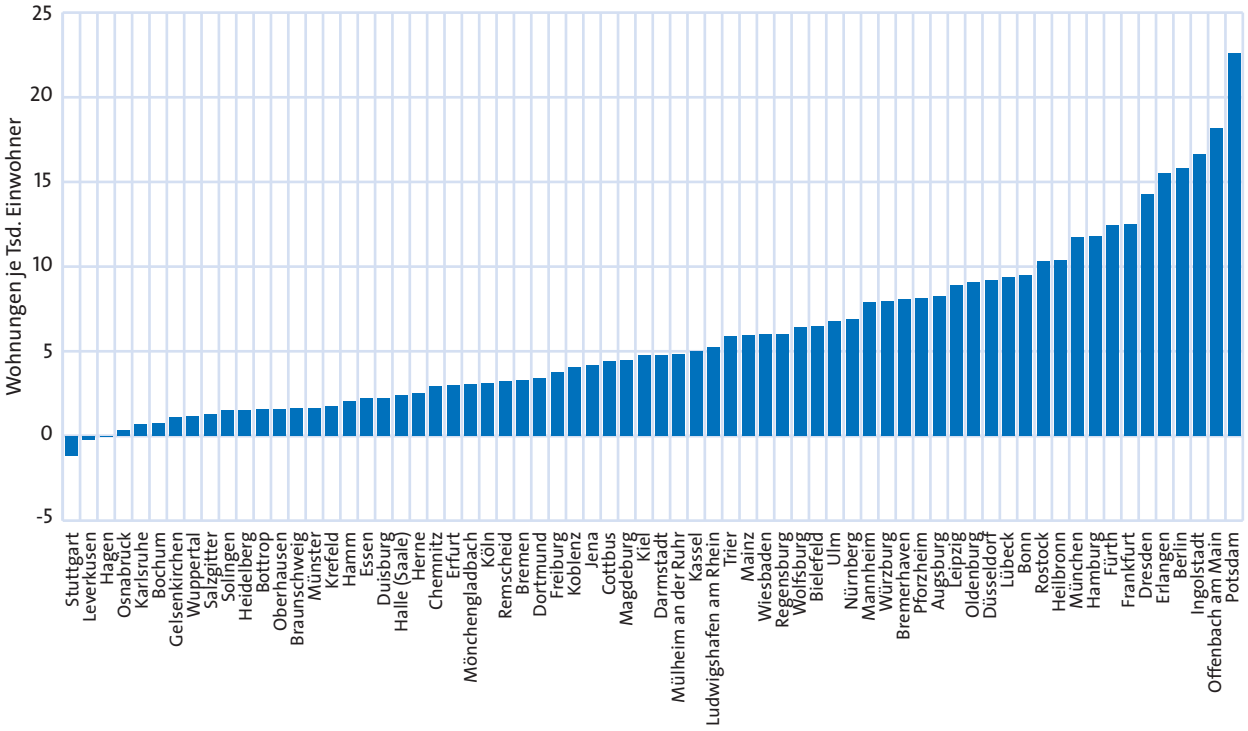
Quelle: empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

Neubau mit weiterhin steigender Tendenz

Der starke Neubau in den Städten mit bereits vergleichsweise hohen Fertigstellungszahlen wird mindestens auch in den nächsten ein bis zwei Jahren anhalten und in den meisten weiter steigen. Darauf deuten die Genehmigungszahlen hin, die wiederum in Ingolstadt, Potsdam und Offenbach besonders hoch mit über 10 Wohnungen pro 1.000 Einwohner lagen (Mittelwert 2016-2017). Während zuletzt nur in 15 Städten mehr als 5 Wohnungen pro 1.000 Einwohner fertiggestellt wurden, wurden zeitgleich in 23 Städten mehr als 5 genehmigt.

Entsprechend hoch ist in vielen Städten nun der Genehmigungsüberhang. Spitzenreiter sind hier wieder Städte, in denen bereits besonders viel gebaut wurde: Potsdam, Offenbach und Ingolstadt mit Bauüberhängen von 22, 18 bzw. 16 Wohnungen pro 1.000 Einwohner. Abgesehen von Berlin, Frankfurt, Hamburg und München ist auch in Erlangen, Dresden, Fürth, Heilbronn und Rostock ein regelrechter Bauboom im Gange. Im Mittel über alle 68 kreisfreien Großstädte hingegen liegt der Bauüberhang bei unauffälligen 5,9 Wohnungen pro 1.000 Einwohner, was rund 1,8 Jahresproduktionen entspricht.

Abbildung 5.5: Genehmigungsüberhang, kumulierte Genehmigungen abzüglich Fertigstellungen seit 2010



Quelle: empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

5.1.4 Wohnungsleerstand

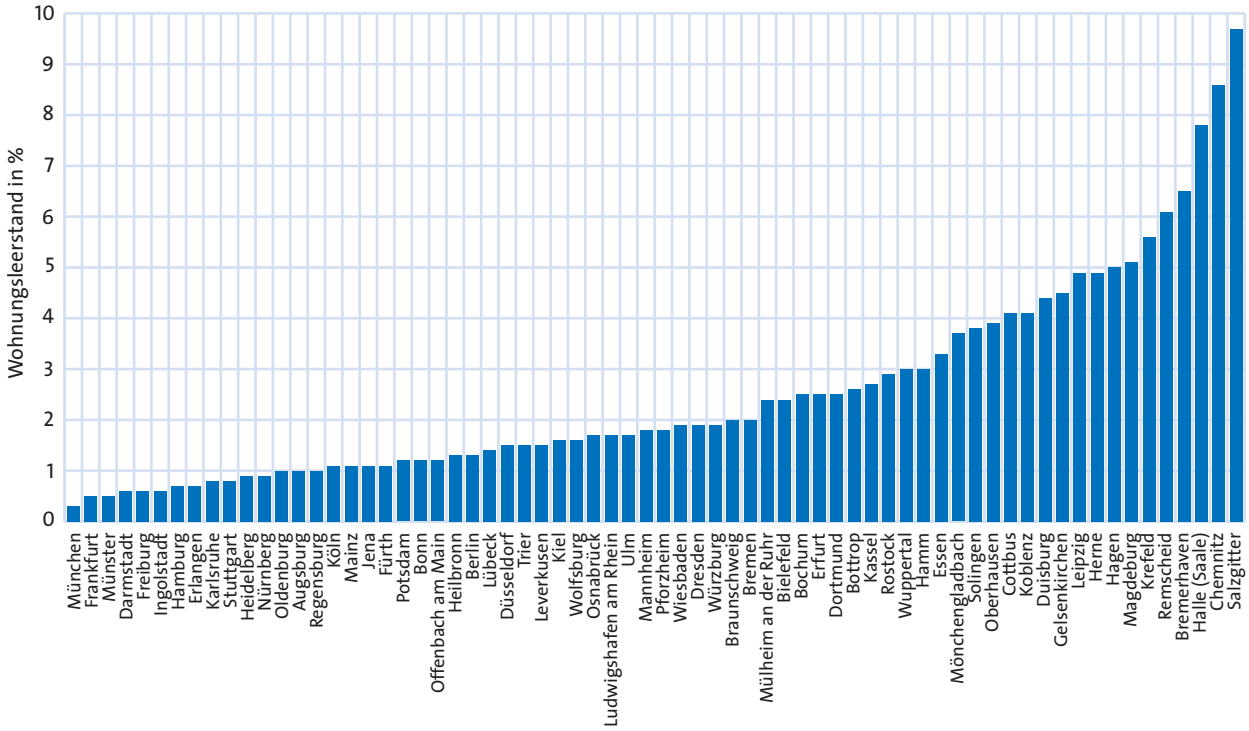
erhebliche Unterschiede bei der Leerstandsquote

Der CBRE-empirica-Leerstandsindex[2] weist den marktaktiven Leerstand aus, d.h. leer stehende Geschosswohnungen, die unmittelbar oder in kurzer Frist bezogen werden können. Der Wohnungsleerstand unterscheidet sich zwischen den kreisfreien Großstädten ganz erheblich. In einigen Städten ist praktisch kein Leerstand mehr vorhanden, z.B. beträgt die Leerstandsquote in München, Frankfurt und Münster unter 0,5%. Es dürfte sich im Wesentlichen um vorübergehenden Leerstand zwischen zwei Vermietungen im Zuge einer Modernisierung/Sanierung handeln.

Am anderen Ende des Rankings erreicht der Leerstand in der Spitze aktuell in Salzgitter, Chemnitz und Halle über 8% des marktaktiven Geschosswohnungsbestands.

2 Weitere Informationen siehe: https://www.empirica-institut.de/thema/regionaldatenbank/index-wohnungs-leerstand.

Abbildung 5.6: Wohnungsleerstand, 2017



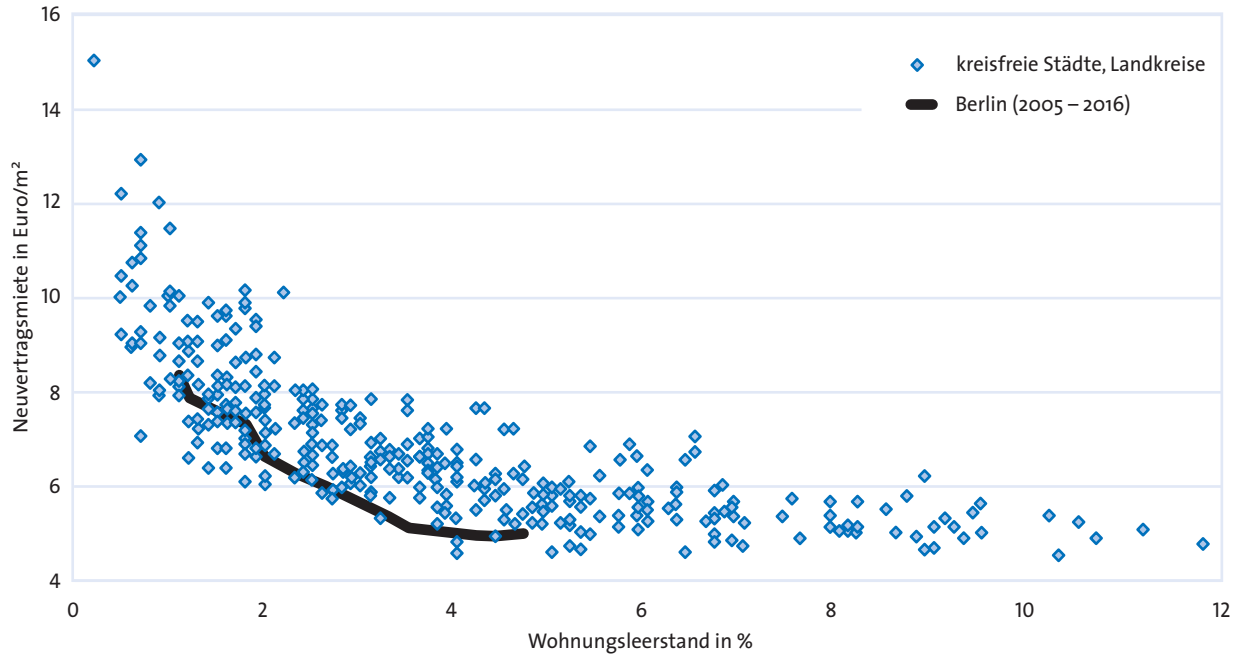
Quelle: CBRE-empirica-Leerstandsindex, empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

Ein gewisser Wohnungsleerstand wird als Fluktuationsleerstand für notwendig erachtet, um die Funktionsfähigkeit des Wohnungsmarkts sicherzustellen. In der Literatur finden sich hierzu Angaben von 2% bis 3%, wobei aber meist nicht spezifiziert wird, um welche Art Leerstand es sich dabei handelt (marktaktiver Leerstand vs. gesamter Leerstand inklusive baulich nicht bewohnbare Wohnungen). Diese Unschärfe ist kein Zufall, da „Funktionsfähigkeit" kein quantifizierbares Konzept ist.

In der nächsten Abbildung ist der Zusammenhang zwischen marktaktivem Leerstand (CBRE-empirica-Leerstandsindex) und Neuvertragsmiete (Hedonik, Neuvertragsmieten, alle Baujahre, 60-80 m², höherwertige Ausstattung, Angebotsdaten) dargestellt. Erwartungsgemäß zeigt sich ein Zusammenhang zwischen Leerstandsquote und Mietniveau. Bemerkenswert ist aber, wie eng der Zusammenhang ist. Eine Kleinstquadratschätzung mit einer exponentiellen Funktion liefert ein R^2 von 0,74, d.h. satte 74% der Unterschiede im Mietpreisniveau werden einzig und allein durch die Leerstandsquote erklärt. Andere Erklärungsansätze – z.B. wer was baut und wer die Wohnungen bewohnt, wer der Eigentümer ist oder wie er sich verhält – spielen höchstens eine untergeordnete Rolle für das Mietniveau oder dessen Entwicklung.

Deutlich erkennbar ist, dass ab einem Leerstand von unterhalb 3% bis 3,5% sich höhere Mieten einstellen. Bei sehr niedrigen Leerstandsquoten explodiert das Mietniveau dann geradezu. Wird daher ein Wert von 3% als nicht preistreibende Leerstandsquote angestrebt, so liegt in 48 von 68 kreisfreien Großstädten die Leerstandsquote heute darunter.

Abbildung 5.7: Zusammenhang zwischen Wohnungsleerstand und Mietniveau, 2016

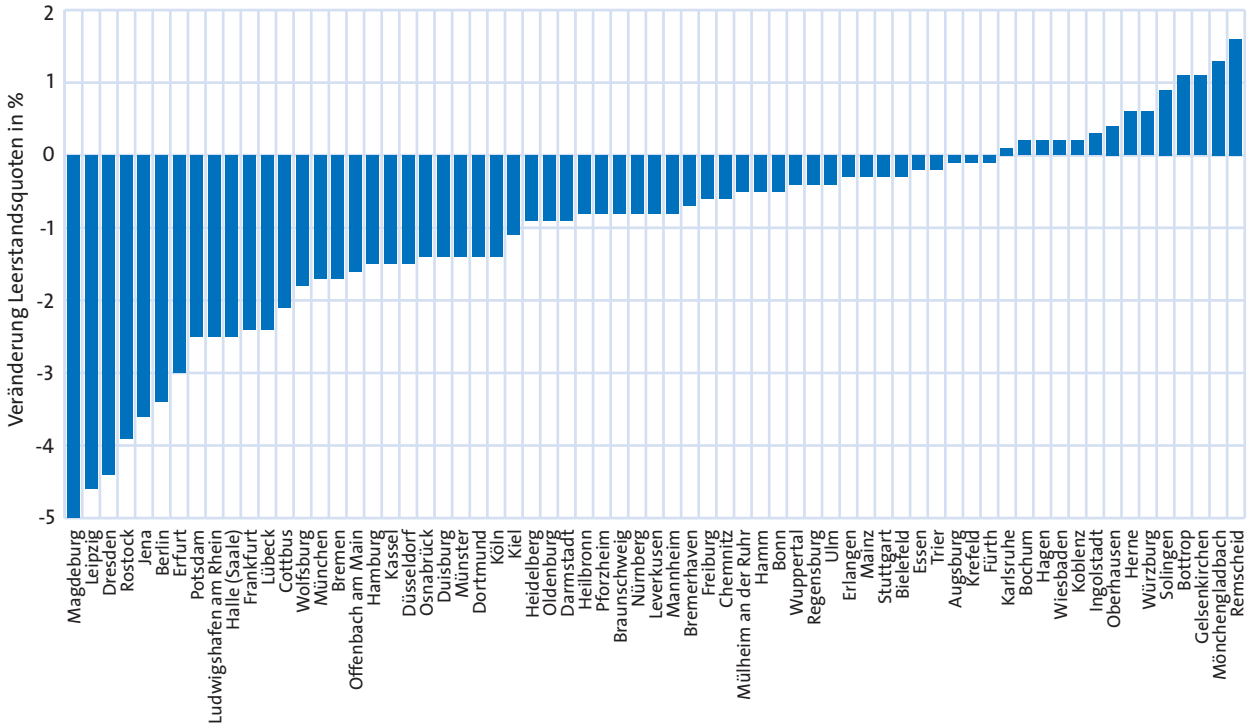


Wohnungsleerstand: CBRE-empirica-Leerstandsindex marktaktiver Wohnungen
Neuvertragsmiete: hedonisch, 60-80 m², höherwertige Ausstattung
Quelle: empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

deutliche Leerstandsrückgänge in ostdeutschen Schwarmstädten

Der Wohnungsleerstand hat sich in den meisten Städten in den letzten zwölf Jahren vermindert. Besonders starke Rückgänge von 3 Prozentpunkten und mehr gab es in den ostdeutschen Schwarmstädten mit zuvor besonders hohem Leerstand und/oder in Städten mit Wohnungsabgängen (z.B. Magdeburg, Leipzig, Dresden, Rostock, Jena, Berlin). Moderate Rückgänge finden sich in den stark wachsenden Städten Westdeutschlands, deren Leerstandsquoten allerdings auch bereits zuvor, im Jahr 2005, meist nur zwischen 2% und 3% lagen.

Abbildung 5.8: Wohnungsleerstand, Veränderung 2005 – 2017



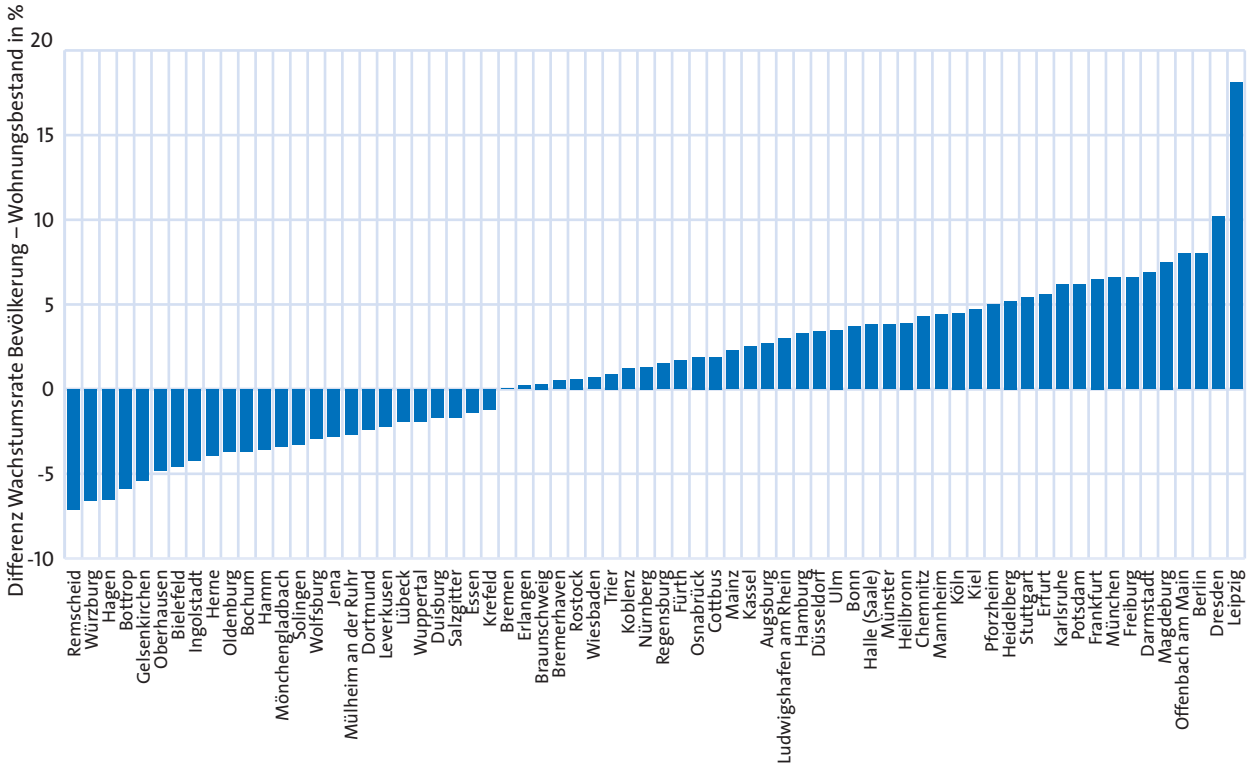
ohne Salzgitter aufgrund fehlender Daten

Quelle: CBRE-empirica-Leerstandsindex, empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

5.1.5 Vergleich der Entwicklung von Angebot, Nachfrage und Leerstand

Die Ausweitung des Wohnungsbestands entspricht nicht in allen Städten dem Bevölkerungswachstum. Wird die Differenz der Wachstumsraten gebildet, so ist in 25 Städten der Wohnungsbestand mit einer höheren Rate gewachsen als die Bevölkerung, d.h. der Wohnungsmarkt hat sich entspannt. Vor allem in altindustriellen Städten in Nordrhein-Westfalen sowie in Städten mit besonders starkem Wachstum des Wohnungsangebots, z.B. Ingolstadt, Oldenburg oder Wolfsburg.

Abbildung 5.9: Differenz der Wachstumsrate Bevölkerung zu Wohnungsbestand, 2005 – 2017



Quelle: empirica-Regionaldatenbank (www.empirica-regio.de)

In 43 Städten hingegen wuchs die Zahl der Einwohner stärker als der Wohnungsbestand, in 15 Städten betrug die Differenz mehr als 5 Prozentpunkte. In diesen Städten hat sich der Wohnungsmarkt grundsätzlich angespannt, allerdings ist dabei das Niveau zu berücksichtigen. Insbesondere in den stark gewachsenen Städten Ostdeutschlands (Leipzig, Dresden, Berlin, Potsdam, aber auch Magdeburg, Erfurt und Chemnitz) existierten zunächst zum Teil noch erhebliche Wohnungsleerstände als Folge des überschießenden, subventionsgetriebenen Wohnungsbaubooms in den 1990er Jahren. Dieser Wohnungsleerstand wurde zunächst abgeschmolzen, sodass hier die positive Differenz der Wachstumsraten Einwohner zu Wohnungsbestand keinem „fehlenden" Neubau zuzuschreiben ist, sondern einer Normalisierung in Richtung eines ausgeglichenen Wohnungsmarktes. Dass die Differenzen der Wachstumsraten nicht den Rückgängen der Leerstandsquoten entsprechen, ist zum einen der unterschiedlichen Basis und zum anderen dem Umstand geschuldet, dass eine unbekannte Anzahl an unbewohnbaren, langjährigen Leerständen durch grundlegende Sanierung wieder auf dem Markt kamen und dort wie Neubaufertigstellungen wirkten.

Normalisierung der Wohnungsmärkte in stark gewachsenen ostdeutschen Städten

In den anderen westdeutschen Städten, ohne oder mit deutlich geringerer Leerstandsreserve, hat das Zurückfallen des Wohnungsangebots gegenüber der Bevölkerungsentwicklung hingegen zu steigenden Neuvertragsmieten geführt. Die steigenden Mieten führten dann dazu, dass die Wohnungsnachfrage schwächer als die Bevölkerung wuchs, z.B. indem der Auszug aus dem Elternhaus verschoben wurde, WGs statt kleiner Apartments bezogen wurden oder sich Haushalte seltener auflösten. Wie elastisch die Nachfrage sich dann doch immer wieder verhält, lässt sich aus Abbildung 5.9 ablesen. So stieg z.B. in Freiburg die

Zahl der Einwohner um 12,7% (2005-2017) und die Zahl der Wohnungen nur um 7,1%. Die Differenz von 6,6% ist aber nicht obdachlos[3], sondern irgendwo im vorhandenen Wohnungsbestand untergekommen.

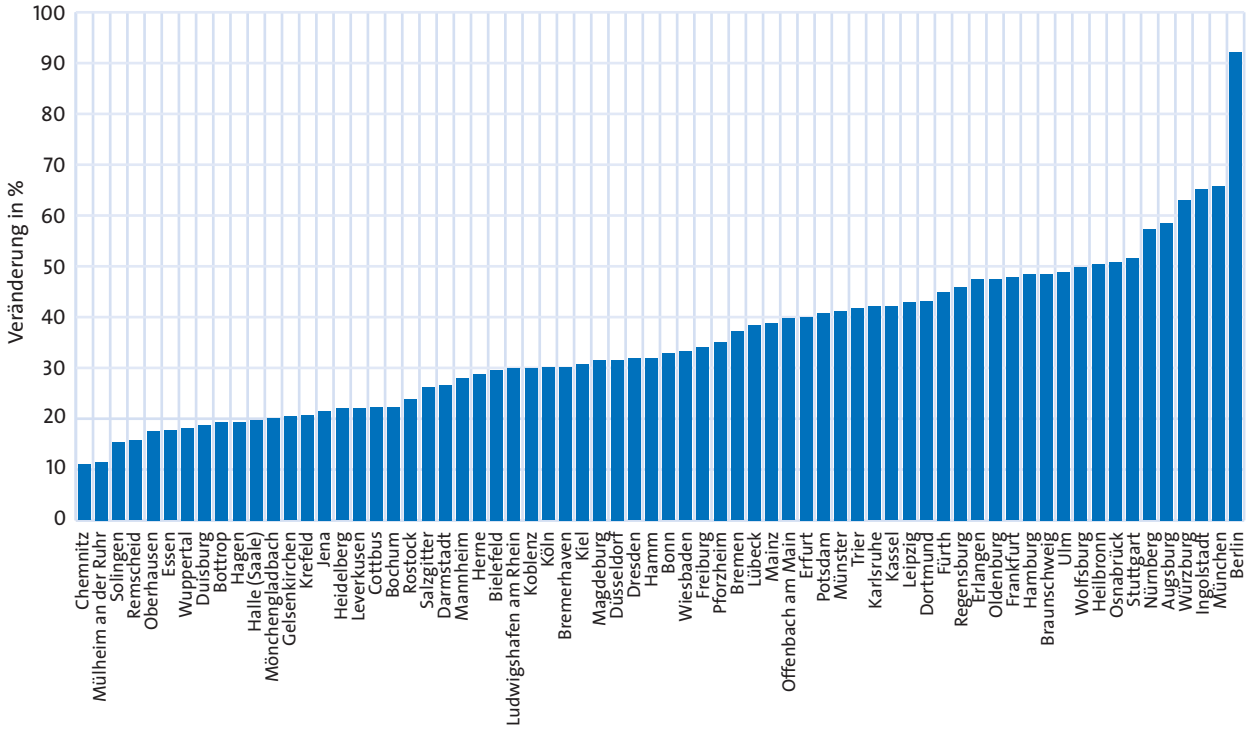
5.1.6 Mieten

höhere Mieten in allen Großstädten

Das Mietniveau (Hedonik, Neuvertragsmieten, alle Baujahre, 60-80 m², höherwertige Ausstattung, Angebotsdaten) ist in allen Großstädten zwischen 2005 und 2018 (I.–III. Quartal) zumindest nominal zwischen 11% in Chemnitz und 65% in Ingolstadt gestiegen. Um mehr als 50% erhöhten sich die Mieten für die Neuanmietung einer Wohnung in neun Städten. Neben Berlin, München und Stuttgart, die zu den sieben größten Städten zählen, waren dies Ingolstadt, Würzburg, Augsburg, Nürnberg, Osnabrück und Heilbronn.

Am unteren Ende finden sich wieder altindustrielle Städte in Nordrhein-Westfalen (Mülheim, Solingen, Remscheid, Oberhausen, Wuppertal, Duisburg, Bottrop, Hagen, Mönchengladbach, darunter mit Essen auch die neuntgrößte Stadt Deutschlands) sowie Chemnitz und Halle. In all diesen Städten ist das Mietniveau heute real niedriger als noch 2005. Im Mittel aller kreisfreien Großstädte über 100.000 Einwohner betrug der Mietanstieg zwischen 2005 und 2018 rund 35%, was real einem leichten Anstieg von rund 15% innerhalb von 13 Jahren entspricht.

Abbildung 5.10: Entwicklung der Angebotsmietpreise, 2005 – I–III 2018



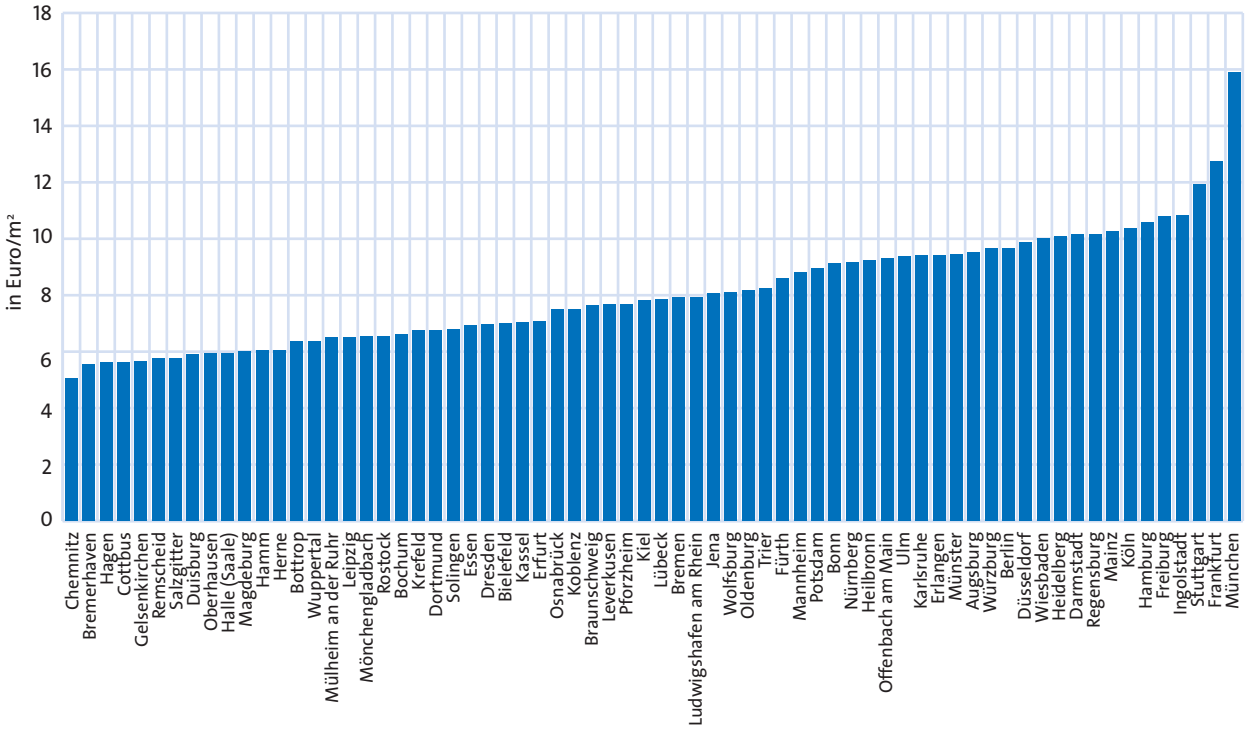
Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: ab 2012: empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de), bis 2012: IDN Immodaten

3 Sonst hätten sie keine meldefähige Adresse.

Die höchsten Mieten werden derzeit in München gefordert, es folgen Frankfurt und Stuttgart. Die teuersten Großstädte außerhalb der größten sieben sind Ingolstadt und Freiburg mit rund 10,80 Euro/m² für die Referenzwohnung (Hedonik, alle Baujahre, 60-80 m², höherwertige Ausstattung, Angebotsdaten), deren Mietniveau leicht höher ist als in Hamburg oder Köln. Im Mittel über 10 Euro/m² werden darüber hinaus noch in Mainz, Regenburg, Darmstadt, Heidelberg und Wiesbaden gefordert. Zwischen 8 und 10 Euro/m² werden in weiteren 19 Städten gefordert, darunter mit Potsdam und Jena auch in zwei ostdeutschen Städten. Die günstigsten Wohnungen finden sich wieder in Städten des Ruhrgebiets sowie in Chemnitz, Bremerhaven, Cottbus, Salzgitter, Halle und Magdeburg.

Abbildung 5.11: Angebotsmietpreise, I–III 2018



Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

5.1.7 Kaufpreise

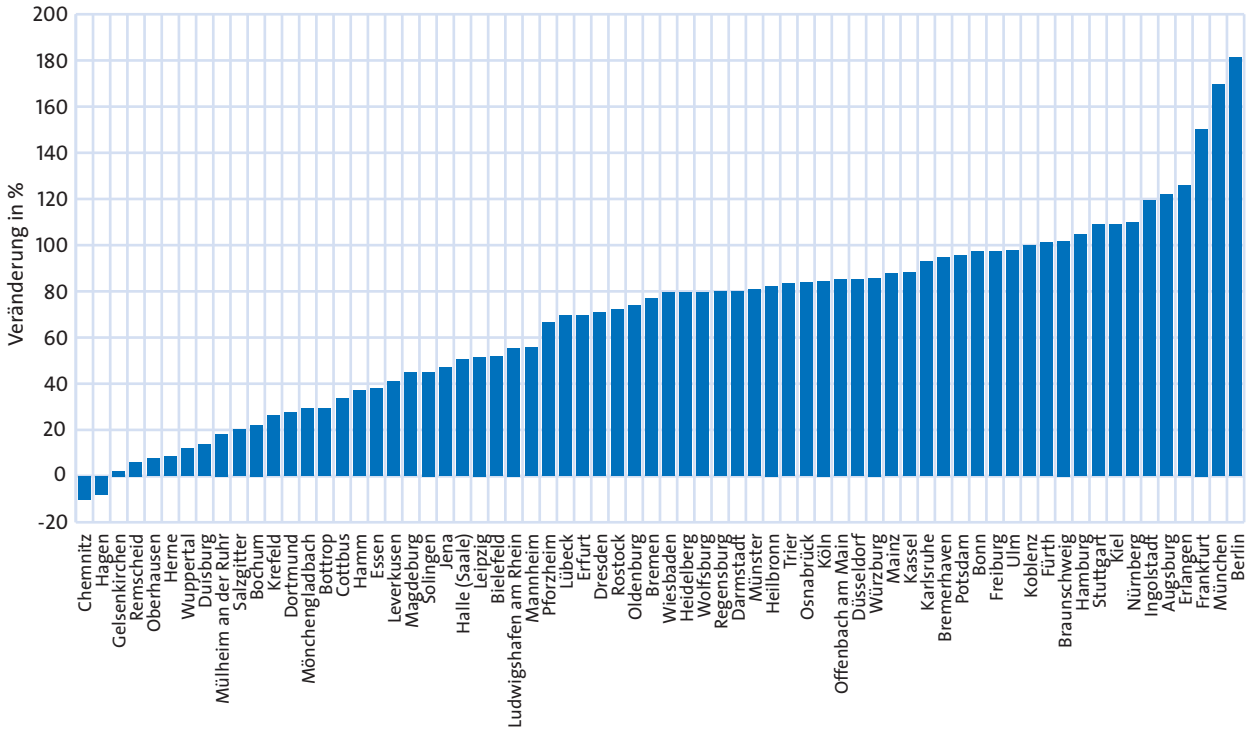
mit wenigen Ausnahmen deutlich gestiegene Kaufpreise

Auch bei den Kaufpreisen (Hedonik, alle Baujahrgänge, 60-80 m², höherwertige Ausstattung, Angebotsdaten) stehen Städte mit sehr deutlichem Anstieg anderen Städten mit nur geringfügiger Preissteigerung oder sogar einem Rückgang gegenüber, wobei der Regelfall deutliche Anstiege sind.

So haben sich die Preise in Erlangen, Augsburg, Ingolstadt, Nürnberg, Kiel, Braunschweig und Fürth im Zeitraum zwischen 2005 und 2018 (I.-III. Quartal) nominal mindestens verdoppelt. In weiteren 34 Städten stiegen die Preise um zwischen 50% und 100%, z.B. in Koblenz, Bonn, Potsdam um fast 100% und in Städten wie Leipzig, Bielefeld oder Mannheim um etwas mehr als 50%.

Niedrigere Preissteigerungsraten finden sich vor allem in den altindustriellen Städten im Ruhrgebiet und im Rheinland wie Herne, Mönchengladbach oder Solingen. Gesunken sind die Wohnungspreise nur in Hagen (-8%) und Chemnitz (-10%). Durchschnittlich stiegen die Preise in allen Städten über 100.000 Einwohner im Zeitraum zwischen 2005 und 2018 (I.-III. Quartal) nominal um 69%. Real – d.h. nach Abzug der allgemeinen Verbraucherpreisentwicklung von 20,3% zwischen 2005 und 2018 – stiegen die Kaufpreise im Mittel der Städte entsprechend um 49% oder in 59 der 68 Großstädte. In neun Städten lagen die Kaufpreise 2018 hingegen real niedriger als 2005. Dies waren neben Chemnitz sämtliche Städte im Ruhrgebiet (Hagen, Gelsenkirchen, Oberhausen, Herne, Duisburg, Mülheim/Ruhr) oder südlich davon im Bergischen Land (Remscheid, Wuppertal).

Abbildung 5.12: Entwicklung der Kaufpreise für Eigentumswohnungen, 2005 – I–III 2018

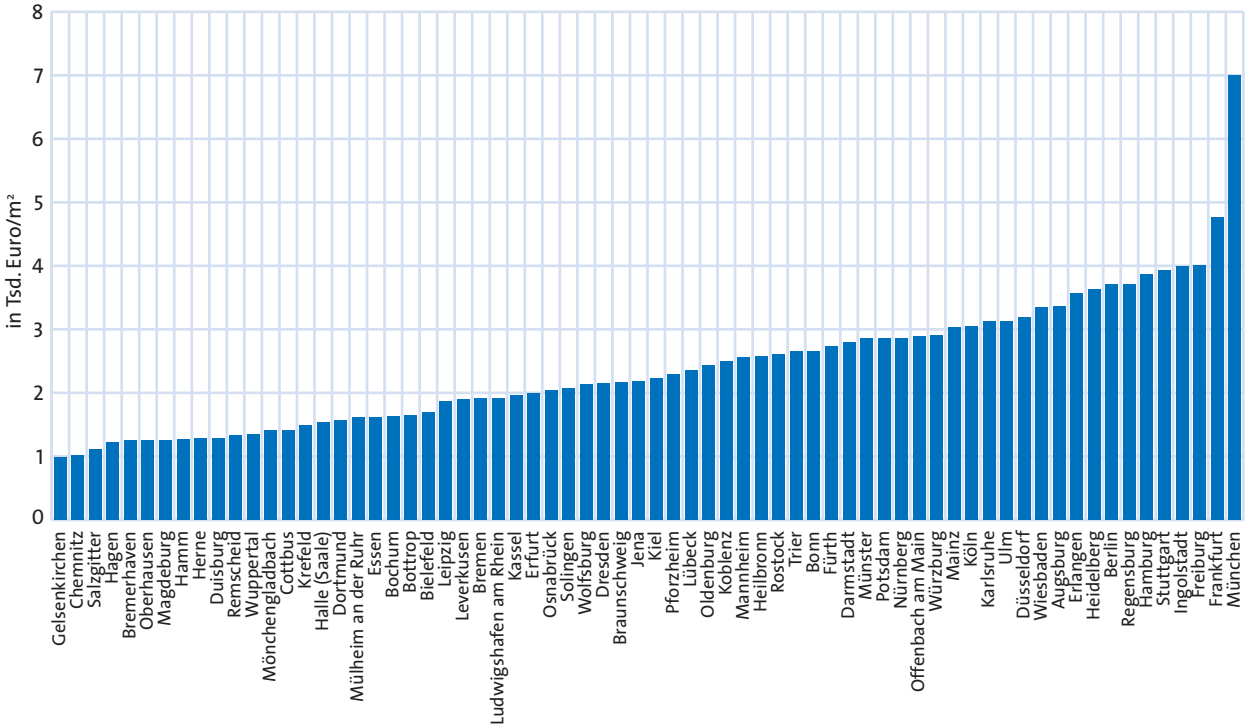


Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

Die höchsten Kaufpreise werden heute, nach München und Frankfurt, in Freiburg (4.000 Euro/m²), Ingolstadt (4.000 Euro/m²) und Regensburg (3.700 Euro/m²) gefordert. In insgesamt 17 Großstädten über 100.000 Einwohnern liegen die Kaufpreise nun über 3.000 Euro/m² und in 23 Städten zwischen 2.000 und 3.000 Euro/m². Die günstigsten Wohnungen mit Kaufpreisen von gut 1.000 Euro/m² finden sich in den altindustriellen Städten in Nordrhein-Westfalen wie Hagen oder Oberhausen sowie in Städten wie Salzgitter, Bremerhaven oder Chemnitz. Die bundesweit günstigste Großstadt ist Gelsenkirchen mit einem mittleren Kaufpreis von knapp unter 1.000 Euro/m². Im Mittel der Großstädte (ungewichtet) wurden 2.400 Euro/m² gefordert.

Abbildung 5.13: Kaufpreise für Eigentumswohnungen, I–III 2018



Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

5.1.8 Vergleich der Kauf- und Mietentwicklung

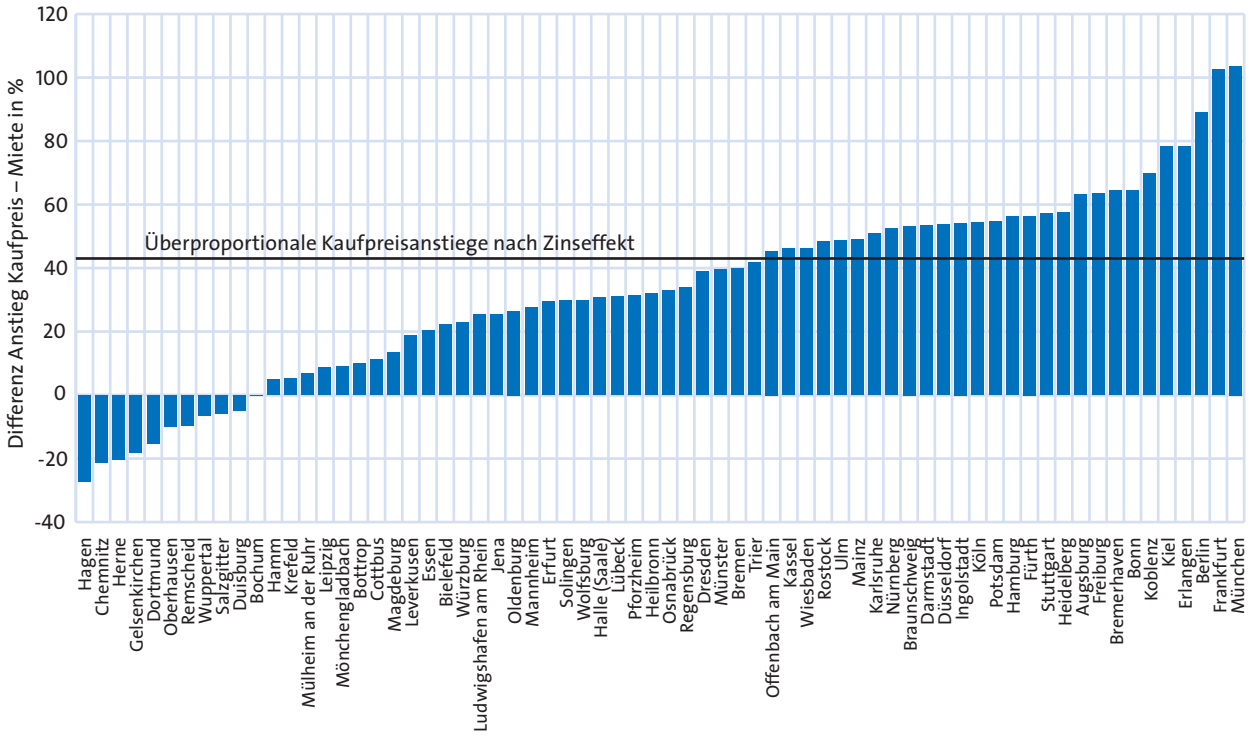
Im Vergleich zum Anstieg der Neuvertragsmieten um 35% (I.-III. Quartal 2018 zu 2005) im Mittel der Großstädte sind die Kaufpreise zeitgleich mit plus 69% doppelt so stark gestiegen. Aus Investorensicht sind die Investitionskosten den Erträgen davongeeilt, was als Hinweis auf eine Kaufpreisübertreibung gewertet werden kann, auch wenn weitere Faktoren (Zinsniveau, Leerstand, Renditen) noch zu berücksichtigen sind.

Allerdings streut die Kaufpreisübertreibung – gemessen als Differenz zwischen den Veränderungsraten der Kaufpreise und Mieten – erheblich zwischen den Städten. Die höchste so definierte Übertreibung findet sich zwar in München, Frankfurt und Berlin, aber dann folgt eine Reihe von kleineren Großstädten. In Kiel, Koblenz, Erlangen, Bonn, Freiburg und Heidelberg[4] sind die Kaufpreise mit Zuwächsen um mehr als 60% stärker gestiegen als die Mieten, in weiteren zwölf Städten lag die Preissteigerung bei mehr als 50%.

4 Eine Überraschung ist die Stadt Bremerhaven mit einer Preisübertreibung von über 60%. Nach unseren Daten haben sich die Kaufpreise für Eigentumswohnungen aus dem Bestand fast verdoppelt, massiert auf die letzten fünf Jahre. Natürlich ist hier ein Basiseffekt zu berücksichtigen, trotz des Anstieges liegen die Kaufpreise heute im Mittel nur bei rund 1.250 Euro/m². Die Ursache dürfte ein zweigeteilter Markt sein, d.h. ein großes Marktsegment mit Wohnungen eher niedriger Qualität und mäßiger Lage gegenüber einem kleinen Marktsegment höherwertiger Wohnungen in guter Wasserlage (Vergleiche hierzu weiter: Abraham, T., Schwede, P., Handlungskonzept Wohnen – Analyse des Wohnungsmarktes, empirica-Studie im Auftrag der Stadt Bremerhaven, 2016). Im Ergebnis würden wir die Preisübertreibung von 60%, wenn überhaupt, im höherwertigen Segment verorten.

Aber auch gegenteilige Fälle existieren. In elf Städten sind die Mieten stärker gestiegen als die Kaufpreise. Es handelt sich wieder um Städte im Ruhrgebiet und im Bergischen Land sowie um Chemnitz und Salzgitter.

Abbildung 5.14: Miet- und Kaufpreisentwicklung im Vergleich, 2005 – I–III 2018



Referenzwohnung: 60-80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre

Quelle: ab 2012: empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de), bis 2012: IDN Immodaten

sinkendes Zinsniveau ließ Kaufpreise steigen

Der Haupttreiber der meist stärker gestiegenen Kaufpreise ist natürlich das gesunkene Zinsniveau. Zwischen 2008 und 2015 sank das Zinsniveau (Effektivzinssätze für Wohnungsbaukredite an private Haushalte, Neugeschäft, Zinsbindung über zehn Jahre) deutlich von rund 5% auf rund 2% und ist seit nunmehr vier Jahren in etwa auf diesem Niveau verharrt. Umgerechnet kann daher seit 2015 ein um knapp 40% höherer Kredit mit der gleichen Annuität und gleicher Laufzeit finanziert werden als im Jahr 2008. Dies kann als eine der Ursachen für den Anstieg der Zahlungsbereitschaft der Nachfrager um 40% interpretiert werden und begründet zumindest bei gleichbleibenden Zinsen und unelastischem Angebot einen Anstieg der Preise um 40% ausgehend von den Preisen des Jahres 2005. Einen Überanstieg der Kaufpreise im Vergleich zu den Mieten von mehr als 40% – bezogen auf die Kaufpreise von 2005 – findet sich in insgesamt 29 der 68 kreisfreien Großstädte in Deutschland, vgl. Abbildung 5.14. Neben Frankfurt, München und Berlin sind dies vor allem Kiel, Koblenz, Erlangen, Bremerhaven[5], Bonn, Freiburg und weitere.

5 Vgl. Anmerkung in Fußnote 4.

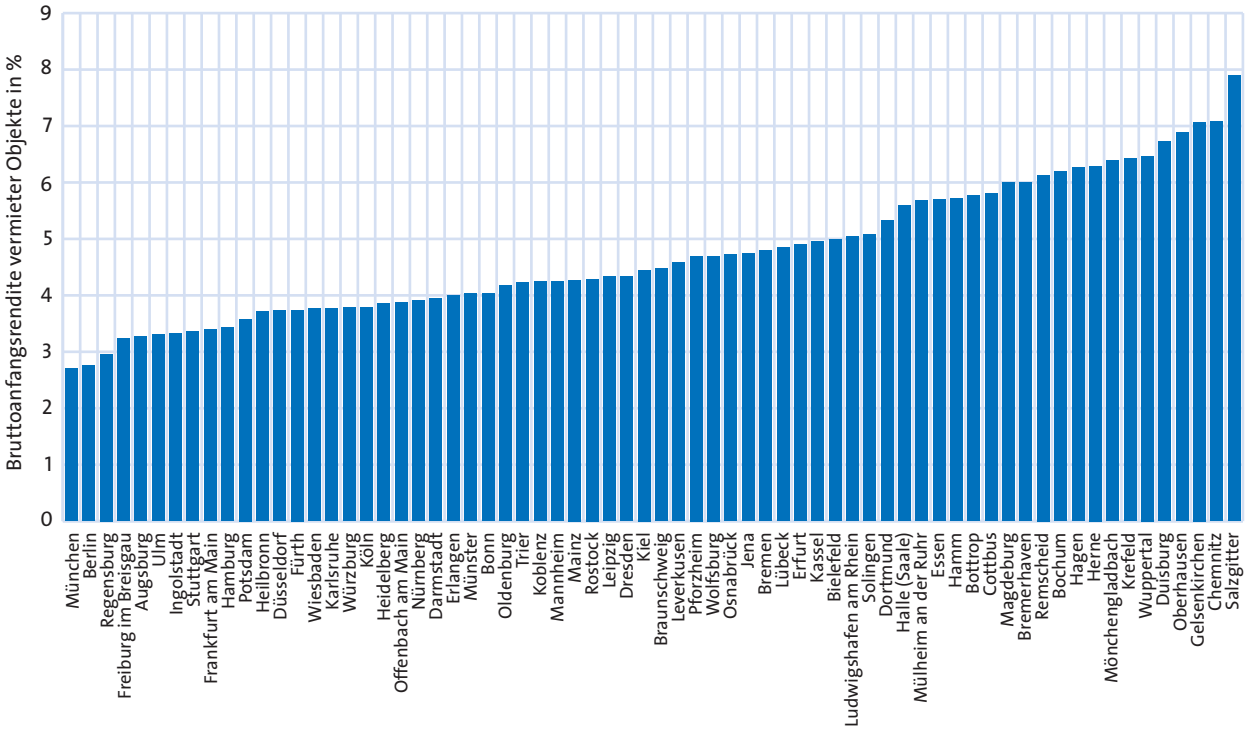
5.1.9 Renditen

Bruttoanfangsrenditen in fast allen Städten gesunken

In der Kombination aus stark steigenden Kaufpreisen und schwächer steigenden Mieten sind die Bruttoanfangsrenditen in fast allen Städten in den letzten Jahren deutlich gesunken. Lag die Bruttoanfangsrendite beim Kauf vermieteter Wohnungen im Jahr 2012 im Mittel der kreisfreien Großstädte noch bei 6,1% so waren es im Jahr 2018 (Januar bis November) nur noch 4,7%.

Die niedrigsten Bruttoanfangsrenditen lassen sich heute nach München und Berlin in Regenburg (3%), Freiburg (3,2%), Augsburg (3,3%), Ulm (3,3%) und Ingolstadt (3,3%) erzielen, die höchsten mit über 7% in Salzgitter, Chemnitz und Gelsenkirchen. In weiteren elf Städten liegt die Bruttoanfangsrendite heute noch über 6% und in weiteren neun noch über 5%. Unter 4% liegt sie in insgesamt 22 der 68 kreisfreien Großstädte in Deutschland.

Abbildung 5.15: Bruttoanfangsrenditen vermieteter Wohnungen, Median der Angebote, 2018



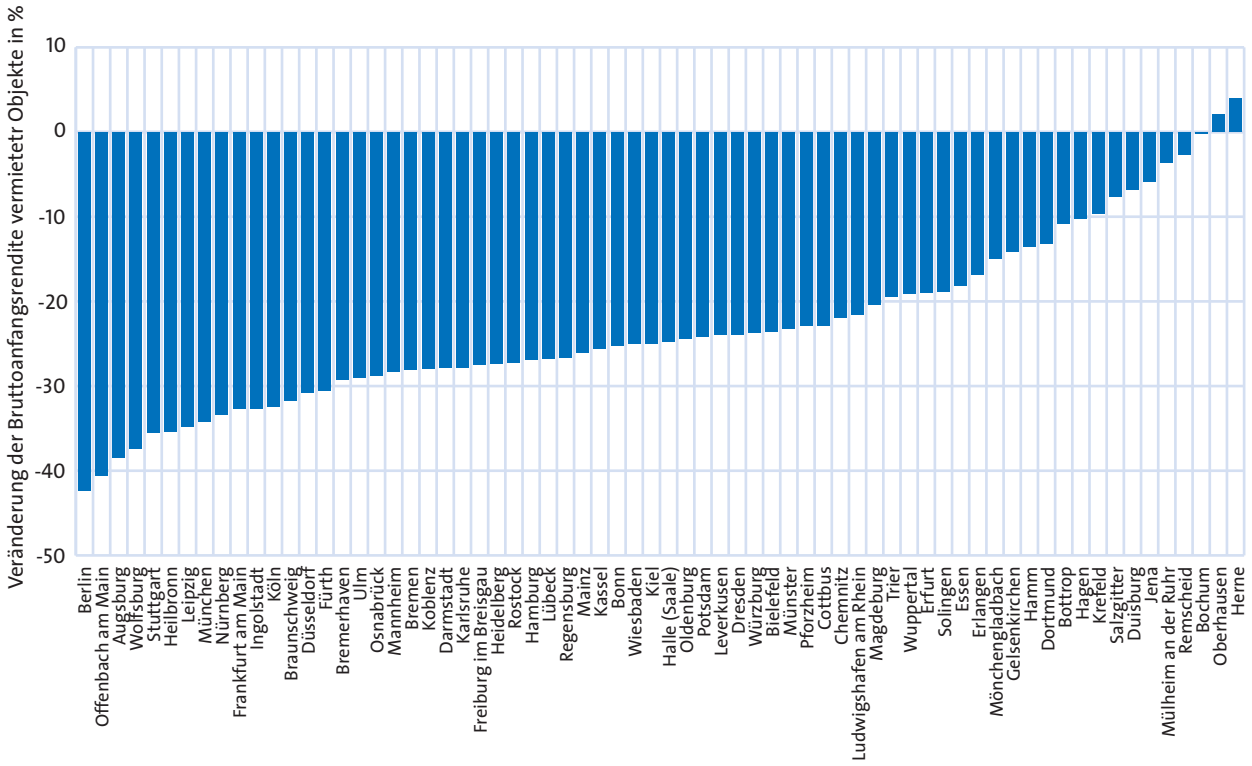
Quelle: empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

Während der allgemeine Rückgang der Bruttoanfangsrendite – „Yield Compression" auf Neudeutsch – dem allgemein und in allen Städten gleichmäßig gesunkenen Zinsniveau zuzurechnen ist, lassen sich Unterschiede im Rückgang der Renditen als Neubewertung des Risiko-Chancen-Profils einer Stadt durch die Investoren interpretieren. Überproportional starke Rückgänge der Bruttoanfangsrendite deuten dann darauf hin, dass Investoren Vertrauen in den Standort hinzugewonnen haben, d.h. an weiter steigende Mieterträge oder damit einhergehende Faktoren wie u.a. einen niedrigeren Leerstand, eine höhere Marktliquidität glauben.

Besonders starke Rückgänge der Bruttoanfangsrendite gab es im Zeitraum 2012 bis 2018 neben Berlin auch in Offenbach, Augsburg, Wolfsburg, Heilbronn und Leipzig, wo die Bruttoanfangsrendite um mehr als 35% zurückging. Dies waren also die „neuen Lieblinge" der Investoren.

Im Vergleich zur Entwicklung der Bruttoanfangsrendite vermieteter Objekte in Deutschland insgesamt von 5,7% auf 4,3% um minus 1,4 Prozentpunkte oder minus 24,6%, was überwiegend dem Zinseffekt zuzuschreiben ist, sanken in 35 der 68 kreisfreien Großstädte die Bruttoanfangsrenditen stärker. In 33 Städten aber sank die Bruttoanfangsrendite – von sehr unterschiedlichem Niveau aus – allerdings schwächer als im Bundesdurchschnitt, wenn auch bei knapp der Hälfte nur geringfügig schwächer. Offensichtlich haben die Investoren verstanden, dass keine allgemeine Reurbanisierung die Zukunftsaussichten aller Städte verbessert, sondern dass es ausgewählte Städte sind. Wir haben sie Schwarmstädte genannt.

Abbildung 5.16: Bruttoanfangsrendite vermieteter Wohnungen, Veränderung 2018 – 2012



Quelle: empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

Ein (deutlich) unterproportionaler Rückgang der Bruttoanfangsrendite in den letzten Jahren lässt sich hingegen interpretieren als ein Vertrauensverlust der Investoren in den Standort. Am unteren Ende des Rankings finden sich zum einen wieder die altindustriellen Städte des Ruhrgebiets bzw. Nordrhein-Westfalens (Bochum, Remscheid, Mülheim, Duisburg, Krefeld, Hagen) sowie Salzgitter. In Herne und Oberhausen ist die Bruttoanfangsrendite – trotz der gesunkenen Zinsen – seit 2012 sogar gestiegen. In all diesen Städten können heute rund 6,5% Bruttoanfangsrendite erzielt werden.

Neben diesen altindustriellen Städten des Ruhrgebietes fällt Jena auf, wo die Bruttoanfangsrendite vermieteter Wohnungen nur unterproportional nur von 5,0% auf 4,7% gefallen ist. Zwar ist dies weiterhin ein vergleichsweise niedriges Niveau – in den altindustriellen Städten liegt sie mehr als 2 Prozentpunkte höher. Gleichwohl aber bedeutet der deutlich unterproportionale Rückgang der Bruttoanfangsrendite, dass Jena heute, zwar auf hohem Niveau, kritischer beurteilt wird als vor sechs Jahren. Tatsächlich sind die Mieten in Jena in den letzten

sechs Jahren nominal konstant bei vergleichsweise hohen 8 Euro/m² (Hedonik, alle Baujahrgänge, 60-80 m², höherwertige Ausstattung, Angebotsdaten) geblieben, während die Kaufpreise nur um rund 20% gestiegen sind und damit weniger, als angesichts der Zinsentwicklung zu erwarten gewesen wäre.

5.1.10 Eingepreiste Miethöhen

Die insgesamt und in einigen Städten besonders stark gesunkenen Bruttoanfangsrenditen – aber auch die in einigen Städten weiterhin hohen Renditen – werfen die Frage auf, ob die Risikoeinschätzungen der Investoren gerechtfertigt sind oder ob Städte unter- oder überbewertet sind.

Grundsätzlich sind niedrige Bruttoanfangsrenditen dann gerechtfertigt, wenn davon ausgegangen werden kann, dass die zukünftigen Mieterträge höher ausfallen als die heutigen, sodass die zukünftige Bruttorendite entsprechend höher ausfällt.

Ermittlung der in die Kaufpreise eingepreisten Mieterträge

Zur Beurteilung, inwiefern die in den heutigen Kaufpreisen implizit eingepreisten Mieterträge realistisch sind, wird im folgenden eine „Muss-Miete“ berechnet und den aktuellen Mieterträgen sowie den aktuellen Neuvertragsmieten gegenübergestellt.

Ausgegangen wird von einer Bruttorendite von 4%, die unseres Erachtens nicht unterschritten werden sollte. Dies entspricht – nach Abzug der Kaufnebenkosten, der Instandhaltungs- und Verwaltungskosten – einer Nettorendite von etwas unter 3%, was trotz der niedrigen Zinsen gerade ausreichend erscheint, um die normalen Risiken des Wohnungseigentums und der Vermietung abzudecken.

Alle folgenden Berechnungen basieren auf der vermieteten Medianwohnung, die im Jahre 2018 in der jeweiligen Stadt angeboten wurde. Als Leerstandsquote wurde die CBRE-Leerstandsquote marktaktiver Wohnungen zum Jahresende 2017 verwendet, vgl. Kapitel 5.1.4.

Die Berechnung basiert auf einer einfachen Vervielfältigerrechnung mit einer Bruttoanfangsrendite von 4%, die nach der Nettokaltmiete aufgelöst wurde:

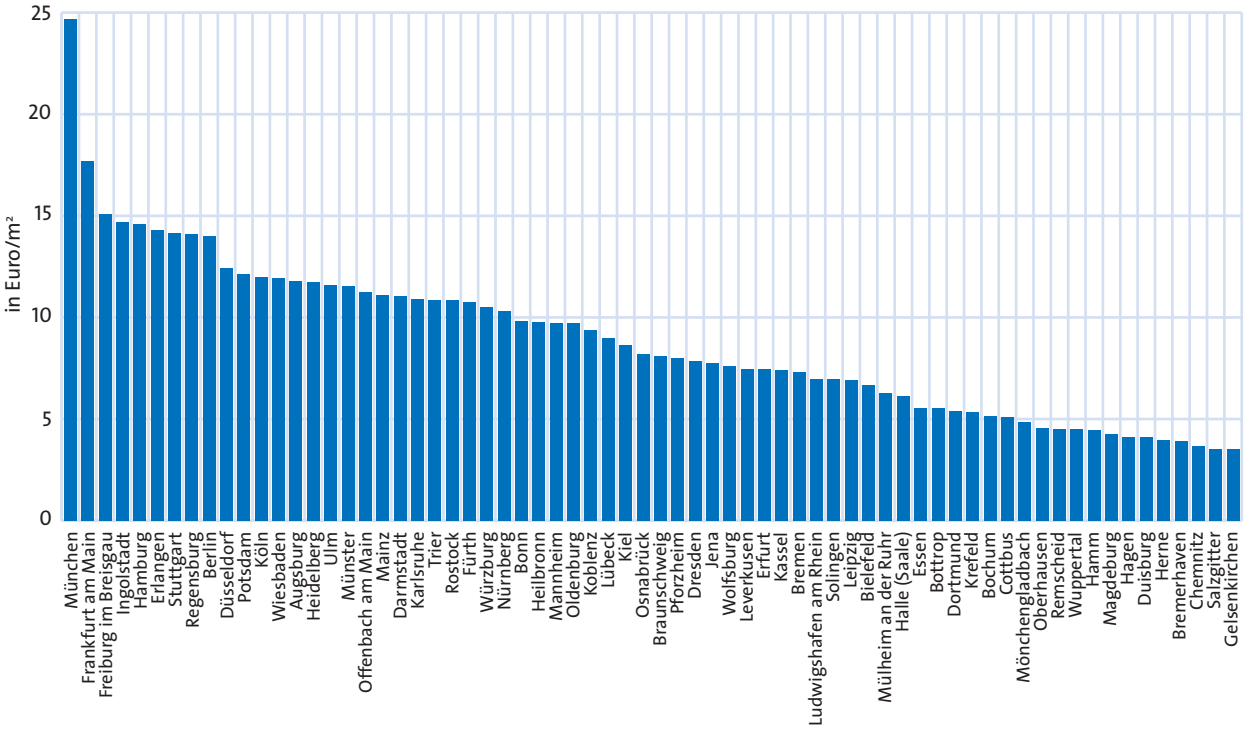
Kaufpreis = Nettokaltmiete (1 – Leerstandsquote) * 12 Monate * 25 Jahre

Das Ergebnis der Berechnung ist als die Miete zu interpretieren, die der Käufer der vermieteten Medianwohnung tatsächlich erzielen müsste, damit er eine Bruttoanfangsrendite von 4% erzielt, gegeben der Leerstand ist ortsüblich und ändert sich in Zukunft nicht. Unberücksichtigt bleibt bei dieser Rechnung, dass die Muss-Miete ab Kaufzeitpunkt erzielt werden müsste und nicht erst in naher oder fernerer Zukunft. Entsprechend gilt, dass bei einer sehr langwierigen Mieterhöhung die Mieten im späteren Verlauf höher steigen müssten, um die Verluste in den Anfangsjahren auszugleichen.

„Muss-Miete“ für 4% Rendite liegt zwischen 4 und 12 Euro/m²

Die höchsten Muss-Mieten – bei ortsüblichem und konstantem Leerstand – finden sich, abgesehen von den sieben größten Städten, in Freiburg, Ingolstadt, Erlangen, Regensburg und Potsdam mit über 12 Euro/m². In weiteren 15 Städten liegt die Muss-Miete bei über 10 Euro/m². Am anderen Ende des Rankings mit Muss-Mieten von unter 5 Euro/m², z.T. sogar unter 4 Euro/m², befinden sich wieder die altindustriellen Städte in Nordrhein-Westfalen sowie Salzgitter, Chemnitz, Bremerhaven und Magdeburg.

Abbildung 5.17: „Muss-Miete“ für 4% Bruttoanfangsrendite, 2018

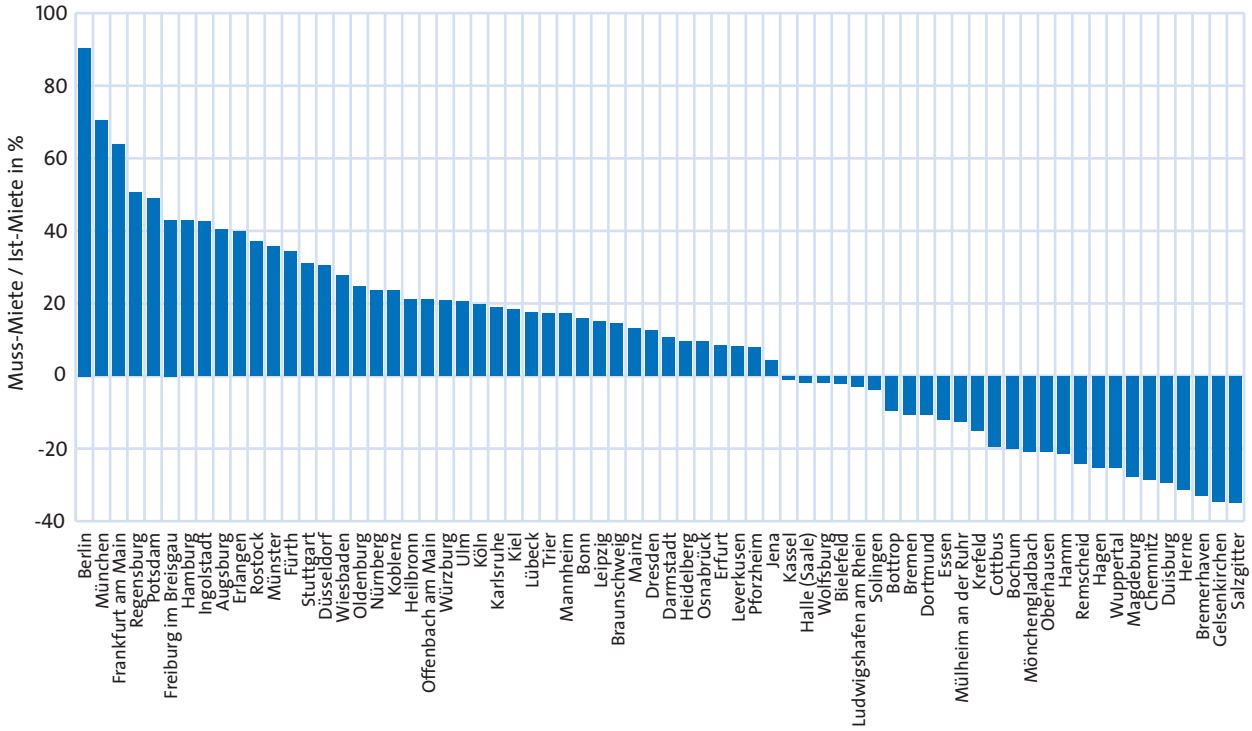


notwendige Miete einer Referenzwohnung 60–80 m², höherwertige Ausstattung, alle Baujahre, für eine Bruttoanfangsrendite von 4%

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

Inwiefern eine Erhöhung der Mieterträge auf die „Muss-Miete“ realistisch sein kann, zeigt die nächste Abbildung, die die Muss-Miete ins Verhältnis zur Ist-Miete, d.h. den tatsächlichen erzielten Bruttokaltmieten der vermieteten Objekte setzt.

Abbildung 5.18: Verhältnis „Muss-Miete“/Ist-Miete, 2018



Quelle: eigene Berechnungen auf Basis empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

In insgesamt 41 der 68 kreisfreien Großstädte in Deutschland sind demnach Mieterhöhungen beim Kauf vermieteter Objekte notwendig, damit Investoren eine gerade auskömmliche Bruttorendite von 4% erzielen – trotz der niedrigen Zinsen. In 18 dieser Städte sind die notwendigen Mieterhöhungen mit unter 20% noch moderat, in weiteren 23 Städten müssten die tatsächlich erzielten Mieten der vermieteten Medianwohnungen hingegen um mehr als 20% erhöht werden können.

In 27 kreisfreien Großstädten in Deutschland sind hingegen die tatsächlich erzielten Mieten sogar höher als die Muss-Mieten, da die heutige Bruttoanfangsrendite (um Leerstand bereinigt) über 4% liegt. Dies sind neben den bereits häufig genannten altindustriellen Städten Nordrhein-Westfalens sowie Salzgitter, Chemnitz und Bremerhaven die Städte Magdeburg, Cottbus, Bremen, Ludwigshafen, Bielefeld, Wolfsburg, Halle und Kassel. In diesen Städten sind sinkende Mieterträge über sinkende Ist-Mieten oder steigende Leerstände eingepreist.

5.1.11 Überbewertete und unterbewertete Städte

Inwiefern die Muss-Miete erzielt wird oder zumindest potenziell erzielbar ist, hängt von Verhältnis der Muss-Miete, der Ist-Miete und der Neuvertragsmiete zueinander ab, sodass mehrere Fallkonstellationen zu unterscheiden sind. Die Idee dabei ist, dass das Verhältnis von Muss- zu Ist-Miete ein Indikator für den Marktoptimismus ist. Übersteigt die Muss-Miete die Ist-Miete, dann erwarten die Marktteilnehmer einen Ist-Mietanstieg. Das Verhältnis von Neuvertrags- zu Ist-Miete ist hingegen ein Indikator für die Entwicklungstendenz. Übersteigt die Neuvertragsmiete die Ist-Miete, besteht zumindest ein Mieterhöhungspotenzial, das vielleicht trotz aller rechtlichen Hürden erschlossen werden kann. Ist die Ist-Miete hingegen bereits höher als die Neuvertragsmiete, muss mit einem Rückgang der Ist-Miete gerechnet werden.

Abbildung 5.19: Potenziell über- und unterbewertete Wohnungsmärkte in Deutschland, 2018

Kategorie 1: potenziell deutlich überbewertet	Kategorie 3: potenziell überbewertet		Katgorie 4: potenziell immer noch überbewertet	Kategorie 5: ausgeglichen bewertet	Kategorie 6: potenziell etwas unterbewertet	Kategorie 7: potenziell unterbewertet
Trier	München	Köln	Mülheim	Pforzheim	Heilbronn	Wolfsburg
Rostock	Berlin	Heidelberg	Cottbus	Osnabrück	Bonn	Bremen
	Regensburg	Offenbach	Bremerhaven	Erfurt	Leverkusen	Ludwigshafen
	Freiburg	Nürnberg	Remscheid	Kassel	Jena	Dortmund
	Augsburg	Darmstadt	Hagen	Bielefeld		Esen
	Ulm	Erlangen	Chemnitz	Solingen		Hamm
	Ingolstadt	Münster		Halle		Bottrop
	Stuttgart	Oldenburg				Magdeburg
	Frankfurt	Koblenz				Bochum
	Hamburg	Mannheim				Herne
	Potsdam	Mainz				Mönchengladbach
	Düsseldorf	Leipzig				Krefeld
	Fürth	Dresden				Wuppertal
	Wiesbaden	Kiel				Duisburg
	Karlsruhe	Braunschweig				Oberhausen
	Würzburg	Lübeck				Gelsenkirchen
						Salzgitter

Kategorie 2 ist nicht besetzt.

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

Kategorie 1: Muss > Ist > Neu = potenziell deutliche Überbewertung

Die Muss-Miete ist in zwei Städten (Trier, Rostock) höher als die Ist-Miete, d.h. der Markt ist optimistisch und rechnet mit steigenden Mieterträgen. Leider aber liegen die Neuvertragsmieten unter den derzeitigen Ist-Mieten der vermieteten Objekte, sodass weiter steigende Mieterträge ausgeschlossen sind. Diese Städte sind klar überbewertet, sofern nicht lokale Besonderheiten insbesondere in der Angebotsstruktur die Datengrundlage verzerren. Wir empfehlen eine detaillierte Prüfung.

Kategorie 2: Ist > Muss > Neu = potenzielle Überbewertung (unbesetzt)

Kategorie 3: Muss > Neu > Ist = potenzielle Überbewertung

In diese Kategorie fallen 32 der 68 kreisfreien Großstädte. In diesen Städten sind in den Kaufpreisen weiter steigende Mieterträge eingepreist, die Muss-Miete liegt über der Ist-Miete. Gleichzeitig besteht durchaus die Möglichkeit steigender Mieterträge, da die Neuvertragsmieten über den Ist-Mieten liegen. Diese Kategorie dürfte allgemein als typischer Fall angesehen werden. Es sind alles Schwarmstädte, die in den letzten Jahren stark Einwohner hinzugewannen, sodass die Neuvertragsmieten anstiegen. Heute sind aber nicht nur die bisherigen Anstiege der Neuvertragsmieten eingepreist, sondern in unterschiedlichem Ausmaß auch zukünftige Mietanstiege. Während bei einigen Städten wie z.B. Heidelberg oder Darmstadt der notwendige Mietanstieg der Ist-Mieten mit Blick auf die Neuvertragsmieten überschaubar erscheint, sind es in anderen Städten am oberen Ende doch erstaunliche Anstiege, die hier eingepreist sind.

Kategorie 4: Ist > Neu > Muss = potenziell immer noch überbewertet

In diese Kategorie fallen sechs Städte, in denen zwar einerseits die Ist-Miete höher ist als die Muss-Miete, d.h. es sind Städte, in denen sinkende Mieterträge eingepreist sind. Dies allerdings wohl auch zu recht, da die Ist-Mieten der vermieteten Wohnungen höher als die Neuvertragsmieten liegen, sodass mit einem weiteren Rückgang der Mieterträge gerechnet werden muss. Es sind Mülheim an der Ruhr, Cottbus, Bremerhaven, Remscheid, Hagen und Chemnitz.

Kategorie 5: Ausgeglichene Bewertung

Alle Städte, in denen Muss-, Ist- und Neuvertragsmiete sehr ähnlich[6] sind, wurden in die Kategorie „Ausgeglichene Bewertung“ einsortiert. Dies sind sieben Städte (Pforzheim, Osnabrück, Erfurt, Kassel, Bielefeld, Solingen, Halle) allesamt mit Bruttoanfangsrenditen vom um 5%.

Kategorie 6: Neu > Muss > Ist = potenziell etwas unterbewertet

Die vier Städte dieser Kategorie (Heilbronn, Bonn, Leverkusen, Jena) zeichnen sich dadurch aus, dass in den Preisen zwar einerseits weitere Anstiege der Ist-Mieten eingepreist sind, diese aber realistisch erscheinen, da die Neuvertragsmieten bereits heute über den Muss-Mieten liegen.

Kategorie 7: Neu > Ist > Muss = potenziell unterbewertet

In der letzten Kategorie ist die derzeit erzielte Ist-Miete einerseits bereits höher als die Muss-Miete, d.h. die Bruttoanfangsrendite ist hoch und in den Preisen sind sinkende Mieterträge eingepreist. Im Unterschied zur Kategorie 4 ist hier allerdings die Neuvertragsmiete höher als die Ist-Miete, was auf ein Mieterhöhungspotenzial hindeutet. Es handelt sich hierbei überwiegend um altindustri-

6 Varianz der drei Mietwerte kleiner 0,1.

elle Städte in Nordrhein-Westfalen, die in den Vorkapiteln stets am unteren Ende der Rankings auftauchten – sofern sie nicht bereits in Kategorie 4 einsortiert wurden. Es waren die Städte mit geringem Bevölkerungswachstum, hohem Leerstand und geringen Mietanstiegen und insofern sind hohe Bruttoanfangsrenditen auch berechtigt. Es waren aber eben auch die Städte mit geringem Anstieg des Kaufpreises und geringem Neubauvolumen, sodass die Bruttoanfangsrenditen eben auch attraktiv hoch sein können.

Abbildung 5.20: Kennziffern potenziell überbewerteter Städte (Kategorie 3: Muss > Neu > Ist-Miete), 2018

	Muss/Ist	Muss/Neu	Bruttoanfangsrendite
München	70,4%	43,0%	2,7%
Berlin	90,4%	35,9%	2,8%
Regensburg	50,5%	30,3%	3,0%
Freiburg im Breisgau	43,0%	25,5%	3,2%
Augsburg	40,3%	17,7%	3,3%
Ulm	20,5%	18,3%	3,3%
Ingolstadt	42,7%	28,5%	3,3%
Stuttgart	31,1%	11,5%	3,4%
Frankfurt am Main	63,9%	31,7%	3,4%
Hamburg	42,9%	27,7%	3,4%
Potsdam	48,9%	22,5%	3,6%
Düsseldorf	30,5%	21,4%	3,7%
Fürth	34,2%	17,3%	3,7%
Wiesbaden	27,7%	16,1%	3,8%
Karlsruhe	18,9%	9,0%	3,8%
Würzburg	20,7%	3,6%	3,8%
Köln	19,6%	8,8%	3,8%
Heidelberg	9,6%	0,6%	3,9%
Offenbach am Main	21,0%	10,6%	3,9%
Nürnberg	23,6%	7,1%	3,9%
Darmstadt	10,5%	2,6%	3,9%
Erlangen	39,8%	37,8%	4,0%
Münster	35,7%	15,3%	4,0%
Oldenburg	24,8%	15,6%	4,2%
Koblenz	23,5%	17,9%	4,2%
Mannheim	17,2%	3,8%	4,2%
Mainz	13,1%	0,9%	4,3%
Leipzig	15,1%	2,0%	4,3%
Dresden	12,6%	5,0%	4,3%
Kiel	18,4%	7,0%	4,5%
Braunschweig	14,6%	1,5%	4,5%
Lübeck	17,5%	12,5%	4,9%

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

Abbildung 5.21: Kennziffern potenziell unterbewerteter Städte (Kategorie 7: Neu > Ist > Muss), 2018

	Muss	Ist	Neu	Muss/Ist	Ist/Neu	Brutto-anfangs-rendite
Wolfsburg	**7,59**	7,73	8,51	-1,8%	-9%	4,7%
Bremen	**7,31**	8,17	8,46	-10,6%	-3%	4,8%
Ludwigshafen am Rhein	**6,98**	7,19	8,17	-2,9%	-12%	5,0%
Dortmund	**5,37**	6,02	7,00	-10,7%	-14%	5,3%
Essen	**5,55**	6,30	6,89	-11,9%	-9%	5,7%
Hamm	**4,43**	5,63	6,00	-21,3%	-6%	5,7%
Bottrop	**5,54**	6,12	6,50	-9,4%	-6%	5,8%
Magdeburg	**4,26**	5,88	6,00	-27,6%	-2%	6,0%
Bochum	**5,13**	6,41	6,71	-20,0%	-4%	6,2%
Herne	**3,97**	5,78	5,91	-31,2%	-2%	6,3%
Mönchengladbach	**4,86**	6,13	6,52	-20,7%	-6%	6,4%
Krefeld	**5,36**	6,32	6,83	-15,1%	-7%	6,4%
Wuppertal	**4,49**	6,00	6,21	-25,2%	-3%	6,5%
Duisburg	**4,11**	5,83	5,95	-29,4%	-2%	6,7%
Oberhausen	**4,55**	5,75	6,02	-20,8%	-4%	6,9%
Gelsenkirchen	**3,50**	5,34	5,57	-34,5%	-4%	7,1%
Salzgitter	**3,53**	5,41	5,48	-34,8%	-1%	7,9%

Quelle: eigene Berechnungen auf Basis empirica-Preisdatenbank (www.empirica-systeme.de)

Allerdings nimmt bei hohem Leerstand der negative Zusammenhang (vgl. Abbildung 5.7) zwischen Leerstand und Mieten ab und die (Median-)Miete verharrt auch bei höherem Leerstand bei rund 5 Euro/m². Dies ist plausibel. Es bedeutet, dass sich eine Vermietung zu (Median-)Mieten von unter 5 Euro/m² oder gar unter 4 Euro/m² angesichts der dauerhaften Verpflichtungen und der Risiken, die mit einer Vermietung einhergehen, nicht mehr lohnt[7]. Die Wohnungen bleiben dann unvermietet, mit der Hoffnung, dass sich doch noch ein Mieter für 300 Euro/Monat nettokalt für eine 60-m²-Wohnung findet.

Für die Analyse unterbewerteter Städte mit niedrigstem Mietniveau heißt dies, dass nicht möglicherweise weiter sinkende Neuvertragsmieten die Mieterträge schmälern, sondern Leerstände. Der Abstand zwischen Muss-Miete auf der einen Seite und der Ist- bzw. der Neuvertragsmiete auf der anderen kann dann nicht mehr beruhigend wirken. Zwar wurde bei der Berechnung der Muss-Miete der Leerstand bereits berücksichtigt – allerdings nur der heutige und nicht der zukünftige. Ist mit steigenden Leerständen zu rechnen, muss die Bruttoanfangsrendite höher angesetzt werden, da im weiteren Zeitablauf die Rendite zu sinken droht.

Inwieweit die Leerstände in den genannten Städten in Zukunft weiter steigen – oder auch sinken –, ließe sich grundsätzlich mit Blick auf Bevölkerungsprognosen auf der Nachfrageseite und Baufertigstellungsprognosen auf der Angebotsseite abschätzen.

7 Im Volkswirtschaftlerjargon scheinen ca. 5 Euro/m² im Median, also ca. 4 Euro/m² im Minimum den Grenzkosten der Vermietung zu entsprechen.

Detailanalysen der regionalen Wanderungsmuster ...

Allerdings möchten wir derzeit vor regionalisierten Bevölkerungsprognosen warnen, die ohne lokales Wissen die bisherigen Trends für alle Städte schematisch extrapolieren. Derzeit scheinen die Trends der Bevölkerungsentwicklungen – und darunter insbesondere die Wanderungstrends – an vielen Orten zu brechen. Weder ist in den vorliegenden Prognosen der Rückgang der Zuwanderung nach zum Beispiel München oder Berlin berücksichtigt noch die derzeit starken Wanderungsgewinne z.B. in Salzgitter. Wir empfehlen dringend eine detaillierte Untersuchung der regionalen Wanderungsmuster und ihrer Ursachen, die auch qualitative Elemente enthalten sollte, bevor eine Stadt als unterbewertet angesehen wird.

... und Wohnungsangebotsstruktur erforderlich

Als potenziell unterbewertet sind hier überraschenderweise auch die Städte Wolfsburg, Bremen, Ludwigshafen und Magdeburg aufgeführt, allesamt keine altindustriellen Städte. Auch bei diesen Städten empfehlen wir zum einen eine Analyse der Wanderungsmuster[8]. Vor allem aber sollte die Angebotsstruktur auf dem Wohnungsmarkt überprüft werden. Alle diese Städte zeichnen sich nach unserem Kenntnisstand durch eine mehr oder weniger einseitige Angebotsstruktur in Bezug auf die Bauformen und die Eigentümer aus. Die dargestellten Medianwerte stützen sich daher eventuell nicht auf eine Normalverteilung der Angebote, sondern auf asymmetrische Verteilungen, sodass die Werte nicht proportional auf die verschiedenen Marktsegmente übertragen werden können.

8 Für Bremen liegt eine entsprechende Analyse vor: Simons, H., Deiters-Schwedt, A., „Schwarmstadt Bremen?“; empirica-Gutachten im Auftrag der AG Wohnen bremen/bremerhaven, Berlin, November 2018.

5.2 Pflegeimmobilien

Markt für Pflegeimmobilien auf Wachstumskurs

Der Markt für Pflegeimmobilien ist weiterhin auf Wachstumskurs. Die Ausgaben im Pflegesektor steigen schneller als das BIP und auch schneller als die Gesundheitsausgaben insgesamt. 2017 waren in Deutschland insgesamt rund 3,41 Mio. Menschen pflegebedürftig. Das entspricht 4,1% aller Einwohner. Mit steigendem Alter steigt das Risiko der Pflegebedürftigkeit an. Mit 65 Jahren und älter liegt es bei 15,7%, ab 85 Jahren ist bereits mehr als jeder Zweite pflegebedürftig. Dabei kam es durch den neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff infolge des Pflegestärkungsgesetzes 2017 zu einem erweiterten Kreis der Leistungsberechtigten. In der Zukunft wird die Zahl der Pflegebedürftigen weiter steigen. Geht man von deutschlandweit identischen und konstanten Pflegequoten im Alter aus, werden im Jahr 2030 etwa 675.000 mehr Menschen auf Pflege angewiesen sein. Das entspricht einem Anstieg um 20% auf knapp 4,1 Mio. Personen.

auch vollstationäre Pflege wird zunehmen

Die mit Abstand meisten Pflegebedürftigen werden zuhause versorgt. Den größten Anteil der Pflege übernehmen Angehörige. Nur rund 23% der Betroffenen leben dauerhaft in der vollstationären Pflege. Die Gruppe dieser gut 792.000 Menschen wird analog der demografischen Entwicklung ebenfalls kräftig wachsen. Je nach Projektionsvariante kann ihre Zahl bis zum Jahr 2030 um bis zu 293.000 Personen auf dann 1,1 Mio. Personen bundesweit steigen.

Gleichzeitig hinkt das Angebot der steigenden Nachfrage hinterher. Ende 2017 gab es deutschlandweit knapp 876.900 stationäre Dauerpflegeplätze in gut 11.200 Heimen. Die Versorgung lag damit bei knapp 50 Plätzen pro 1.000 65-Jährigen und Älteren. Zwar wächst auch hier das Angebot, aber nur noch langsam, obwohl die Auslastung ein insgesamt hohes Niveau erreicht zu haben scheint. Bleiben die Fertigstellungen weiterhin auf dem niedrigen Niveau der letzten Jahre, so reicht der Angebotszuwachs bis 2030 nicht einmal aus, um die Hälfte des zusätzlichen Bedarfs zu decken. Hinzu kommt ein Substitutionsbedarf für bestehende Einrichtungen. Es braucht daher intensive Bemühungen um zukunftsfähige Strategien. Unabhängig davon ist eine weitere Ambulantisierung in der Pflege zu erwarten. Entsprechende Quartierskonzepte werden mit großem Engagement weiterentwickelt.

erhebliche regionale Abweichungen, nicht nur bei der Versorgung

Die zunächst sehr vielversprechenden bundesweiten Bedarfsprognosen gebieten bei der konkreten Investitionsentscheidung je nach Region jedoch eine genaue Überprüfung. Sowohl bei den Pflegebedürftigen als auch bei den Heimquoten, den Versorgungsquoten und der Inanspruchnahme vor Ort kommt es zu erheblichen regionalen Abweichungen. Diese folgen nicht selten administrativen Grenzen und ihre Ursachen sind bislang erstaunlich wenig bekannt. Hier werden zum Teil auch die großen Abhängigkeiten des Pflegemarktes von unterschiedlichen politischen und institutionellen Regularien je nach Bundesland bzw. Kreis sichtbar. Hinzu kommen zentrale Herausforderungen wie die Verfügbarkeit von Grundstücken und Baufirmen, die Verfügbarkeit von Pflegefachkräften, das Finanzierungsumfeld oder die gedeckelte Höhe der Investitionskosten seitens der Kostenträger.

5.2.1 Einleitung

das deutsche Pflegesystem – wie es wurde, was es ist

Pflegeimmobilien bilden seit Jahrzehnten einen festen Bestandteil in der Altenhilfe in Deutschland. Der Markt in seiner heutigen Struktur hat sich jedoch erst durch die Einführung der Pflegeversicherung 1995/1996 gebildet. Zuvor erhielten Pflegebedürftige Leistungen aus der gesetzlichen Krankenkasse. Die Zahl derer, die ergänzende Hilfen aus der Sozialhilfe erhielten, wurde immer größer – insbesondere im stationären Bereich. Unmittelbar vor Einführung der Pflegeversicherung waren rund 80% der Heimbewohner sozialhilfeabhängig.[1] Der demografische Wandel war in vollem Gange. Ziel der Pflegeversicherung war es daher, „... die soziale Absicherung der Pflegebedürftigen umfassend zu verbessern und auf eine neue Grundlage zu stellen“[2]. Seitdem besteht eine Versicherungspflicht. Pflegebedürftige erhalten Leistungen der sozialen Pflegeversicherung (SPV, rd. 89% der Versicherten) unter dem Dach der Krankenkassen bzw. privater Pflegeversicherungen (PKV, rd. 11% der Versicherten).

Umstrukturierung durch Einführung der Pflegeversicherung

Die rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen im Bereich der Altenhilfe haben sich seit Einführung der Pflegeversicherung grundlegend verändert. Die Folge waren Umstrukturierungsmaßnahmen auf der Angebotsseite. Nach Einführung der Pflegeversicherung wurde nicht mehr zwischen den verschiedenen Varianten von Heimen (u.a. Altenheime, Altenwohnheime) auf der einen Seite und dem Zuhause-Wohnen auf der anderen Seite unterschieden. Die Unterscheidung erfolgte jetzt nach der Abrechnungsform. Entsprechend der Differenzierung nach dem Sozialgesetzbuch SGB XI wird seitdem im Wesentlichen zwischen Pflegeeinrichtungen mit stationärer Pflege (vollstationäre Dauerpflege, teilstationäre Pflege) und Wohneinrichtungen mit integrierter ambulanter Pflege (insbesondere sog. Betreutes Wohnen/Service-Wohnen) unterschieden. Da es sich in vollstationären Einrichtungen mit ihrer vollumfänglichen Versorgung um Heime handelt, schließen die Bewohnerinnen und Bewohner in der Regel Heimverträge ab. Demgegenüber überwiegen in Wohneinrichtungen Verträge nach dem Miet- bzw. Wohneigentumsrecht. Teilweise gibt es dort ergänzende Angebote im Gebäude (z.B. teilstationäre Tagespflege, ambulante Pflegedienste). Vor allem in höherpreisigen Wohneinrichtungen wie Residenzen oder Wohnstiften sind auch sogenannte Pensionsverträge verbreitet. Hinzu kommen teilstationäre Angebote der Tages- und Nachtpflege. Mehrgliedrige Einrichtungen umfassen sowohl Wohnangebote mit ambulanter Pflege als auch vollstationäre Angebote in räumlich getrennten Bereichen.

stetige Stärkung des Ziels „ambulant vor stationär“

Die Pflegeversicherung wurde seit ihrer Einführung verschiedentlich angepasst und reformiert. Einschneidend sind in der jüngsten Zeit vor allem die Pflegestärkungsgesetze (PSG) I bis III. Sie wurden zwischen 2015 und 2017 wirksam. Die Pflegestärkungsgesetze I und II haben unter anderem Betreuungs- und Entlastungsleistungen erweitert, Demenzerkrankte den dauerhaft körperlich eingeschränkten Menschen gleichgestellt, die ambulante und teilstationäre Versorgung gestärkt und zum 1.1.2017 einen neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff eingeführt. Die neuen fünf Pflegegrade ersetzten die bisherigen drei Pflegestufen. Die Einstufungen richten sich nun nach der Selbständigkeit und den Fähigkeiten der Betroffenen. Sie berücksichtigen in höherem Maße auch Einschränkungen der Alltagskompetenz wie zum Beispiel die kognitive Selbständigkeit.

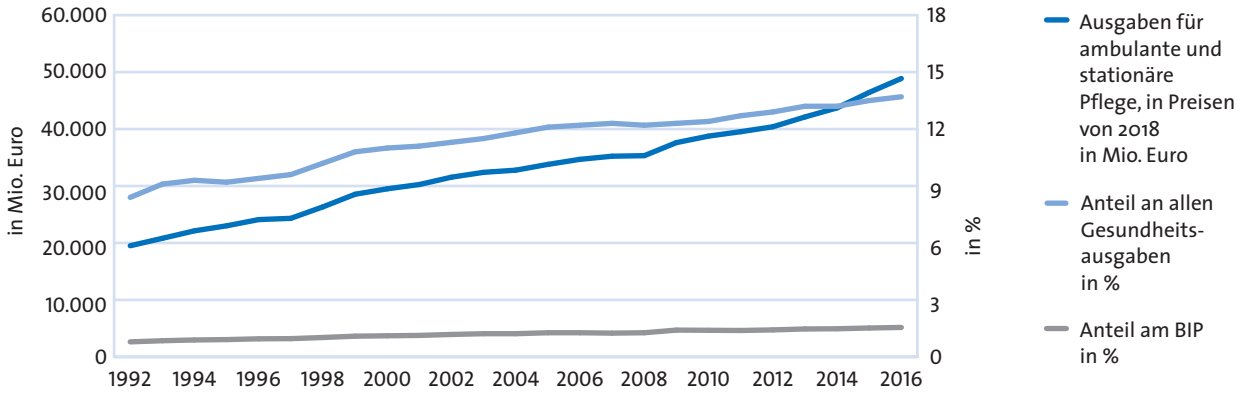
1 Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (BMA): Erster Bericht über die Entwicklung der Pflegeversicherung seit ihrer Einführung am 1. Januar 1995. S. 32. Bonn, 1997.
2 ebd. S. 8

Der Kreis der Leistungsberechtigten wurde damit erweitert. Beide Gesetze haben konzeptionell, finanziell und rechtlich großen Einfluss auf die Pflegestrukturen. Das PSG III (2017) hingegen beinhaltet vor allem Neuregelungen bei der Beratung, der Abrechnung oder der Qualitätsprüfung. Die Pflegeversicherung hat mit den Pflegestärkungsgesetzen ihren originären Grundsatz „ambulant vor stationär" weiter gestützt. Das zeigt Wirkung auf dem Pflegemarkt. Zwar vergrößert sich infolge der Alterung auch der stationäre Markt, er wird aber vom Zuwachs des ambulanten Marktes noch überholt. Hinzu kommen zahlreiche weitere Vorgaben, auch auf Landesebene, die immensen Einfluss auf die Angebotsstruktur haben. Hier sind insbesondere landesrechtliche Heimgesetze und Bauvorschriften unter anderem mit Einzelzimmerquoten (z.B. Baden-Württemberg, Bayern, Berlin, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein) oder auch Höchstbettenzahl von Pflegeheimen (Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen) zu nennen.

Ausgabenanstieg im Pflegesektor durchschnittlich 3,5% pro Jahr

Die Ausgaben in Einrichtungen der ambulanten und (teil-)stationären Pflege betrugen im Jahr 2016 laut Gesundheitsausgabenrechnung des Statistischen Bundesamtes knapp 49 Mrd. Euro.[3] Vor zehn Jahren, 2006, waren es preisbereinigt erst knapp 35 Mrd. Euro und vor 20 Jahren 24 Mrd. Euro. Jahresdurchschnittlich wuchsen die Ausgaben preisbereinigt seit Anfang der 1990er Jahre um 3,9% pro Jahr. Dabei waren die Anstiege in den 1990er Jahren sowie seit 2015 besonders hoch, während sie in den 2000er Jahren geringer ausfielen. Auch bei den Ausgaben wächst der Pflegemarkt also seit langem und zwar sogar schneller als das BIP und auch schneller als die Gesundheitsausgaben insgesamt. Entsprechend stieg der Anteil am BIP von 0,8% Anfang der 1990er Jahre auf zuletzt 1,55% bzw. der Anteil an allen Gesundheitsausgaben stieg von rund 9% auf zuletzt 13,7%.

Abbildung 5.22: Ausgaben in Einrichtungen der ambulanten und (teil-)stationären Pflege, 1992 – 2016



Quelle: Gesundheitsausgabenrechnung des Statistischen Bundesamtes

Pflegeversicherung sichert nur Teilleistungen ab

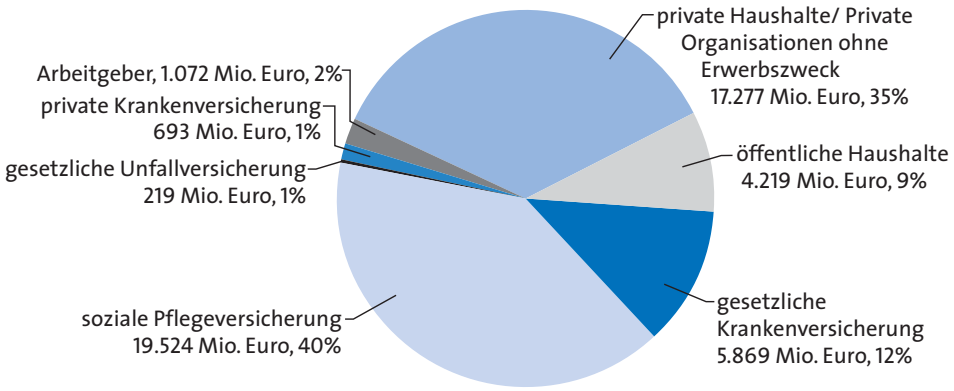
Auch im europäischen Ausland gibt es neben Pflegeheimen ambulante Pflegedienste und andere Träger, die im Bedarfsfall hauswirtschaftliche, pflegerische und sonstige Hilfen übernehmen. Die Systeme unterscheiden sich aber in ihrer finanziellen Ausstattung, ihrer Organisation und der Leistungsberechtigung. Das deutsche Pflegeversicherungssystem ist bewusst als Teilkaskosystem angelegt. Erst wenn der Pflegebedarf eine gewisse Schwelle überschreitet, ist ein Be-

3 Hinzu kommen pflegebedingte Ausgaben im Gesundsheitshandwerk in Höhe von knapp 500 Mio. Euro. Unberücksichtigt bleiben Ausgaben für Forschung und Ausbildung, Leistungen zum Ausgleich krankheitsbedingter Folgen und Einkommensleistungen sowie die pflegerischen Leistungen, die direkt in Krankenhäusern, Vorsorge-, Rehabilitations- und sonstigen Einrichtungen erbracht werden.

dürftiger anspruchsberechtigt. Insbesondere in der stationären Pflege decken die Leistungen der Pflegeversicherung jedoch nicht annähernd die tatsächlichen Kosten für die Versicherten.

Etwas mehr als die Hälfte der Ausgaben in Einrichtungen der ambulanten und (teil-)stationären Pflege wird von Versicherungen aufgebracht, wobei die soziale Pflegeversicherung mit knapp 20 Mrd. Euro (40% der gesamten Ausgaben) die größte ist. Aber auch von privater Seite, insbesondere von privaten Haushalten, werden mit knapp 40% beträchtliche Anteile der Ausgaben direkt getragen.

Abbildung 5.23: Ausgaben in Einrichtungen der ambulanten und (teil-)stationären Pflege nach Ausgabenträgern, 2016



Quelle: Gesundheitsausgabenrechnung des Statistischen Bundesamtes

Besonderheiten des Marktes für Pflegeimmobilien

die meisten Menschen werden zuhause versorgt

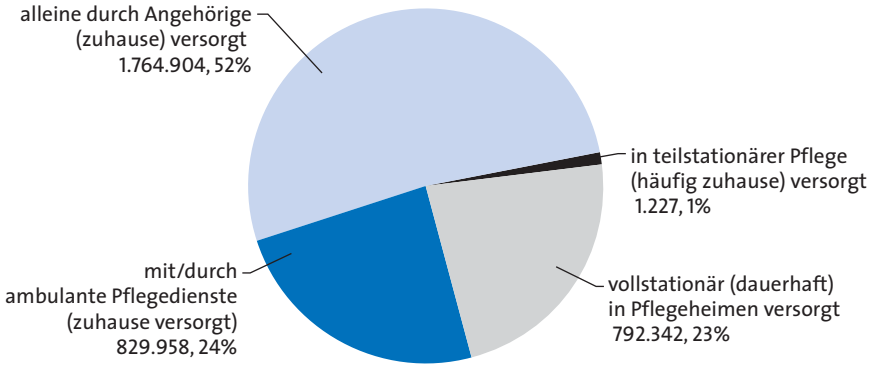
Der Pflegeimmobilienmarkt hebt sich in mehrfacher Hinsicht von anderen Immobilienmärkten ab. Bei der Pflege insgesamt und bei vollstationären Pflegeheimen im Besonderen handelt es sich um eine unelastische Nachfrage. Der Umzug in ein Pflegeheim ist in aller Regel der letzte Umzug im Leben. Die meisten Menschen wünschen auch im Falle der Pflegebedürftigkeit zuhause versorgt zu werden und tatsächlich trifft dies auf rund 76% aller Pflegebedürftigen zu. Mit rund 792.300 Personen wurden im Jahr 2017 „nur“ 23% aller Pflegebedürftigen dauerhaft vollstationär in Heimen gepflegt. Der größte Anteil aller Pflegebedürftigen, mehr als die Hälfte, wird von Angehörigen oder anderen Privatpersonen gepflegt. Sie erhalten hierfür das sogenannte Pflegegeld von der Pflegeversicherung. Etwa ein Viertel aller Pflegebedürftigen wird von ambulanten Pflegediensten ebenfalls zuhause versorgt (sog. Pflegesachleistungen) (vgl. Abbildung 5.24).

stark regulierter Markt

Pflegebedürftige, insbesondere im Pflegeheim, sind in höchstem Maße abhängig von dem Pflegeanbieter. Der Gesetzgeber hat daher schon früh begonnen, umfassende Standards und Kontrollsysteme zu verankern. Das gilt sowohl für die Immobilie als auch für den Betrieb. Die Heimgesetzgebungen beispielsweise, die seit 2007 in der Zuständigkeit der Länder liegen, enthalten Vorgaben zu Zimmergrößen, Gemeinschaftsflächen, Personalausstattung, Hygienestandards bis hin zu Informations- und Dokumentationspflichten. Im Gegensatz zu anderen Immobilienmärkten handelt es sich um einen stark regulierten Markt. Die Regularien sind neben pflegerischen Anforderungen, finanziellen und rechtlichen Rahmenbedingungen in erheblichem Maße auch von politischen Leitlinien abhängig. Entsprechend werden veränderte Vorgaben in aller Regelmä-

ßigkeit diktiert. Pflegeheime agieren damit weit stärker als andere Spezialimmobilien im Spannungsfeld zwischen Markt und Politik.

Abbildung 5.24: Pflegebedürftige nach Pflegearten bzw. Art der Versorgung, 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik

Indikatoren des Pflegemarktes im Folgenden

Das folgende Kapitel des diesjährigen Frühjahrsgutachtens widmet sich der vollstationären Dauerpflege in einem Pflegeheim. Hierbei handelt es sich um einen komplexen Markt, der sowohl die Immobilie als auch den Betrieb umfasst. Das Hauptaugenmerk liegt hier auf zentralen Indikatoren für die Immobilienwirtschaft. Analog zu anderen Immobilienmärkten spielen, grob definiert, Fragen der Nachfrageseite sowie der Angebotsseite eine Rolle. Es handelt sich um die Größenordnungen des potenziellen Nachfragevolumens (Pflegebedürftige), des vorhandenen Angebots (Pflegeplätze) sowie der Inanspruchnahme (vgl. Abbildung 5.25).

Abbildung 5.25: Zentrale Kennziffern und Begriffe, 2017

		Einwohner			Pflegebedürftige (dauerhaft) in Heimen
		insgesamt	65 Jahre und älter	75 Jahre und älter	
		82.792.351	17.709.711	9.386.108	792.342
Pflegebedürftige		**Pflegequoten (Pflegebedürtige/Einwohner)**			**Heimquote (Pflegebedürftige in Heimen/Pflegebedürftige)**
insgesamt	3.414.378	4,1%	-	-	23,2%
65 Jahre und älter	2.776.848	-	15,7%	-	
75 Jahre und älter	2.366.303	-	-	25,2%	
vorhandene Pflegeplätze mit vollstationärer Dauerpflege		**Versorgungsquote (Plätze/Einwohner)**			**Inanspruchsnahmequote (Pflegedürftige in Heimen/Pflegeplätze)**
	876.867	1,1%	5,0%	9,3%	90,4%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik

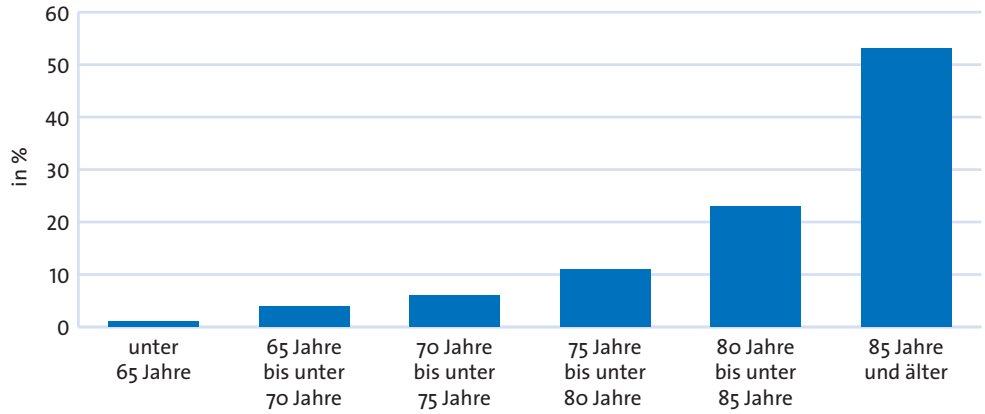
5.2.2 Pflegebedürftigkeit

5.2.2.1 Bevölkerung im Pflegealter

im Alter von 85 Jahren und älter ist mehr als jeder Zweite pflegebedürftig

Mit zunehmendem Alter steigt die Pflegewahrscheinlichkeit. In der Gruppe der unter 65-Jährigen ist bundesweit lediglich 1% der Menschen pflegebedürftig. Demgegenüber liegt die Pflegequote bei den 65-Jährigen und Älteren bei 16% und in der Gruppe der 75-Jährigen und Älteren sogar bei einem Viertel. Von den 85-Jährigen und Älteren ist bereits jeder Zweite (53% bzw. rd. 1,2 Mio.) auf Pflege nach dem SGB XI angewiesen (vgl. Abbildung 5.26).

Abbildung 5.26: Pflegequote nach Altersgruppen in Deutschland, 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Pflegestatistik

immer mehr Ältere in Deutschland – im EU-Vergleich hoher Anteil

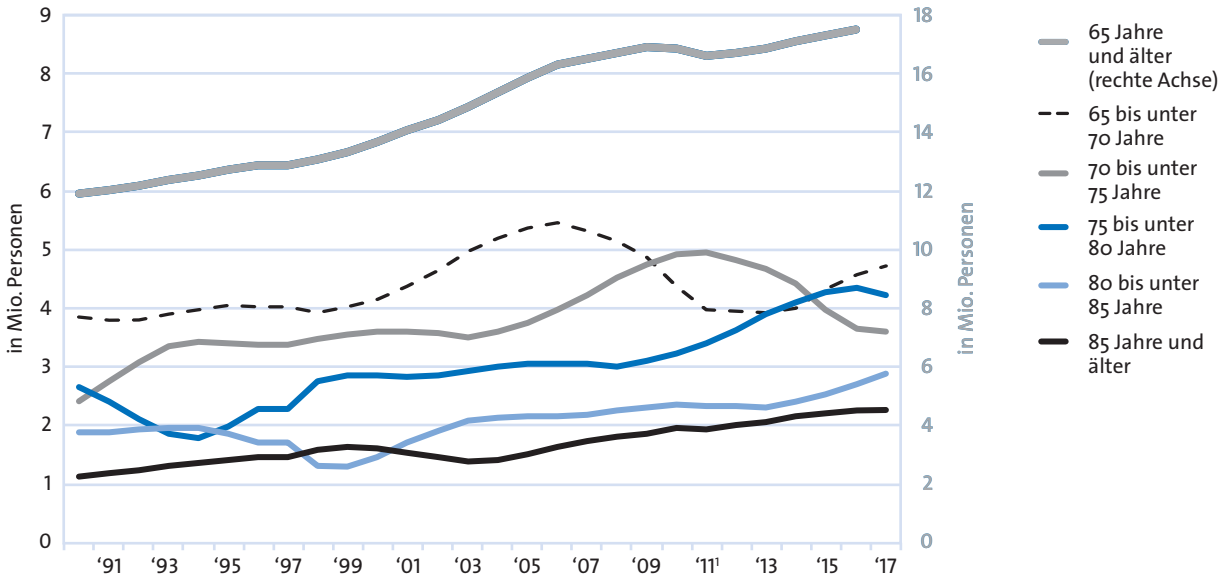
Die Alterung in Deutschland führt daher seit Jahrzehnten zu einer steigenden Nachfrage nach Pflegeangeboten. Abgesehen von statistischen Korrekturen und Sondereffekten steigt die Zahl der Älteren seit fast 50 Jahren kontinuierlich an. Ende 2017 lebten rund 17,7 Mio. 65-Jährige und Ältere in Deutschland, das entspricht gut jedem fünften Einwohner (21,4%). Rund 9,4 Mio. Personen davon waren im Alter von 75 Jahren oder älter. Im EU-weiten Vergleich ist der demografische Wandel in Deutschland weit vorangeschritten. Nur in Italien (22,3%) und in Griechenland (21,5%) gab es anteilig mehr 65-Jährige und Ältere als in Deutschland. Die niedrigsten Quoten gab es in Irland (13,5%) und Luxemburg (14,2%). Der EU-Durchschnitt lag bei 19,4%.[4]

aktueller Anstieg der Zahl der Älteren abgeschwächt durch Kriegsjahre

Der Anstieg der Zahl der Älteren trifft jedoch nicht auf alle Altersgruppen gleichermaßen zu. Als eine späte Folge des Zweiten Weltkriegs kam es kurzzeitig nach 2010 sogar zu einem Rückgang. Der dann folgende Anstieg wäre ohne den damaligen Geburteneinbruch höher ausgefallen. Der erkennbare Rückgang nach den einzelnen „Buckeln“ in Abbildung 5.27 (z.B. 65- bis unter 70-Jährige um das Jahr 2006) ist somit lediglich das Ergebnis der außergewöhnlichen Geburtenrückgänge. Die zeitlich gegenläufigen Effekte in den unterschiedlichen Altersgruppen führten dazu, dass der Anstieg der Zahl der Älteren in den letzten Jahren abgemildert wurde. In Zukunft ist – aufgrund der Babyboomer (1950 bis 1969 geboren) – mit einem weitaus stärkeren Anstieg bei der Zahl der Älteren zu rechnen. Erst nach 2040 dürfte sie (moderat) sinken.

4 Quelle: Eurostat

Abbildung 5.27: Entwicklung der Zahl der Älteren bis 2030 (5er-Altersgruppen)



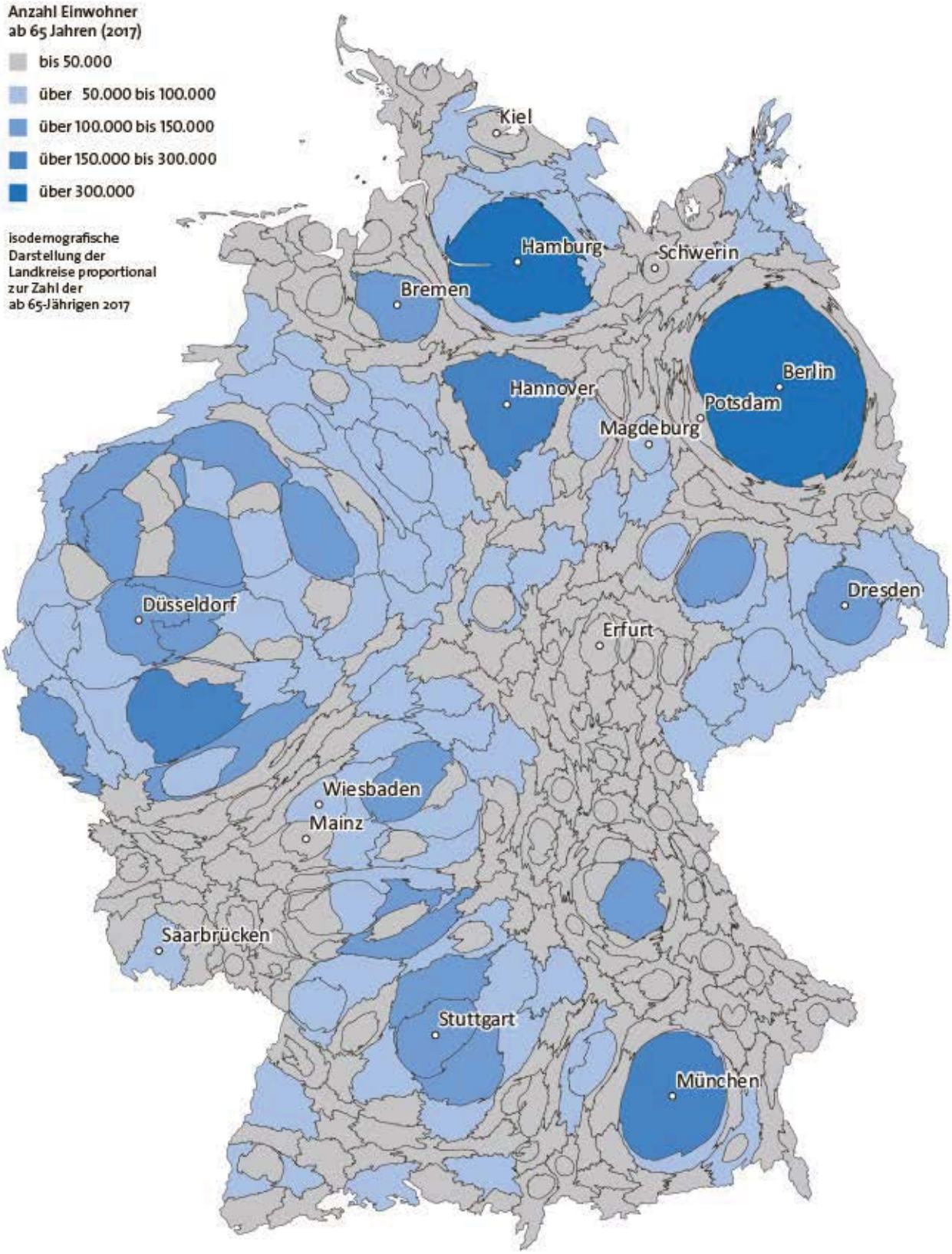
1 zensusbereinigt 2011

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

höchste Zahl Älterer in bevölkerungsreichen Regionen

Das Nachfragepotenzial nach Pflegeangeboten unterscheidet sich regional sehr. Die folgende Karte zeigt eine isodemografische absolute Verteilung der älteren Menschen in Deutschland auf der Ebene der Kreise und kreisfreien Städte. Je mehr 65-Jährige und Ältere in einem Kreis oder in einer kreisfreien Stadt wohnen, umso größer (und hier auch dunkler) ist er bzw. sie dargestellt. Es wird deutlich, dass vor allem in den großen Städten und in den Ballungsräumen viele Ältere leben. Dazu zählen beispielsweise Berlin, Hamburg, München, Köln, Hannover, Bremen, Leipzig und Dresden sowie das Ruhrgebiet, die Rhein-Main-Schiene oder der Raum Stuttgart. Demgegenüber führt die niedrige Bevölkerungsdichte in vielen ländlichen Bereichen zu einer geringen Dichte älterer Menschen (vgl. Abbildung 5.28).

Abbildung 5.28: Darstellung der Fläche auf Kreisebene proportional zur Anzahl der dort lebenden 65-Jährigen und Älteren



Quelle: Statistisches Bundesamt

Gebietsstand: 31.12.2016 © GeoBasis-DE / BKG 2018 (Daten verändert)

5.2.2.2 Pflegebedürftige

Anstieg der Zahl der Pflegebedürftigen höher als Anstieg bei den 65-Jährigen und Älteren

Die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Waren laut Statistischem Bundesamt[5] im Jahr 1999 noch rd. 2,02 Mio. Menschen pflegebedürftig, stieg ihre Zahl bis Ende 2017 um rd. 1,4 Mio. auf 3,41 Mio. Personen (zum Vergleich 2013 knapp 2,63 Mio., 2015 rd. 2,86 Mio.).[6] Im Durchschnitt kamen jedes Jahr 3,9% hinzu. Der Anstieg ist allerdings nicht vollständig demografisch bedingt. Durch den neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff ab Anfang 2017 (vgl. Kap. 5.2.1) wurde der Kreis der Leistungsberechtigten erweitert, sodass seitdem daher mehr Menschen als pflegebedürftig gelten als zuvor. Zudem war der relative Anstieg sowohl bei den 65-jährigen und älteren Pflegebedürftigen als auch bei den 75-jährigen Pflegebedürftigen zwischen 2015 und 2017 mit 17% identisch.

Exkurs: Pflegebedürftige nach SGB XI

Neben der amtlichen Pflegestatistik (nach dem SGB XI) liegen auch Daten der sozialen Pflegeversicherung (SPV) sowie der privaten Pflegepflichtversicherung (PPV) vor. Die Stichtagsdaten zum Jahresende 2017 der SPV und der PPV weisen zusammen rund 3,5 Millionen Pflegebedürftige aus. Die Anzahl der Pflegebedürftigen in der (amtlichen) Pflegestatistik 2017 beträgt 3,4 Millionen. Grundsätzlich sind die beiden Statistiken mit unterschiedlichen Zielsetzungen und Berichtswegen konzipiert. Die Pflegestatistik der Statistischen Ämter dient insbesondere dazu, die Situation in den Heimen und ambulanten Diensten – auch auf regionaler Ebene – zu beschreiben. Vor dem Hintergrund der Zielsetzung der Situation in der dauerhaften vollstationären Pflege wird im Folgenden, soweit nicht anders angegeben, die amtliche Pflegestatistik verwendet.

Vor diesem Hintergrund werden Personen als Pflegebedürftige erfasst, die Leistungen nach dem SGB XI erhalten. Generelle Voraussetzung für die Erfassung als Pflegebedürftiger ist die Entscheidung des medizinischen Dienstes der Pflegekasse beziehungsweise des privaten Versicherungsunternehmens und eine Zuordnung zu den Pflegegraden 1 bis 5.

Durch die Erweiterung des Pflegebegriffs im Zuge des Pflegestärkungsgesetzes II werden nun auch Personen mit erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz (Pflegegrad 1) als pflegebedürftig anerkannt. Diese Gruppe erhielt zwar bereits 2015 gewisse Leistungen der Pflegeversicherung, sie galten aber nach dem damaligen Begriff (ohne Pflegestufe) nicht als pflegebedürftig.

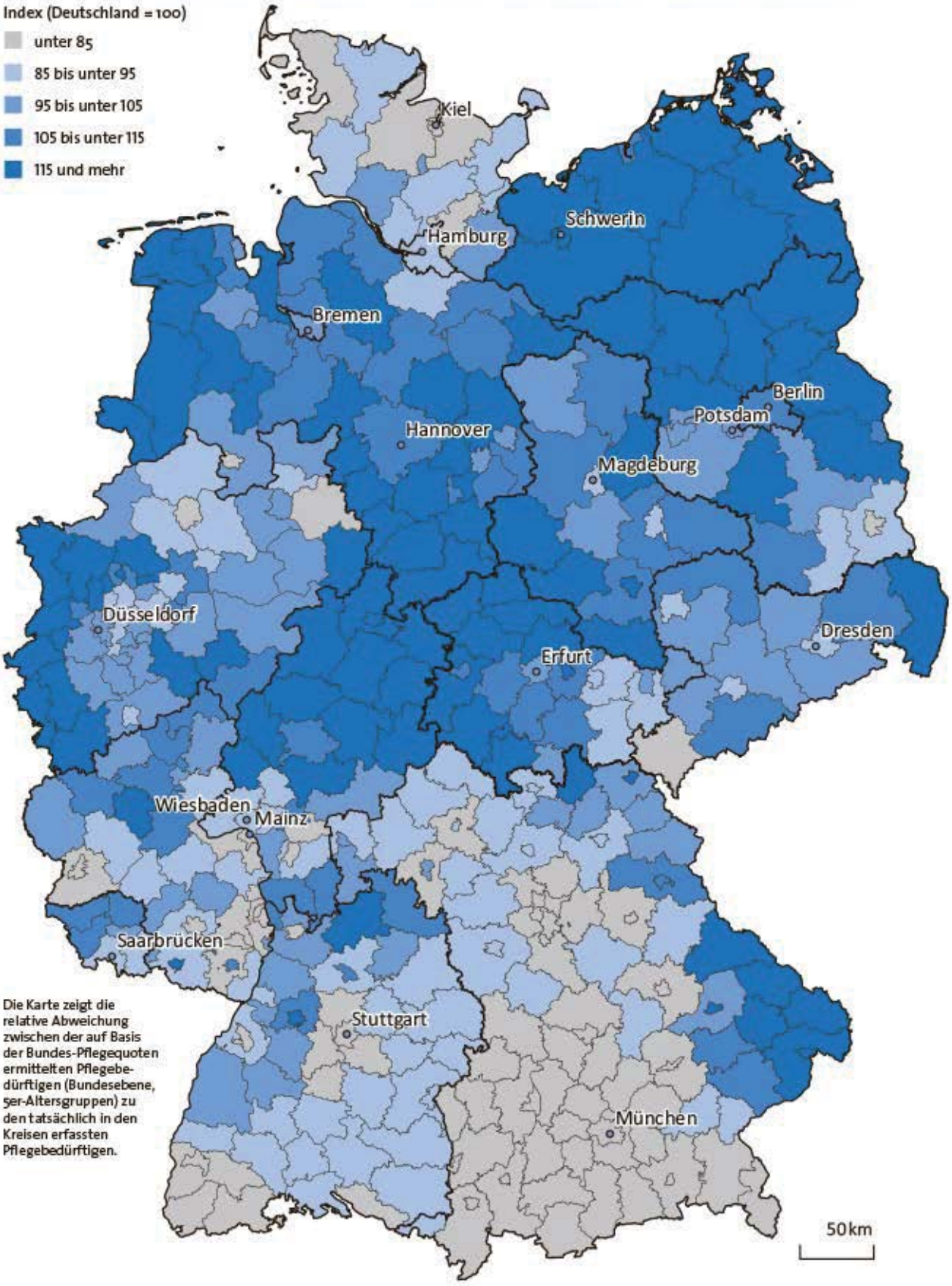
große regionale Unterschiede in der Pflegebedürftigkeit, die Gründe dafür wenig bekannt

Wird die Zahl der Pflegebedürftigen auf Kreisebene auf Basis der altersspezifischen Pflegequote im Bundesdurchschnitt (Pflegequoten in 5er-Altersschritten) berechnet, weicht diese zum Teil stark von der tatsächlichen Zahl der Pflegebedürftigen in einigen Landkreisen ab. So liegt in einigen Kreisen die Zahl der Pflegebedürftigen um bis zu 70% über dem auf Basis der Bundesquoten ermittelten Erwartungswert. Analog dazu gibt es auch Kreise, in denen die Zahl der tatsächlichen Pflegebedürftigen um bis zu 40% unter den nach Bundesquoten er-

5 Pflegestatistik – Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung – Deutschlandergebnisse

6 In der amtlichen Pflegestatistik 2017 werden keine Pflegebedürftigen des Pflegegrades 1 berücksichtigt, die zum Stichtag keine Leistungen der ambulanten Pflegedienste bzw. Pflegeheime erhalten haben, ggf. aber Leistungen der nach Landesrecht anerkannten Angebote zur Unterstützung im Alltag. Diese Gruppe wird grob auf 100.000 Personen geschätzt (vgl. Pflegestatistik, Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung, Statistisches Bundesamt 2018, S. 4).

Abbildung 5.29: Regionale alterskontrollierte Abweichung der Zahl der Pflegebedürftigen von den nach bundesweiter Pflegequote ermittelten Erwartungszahlen Pflegebedürftiger, 2015



Die Karte zeigt die relative Abweichung zwischen der auf Basis der Bundes-Pflegequoten ermittelten Pflegebedürftigen (Bundesebene, 5er-Altersgruppen) zu den tatsächlich in den Kreisen erfassten Pflegebedürftigen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik, eigene Berechnungen

© GeoBasis-DE / BKG 2017

warteten Pflegebedürftigen liegt.[7] Diese Abweichungen sind somit nicht durch die oft zitierten unterschiedlichen Altersschichtungen vor Ort zu begründen. Die Gründe sind unklar. In der Literatur wird unter anderem auch darauf verwiesen, dass Aspekte wie Bildung, Einkommen, familiäre Zusammenhänge oder berufsbedingte Krankheitsbilder eine nicht unerhebliche Rolle bei der Pflegequote spielen. Die regionalen Unterschiede erklären diese Aspekte allenfalls zum Teil. Bei einer nach 5er-Altersklassen differenzierten Pflegewahrscheinlichkeit, wie sie im Bundesdurchschnitt üblich ist, müssten z.B. in Freising rd. 4.500 Personen pflegebedürftig sein, tatsächlich sind es aber nur rd. 2.900 Personen. Dasselbe gilt für Erlangen (berechnete 3.500 vs. Ist 2.300). In Vorpommern-Rügen ist das Gegenteil der Fall, so ergibt sich bei einer Betrachtung der altersspezifischen Pflegequoten eine Zahl von rd. 8.600 Pflegebedürftigen, tatsächlich sind aber hier rd. 14.100 Personen pflegebedürftig. Auch in der Uckermark weicht die Ist-Zahl der Pflegebedürftigen (ca. 8.200) von der theoretischen Größe nach bundesweiter Pflegequote (4.830) deutlich ab.

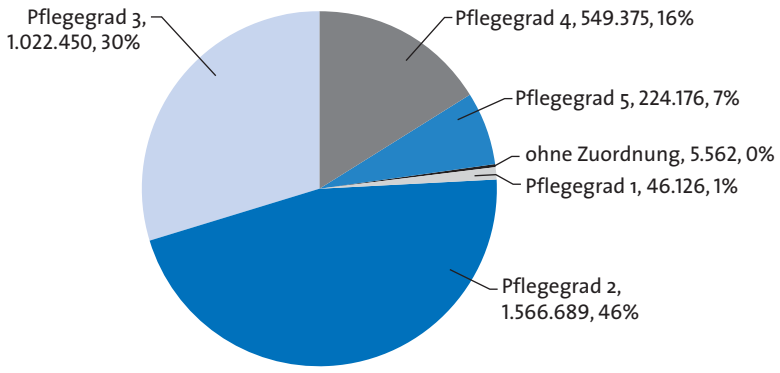
Der Blick auf Abbildung 5.29 legt nahe, dass es ebenso einen Zusammenhang mit Ländergrenzen wie auch mit weiteren Faktoren geben muss (siehe z.B. Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen). Die Abweichungen scheinen nicht zufällig, sondern einer gewissen Systematik zu folgen. Diese Systematik und ihre Gründe sind bisher in der Branche erstaunlich wenig bekannt, angesichts der Wucht der damit verbundenen Versorgungs- und Finanzierungsfragen.

Pflegebedürftige nach Pflegestufen

3/4 aller Pflegebedürftigen mit Pflegegrad 2 oder 3

Die nunmehr geltenden Pflegegrade unterscheiden zwischen nur (sehr) leichter Pflegebedürftigkeit (Pflegegrad 1) und (sehr) hoher Pflegebedürftigkeit (Pflegegrad 5). Etwas weniger als die Hälfte aller Pflegebedürftigen verfügt über Pflegegrad 2, knapp ein Drittel über Pflegegrad 3. Immerhin ein knappes Viertel (23%) der Betroffenen sind schwer(st) pflegebedürftig (vgl. Abbildung 5.30).

Abbildung 5.30: Pflegebedürftige nach Pflegegraden, 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

7 Zum Berichtstand lagen die aktuellen Pflegezahlen des Jahres 2017 lediglich für das Bundesgebiet und die Bundesländer vor. Hier wie im Folgenden beziehen sich Angaben zu den Kreisen, sofern nicht anders angegeben, daher auf das Jahr 2015.

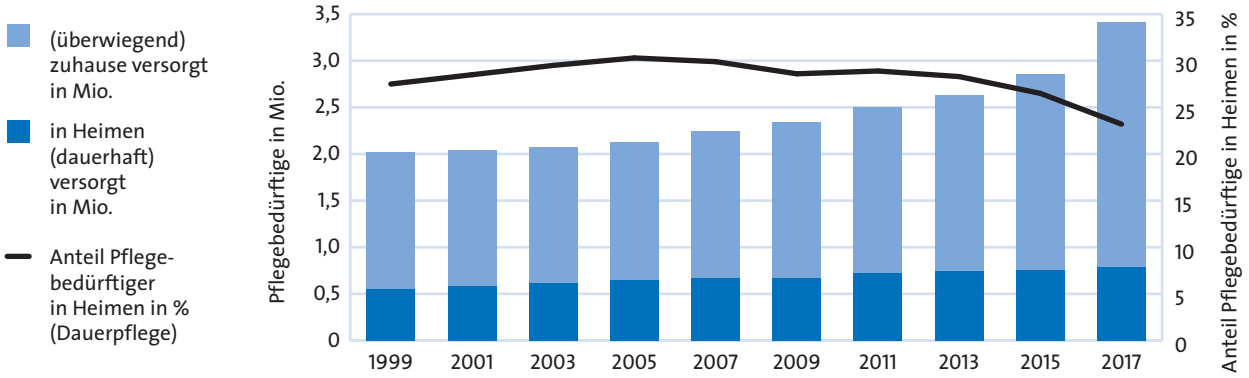
Ambulante versus stationäre Versorgung

ambulante Versorgung wächst stärker als vollstationäre

Die häusliche Pflege gewinnt immer mehr an Bedeutung. Nach bundesweiten Höchstständen in den Jahren 2005 und 2009 ist, trotz steigender absoluter Volumina, der Anteil Pflegebedürftiger in der vollstationären Dauerpflege kontinuierlich rückläufig. Bei der Versorgung zuhause wächst sowohl die Gruppe derjenigen, die von Angehörigen gepflegt werden, als auch derjenigen, die ambulante Dienste, Tagespflege oder Nachtpflege in Anspruch nehmen. Dies war auch 2017 so: Zwischen 2015 und 2017 stieg die Zahl der zuhause Versorgten um etwa ein Viertel (rd. 521.000 Pflegebedürftige) auf rd. 2,6 Mio. Personen. Die Zahl der dauerhaft in Pflegeheimen versorgten Menschen stieg ebenfalls, aber lediglich um 4% (rd. 33.100 Pflegebedürftige) auf gut 792.300.

Der Rückgang der Heimquote kann mehrere Ursachen haben. Es liegt nahe, dass es sich bei dem erweiterten Kreis der Leistungsberechtigten seit 2017 (siehe oben) vielfach (noch) um eine geringfügige Pflegebedürftigkeit handelt und erst wenige in der stationären Pflege leben. Dieser Rückgang am aktuellen Rand sollte also nicht überinterpretiert werden. Allerdings zeichnete sich bereits nach einem Höchststand von 2005 ein rückläufiger Trend ab. Wohlwollend könnte man interpretieren, dass dies dem Wunsch von Pflegebedürftigen entspricht, in der privaten Wohnung versorgt zu werden und der gewünschte Vorsatz „ambulant vor stationär“ Rechnung trägt. Ursache kann aber auch ein Mangel an freien Plätzen in der stationären Pflege sein.

Abbildung 5.31: Pflegebedürftige in Deutschland und Heimquote



in Heimen (dauerhaft) versorgt, ohne Kurzzeit-, Tages- oder Nachtpflege

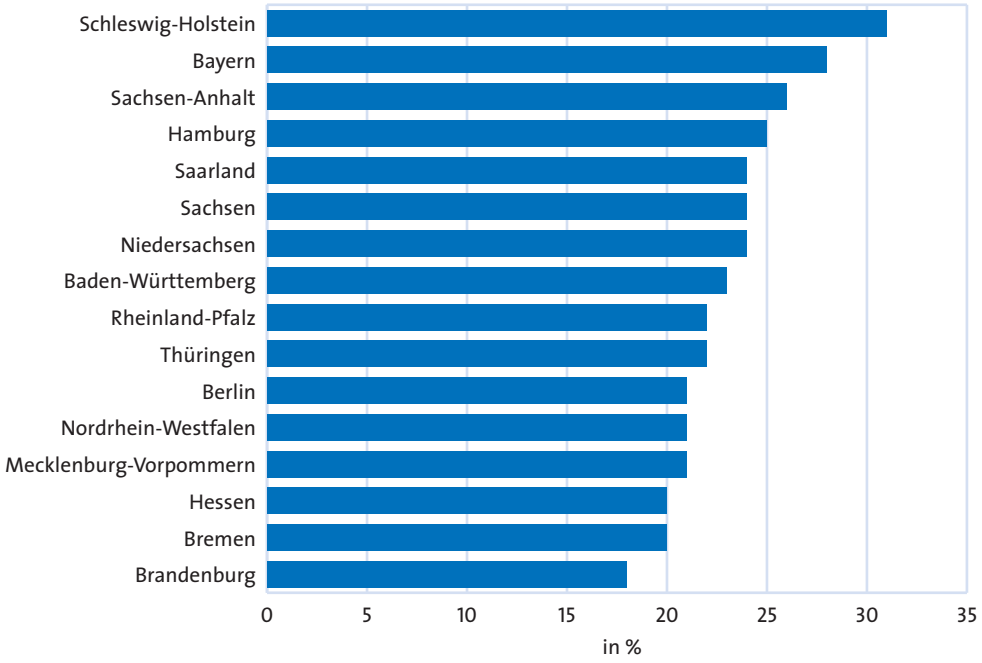
Heimquote für dauerhaft in Heimen versorgte/gepflegte Pflegebedürftige

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Pflegestatistik

auch bei der Heimquote große regionale Unterschiede

Ebenso wie bei der Pflegequote (s.o.) gibt es bei der Heimquote starke regionale Unterschiede. Während der Bundesdurchschnitt bei 23% liegt, variiert sie zwischen Schleswig-Holstein (31%), Bayern (28%) sowie Sachsen-Anhalt (26%) an der Spitze und Hessen, Bremen (je 20%) bzw. Brandenburg (18%) am unteren Rand (vgl. Abbildung 5.32).

Abbildung 5.32: Heimquote in den Bundesländern, 2017

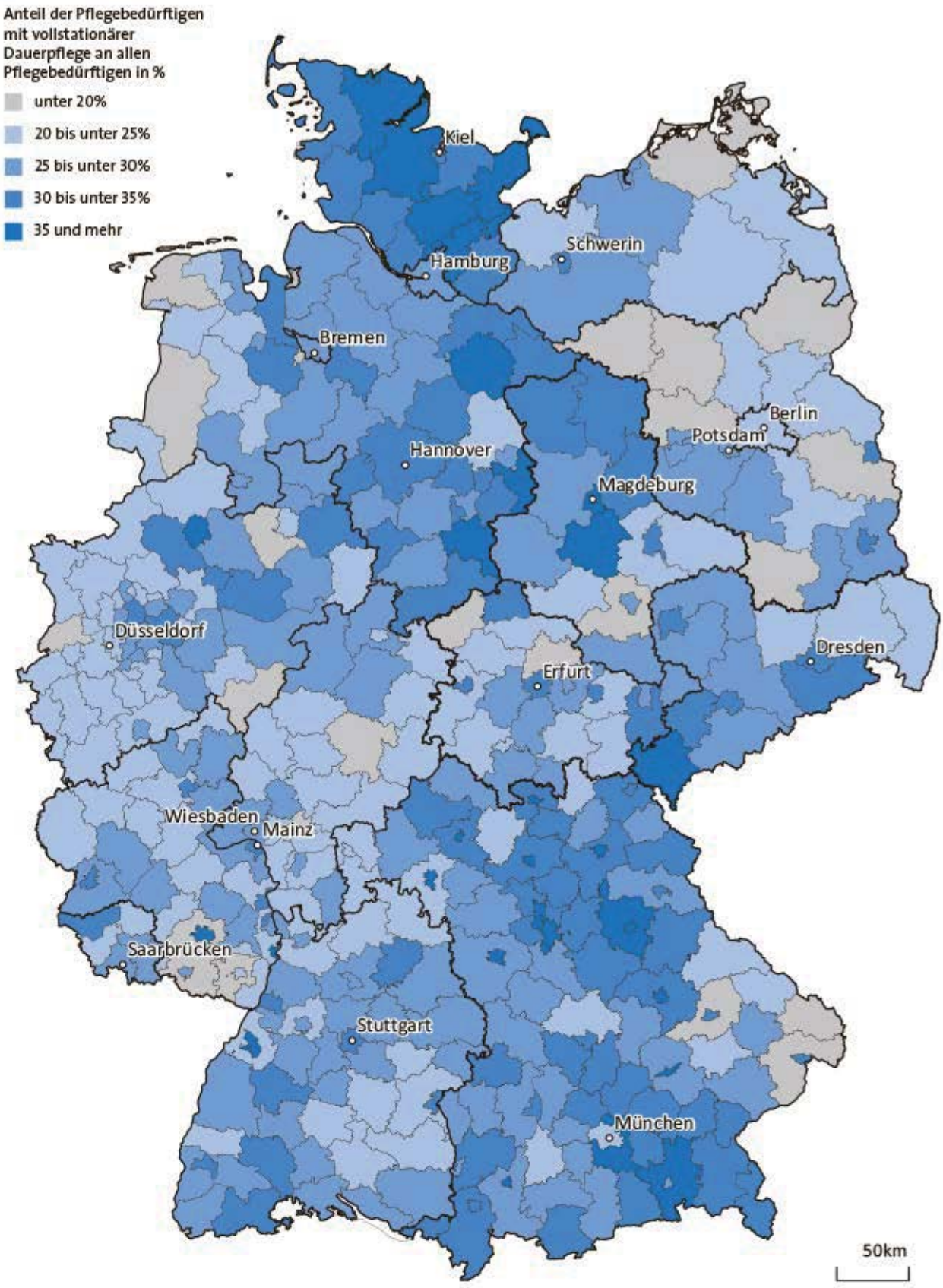


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Wie die folgende Karte zeigt, unterscheiden sich im Kreisvergleich die Heimquoten abermals erheblich. So werden zum Beispiel in der brandenburgischen Uckermark (14%), im bayerischen Freyung-Grafenau (16%) oder im niedersächsischen Aurich (16%) noch nicht einmal zwei von zehn Pflegebedürftigen vollstationär versorgt. Dagegen sind in etlichen Landkreisen in Bayern wie zum Beispiel in Landshut (45%) und Bayreuth (44%), im rheinland-pfälzischen Speyer (42%) oder in Schleswig-Holstein in Stormarn (42%) oder Lübeck (41%) anteilsmäßig zum Teil dreimal so viele Pflegebedürftige vollstationär in Heimen untergebracht (vgl. Abbildung 5.33). Dabei zeichnen sich bezogen auf die Heimquote weder nach Bevölkerungsdichte noch nach siedlungsstrukturellen Kreistypen statistische Zusammenhänge ab.[8] Auch Pflegemigration vom (Um-)Land in die Städte scheint lediglich in wenigen Fällen (z.B. Halle, Kaiserslautern, Passau) einen Erklärungsbeitrag zu liefern, in vielen Regionen allerdings nicht. Auch hier empfehlen wir hier eine detaillierte regionale Untersuchung.

8 Der Korrelationskoeffizient zwischen der Heimquote und der Siedlungsdichte bzw. dem Wohnungsmarktregionstyp (wachsende/schrumpfende Stadt-Land-Regionen) oder dem siedlungsstrukturellen Typ der Stadt-Land-Regionen liegt bei allen drei Analysen um 0,1 und verweist auf keinen (linearen) Zusammenhang.

Abbildung 5.33: Heimquoten auf Kreisebene, 2015



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

© GeoBasis-DE / BKG 2017

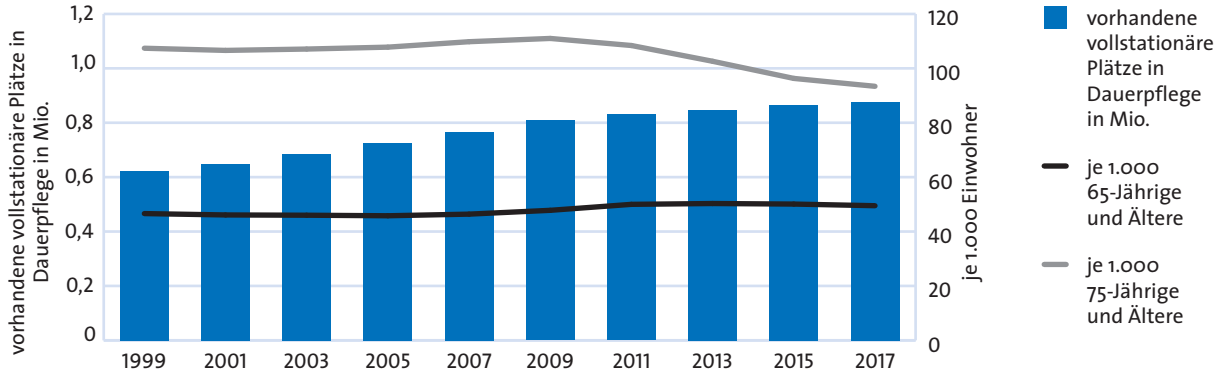
5.2.3 Pflegeplätze

5.2.3.1 Angebot und Versorgung

Angebot wächst nur noch langsam, Versorgungsquote sinkt seit Jahren

Das Angebot an stationären Pflegeplätzen (Dauerpflege) in Deutschland ist seit Einführung der Pflegeversicherung kontinuierlich gewachsen. Ende 2017 umfasste es insgesamt knapp 876.900 Plätze. Den stärksten Zuwachs gab es in den 2000er Jahren. Seitdem hat sich der Anstieg erheblich verlangsamt. Seit 2011 kamen im Saldo von Schließungen, Anpassungen im Bestand und Neubau jährlich nur noch durchschnittlich rd. 7.680 vollstationäre Dauerpflegeplätze hinzu. Der jährliche Zuwachs lag damit bei knapp 1% des damaligen Bestandes. Die Zahl der Pflegebedürftigen ist im gleichen Zeitraum um jährlich 6% gestiegen (durchschnittlich 152.200 pro Jahr seit 2011). Für 2018 liegen noch keine amtlichen Zahlen vor. Die marktdialog-media GmbH analysiert jedoch regelmäßig die Bauprojekte auf dem Pflegemarkt. Gemäß ihrem Online-Angebot marktdialog.com kamen im Jahr 2018 im Saldo von Fertigstellungen und Abgängen (mindestens) insgesamt weitere rund 7.130 Pflegeplätze auf den Markt.[9] Nach den amtlichen Zahlen bis 2017 ist die Versorgungsquote bezogen auf die 65-Jährigen und Älteren bis 2011 zwar gestiegen, stagnierte dann aber und nimmt seit 2013 sogar ab (2017: 49,5 je 1.000 65-Jährige und Ältere). Gemessen an den 75-Jährigen und Älteren geht sie sogar schon nach einem Höchststand 2009 im Bundesdurchschnitt zurück (2017: 93,4 je 1.000 75-Jährige und Ältere; vgl. Abbildung 5.34). Hier spiegelt sich der Rückgang des stationären Pflegeanteils in Deutschland wider (vgl. Kap. 5.2.2.2).

Abbildung 5.34: Vollstationäre Pflegeplätze (Dauerpflege) und Versorgungsquoten, 1999 – 2015



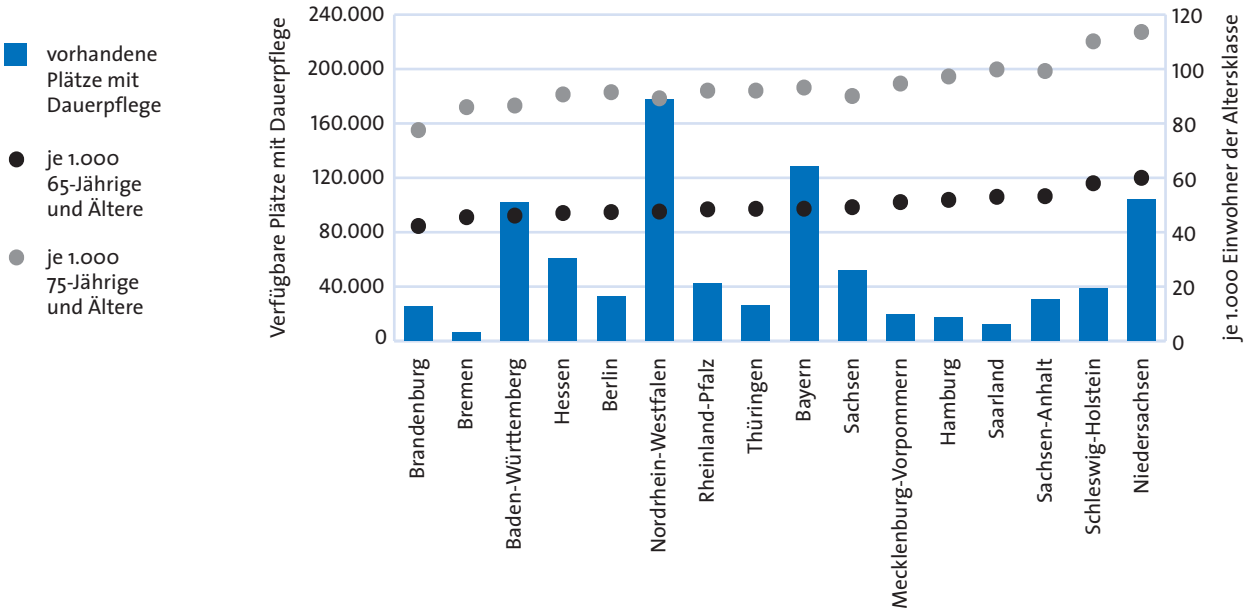
Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

große regionale Unterschiede auch in der Versorgung mit vollstationärer Pflege

Die Versorgung mit vollstationärer Pflege in Deutschland ist weit entfernt von einer regionalen Gleichverteilung. Die niedrigsten Versorgungsquoten bezogen auf die 65-Jährigen und Älteren sind in Brandenburg zu finden (43 Plätze je 1.000 65-Jährige und Ältere), gefolgt von Bremen und Baden-Württemberg (je 46 Plätze). Auch gemessen an der Zahl der 75-Jährigen und Älteren stehen Brandenburg und Baden-Württemberg an unterster Stelle. Spitzenreiter insgesamt sind Schleswig-Holstein und Niedersachsen. Aber auch in Ländern wie Sachsen-Anhalt oder dem Saarland finden Pflegebedürftige ein vergleichsweise großes Angebot vor (vgl. Abbildung 5.35).

9 Quelle: marktdialog.com (http://www.marktdialog-ticker.de/de/start/marktdialog.html)

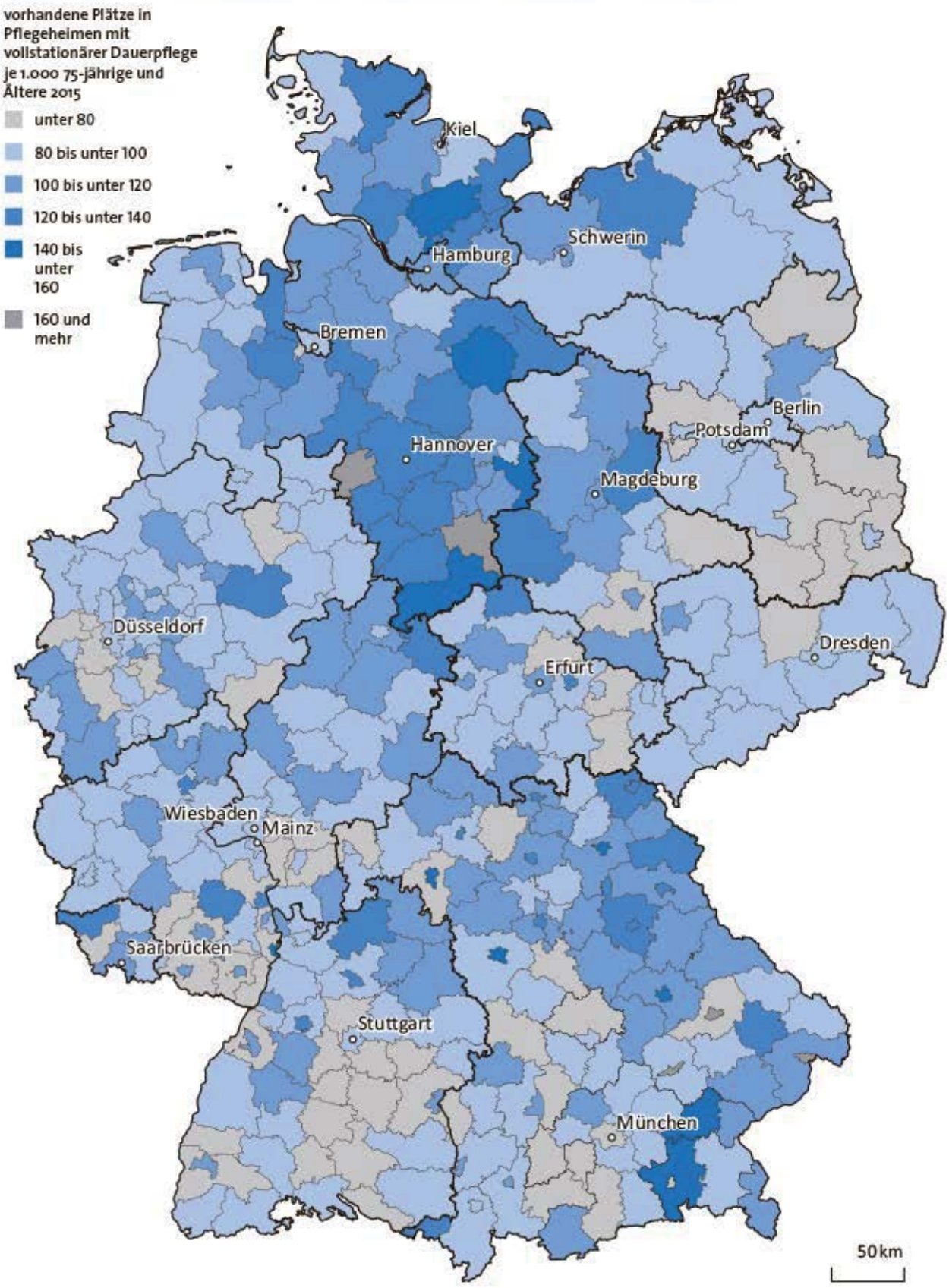
Abbildung 5.35: Vollstationäre Pflegeplätze (Dauerpflege) in den Bundesländern und Versorgungsquoten, 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt

Die Ungleichheit setzt sich auch hier auf kleinräumiger Ebene fort. Während Schleswig-Holstein und Niedersachsen insgesamt vergleichsweise üppig versorgt sind, gleichen Länder wie Baden-Württemberg, Hessen oder Thüringen einem Flickenteppich. In einigen Bundesländern (z.B. Niedersachsen, Hessen) sind die kreisfreien Städte im Vergleich zu den Landkreisen insgesamt weniger gut versorgt. Das trifft aber auf andere Bundesländer nur bedingt (z.B. Rheinland-Pfalz) oder nicht zu (z.B. Baden-Württemberg, Thüringen). Insgesamt ist ein regionales Muster auf Kreisebene nach siedlungsstrukturellen Kreistypen oder Bevölkerungsdichte kaum erkennbar. Allenfalls im ländlichen Raum ist die Versorgungsquote etwas höher. Diese Unterschiede liegen in der Gesamtschau allerdings im Promillebereich.

Abbildung 5.36: Versorgungsquote mit vollstationären Pflegeplätzen auf Kreisebene

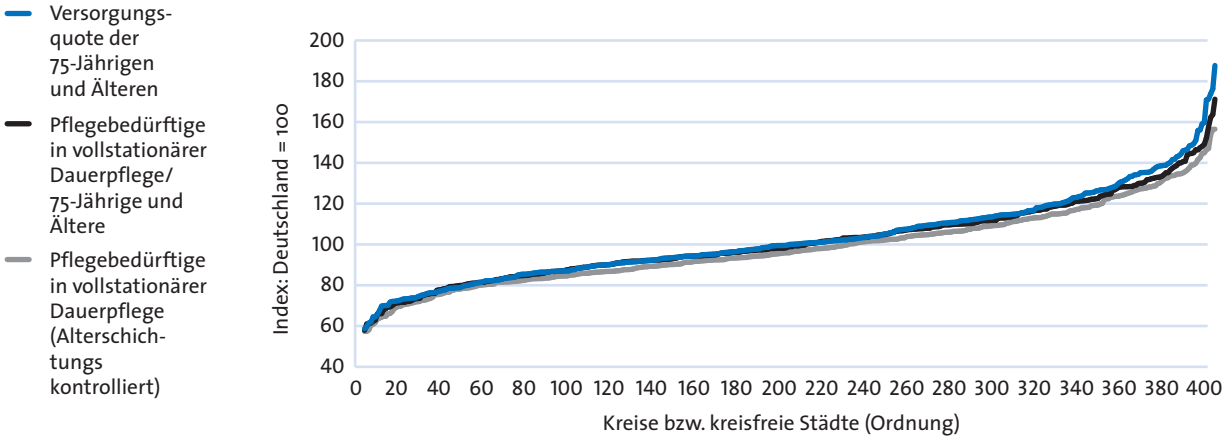


Quelle: Statistisches Bundesamt

© GeoBasis-DE / BKG 2017

Die Unterschiede der Versorgungsquote setzten sich bei der Inanspruchnahme (hier Pflegebedürftige in der vollstationären Pflege von allen 75-Jährigen und Älteren) auf Kreisebene fort. In Abbildung 5.37 ist die unterschiedliche Inanspruchnahme als Abweichung vom deutschlandweiten Mittelwert dargestellt. Hier werden besonders die enormen Unterschiede auf Kreisebene ersichtlich, denn anders als erwartet ist bundesweit auf Kreisebene nicht mit einer annähernd gleichen Inanspruchnahme von „Heimpflegebedürftigen" zu rechnen. So gibt es Kreise bzw. kreisfeie Städte, welche die mittlere Inanspruchnahmequote in Deutschland um rd. 40% unterschreiten, während andere mehr als 60% über dem bundesweiten Mittel liegen.

Abbildung 5.37: Angebot und Inanspruchnahme auf Kreisebene als Abweichung vom deutschlandweiten Mittelwert



Quelle: Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik

Ebenso müsste eine regional unterschiedliche Inanspruchnahme und ein regional unterschiedliches Angebot zu regional unterschiedlichen Auslastungsquoten führen. Dies deckt sich jedoch nicht mit den unterschiedlichen regionalen Auslastungsquoten. Auch ist es so, dass die Versorgungsquote der 75-Jährigen und Älteren ebenfalls regional stark unterschiedlich ist. Dort, wo das Angebot groß ist, ist auch die Inanspruchnahme hoch.

Woher diese unterschiedliche Inanspruchnahme von Heimplätzen kommt, ist unklar. Eine unterschiedliche Altersschichtung ist nicht der Grund (vgl. Abbildung 5.37). Im Unterschied zur Zahl der Pflegebedürftigen in vollstationärer Dauerpflege als Anteil der 75-Jährigen und Älteren (Inanspruchnahme) wurden bei der Zahl der alterschichtungskontrollierten Pflegebedürftigen in vollstationärer Dauerpflege die bundesweiten altersdifferenzierten Pflegequoten berücksichtigt.[10] Im Wesentlichen streut der Index ähnlich wie bei der Inanspruchnahme.

10 Berücksichtigt wurden die Altersklassen unter 15 Jahre, 15 bis unter 60 Jahre, 60 bis unter 65 Jahre, 65 bis unter Jahre 70 Jahre, 70 bis unter 75 Jahre, 75 bis unter 80 Jahre, 80 bis unter 85 Jahre bzw. 85 Jahren und älter.

5.2.3.2 Angebotsstruktur

mehr als die Hälfte der Pflegeheime in freigemeinnütziger Trägerschaft, kaum öffentliche Träger

Deutschlandweit gab es 2017 14.480 voll- bzw. teilstationäre Pflegeheime mit insgesamt rund 952.367 Plätzen, darunter 867.867 vollstationäre Dauerpflegeplätze. Die sonstigen Plätze sind Kurzzeit-, Tages- oder Nachtpflegeplätze. 53% der Pflegeheime insgesamt befinden sich in freigemeinnütziger Trägerschaft, knapp 43% in privater Trägerschaft, nur rund 5% sind in öffentlicher Trägerschaft.

Über die Hälfte der Pflegebedürftigen leben in Heimen von freigemeinnützigen Trägern, knapp 40% in Heimen von privaten Trägern und nur rund 6% in Heimen von öffentlichen Trägern (vgl. Abb. 5.38). In Schleswig-Holstein bieten überdurchschnittlich viele private Träger Heimplätze an. Hier stellen sie zwei von drei Plätzen zur Verfügung. Auch in Niedersachen oder in Hamburg entfallen auf sie besonders viele Heimplätze. In Nordrhein-Westfalen oder in den südlichen Bundesländern überwiegen hingegen die freigemeinnützigen Träger.

2017 umfasste ein Pflegeheim durchschnittlich 64 Pflegeplätze.[11] Besonders groß sind die Häuser in den Stadtstaaten Hamburg und Berlin mit hohen Bodenpreisen, besonders klein in Bremen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern.

Abbildung 5.38: Plätze in Pflegeheimen nach Trägern, 2017

		darunter			Anteile in %			darunter
	vorhandene Plätze	private	freigemeinnützige	öffentliche	private	freigemeinnützige	öffentliche	vollstationäre Dauerpflege[1]
Baden-Württemberg	110.245	32.210	67.840	10.195	29,2	61,5	9,2	101.799
Bayern	136.149	43.444	77.432	15.273	31,9	56,9	11,2	128.133
Berlin	35.103	17.501	15.436	2.166	49,9	44,0	6,2	32.918
Brandenburg	29.777	10.951	17.841	985	36,8	59,9	3,3	25.503
Bremen	7.571	3.671	3.900	–	48,5	51,5	–	6.546
Hamburg	18.567	10.617	7.950	–	57,2	42,8	–	17.454
Hessen	64.730	30.172	31.087	3.471	46,6	48,0	5,4	60.338
Mecklenburg-Vorpommern	23.575	–	14.308	–	–	60,7	–	19.843
Niedersachsen	113.492	67.060	43.171	3.261	59,1	38,0	2,9	104.101
Nordrhein-Westfalen	191.147	54.920	126.218	10.009	28,7	66,0	5,2	177.948
Rheinland-Pfalz	45.472	16.654	27.999	819	36,6	61,6	1,8	42.409
Saarland	13.625	–	8.943	–	–	65,6	–	12.347
Sachsen	58.201	25.079	30.391	2.731	43,1	52,2	4,7	51.974
Sachsen-Anhalt	34.391	15.141	16.906	2.344	44,0	49,2	6,8	30.818
Schleswig-Holstein	40.936	27.004	12.453	1.479	66,0	30,4	3,6	38.322
Thüringen	29.386	10.441	16.515	2.430	35,5	56,2	8,3	26.414
Deutschland	**952.367**	**377.695**	**518.390**	**56.282**	**39,7**	**54,4**	**5,9**	**876.867**

Anteile: je höher, desto heller

1 einschließlich Kurzzeit-, Tages- und Nachtpflegeplätze

Quelle: Statistisches Bundesamt), Pflegestatistik

11 Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Pflegestatistik

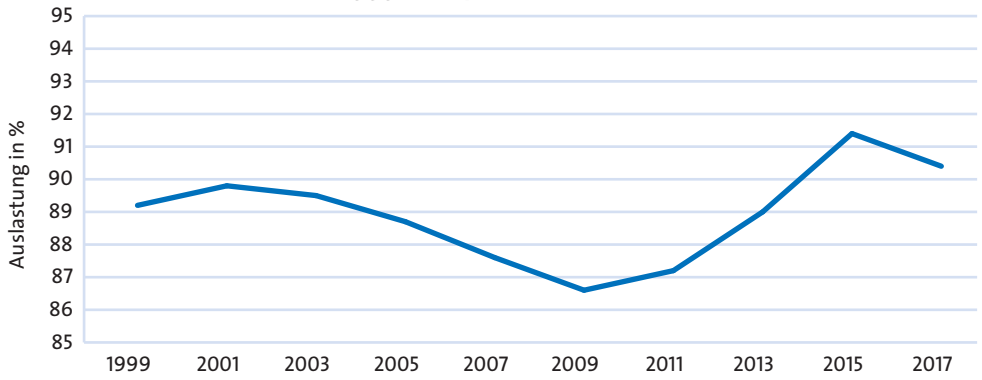
5.2.3.3 Auslastung

Auslastung scheint am Limit

Die Statistik über die Auslastung in der vollstationären Dauerpflege wirft auf den ersten Blick Fragen auf. Wie kann es sein, dass trotz einer erheblichen Zunahme auf der Bedarfsseite (vgl. Kap. 5.2.3.2) und nicht gleichsam anziehender Angebotsausweitung (vgl. Kap. 5.2.3.1) die Auslastung im langjährigen Mittel bei mehr oder weniger konstanten 90% liegt (vgl. Abbildung 5.39)? Und warum liegt die Auslastung unter 100%, während bundesweit – einzelne regionale Ausnahmen ausgenommen – davon berichtet wird, dass im konkreten Bedarfsfall oft praktisch kaum Pflegeplätze vor Ort verfügbar und die Wartelisten lang sind?

Die absolute Höhe der Auslastungsquote scheint nur bedingt aussagekräftig. Faktoren wie die Belegungspolitik (z.B. Einzelbelegung von Doppelzimmern, Belegung durch Kurzzeitpflege), Personalengpässe (personalbedingte reduzierte Belegung bis hin zu Schließungen ganzer Stationen) oder auch anstehende Modernisierungen (u.a. durch neue Vorgaben) können dazu führen, dass Kapazitäten nur theoretisch vorhanden sind. Tatsächlich scheinen die Pflegeheime seit vielen Jahren nah an der Kapazitätsgrenze zu agieren. Ähnlich dem Hotelwesen, wo eine Vollauslastung betrieblich bedingt niemals eine ganzjährige 100%-Auslastung aller Betten erreicht, sind offensichtlich im Zeitverlauf kaum nennenswerte Reserven vorhanden.

Abbildung 5.39: Auslastung der vorhandenen vollstationären Dauerpflegeplätze in Deutschland, 1999 – 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik

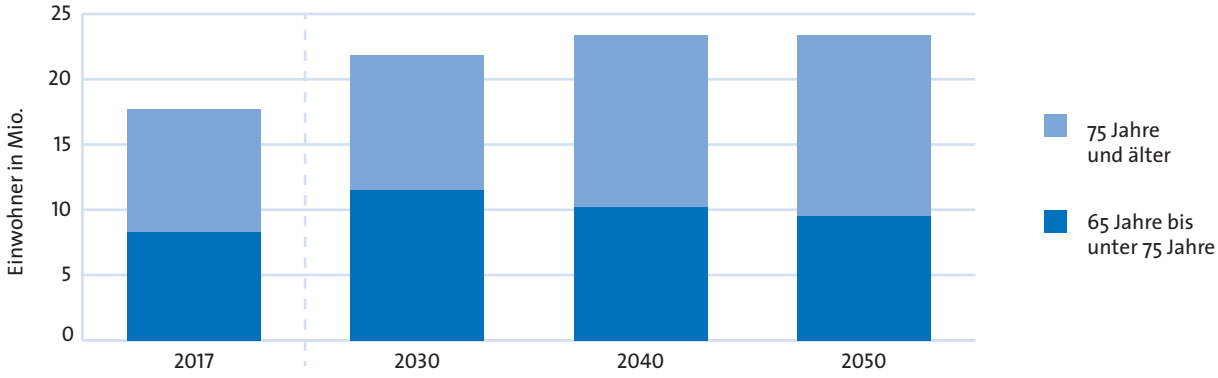
So überrascht es nicht, dass die Auslastungsquoten nicht mit den Versorgungsquoten in den Bundesländern korrelieren. Nach der Landkreisanalyse der pm pflegemarkt.com GmbH (05/2018) finden sich die höchsten durchschnittlichen Auslastungsquoten pro Kreis bzw. kreisfreier Stadt in Sachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Thüringen und Brandenburg, die niedrigsten in den Stadtstaaten Berlin und Hamburg sowie in der kreisfreien Stadt Bremen. Dabei schwanken die Werte auf Kreisebene (in Sachsen zwischen 94% und 98%, in Mecklenburg-Vorpommern zwischen 91% und 98%, in Thüringen von 90% bis 98% und in Brandenburg reicht die Spanne von 89% bis 98%). In Berlin beträgt die Auslastungsquote 88%, in Hamburg 89% und im Land Bremen liegt sie bei 89% (Stadt Bremen) und 93% (Bremerhaven).

5.2.4 Pflegebedürftigkeit und Bedarf in Zukunft

2030 werden 27% der Einwohner in Deutschland 65 Jahre oder älter sein

Nach Prognosen des Statischen Bundesamtes steigt die Anzahl der 65-Jährigen und Älteren zwischen 2017 und 2030 um rd. 4,1 Mio. Personen auf dann 21,8 Mio. (vgl. Abbildung 5.40). Der Anteil der 65-Jährigen und Älteren an der Gesamtbevölkerung steigt damit von 21% auf 27%. Auch in den folgenden zehn Jahren (2030 bis 2040) wird die Zahl der Älteren weiter steigen. Erst danach 2040 sinkt sie leicht. Ende 2050 werden voraussichtlich 23,3 Mio. 65-Jährige und Ältere in Deutschland leben, das sind rd. 5,6 Mio. bzw. 32% mehr als im Jahr 2017. Ende 2050 liegt der Anteil der der 65-Jährigen und Älteren an der Gesamtbevölkerung dann voraussichtlich bei 29%.

Abbildung 5.40: Entwicklung der Zahl der Älteren, 2017 – 2050



Ergebnisse der 13. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung, Variante: G1 (Geburtenrate 1,4 Kinder je Frau), L1 (Lebenserwartung 2060 für Männer 84,8 /Frauen 88,8 Jahre, W3 (Wanderungssaldo ab 2016 konstant 300.000 Personen pro Jahr)

Quelle: Statistisches Bundesamt

Für die Abschätzung des künftigen Bedarfs an Pflegeplätzen ist eine regionalisierte Bevölkerungsprognose erforderlich. empirica hat eine solche Bevölkerungsprogose auf Basis der regionalisierten Bevölkerungsprognosen der Länder erstellt. Dort ist die hohe Zuwanderung ab 2013 berücksichtig, aber nur abgeschwächt bis 2030 fortgeschrieben.[12]

bis 2030 Anstieg der Zahl der Pflegebedürftigen um rd. 675.000 Personen

Diese Bevölkerungsprognose bildet hier die Ausgangsbasis für die Prognose der künftigen Pflegebedürftigen. Dabei werden nicht nur die Älteren, sondern alle Altersgruppen berücksichtigt. Unter Berücksichtigung der auf Landesebene vorliegenden Bevölkerungsprognose, der unterschiedlichen Pflegequoten im Alter und unter der Annahme deutschlandweit identischer und konstanter Pflegequoten (Anteil Pflegebedürftiger in den unterschiedlichen Altersgruppen) wird die Zahl der künftigen Pflegebedürftigen bis 2030 auf der Ebene der Bundesländer projektiert. Nach dieser Projektion steigt die Zahl der Pflegebedürftigen zwischen 2017 und 2030 um 20% auf knapp 4,1 Mio. Personen an (vgl. Abbildung 5.41). Die Ergebnisse der Projektion decken sich im Wesentlichen mit Ergebnissen anderer Institute.

12 Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW Research) hat 2017 empirica mit einer Analyse der deutschen Wohnungsmärkte und einer Prognose bis 2030 beauftragt. Die Studie „Herausforderungen und Perspektiven für den deutschen Wohnungsmarkt“ und eine Kurzfassung (mit den Ergebnissen der Bevölkerungsprognose) stehen auf der Website der KfW zum Download zur Verfügung.

Abbildung 5.41: Projektion der Pflegebedürtigen in den Bundesländern, 2017 – 2030

		Veränderung 2017 – 2030		
	2017	relativ	absolut	2030
Baden-Württemberg	398.612	20%	81.565	480.177
Bayern	399.357	21%	84.119	483.476
Berlin	135.680	34%	45.573	181.253
Brandenburg	132.426	28%	36.687	169.113
Bremen	28.998	16%	4.531	33.529
Hamburg	63.145	19%	11.795	74.940
Hessen	261.757	25%	66.713	328.470
Mecklenburg-Vorpommern	91.029	6%	5.394	96.423
Niedersachsen	387.293	23%	90.723	478.016
Nordrhein-Westfalen	769.132	16%	119.793	888.925
Rheinland-Pfalz	161.164	19%	30.619	191.783
Saarland	45.582	13%	6.086	51.668
Sachsen	204.797	16%	32.269	237.066
Sachsen-Anhalt	110.624	13%	14.291	124.915
Schleswig-Holstein	109.162	23%	25.327	134.489
Thüringen	115.620	17%	19.200	134.820
Deutschland	**3.414.378**	**20%**	**674.684**	**4.089.062**

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Pflegestatistik, BBSR, regionalisierte Bevölkerungsprognose empirica, eigene Berechnungen

bis 2030 Anstieg der Zahl der benötigten Plätze in der vollstationären Dauerpflege zwischen 157.000 und 293.000

Für die Projektion der vollstationären und dauerhaft belegten Heimplätze wird die Zahl der künftigen Pflegebedürftigen mit den recht unterschiedlichen Heimquoten[13] des Jahres 2017 in den Bundesländern verknüpft. Im Ergebnis steigt die Nachfrage bundesweit um knapp 157.000 auf mindestens rd. 950.000 (untere Variante) Plätze an. Diese Zahl stellt eine Untergrenze dar. So unterstellt dies zum Beispiel eine vollständige Auslastung, auch sind Pflegebedürftige in der Kurzzeitpflege nicht berücksichtigt. Zudem ist durch den Anstieg der Zahl der Pflegebedürftigen im Jahr 2017 infolge des erweiterten Kreises der Leistungsberechtigten (vgl. Kap. 5.2.2.2) die Heimquote im Vergleich zu 2015 im Jahr 2017 deutlich gesunken (Nenner-Effekt). Rechnerisch entspricht dies im Vergleich mit 2015 einem höheren ambulanten Anteil. Unterstellt man die bisherigen Heimquoten des Jahres 2015, ist bis Ende 2030 sogar ein Zuwachs von 293.000 auf rd. 1,1 Mio. Pflegebedürftige in der vollstationären Dauerpflege zu erwarten.

Je nach Projektionsvariante steigt die Zahl der künftigen Pflegebedürftigen in der vollstationären Dauerpflege demnach zwischen 2017 und 2030 um zwischen 157.000 (untere Projektion) und 293.000 (obere Projektion).

In absoluten Zahlen ist der Zuwachs in der unteren Variante der Projektion im bevölkerungsstarken Nordrhein-Westfalen mit rund 25.500 Pflegebedürftigen in der vollstationären Dauerpflege am stärksten, in Bremen mit knapp 900 am niedrigsten. Relativ wächst die Nachfrage am stärksten in Berlin (34%) am geringsten in Mecklenburg-Vorpommern (6%).

13 Anteil der sich in vollstationärer Pflege befindlichen Pflegebedürftigen an allen Pflegebedürftigen in den Bundesländern

Abbildung 5.42: Pflegebedürftige in vollstationärer Dauerpflege in den Bundesländern, 2017 – 2030

	2017		2017 – 2030		
	Anzahl	Heimquote	2030	relativ	absolut
Baden-Württemberg	92.562	23%	111.502	20%	18.940
Bayern	112.441	28%	136.125	21%	23.684
Berlin	28.956	21%	38.682	34%	9.726
Brandenburg	23.911	18%	30.535	28%	6.624
Bremen	5.693	20%	6.583	16%	890
Hamburg	15.882	25%	18.849	19%	2.967
Hessen	53.497	20%	67.132	25%	13.635
Mecklenburg-Vorpommern	18.977	21%	20.101	6%	1.124
Niedersachsen	92.285	24%	113.903	23%	21.618
Nordrhein-Westfalen	163.548	21%	189.021	16%	25.473
Rheinland-Pfalz	35.657	22%	42.431	19%	6.774
Saarland	11.108	24%	12.591	13%	1.483
Sachsen	49.720	24%	57.554	16%	7.834
Sachsen-Anhalt	28.675	26%	32.379	13%	3.704
Schleswig-Holstein	34.352	31%	42.322	23%	7.970
Thüringen	25.078	22%	29.242	17%	4.164
Deutschland	**792.342**	**23%**	**948.909**	**20%**	**156.567**

untere Variante mit Pflegequoten des Jahres 2017

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Pflegestatistik, BBSR, regionalisierte Bevölkerungsprognose empirica, eigene Berechnungen

Grundsätzlich wäre es wünschenswert, die Projektion der zukünftigen Pflegebedürftigen neben der Bundes- und Landesebene auch auf Kreisebene darzustellen. Nur so kann zielgenau auf die Nachfrage reagiert werden. Zum Zeitpunkt der Berichtslegung lagen allerdings keine aktuellen Angaben auf Kreisebene vor. Dementsprechend konnte am aktuellen Rand (Ende 2017) auf dieser Ebene keine Analyse und Projektion durchgeführt werden. Ungeachtet dessen sind die Differenzen bei den Pflegequoten und auch den Heimquoten zwischen den Landkreisen und kreisfreien Städten so groß, dass sie auf Kreisebene an dieser Stelle ohne detaillierte Untersuchung der Differenzen weder einfach fortgeschrieben werden noch die Basis für eine Prognose bilden können. Allein der Sachverhalt, dass auf Kreisebene die Zahl der tatsächlichen Pflegebedürftigen im Vergleich zu der nach der Altersdifferenzierung erwarteten Pflegebedürftigen[14] um mehr als 40% unterschreitet bzw. um mehr als 50% überschreitet, verdeutlicht, dass bereits eine Veränderung der Rahmenbedingung auf Kreisebene Projektionsergebnisse bis 2030 in den Kreisen überlagern würde.

14 Es wurde unterstellt, dass die altersdifferenzierten bundesweiten Pflegequoten (in den Altersklassen unter 15 Jahre, 15 bis unter 60 Jahre, 60 bis unter 65 Jahre, 65 bis unter Jahre 70 Jahre, 70 bis unter 75 Jahre, 75 bis unter 80 Jahre, 80 bis unter 85 Jahre bzw. 85 Jahren und älter) in jedem Landkreis bzw. in jeder kreisfreien Stadt identisch sind und die entsprechenden altersdifferenzierten Pflegequoten mit der nach Alter differenzierten Bevölkerung in den Landkreisen bzw. kreisfreien Städten multipliziert.

5.2.5 Kosten in der vollstationären Pflege

je höher der Pflegegrad desto höher die Leistungsansprüche aus der Pflegeversicherung

Je nach Pflegegrad und Kombination von Pflegeleistungen erhalten Pflegebedürftige mittlerweile (nach Einführung des Pflegestärkungsgesetzes) in der vollstationären Pflege teils weniger Leistungen der Pflegeversicherung als bei (überwiegend) ambulanter Versorgung. Im vollstationären Bereich liegt der Maximalbetrag (Pflegegrad 5) pro Kalendermonat seit dem 1.1.2017 bei 2.005 Euro (vgl. Abbildung 5.43).

Abbildung 5.43: Leistungen der Pflegeversicherung (§ 43 Abs. 2 SGB XI) nach Pflegegraden in Euro

Pflegegrade	Leistungsbetrag (vollstationär)
PG 1	125
PG 2	770
PG 3	1.262
PG 4	1.775
PG 5	2.005

Quelle: Bundesgesundheitsministerium[15]

Die Kosten im Pflegeheim für einen Bewohner setzen sich aus den Kosten für die Pflege, für die Unterkunft und Verpflegung (z.B. Mahlzeiten, Zimmerreinigung) sowie für den Investitionskostenanteil (analog einer Miete) und ggf. einer Ausbildungszulage zusammen. Seit dem 1.1.2017 (PSG II) entrichtet ein Pflegebedürftiger innerhalb einer Einrichtung für die Pflege unabhängig vom Pflegegrad denselben sog. einrichtungseinheitlichen Eigenanteil (EEE).

auch bei den Kosten starke regionale Unterschiede – am günstigsten sind Sachsen-Anhalt, Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern

Die pm pflegemarkt.com GmbH verfügt über umfangreiche Datenbanken zum Pflegemarkt. Sie sind sowohl auf kleinräumiger Ebene als auch bis zum aktuellen Rand vorhanden. Für den Pflegemarkt sind entsprechende Daten unverzichtbar, da sich amtliche Daten auf nur wenige Strukturdaten beschränken und die amtliche Pflegestatistik nur Daten mit zweijähriger Verzögerung veröffentlicht. Für das vorliegende Frühjahrsgutachten hat die pm pflegemarkt.com GmbH freundlicherweise Daten zur Angebotsstruktur und zu den Entgelten in der vollstationären Pflege zur Verfügung gestellt (vgl. Abbildung 5.44). Demnach variieren auch die jeweiligen Kostensätze je nach Einrichtung und regionaler Verteilung erheblich. Großen Einfluss auf die Höhe der Investitionskosten hat unter anderem eine unterschiedliche Förderpraxis in den Ländern. Die Kosten für Unterkunft und Verpflegung liegen in Deutschland dabei pro Tag bei durchschnittlich 23,48 Euro (Stand Mai 2018). Spitzenreiter ist Nordrhein-Westfalen, gefolgt vom Saarland und von Rheinland-Pfalz. Die niedrigsten Durchschnittswerte gibt es in Sachsen-Anhalt, Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern. Der einrichtungseinheitliche Eigenanteil (EEE) liegt deutschlandweit bei durchschnittlich 21,41 Euro pro Tag. Die höchsten Durchschnittswerte erreichen Berlin, das Saarland und Baden-Württemberg, die niedrigsten Thüringen, Sachsen-Anhalt und Sachsen. Die Investitionskosten bilden mit durchschnittlich 14,36 Euro pro Tag den geringsten Kostenfaktor. Sie liegen in Bremen und Hamburg am höchsten, am niedrigsten in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern. Bei den Gesam-

15 https://www.bundesgesundheitsministerium.de/themen/pflege/online-ratgeber-pflege/leistungen-der-pflegeversicherung/leistungen-im-ueberblick.html

tentgelten bilden Nordrhein-Westfalen und das Saarland die Spitze, deutlich über dem Bundesdurchschnitt in Höhe von 59,25 Euro pro Tag, am günstigsten ist der Heimaufenthalt in Sachsen-Anhalt, Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern.

Eigenanteil bei durchschnittlich 1.691 Euro/Monat

Für die Bewohner betrug der Gesamteigenanteil in der stationären Pflege im Durchschnitt laut dem aktuellen Barmer Pflegereport im Jahr 2017 deutschlandweit 1.691 Euro monatlich.[16] Allerdings variiert er, unter anderem je nach Bundesland, stark. Während Heimbewohner in einem Viertel der Einrichtungen weniger als 1.286 Euro hinzuzahlen, sind es im oberen Quartil mehr als 2.053 Euro monatlich.[17]

Abbildung 5.44: Kosten für Unterkunft und Verpflegung, Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil (EEE), Investitionskosten und Gesamtheimentgelte, in Euro pro Tag, Median auf Kreisebene, 5/2018

	Kosten für Unterkunft und Verpflegung			Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil			Investitionskosten			Gesamtheimentgelte		
	Ø[1]	Min	Max	Ø[1]	Min	Max	Ø[1]	Min	Max	Ø[2]	Min	Max
Baden-Württemberg	24,53	21,22	27,19	30,02	13,71	38,16	13,08	9,71	16,50	67,63	49,88	78,38
Bayern	21,08	18,04	24,23	27,15	13,60	37,87	11,83	6,59	14,97	60,06	45,76	75,64
Berlin	19,42	19,42	19,42	31,10	31,10	31,10	13,43	13,43	13,43	63,95	65,73	65,73
Brandenburg	19,81	19,12	20,43	20,34	17,42	23,59	7,79	4,48	17,50	47,94	44,25	58,62
Bremen	23,72	23,68	23,91	12,44	12,00	14,49	18,57	16,75	18,97	54,74	56,14	57,45
Hamburg	24,95	24,95	24,95	23,12	23,12	23,12	18,12	18,12	18,12	66,19	66,31	66,31
Hessen	21,00	19,09	24,75	22,14	12,93	32,34	16,39	13,95	21,50	59,53	47,75	86,59
Mecklenburg-Vorpommern	17,97	17,35	18,84	11,14	6,31	19,06	9,17	6,61	11,99	38,28	38,05	50,43
Niedersachsen	18,39	16,72	19,82	11,71	4,94	24,30	17,69	13,05	20,04	47,79	38,24	60,51
Nordrhein-Westfalen	32,23	29,09	35,70	26,65	16,14	35,24	17,60	12,57	21,63	76,48	66,60	87,75
Rheinland-Pfalz	26,62	24,20	27,81	21,86	16,33	29,20	13,28	9,76	17,12	61,76	54,76	70,47
Saarland	27,69	26,96	30,85	30,58	27,93	36,88	14,58	13,28	15,46	72,85	70,97	82,44
Sachsen	17,60	16,93	18,63	9,94	6,66	14,34	10,41	7,51	14,75	37,95	36,85	44,58
Sachsen-Anhalt	17,54	17,08	18,20	9,87	7,85	11,58	10,04	6,68	13,87	37,45	34,91	42,00
Schleswig-Holstein	22,32	21,36	24,02	10,20	6,09	18,24	15,70	13,19	18,50	48,23	43,37	60,84
Thüringen	22,56	18,21	24,30	9,25	3,65	16,12	10,70	3,70	15,75	42,51	35,32	60,08
Deutschland	**23,48**	**16,72**	**35,70**	**21,41**	**3,65**	**38,16**	**14,36**	**3,70**	**21,63**	**59,25**	**34,91**	**87,75**

1 mit der Anzahl der Pflegeplätze gewichtet

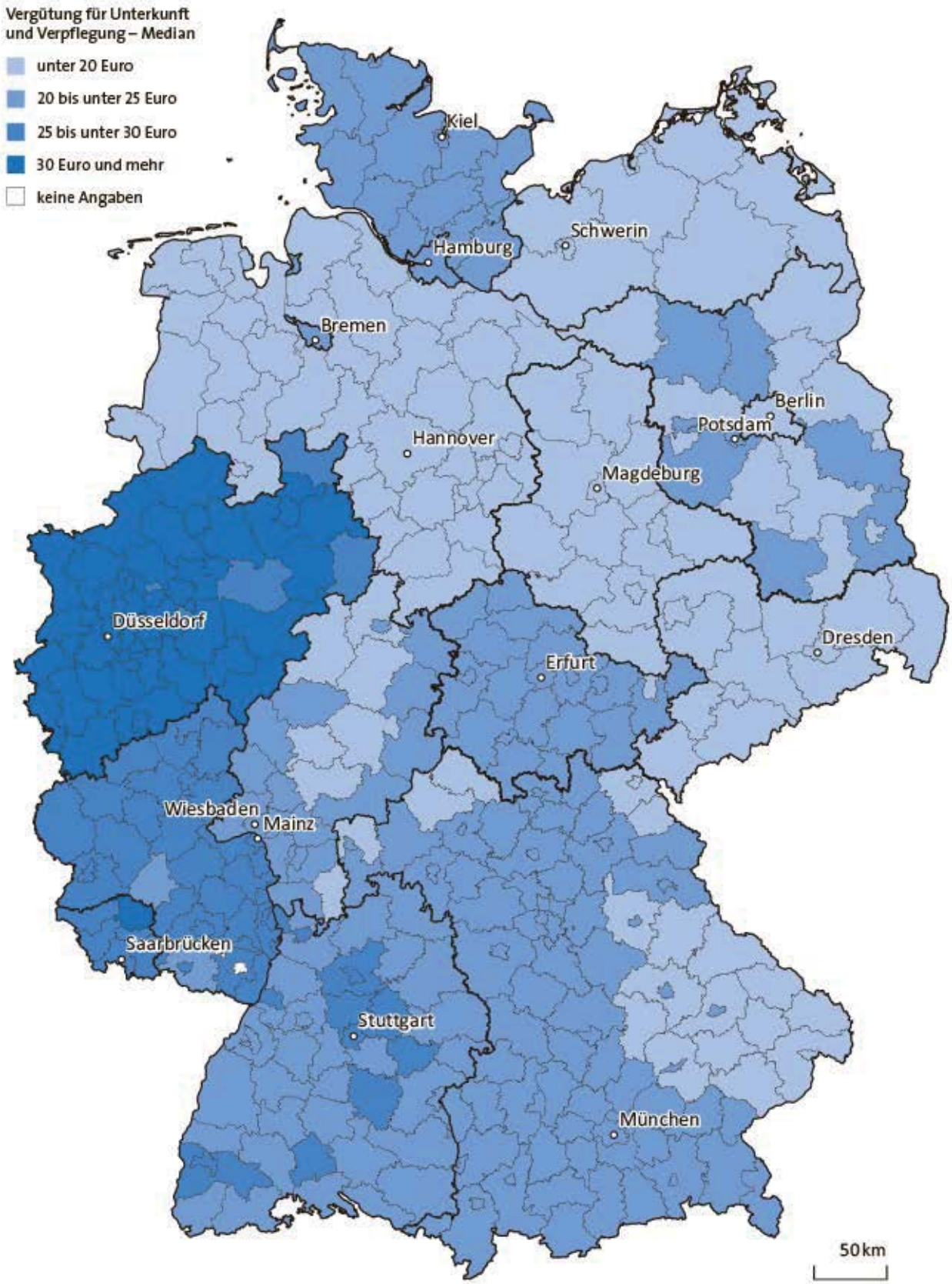
2 Summe der gewichteten Mediane

Quelle: pm pflegemarkt.com GmbH, eigene Berechnungen

16 Müller, Rolf; Rothgang, Heinz; Runte, Rebecca; Unger, Rainer: Barmer Pflegereport 2017. Schriftenreihe zur Gesundheitsanalyse Bd. 5, S. 30.

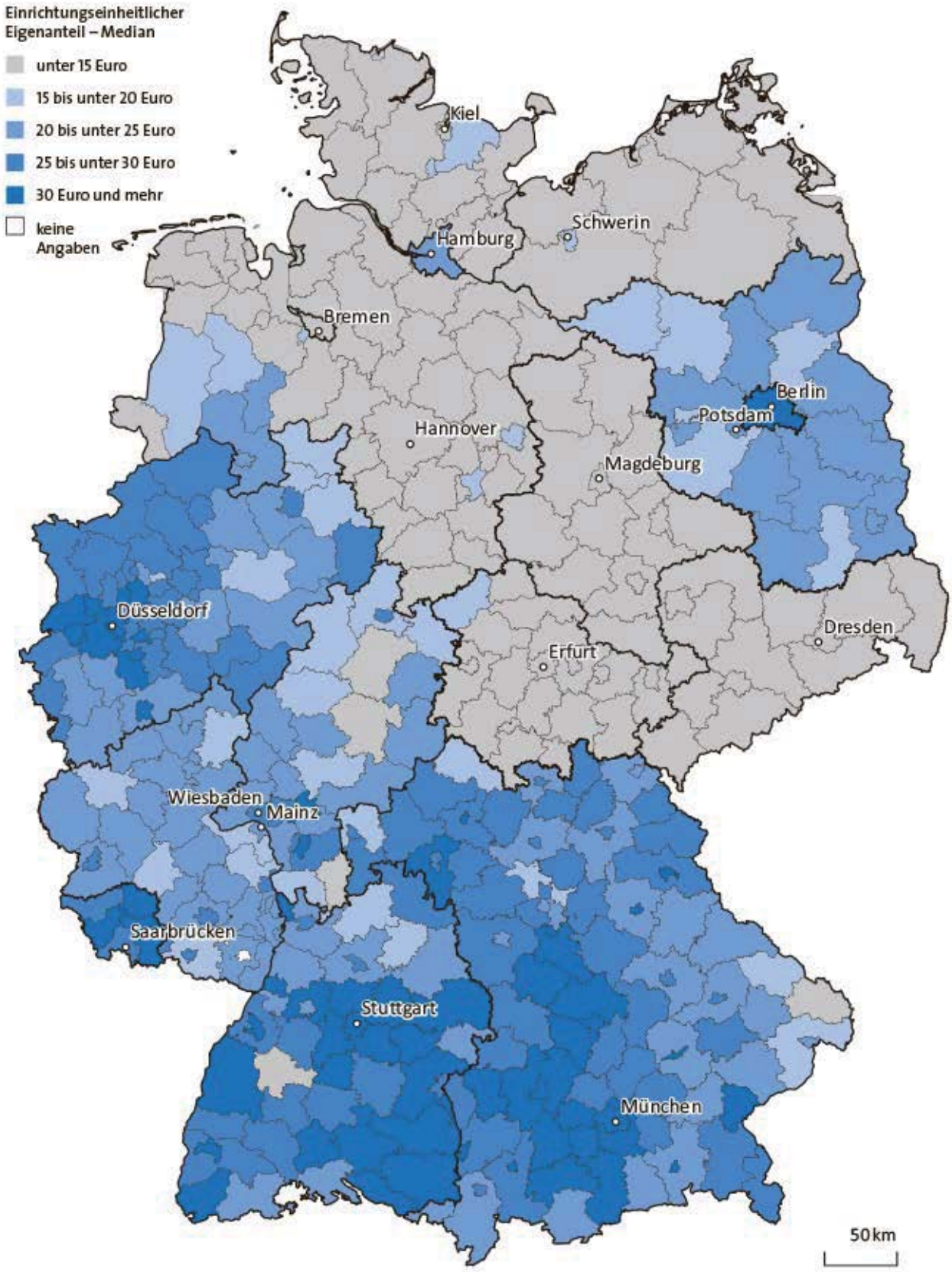
17 ebd.

Abbildung 5.45: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Kosten für Unterkunft und Verpflegung



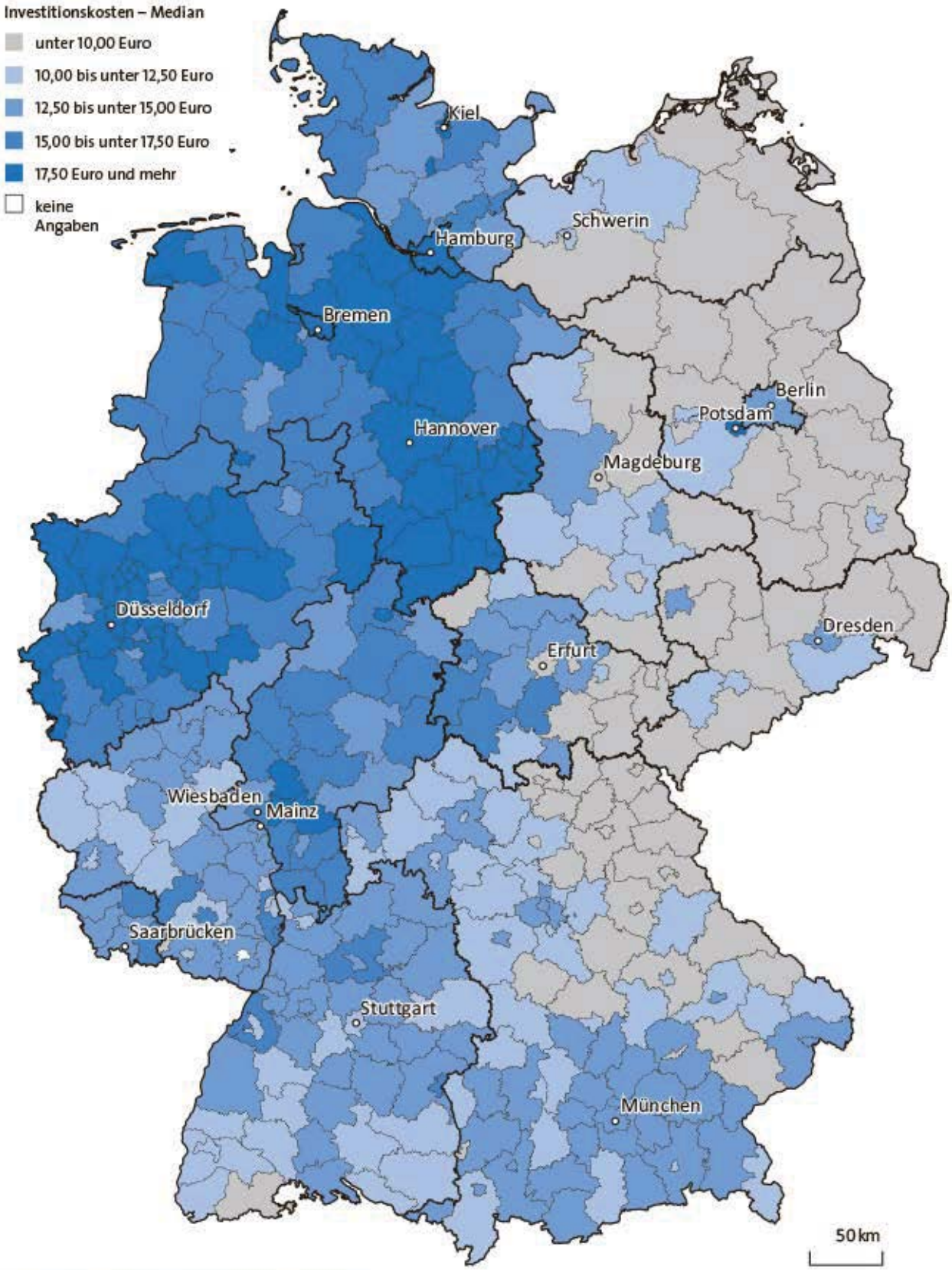
Quelle: pm pflegemarkt.com GmbH, eigene Berechnungen

Abbildung 5.46: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Einrichtungseinheitlicher Eigenanteil



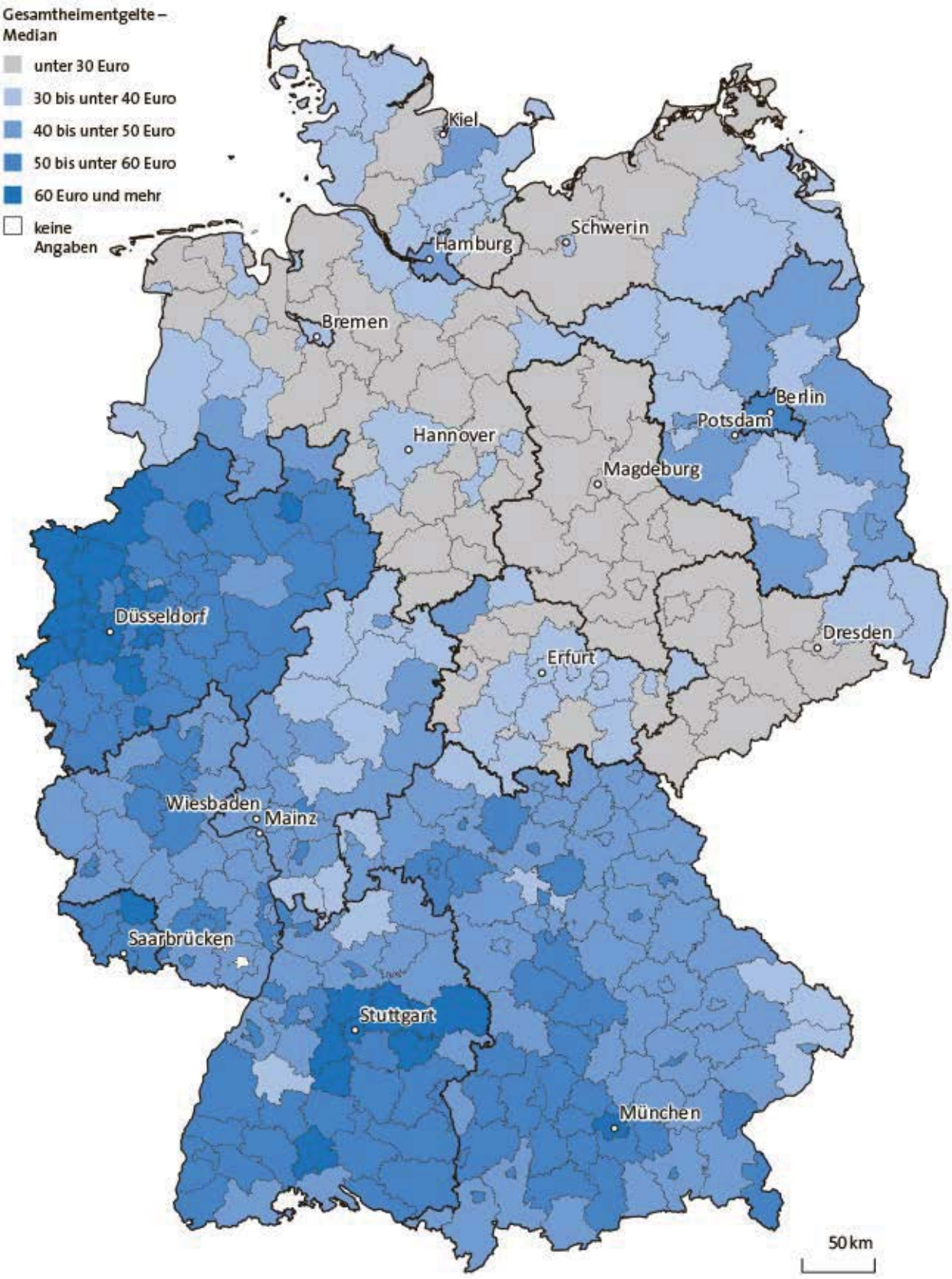
Quelle: pm pflegemarkt.com GmbH, eigene Berechnungen

Abbildung 5.47: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Investitionskosten



Quelle: pm pflegemarkt.com GmbH, eigene Berechnungen

Abbildung 5.48: Entgelte für vollstationäre Pflege in den Landkreisen: Gesamtentgelte



Quelle: pm pflegemarkt.com GmbH, eigene Berechnungen

5.2.6 Transaktionen

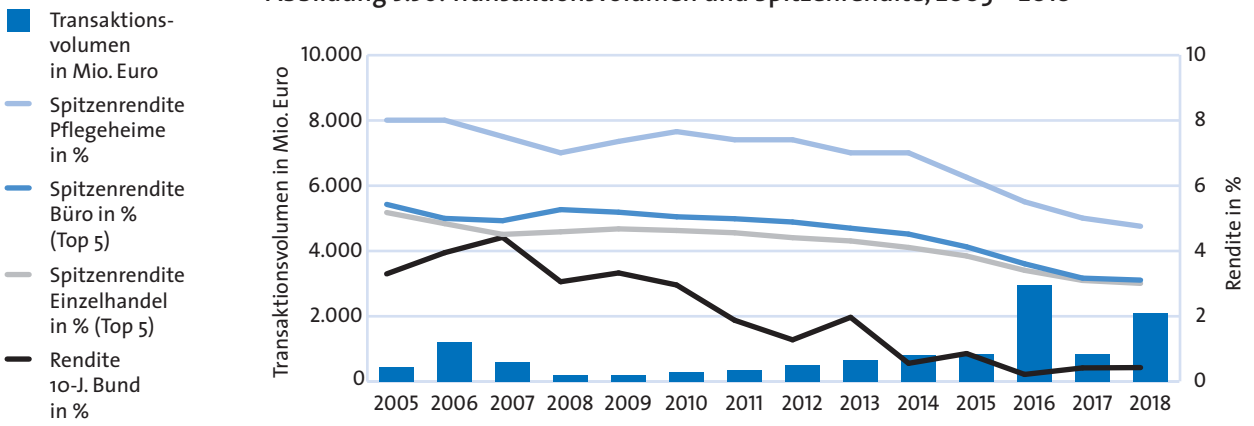
2018 wieder starkes Transaktionsjahr

Nach Analysen der CBRE GmbH steigt das Transaktionsvolumen von Pflegeimmobilien im Mittel seit zehn Jahren an. Das Jahr 2018 bildete mit gut 2,1 Mrd. Euro erneut ein Spitzenjahr, nachdem im Jahr 2016 zwei große Transaktionen für einen Rekordwert von rund 3 Mrd. Euro gesorgt hatte (vgl. Abbildung 5.50).

Renditen rückläufig

Das nach wie vor günstige Finanzierungsumfeld in Verbindung mit der demografischen Entwicklung in Deutschland und dem steigenden Bedarf an Pflegeplätzen haben nicht nur das Interesse an Pflegeimmobilien weiter hoch gehalten, sondern auch die Renditen noch einmal sinken lassen. Damit ist die relativ lang andauernde Phase mit Spitzenrenditen[18] von über 7,0% offenbar Vergangenheit. Während die Spitzenrendite bereits 2016 auf 5,50% gesunken ist, gab sie 2017 (5,0%) erneut nach. Aktuell liegt sie laut CBRE bei weiter fallender Tendenz bei 4,75%.

Abbildung 5.50: Transaktionsvolumen und Spitzenrendite, 2005 – 2018



Quelle: CBRE

5.2.7 Zentrale Ergebnisse und Ausblick

Dauerpflege ist langfristiger Wachstumsmarkt

Der Markt für vollstationäre Dauerpflege in Deutschland bleibt noch auf lange Sicht ein Wachstumsmarkt. Bereits ein als Untergrenze ermittelter Zuwachs von rund 157.000 Pflegebedürftigen in der vollstationären Dauerpflege bis zum Jahr 2030 würde bedeuten, dass dort jährlich im Durchschnitt rund 12.000 Pflegebedürftige hinzukommen würden. Ausgehend davon, dass die Einrichtungen bereits heute überwiegend gut ausgelastet sind, reicht ein Zuwachs an vollstationären Pflegeplätzen von durchschnittlich 7.680 Plätzen wie zwischen 2011 und 2017 bzw. zuletzt rund 5.280 Plätzen zwischen 2015 und 2107 nicht aus, um den zusätzlichen Bedarf zu decken. Legt man eine obere Variante von rund 293.000 zusätzlichen Personen in der vollstationären Dauerpflege zugrunde, kämen jährlich sogar rund 22.500 Personen hinzu. Gravierende Hemmnisse wie

18 Bei der Spitzenrendite werden Faktoren (Vervielfältiger) für ein Gebäude erstklassiger Qualität in bester Lage erhoben, das zur aktuellen Spitzenmiete an bonitätsstarke Mieter langfristig voll vermietet ist. Diese Faktoren werden unter Annahme konkreter Erwerbsnebenkosten und nicht umlagefähiger Bewirtschaftungskosten in eine Nettoanfangsrendite (Spitzenrendite) umgerechnet.

die des verfügbaren Personals, die Grundstücksverfügbarkeit – vor allem in Kommunen mit engen Bodenmärkten –, (Re-)Finanzierungsfragen oder die jeweilige Höhe der Investitionskosten vor Ort sind an dieser Stelle noch nicht einmal mit betrachtet. Gleiches gilt für den Modernisierungs- und Ersatzbedarf bestehender Einrichtungen. So liegt das durchschnittliche Baujahr der Pflegeheime in Deutschland nach Daten der Pflegemarktdatenbank pm pflegemarkt.com GmbH im Mittelwert der Kreise und kreisfreien Städte bei 1991. Der Substitutionsbedarf (bestehende, aber nicht mehr marktfähige Einrichtungen) wird auf rund 210.000 Pflegeplätze geschätzt.[19]

hoher Modernisierungs- und Ersatzbedarf

Es ist sicherlich davon auszugehen, dass die ambulante Pflege weiter an Bedeutung gewinnen wird. Entsprechende Angebotsformen mit einer Versorgung in der bisherigen Wohnung bzw. im eigenen Quartier werden stetig weiterentwickelt.[20] Sie werden einen Teil der Nachfrage aufnehmen können. In welcher Größenordnung sie in der gegebenen Zeit aber tatsächlich Alternativen bilden, bleibt abzuwarten. Auch hier liegt ein Kraftakt vor allen beteiligten Akteuren.

Gleichwohl sind Bedarfsprognosen auf der regionalen Ebene mit großer Vorsicht zu interpretieren. Der Markt für vollstationäre Pflege zeigt gravierende regionale Unterschiede. Folgt die bundesweite Verteilung der Älteren naturgemäß noch einem siedlungsstrukturellen Muster, variieren Pflegequoten, Heimquoten, Versorgungsquoten und die Inanspruchnahmen in den Kreisen und kreisfreien Städten um ein Vielfaches. Handfeste Erklärungen hierfür sind bisher dürftig und in der Branche erstaunlich wenig diskutiert. Altersschichtungen, Einkommensunterschiede, Bildung etc. scheinen allenfalls marginale Erklärungen bieten zu können.

aber: gravierende regionale Unterschiede

Für die reine Standortwahl reicht es daher augenscheinlich nicht aus, nur die regionalen Bedarfsprognosen zu betrachten. Genauso entscheidend können offensichtlich beispielsweise die jeweilige Pflegequote oder auch die Inanspruchnahme von Pflegeplätzen vor Ort sein. Selbst eine Verdopplung der Heimquote zum Beispiel in den brandenburgischen Landkreisen Ostprignitz-Ruppin oder Elbe-Elster (je ca. 17%) oder im Landkreis Kaiserslautern oder der Südwestpfalz in Rheinland-Pfalz (je ca. 18%) würde nicht annähernd das Niveau von Schleswig-Holstein (z.B. Segeberg oder Stormarn mit 41% bzw. 42%) erreichen. Oder: Eine zukünftige Verdopplung der Zahl der Pflegebedürftigen z.B. im Landkreis Elbe-Elster wäre nicht so wirksam wie eine dortige Erhöhung der Heimquote auf das Niveau des Landkreises Flensburg. Die Veränderung der einen Quote kann somit durch eine Veränderung einer anderen Quote vollständig konterkariert und überkompensiert werden. Die sehr offensichtlichen regionalen Abweichungen, oftmals entlang von Administrationsgrenzen, spiegeln die hohe Abhängigkeit des Marktes von politischen und institutionellen Rahmenbedingungen wider. Insbesondere in Regionen mit einer hohen Versorgungsquote sollten vor einer Investition die jeweiligen Ursachen und die damit verbundenen möglichen Wechselwirkungen und Abhängigkeiten geprüft werden.

Bedarfsprognose alleine kann keine Investitionsentscheidungen begründen

hohe politische und institutionelle Abhängigkeit

Gleichzeitig mangelt es im Pflegemarkt an frei zugänglichen und aktuellen Datengrundlagen. Das irritiert umso mehr vor dem Hintergrund, dass alleine durch die hohe Regulierung unter anderem mit abzustimmenden Kostensätzen und

19 Quelle: CBRE GmbH, immoTISS Care GmbH und Katharinenhof@Seniorenwohn- und Pflegeanlage Betriebs-GmbH (Hrsg.): Pflegeimmobilien Report 2016/2017, S. 13.

20 vgl. hierzu u.a. Forschungsbericht der empirica ag und der RWTH Aachen University (Lehrstuhl Baukonstruktion) im Auftrag des GKV Spitzenverbandes: Entwicklung von nachbarschaftsbezogenen Wohnkonzepten mit Quartierspflegekern (2017), Download unter: https://www.gkv-spitzenver-band.de/media/dokumente/pflegeversicherung/forschung/projekte_wohnen_45f/projekttyp_c/2017-02-28_Endbericht_Quartierspflegekern.pdf

regelmäßigen Prüfungen der Einrichtungen durch die medizinischen Dienste tatsächlich umfassende Datengrundlagen vorliegen. Sie werden jedoch nur sehr selektiv der Öffentlichkeit und der Fachöffentlichkeit, zur Verfügung gestellt. Ein privater Nachfrager kann sich (z.B. online) zwar noch recht gut über Angebote und ihr Preis-Leistungs-Verhältnis in seinem Suchradius informieren. Umfassendere Auszüge aus Datensätzen bleiben für die Fachöffentlichkeit aber mehrheitlich verschlossen. Eine Transparenz, analog zum Beispiel zu amtlichen Daten auf dem Wohnungsmarkt, wäre dringend wünschenswert. Private Anbieter füllen diese Lücke immerhin zumindest teilweise.

mehr Transparenz wünschenswert

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 bilden die Entwicklung der Bürobeschäftigten und der jährliche Flächenneuzugang.

Beim **Netto-Büroflächenbestand** (MFG nach gif) wird nur die Nettonutzfläche dargestellt, die Berechnung 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.

E-Commerce

E-Commerce ist die Abkürzung für Electronic Commerce, den englischen Begriff für „elektronischer Handel“. Dieser umfasst sämtliche Aktivitäten des Handels im Internet, meint in erster Linie aber Kauf- und Verkaufsprozesse. Darüber hinaus werden auch Leistungen des Kundenservice und des Onlinebankings zum E-Commerce gezählt. Einzelne Marktteilnehmer betrachten auch den Versandhandel als Teil des E-Commerce.

E-Fulfilment

Gesamtheit der logistischen Prozesse des E-Commerce. Von der Lagerhaltung über die Bestellung eines Kunden im Onlineshop und das Verpacken bis hin zum Versand und dem Retourenmanagement werden alle Prozesse durch eine hochautomatisierte Intralogistik geregelt.

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%.

Gewerbeparks

Gewerbeparks wurden meist gezielt für die Vermietung entwickelt und gebaut. Sie bestehen oft aus einem Ensemble einzelner Gebäude oder zusammenhängender Mietabschnitte. Sie verfügen über ein zentral organisiertes Management und eine gemeinsame Infrastruktur. Gewerbeparks haben eine Vielmieterstruktur und beherbergen meist alle Flächentypen bei variierenden Anteilen von Büroflächen zwischen 20% und 50%. Im Gegensatz zu den Transformationsimmobilien liegen Gewerbeparks eher in Stadtrandlage mit guter Erreichbarkeit für den Autoverkehr. Sie haben meist einen nur geringen Anteil an Mietergruppen aus dem Dienstleistungsgewerbe und kreativen Milieu. Nutzer aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe und/oder Lager/Logistik sind häufiger vertreten.

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.

KEP

Kurier-, Express- und Paketdienstleister.

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 ihr sehr unterschiedliches Baualter sind sie auch 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 Nutzungen geeignet – etwa durch Nachrüsten von Rampen und Toren.

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%.

Loan-to-Cost ratio (LTC)

Die Loan-to-Cost ratio (LTC) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Gesamtinvestitionen einer Immobilie beschreibt.

Loan-to-Value ratio (LTV)

Die Loan-to-Value ratio (LTV) ist eine Kennziffer, die das Verhältnis zwischen Kreditvolumen und Wert einer Immobilie beschreibt.

Mechanische Zustellbasis (MechZB)

Eine Mechanische Zustellbasis ist eine Logistikimmobilie, die vorwiegend von der KEP-Branche (Deutsche Post DHL Group) verwendet wird, um Sendungen automatisch zu sortieren und für die Zustellung zum Empfänger vorzubereiten.

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).

Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG)

Die Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) ist seit Juni 2017 die Mietflächendefinition der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) für gewerblich vermietete oder genutzte Gebäude. Sie baut auf der im Januar 2016 novellierten DIN 277 auf und löst die bisherige MF/G 2012 ab.

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.

Omnichannel-Strategie

Im E-Commerce verbreiteter Begriff, der die übergreifende Nutzung vieler Kanäle wie Ladengeschäfte, Onlineshops, Online-Marktplätze und -Plattformen, Telefonhotlines, Apps auf Mobiltelefonen etc. durch den Handel beschreibt.

Pop-up-Store

Kurzfristig und vorübergehend auf einer leerstehenden Gewerbefläche errichtetes provisorisches Einzelhandelsgeschäft.

Produktionsimmobilien

Produktionsimmobilien bestehen laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien größtenteils nicht aus Ensembles, sondern aus einzelnen Hallenobjekten. Sie weisen meist nur einen moderaten Büroflächenanteil auf und 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.

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.

Same Hour Delivery (SHD)/Same Day Delivery (SDD)

Im E-Commerce geprägter Begriff für die Zustellung eines Produktes zum Endkunden innerhalb einer Stunde/eines Tages nach dem Kauf.

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.

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte

Arbeiter und Angestellte einschließlich der zu ihrer Berufsausbildung zählenden Beschäftigten (Auszubildende u.a.), die kranken-, renten-, pflegeversicherungspflichtig und/oder beitragspflichtig sind zur Bundesagentur für Arbeit (Arbeitslosenversicherung nach dem Arbeitsförderungsgesetz AFG) oder für die von den Arbeitgebern Beitragsanteile zu den gesetzlichen Rentenversicherungen zu entrichten sind. Nicht erfasst sind grundsätzlich Selbstständige, mithelfende Familienangehörige und Beamte sowie jene Arbeitnehmer, die aufgrund einer nur geringfügigen Beschäftigung keiner Versicherungspflicht unterliegen. Die Erfassung wird nach dem Arbeitsortprinzip vorgenommen, d.h. Beschäftigte werden dem Ort zugeordnet, in dem der Betrieb liegt.

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.

Transformationsimmobilien

Transformationsimmobilien sind laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien meist umgenutzte und revitalisierte Gewerbeliegenschaften. Dabei handelt es sich in der Regel um ehemalige Produktionsanlagen oder Industrieareale mit Nachverdichtungspotenzial. Aufgrund des industriellen oder historischen Hintergrunds haben sie häufig einen besonderen Charme (Red-Brick-Charakter). Oftmals befinden sie sich in relativ innerstädtischen Lagen und weisen eine gute Erreichbarkeit per Individualverkehr und ÖPNV auf. Die Ensembles bestehen zumeist aus einem Mix aus revitalisierten Altbeständen und Neubauten. Die Multi-Tenant-Objekte weisen eine Vielzahl unterschiedlicher Flächentypen und -größen und somit Flexibilität auf.

Unternehmensimmobilien

Unternehmensimmobilien sind laut Definition der Initiative Unternehmensimmobilien gemischt genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur. Die Mischung umfasst dabei Büro-, Lager-, Fertigungs-, Forschungs-, Service- und/oder Großhandelsflächen sowie Freiflächen.

Zu den Unternehmensimmobilien gehören vier unterschiedliche Immobilienkategorien:

- Transformationsimmobilien
- Gewerbeparks
- Produktionsimmobilien
- Lager-/Logistikimmobilien

Alle vier Kategorien zeichnen sich durch die Merkmale Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und eine grundsätzliche Eignung für Mehr-Parteien-Strukturen aus. Die Stärke der Unternehmensimmobilien liegt in ihrer Flexibilität, nicht nur die Nutzung, sondern auch die Nutzer betreffend.

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.

Wirtschaftsimmobilien

Wirtschaftsimmobilien sind Immobilien, die zur Erstellung eines Produkts oder einer Dienstleistung als Produktionsfaktor eingesetzt werden. Die weiteren Immobilienkategorien sind Wohnimmobilien, Agrar-, Forst- und Fischereiimmobilien sowie übrige Immobilien. Der bislang verwendete Begriff der Gewerbeimmobilien ist zu eng gefasst und orientiert sich stark an planungsrechtlichen Regelungen des Baugesetzbuchs.

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 ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, der Spitzenverband der Immobilienwirtschaft.

Die beteiligten Unternehmen und Autoren im Portrait:



Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. 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 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). Im Jahr 2017 erhielt er die Ehrendoktorwürde der Universität Luzern.

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.

Mitautor ist **Patrick Hirsch, M. Sc.**, der in Freiburg seit 2016 als Forschungsreferent am Walter Eucken Institut und seit 2017 als Dozent am European Union Center, Institute for the International Education of Students (IES) beschäftigt ist.

bulwiengesa AG

Die **bulwiengesa AG** ist mit knapp 90 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) und der STANDORT + MARKT Beratungsgesellschaft m.b.H., Baden, Wien 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. Seit Ende 2016 besteht zudem eine Unternehmenskooperation mit Drees & Sommer. Drees & Sommer ist seit über 45 Jahren als Innovationsführer einer der wichtigsten Marktplayer im Beraten, Planen, Bauen und Betreiben.

bulwiengesa steht seit fast 40 Jahren für strategische Beratung auf Basis strukturierter Daten. Die Kooperation ermöglicht jetzt eine völlig neuartige Beratung: Vor allem die Beratung zu Kosten und Erlösen wird ab sofort in einer neuen Tiefe, Innovationskraft und Belastbarkeit angeboten, weil sie alle relevanten Blickwinkel auf ein Immobilienprojekt vollständig abdeckt. Bau- und Immobilien-Know-how werden konkret abgestimmt auf fundierte Markteinschätzungen, um eine Effizienzsteigerung und Zeitersparnis bei Ankauf und Umsetzung von Projekten sicherzustellen. Zudem bietet die Zusammenführung des Know-hows zu Kosten- und Marktdaten von Immobilien eine einzigartige Plattform zur Beurteilung von Projekten und Investments.

Andreas Schulten



Andreas Schulten ist seit 2018 Generalbevollmächtigter 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 Einzelhandels-, 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 verknüpft Daten mit wissenschaftlichen Methoden und liefert mit innovativen Lösungen die Antwort auf zentrale Geschäftsfragen rund um Verbraucher, Märkte, Marken und Medien – jetzt und in der Zukunft. Als Forschungs- und Analysepartner verspricht GfK seinen Kunden weltweit „Growth from Knowledge". GfK bietet im Fachbereich Geomarketing lokale Lösungen – und das weltweit. Dazu gehören neben Consulting-Services zu Handelsimmobilien, Filialnetzen oder Zielgruppen auch die Geomarketing-Software RegioGraph sowie regionale Marktdaten und digitale Landkarten.

Handelsunternehmen, Projektentwickler, Banken und Investoren berät GfK bei der Analyse, Planung, Konzeption und Bewertung von Handelsimmobilien. Durch fundiertes Wissen zu Handelsstandorten und -objekten in Verbindung mit Vor-Ort-Recherchen unterstützt GfK dabei, Investitionsrisiken zu reduzieren und Expansionschancen frühzeitig zu erkennen.

Sebastian Müller



Sebastian Müller ist verantwortlich für die Einzelhandels- und Immobilienberatung bei GfK. Er studierte Städtebau an den Technischen Universitäten Berlin, Hamburg und Valladolid sowie Immobilienökonomie an der International Real Estate Business School (IRE|BS) und ist seit 2006 für GfK tätig. Sebastian Müller und seine Teams beraten Investoren, Banken, Projektentwickler und Einzelhändler bei Investitionsfragen zu Standorten, Handelsimmobilien und Handelskonzepten und helfen bei der nachhaltigen Entwicklung von Expansionsstrategien.

Durch hunderte europaweite Standort- und Investmentberatungen verfügt Sebastian Müller über umfassende Kenntnisse der europäischen Einzelhandelsszene und Handelsimmobilienwirtschaft und ist neben seiner beruflichen Tätigkeit Dozent für Handelsimmobilien-Asset-Management an der IRE|BS, Autor diverser Fachpublikationen, Academy Board Member und Beirat im German Council of Shopping Centers, Mitglied in Handelsimmobilienjurys sowie im ICSC.

Mitautorin ist **Nina Zimmermann**, Senior Retail & Real Estate Consultant bei GfK.

GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH

Das unabhängige Beratungsunternehmen **GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH** wurde 1968 gegründet. Die Arbeitsbereiche umfassen Analysen, Prognosen, Konzepte und Strategieberatungen rund um die Themenfelder Immobilienmarkt, Wohnungsmarkt, Demografie und Daseinsvorsorge. Dafür wird ein breites Spektrum quantitativer und qualitativer Methoden eingesetzt. Neben der Schaffung fundierter Entscheidungsgrundlagen ist die Moderation von Strategieprozessen ein wichtiger Aufgabenbereich. GEWOS ist von seinen beiden Bürostandorten Hamburg und Berlin aus deutschlandweit für öffentliche und private Auftraggeber tätig. Das aktuell fünfzehnköpfige interdisziplinäre Team setzt sich aus Geografen, Ökonomen sowie Stadt-, Regional- und Raumplanern zusammen.

Carolin Wandzik



Carolin Wandzik ist Autorin des Kapitels Wohnimmobilien. Sie schloss 2002 Ihr Studium der Wirtschaftsgeografie an der Universität Osnabrück ab. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin an der technischen Universität Dresden wirkte sie zunächst an Forschungsprojekten zu Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Wohnungsmärkte mit. 2005 wechselte sie in die freie Wirtschaft zu GEWOS, wo sie seit 2007 als Prokuristin den Bereich Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklungskonzepte verantwortete. Seit 2013 war sie bei der BIG Städtebau GmbH als Projektleiterin für Vorbereitende Untersuchungen und integrierte Entwicklungskonzepte und leitete die unternehmensinterne Produktentwicklung. 2017 kehrte sie als Geschäftsführerin zu GEWOS zurück.

Mitautoren sind **Wladimir Müller** und **Sebastian Wunsch** (GEWOS).

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 Wissenschaftlern 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 fast 30-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.

Mitautoren sind **Annamaria Deiters-Schwedt**, Prokuristin mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Analyse von Immobilienmärkten, sowie **Markus Schmidt**, Spezialist für Research und Immobilienmarktprognosen bei der empirica ag.

AccorInvest Group ist Eigentümer und Betreiber eines Immobilienportfolios von mehr als 850 Hotels, die sich in Besitz und Pacht in 26 Ländern Europas, Lateinamerikas und Asiens befinden. In Europa investiert der Konzern in den Ausbau seines Immobilienportfolios durch Hotelrenovierungen und neue Hotelentwicklungen in den Bereichen Economy & Midscale. Damit verfolgt AccorInvest ein zweifaches Ziel: Gästen den gewohnten Service in den Hotels zu garantieren und zugleich auf die aktuellen Umweltprobleme zu reagieren. Letzteres durch die Reduzierung des CO_2-Fußabdrucks einer jeden Immobilie. Um die Ziele erfolgreich umzusetzen, setzt AccorInvest auf ein internationales Team aus mehr als 30.000 Mitarbeitern. Durch die Historie an AccorHotels gebunden, ging AccorInvest langfristige Managementverträge ein, um eine erstklassige Operative seiner Hotels sicherzustellen.

Die **Allianz Real Estate** ist die strategische Immobilienorganisation in der Allianz Gruppe und ein führender internationaler Immobilieninvestment- und Asset-Manager. Sie entwickelt und realisiert weltweit maßgeschneiderte Portfolio- und Anlagestrategien für die Allianz-Gesellschaften, sowohl für direkte als auch für indirekte Investments und Immobilienfinanzierungen. Das operative Management der Immobilieninvestments und Assets erfolgt gegenwärtig in 5 Regionen: West Europe (Belgien, Frankreich, Italien, Luxemburg, Portugal, Spanien), North & Central Europe (Österreich, CEE, Deutschland, Irland, Skandinavien), Schweiz, USA und Asien Pazifik. Die Hauptverwaltungen der Allianz Real Estate befinden sich in München und Paris. Die Allianz Real Estate betreut ein Vermögen von rund 60 Mrd. Euro.

Apleona ist ein in Europa führender Immobiliendienstleister mit Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main. Zirka 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern betreiben und managen Immobilien aller Assetklassen, bauen und rüsten sie aus, betreiben und warten Anlagen und unterstützen Kunden unterschiedlichster Branchen bei Produktion sowie Sekundärprozessen. Das Leistungsspektrum der Unternehmensgruppe reicht vom integriertem Facility Management über Gebäudetechnik und Innenausbau bis hin zum Real Estate Management mit allen kaufmännischen Leistungen, der An- und Vermietung sowie Vermarktung von Immobilien. Zu den Auftraggebern von Apleona gehören marktführende Industrieunternehmen, Fondsgesellschaften, Versicherungen, Banken, die öffentliche Hand, Entwickler, Eigentümer und Nutzer.

Das Immobilienunternehmen **Aurelis Real Estate** 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, Neubauprojekte werden auf eigenen Grundstücken realisiert. Die Aurelis erweitert ihr Portfolio 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 am Main, Duisburg und München vertreten.

Baker Tilly bietet mit über 33.600 Mitarbeitern in 147 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Mandanten ausgerichtet sind. Auf Basis einer unternehmerischen Beratungsphilosophie stellen die mandatsverantwortlichen Partner interdisziplinäre Teams aus Spezialisten zusammen, die den jeweiligen Projektanforderungen auf internationaler wie auf nationaler Ebene genau entsprechen. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.030 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

Die Immobilienwirtschaft ist seit Jahrzehnten ein wichtiger Schwerpunkt von **BEITEN BURKHARDT**. Wir stehen unseren Mandanten in allen immobilienrechtlichen Fragen bei und decken dabei den gesamten „Lebenszyklus“ einer Immobilie ab. Dieser reicht vom Grundstückserwerb über die Finanzierung und die Projektentwicklung, die Planung und Bebauung bis hin zur Vermietung und zum Verkauf. Wir beraten Investoren, Bestandshalter, Asset Manager, Bauunternehmen, Architekten, Makler und weitere Akteure. Maßgeschneiderte Teams gewährleisten eine hochwertige immobilienrechtliche Beratung. Unsere Anwälte stehen Ihnen auch bei außergerichtlichen und gerichtlichen Auseinandersetzungen bei. Zudem können wir die steuerrechtliche Betreuung anbieten. In den Standorten Berlin und Frankfurt am Mainstehen Notariate zur Verfügung.

BMO Real Estate Partners Deutschland ist Spezialist für Investitionen in Einzelhandels-, Büro- und Wohnimmobilien und verwaltet ein weltweites Immobilienvermögen im Wert von 6,9 Mrd. Euro (Stand: 30.9.2018) im Namen von Einzelinvestoren, professionellen Anlegern, Investmentfonds und institutionellen Kunden. Das Investmentteam von BMO Real Estate Partners nutzt umfangreiches internes wie auch externes Research, komplexe Prognosen und strategische Analysen, um für Investoren Ineffizienzen und Chancen über verschiedene Immobiliensegmente, Länder und Mietstrukturen hinweg zu identifizieren. BMO Real Estate Partners ist Teil von BMO Global Asset Management und bietet europaweit ganzheitliche Serviceleistungen im Fondsmanagement von Immobilieninvestments mit Niederlassungen in London, München und Paris.

BVI Bundesverband der Immobilienverwalter e.V. vertritt professionelle Unternehmen aus dem Bereich der Immobilienverwaltung. Er ist bundesweit aktiv und gliedert sich in sieben Landesverbände. Das Know-how des Verbandes hilft den Mitgliedern, die bestmöglichen Angebote für die Eigentümer zu erstellen und deren Immobilienvermögen zu erhalten und zu vermehren. Die 600 Unternehmen, die im BVI organisiert sind, verwalten rund 1,3 Millionen Wohn- und Gewerbeeinheiten. Das verwaltete Vermögen mit Hausgeldern, Rücklagen und Vermögenswerten an Grundbesitz beträgt rechnerisch rund 140 Mrd. Euro.

In Deutschland ist **Catella** in vier Segmenten aktiv: Corporate Finance, Asset Management, Projektentwicklung und Immobilienfonds. Unsere Teams bestehen aus hervorragend ausgebildeten Spezialisten mit langjähriger Erfahrung aus den Bereichen Immobilien- und Kapitalmarkt. Das detaillierte Wissen unserer Experten über die lokalen Märkte macht Catella nicht nur zu einem Partner mit einem großen Markt-Know-how, sondern auch zu einem Dienstleister mit hohem Marktverständnis. Die Kenntnis der Märkte ist der erste Schlüssel für eine qualifizierte Beratung rund um die Immobilie. In unserer Researchabteilung kombiniert Catella Perspektiven und Erfahrungen aus dem Investment Banking mit der traditionellen Immobilienberatung. So werden wir zum Bindeglied zwischen Immobilien- und Kapitalmarkt.

CBRE ist – in Bezug auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2017 – das größte globale Immobiliendienstleistungsunternehmen. Mit mehr als 80.000 Mitarbeitern in über 450 Büros steht CBRE Investoren und Immobiliennutzern als Partner für alle Immobilienbelange weltweit zur Seite. CBRE bietet ein breites Spektrum an integrierten Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie: von der strategischen und technisch-wirtschaftlichen Beratung wie u. a. beim An- und Verkauf oder der An- und Vermietung, über die Verwaltung und Bewertung von Immobilien bis hin zum Portfolio-, Transaktions-, Projekt- und Facility-Management. CBRE bietet über alle Assetklassen hinweg maßgeschneiderte Beratung aus einer Hand. Die CBRE Group, Inc. (NYSE:CBRE), ist ein Fortune-500- und S&P-500-Unternehmen mit Hauptsitz in Los Angeles, Kalifornien. Seit 1973 ist CBRE Deutschland mit seiner Zentrale in Frankfurt am Main vertreten, weitere Niederlassungen befinden sich in Berlin, Düsseldorf, Essen, Hamburg, Köln, München, Nürnberg und Stuttgart.

Clifford Chance, eine der weltweit führenden Anwaltssozietäten, ist für ihre Mandanten mit rund 3.400 Rechtsberatern in allen wesentlichen Wirtschaftszentren der Welt präsent. Das Immobilienrechts-Team von Clifford Chance gehört zu den marktführenden Beratern der Branche in Deutschland. Es begleitet Immobilienunternehmen, Fonds, institutionelle Anleger, Private-Equity-Investoren, Bauunternehmen und Kreditinstitute bei nationalen und internationalen Immobilientransaktionen, Finanzierungen und im Bereich des laufenden Asset Managements. Die deutsche Praxis in Düsseldorf, Frankfurt und München besteht aus acht Partnern, drei Counseln sowie Associates und Wirtschaftsjuristen. In Deutschland ist Clifford Chance mit rund 300 Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Solicitors in Düsseldorf, Frankfurt am Main und München vertreten.

Die **Commerz Real AG**, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG, steht für über 45 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 31 Mrd. 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 570 Mitarbeiter an 10 Standorten in Deutschland und Luxemburg und ist ein Teil von Swiss Life Asset Managers. Mit Gesellschaften in der Schweiz, Frankreich, Deutschland und Großbritannien managt Swiss Life Asset Managers ein Immobilienvermögen im Wert von insgesamt 72,2 Mrd. Euro (per 30.6.2018). CORPUS SIREO bewirtschaftet Spezialfonds mit einem Volumen von aktuell 3,1 Mrd. Euro. Das Unternehmen besitzt Expertise und eigene Präsenz in den deutschen Regionalmärkten sowie im Gesundheitsimmobilien-Sektor, wo es als Anbieter spezialisierter Fonds einer der deutschen Marktführer ist.

DREES & SOMMER

Drees & Sommer ist der innovative Partner für Beraten, Planen, Bauen und Betreiben. Als führendes europäisches Beratungs-, Planungs- und Projektmanagementunternehmen begleitet Drees & Sommer private und öffentliche Bauherren sowie Investoren seit fast 50 Jahren in allen Fragen rund um Immobilien und Infrastruktur – analog und digital. Dadurch entstehen wirtschaftliche und nachhaltige Gebäude, rentable Immobilienportfolios, menschenorientierte Arbeitswelten sowie visionäre Mobilitätskonzepte. In interdisziplinären Teams unterstützen die 3.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit 40 Standorten Auftraggeber unterschiedlichster Branchen. Alle Leistungen erbringt das partnergeführte Unternehmen unter der Prämisse, Ökonomie und Ökologie zu vereinen. Diese ganzheitliche Herangehensweise heißt bei Drees & Sommer „the blue way“.

DZ HYP

Die **DZ HYP** ist eine führende Immobilienbank in Deutschland und Kompetenzcenter für öffentliche Kunden in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Ihre Kunden und Partner bedient die DZ HYP mit einem umfassenden Angebot in den vier Geschäftsfeldern Gewerbekunden, Wohnungswirtschaft, Öffentliche Kunden und Privatkunden/Private Investoren. Die Bank ist mit zwei Hauptsitzen in Hamburg und Münster sowie mit Regionalzentren in den Wirtschaftsmetropolen und weiteren Regionalbüros bundesweit präsent.

ECE

Die **ECE** entwickelt und betreibt Shoppingcenter und realisiert Großimmobilien wie Konzernzentralen, Bürohäuser, Industriebauten, Logistik- und Verkehrsimmobilien, Hotels und Stadtquartiere. Das Unternehmen betreut ein Marktwertvolumen von rund 33 Mrd. Euro und ist mit rund 195 Einkaufszentren im Management und Aktivitäten in elf Ländern europäischer Marktführer im Shoppingcenterbereich. Mehr als 4,2 Mio. Kunden besuchen täglich die Center der ECE, in denen 19.500 Einzelhandelsmieter auf einer Verkaufsfläche von insgesamt 7 Mio. m² einen Jahresumsatz von rund 23 Mrd. Euro erwirtschaften. Mit kontinuierlichen Modernisierungen, innovativen Service- und Gastronomieangeboten, attraktiven Mall-Designs und einer kundenfreundlichen Digitalisierung entwickelt die ECE ihre Center stetig weiter und hält sie so fit für die Zukunft.

EMPIRA

Die **Empira Gruppe** ist mit einem Anlagevolumen von knapp 1,5 Mrd. Euro ein führender Investment-Manager für institutionelle Immobilieninvestments im deutschsprachigen Europa. Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung innovativer und renditestarker Investmentansätze spezialisiert und bietet institutionellen Anlegern Inhouse-Lösungen in Bereichen wie Projektentwicklung und Landbanking. Bei Immobilienkreditfonds ist das Unternehmen im deutschsprachigen Raum Marktführer, mit Mezzanine- wie Whole-Loan-Produkten. Die Immobilien- und Kapitalmarktexperten der Empira Gruppe bilden den gesamten Wertschöpfungsprozess aus einer Hand ab: von der Identifizierung erstklassiger Investmentobjekte sämtlicher Nutzungsklassen über den reibungslosen Akquisitionsprozess bis hin zu einem eingespielten Asset-Management. Kunden sind institutionelle Investoren aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Zug (CH) und weitere Niederlassungen in Luxemburg, Frankfurt, München und Leipzig.

ENGEL&VÖLKERS COMMERCIAL

Engel & Völkers Commercial, das international tätige Beratungs- und Vermittlungsunternehmen für Gewerbeimmobilien, ist aktuell in mehr als 60 Märkten in Deutschland vertreten. Unsere rund 600 ImmobilienexpertInnen überzeugen unsere Kunden als Ansprechpartner, die mit den lokalen Besonderheiten vertraut sind, die Marktbedingungen und -entwicklungen aus nächster Nähe beobachten und Empfehlungen aus unternehmerischer Perspektive geben. Unsere fachliche Expertise umfasst die Segmente Wohn- und Geschäftshäuser/Anlageimmobilien, Büro- und Handelsflächen, Gewerbe- und Industrieflächen. Auch die Experten aus den Bereichen Investment Consulting und Hotel Consulting ergänzen und unterstützen das weltweite Engel & Völkers-Netzwerk mit mehr als 11.000 KollegInnen in 33 Ländern optimal.

GARBE. Immobilien-Projekte

Die **Garbe Immobilien-Projekte GmbH** entwickelt und vermarktet hochwertige Wohn- und Gewerbeimmobilien. Als Projektentwickler gestaltet das Hamburger Unternehmen den gesamten Prozess einer Immobilienentwicklung von der Grundstücksakquisition bis hin zum Projektverkauf an private Nutzer oder institutionelle Anleger. Bei Quartiersentwicklungen, Neubauten und Revitalisierungen steht Garbe Immobilien-Projekte ebenso für Innovation wie für Beständigkeit. Die Projekte entsprechen den aktuellen Wohntrends und zeichnen sich durch moderne und energieeffiziente Architektur aus. Garbe Immobilien-Projekte bündelt das Know-how aus 50 Jahren Tätigkeit in der Entwicklung von Wohnungs- und Gewerbeimmobilien.

Der **German Council of Shopping Centers e.V.** (GCSC) ist der bundesweite einzige Interessenverband der Handelsimmobilienwirtschaft. Mehr als 770 Mitgliedsunternehmen der Bereiche Entwicklung und Analyse, Finanzierung, Center-Management, Architektur, Handelsimmobilien, Einzelhändler und Marketing-Spezialisten bilden hier einen aktiven Interessenzusammenschluss als ideale Networkingbasis der Handelsimmobilienakteure. Mit rund 1 Million Arbeitnehmern und direkt verbundenen Dienstleistern repräsentieren die Mitgliedsunternehmen des GCSC einen bundesweit bedeutenden Wirtschaftszweig.

GSK STOCKMANN gehört zu den führenden unabhängigen Wirtschaftskanzleien in Deutschland und Luxemburg mit den Schwerpunkten Real Estate, Corporate, Banking/Finance sowie Projects & Public Sector. Über 200 Anwälte und Steuerberater stehen unseren Mandanten an fünf deutschen Standorten und in Luxemburg zu Verfügung. 360°-Real-Estate-Investment-Beratung – mit einem der größten Real Estate Teams in Deutschland und Luxemburg beraten wir unsere Mandanten aus der Immobilienbranche umfassend. Notariatsdienstleistungen in Berlin und Frankfurt am Main runden das Beratungsangebot ab. Bei grenzüberschreitenden Transaktionen und Projekten arbeitet GSK Stockmann eng mit einem ausgewählten Kreis angesehener Partnerkanzleien im Ausland zusammen. Mit unseren internationalen Partnern führen wir Ihre Immobiliengeschäfte vollständig und länderübergreifend zum Erfolg.

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.

HANSAINVEST

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH** wurde 1969 gegründet und ist Teil der SIGNAL IDUNA Gruppe. Als Service-KVG für Real und Financial Assets erbringt die Hamburger Gesellschaft vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Der Hauptsitz befindet sich in Hamburg, zudem ist das Unternehmen mit einer Niederlassung in Frankfurt präsent. Über ein Tochterunternehmen ist die HANSAINVEST auch in Luxemburg vertreten. Aktuell werden von rund 150 Mitarbeitern in mehr als 190 Publikums- und 95 Spezialfonds Vermögenswerte von knapp 34 Mrd. Euro administriert. Von den Lesern des Private Bankers wurde die HANSAINVEST im Jahr 2018 bereits zum vierten Mal in Folge zur „Besten Service-KVG" Deutschlands gewählt. (Stand der Daten: 30.9.2017).

Helaba

Helaba – mit rund 6.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie einer Bilanzsumme von 172 Mrd. Euro gehört der Helaba-Konzern zu den führenden Banken am Finanzplatz Frankfurt. Die Helaba ist eine Universalbank mit enger Einbindung in die deutsche Sparkassenorganisation. Das Leistungsspektrum der Helaba im Immobilienbereich erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette – von der Finanzierung über die Konzeption und Entwicklung bis zum Betrieb anspruchsvoller Objekte. Das Immobiliengeschäft gehört nicht nur zum Kerngeschäft der Bank, das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft ist eine der stärksten Säulen der Helaba und gilt in den nationalen und internationalen Märkten dank herausragender Expertise, eines intelligenten Risikoprofils und stringenten Auftritts konstant als eines der erfolgreichsten.

IC IMMOBILIEN GRUPPE

Die **IC Immobilien Gruppe** ist einer der größten unabhängigen Full-Service-Dienstleister für Gewerbeimmobilien in Deutschland. Wir bieten ein vollumfängliches Leistungsspektrum aus Property Management, Asset Management, Projektsteuerung, Center Management, Vermietung, Investment und Fondsmanagement und betreuen mehr als 10 Mrd. Euro Assets under Management. Zu unseren Kunden zählen nationale und internationale institutionelle Investoren, Immobilienfonds, Versicherungskonzerne, Pensionskassen, Stiftungen, Family Offices u.a. Mit ca. 250 Mitarbeitern in sieben Niederlassungen sind wir an den Top-Immobilienstandorten in Deutschland vertreten. Professionelle Premium-Dienstleistungen und ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem zeichnen uns aus.

IMMOEBS e.V. ist der Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg. Der Verein hat es sich zur Aufgabe gemacht, eine Plattform zu etablieren, die zur Vernetzung innerhalb der Immobilienwirtschaft und insbesondere zwischen den Führungskräften von heute und morgen beiträgt. Dazu gehören: Aufbau und Pflege von Branchenkontakten, Vermittlung von Karrierechancen, Austausch von Informationen und Expertenmeinungen innerhalb des Netzwerks, ein stets aktuelles und umfassendes Weiterbildungsangebot sowie die Förderung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Immobilienökonomie. Bis heute ist die Vereinsgröße auf über 2.700 Mitglieder angewachsen. Unsere Mitglieder besetzen die Führungsebenen vieler namhafter Unternehmen der Immobilienbranche.

Instone Real Estate ist einer der deutschlandweit führenden Wohnentwickler und im Prime Standard an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Das Unternehmen entwickelt attraktive Wohn- und Mehrfamilienhäuser sowie öffentlich geförderten Wohnungsbau, konzipiert moderne Stadtquartiere und saniert denkmalgeschützte Objekte. Die Vermarktung erfolgt maßgeblich an Eigennutzer, private Kapitalanleger und institutionelle Investoren. In 27 Jahren konnten so über eine Million Quadratmeter realisiert werden. Bundesweit sind über 320 Mitarbeiter an acht Standorten tätig. Zum 30. September 2018 umfasste das Projektportfolio von Instone Real Estate 45 Entwicklungsprojekte mit einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von etwa 3,6 Mrd. Euro und mehr als 8.900 Einheiten.

ista ist eines der weltweit führenden Unternehmen bei der Verbesserung der Energieeffizienz im Gebäudebereich. Mit unseren Produkten und Services helfen wir, Energie, CO_2 und Kosten nachhaltig einzusparen. ista hat sich dafür auf das Submetering spezialisiert, also auf die individuelle Erfassung, Abrechnung und transparente Visualisierung von Verbrauchsdaten für Mehrfamilienhäuser und gewerbliche Immobilien. Als Grundlage nutzen wir ein Portfolio modernster Hardwarekomponenten zum Energiedatenmanagement. Dazu gehören funkbasierte Heizkostenverteiler, Wasserzähler, Wärmezähler sowie entsprechende Montagesysteme. Das Unternehmen beschäftigt in 24 Ländern weltweit über 5.500 Menschen und unterstützt rund zwölf Mio. Nutzeinheiten (Wohnungen und Gewerbeimmobilien) bei der Einsparung wichtiger Ressourcen. 2017 erwirtschaftete die ista-Gruppe einen Umsatz von 881,1 Mio. Euro.

Die **NAI apollo group** ist ein deutschlandweit aktives Netzwerk aus unternehmerisch selbstständigen Partnerunternehmen, die an zehn Standorten in Deutschland vertreten sind. Mit mehr als 200 Spezialisten deckt sie alle Assetklassen auf lokaler und nationaler Ebene ab – von Wohnen und Büro über Industrie bis hin zu Einzelhandel. Seit 2001 ist die NAI apollo group der deutsche Partner von NAI Global und hat sich zum führenden Netzwerk eigenständiger Immobilienberatungsunternehmen in Deutschland entwickelt.

Die **Primonial Immobilien GmbH** verwaltet als Tochter der französischen Vermögensverwaltungsgesellschaft Primonial bundesweit ein Portfolio von über 80 Immobilien bestehend aus Pflegeheimen, Kliniken, Einzelhandels- und gemischt genutzten Immobilien. Unser Tätigkeitsbereich ist nicht nur exklusiv auf das Immobilienportfolio von Primonial REIM in Deutschland bezogen, sondern wir verwalten ebenfalls Portfolios für weitere internationale Investoren. Mit unseren Asset-, Property- und technischen Managern sowie dem Accounting & Reporting beraten und unterstützen wir Investoren, institutionelle Immobilieneigentümer und Family Offices über den gesamten Lebenszyklus der Immobilien.

Als Cloud-Company powered by SAP HANA ist **SAP** Marktführer für Geschäftssoftware und unterstützt Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihre Ziele bestmöglich zu erreichen: 77% der weltweiten Transaktionserlöse durchlaufen SAP-Systeme. Unsere Technologien für maschinelles Lernen, das Internet der Dinge und fortschrittliche Analyseverfahren helfen unseren Kunden auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen. SAP unterstützt Menschen und Unternehmen dabei, fundiertes Wissen über ihre Organisationen zu gewinnen, fördert die Zusammenarbeit und hilft so, dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein. Wir vereinfachen Technologie für Unternehmen, damit sie unsere Software einfach und nach ihren eigenen Vorstellungen nutzen können. Unsere End-to-End-Suite aus Anwendungen und Services ermöglicht es mehr als 413.000 Kunden, profitabel zu sein, sich stets neu und flexibel anzupassen und etwas zu bewegen. Mit einem globalen Netzwerk aus Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Vordenkern hilft SAP die Abläufe der weltweiten Wirtschaft und das Leben von Menschen zu verbessern.

Siemens Real Estate (SRE) trägt die weltweite Gesamtverantwortung für alle Immobilienaktivitäten bei Siemens – an rund 2.000 Standorten auf allen fünf Kontinenten und für eine Gesamtfläche von über 14 Millionen Quadratmetern. Als globaler CREM steuert SRE das Portfolio, optimiert die Flächennutzung, regelt den Immobilienbetrieb einschließlich der dazu notwendigen Services, vermietet, verwertet und führt Neubauprojekte durch. Bereits heute führend bei der Gestaltung der Arbeitswelten von morgen, der Nachhaltigkeit und Digitalisierung tritt SRE zunehmend auch als Projektentwickler auf. Beispielsweise beim Siemens Campus Erlangen, einem neuen, offenen Stadtteil, der Arbeiten, Forschen und Leben auf einem ehemaligen Siemens-Betriebsgelände vereinen wird. Oder bei der Siemensstadt 2.0 in Berlin, wo auf einem historischen Siemens-Gelände in den kommenden Jahren eine innovative Lebens- und Arbeitswelt entstehen wird.

Die börsennotierte **TLG IMMOBILIEN AG** besitzt und vermietet seit über 25 Jahren Gewerbeimmobilien an ausgewählten deutschen Perspektivstandorten. Im Portfolio befinden sich Immobilien im Wert von über 4 Mrd. Euro. Der Bestand umfasst Büroobjekte u.a. in Berlin, Dresden, Frankfurt am Main und Leipzig. Ebenso zählen ein regional diversifiziertes Portfolio aus Nahversorgungsimmobilien in perspektivreichen Mikrolagen sowie sieben innerstädtische Hotels dazu. Die Objekte zeichnen sich durch gute und sehr gute Lagen sowie langfristige Miet- und Pachtverträge aus. Die TLG IMMOBILIEN AG ist auf stabile Mieteinnahmen, niedrige Leerstände und die Realisierung von Potenzialen im Bestand fokussiert. Qualifizierte Mitarbeiter gewährleisten an den einzelnen Standorten eine hohe lokale Marktexpertise.

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 730 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in rund 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den zehn führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regionalcenter, untergliedert in 13 Service-Center, betreut. Unter der Marke „ProjektStadt“ werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadtentwicklungsaufgaben durchzuführen. Bis 2022 sind Investitionen von rund 1,5 Mrd. Euro in Neubau von Wohnungen und den Bestand geplant. 4.900 zusätzliche Wohnungen sollen so in den nächsten fünf Jahren entstehen.

Vistra ist weltweit einer der führenden Anbieter von Dienstleistungen in den Bereichen Alternative Investments, Immobilien und Unternehmen. Rund um die Verwaltung und das Management von Immobilien- und alternativen Investments bietet Vistra ein weites Spektrum von Leistungen aus einer Hand: Diese reichen von der Verwahrstellenfunktion über Cash-Management, aufsichtsrechtliches Reporting, Rechnungslegung, steuerliche und rechtliche Beratung, die Bereitstellung von Back-Office-Funktionen bis hin zur Kommunikation mit den Anlegern. Zusätzlich zu diesen Dienstleistungen kann Vistra seinen Kunden im Immobilienbereich ebenfalls das Property Management anbieten. Im Bereich Property Management verwaltet Vistra in Deutschland derzeit mit 60 Mitarbeitern rund 1,5 Millionen Quadratmeter Mietfläche. In den Geschäftsbereichen Alternative Investment Services und International Expansion Services beschäftigt das Unternehmen in Deutschland rund 190 qualifizierte Mitarbeiter. Weltweit verwalten rund 4.500 Mitarbeiter an 74 Standorten in 44 Ländern Assets im Wert von über 212 Mrd. US-Dollar.



Wohnen, wo das Herz schlägt. **VIVAWEST** ist einer der führenden Wohnungsanbieter in Nordrhein-Westfalen. In rd. 120.000 Wohnungen bietet VIVAWEST 300.000 Menschen ein Zuhause und ist in mehr als 100 Kommunen an Rhein und Ruhr aktiv. Als integrierter Konzern bietet VIVAWEST gutes Wohnen und wohnungsnahe Dienstleistungen aus einer Hand an. Im Rahmen eines nachhaltigen Geschäftsmodells verbindet VIVAWEST ökonomische Effizienz mit sozialer Verantwortung für Kunden, Mitarbeiter und die Region und entwickelt qualitätsvolle Lebensräume für breite Schichten der Bevölkerung.



Die **Vonovia SE** ist Europas führendes Wohnungsunternehmen. Heute besitzt Vonovia rund 400.000 Wohnungen in allen attraktiven Städten und Regionen in Deutschland, Österreich und Schweden. Hinzu kommen rund 84.000 verwaltete Wohnungen. Der Portfoliowert liegt bei zirka 41,9 Mrd. Euro. 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 baut das Unternehmen zunehmend neue Wohnungen durch Nachverdichtung und Aufstockung. Seit 2013 ist das in Bochum ansässige Unternehmen börsennotiert, seit September 2015 im DAX 30 gelistet. Zudem wird die Vonovia SE in den internationalen Indizes STOXX Europe 600, MSCI Germany, GPR 250 sowie EPRA/NAREIT Europe geführt. Vonovia beschäftigt rund 9.900 Mitarbeiter.



Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** (Warburg-HIH Invest) ist ein unabhängiger pan-europäischer Investmentmanager für Immobilien und betreut aktuell Objekte im Wert von 8,2 Mrd. Euro. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen 15 Jahren als Spezialist für pan-europäische Immobilieninvestitionen positioniert. Rund 150 institutionelle Kunden vertrauen der Warburg-HIH Invest ihr Vermögen an – für den Ankauf von Immobilien und deren Einbringung in die jeweils gewünschte Fondslösung.



Wealthcap zählt mit rund 10 Mrd. Euro zu den führenden Real Asset- und Investment Managern in Deutschland. Mit unserer Trendexpertise und über 30 Jahren Erfahrung im Investment- und Asset Management eröffnen wir institutionellen und privaten Anleger den Weg zu hochwertigen Investitionsstrategien. Diese übersetzen wir in zukunftsstarke Immobilien- und Zielfondslösungen für deutsche und internationale Investoren. Pensionskassen und Versorgungswerke, deutsche Unternehmen und auch regionale Banken zählen neben Privatkunden zu unseren Investoren in mehr als 150 Beteiligungskonzepten. Wealtcap ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der UniCredit Bank AG und gehört damit zum starken internationalen Verbund der UniCredit.



Wir bei **Yardi** sehen es als unsere Mission, unseren Kunden unabhängig davon, ob sie in einem oder mehreren Ländern agieren, hochwertige Produkte und einen hervorragenden Kundenservice zu bieten, der allen gesetzlichen und branchenspezifischen Anforderungen entspricht. Durch dieses Engagement ist Yardi zum international führenden Softwareunternehmen für die Immobilienwirtschaft gewachsen. Unsere webbasierte und mobile Software vernetzt auf einer Datenplattform Prozesse und Anwender in der Gebäude-, Anlagen- und Investmentverwaltung, und das über den gesamten Lebenszyklus des Immobilienobjekts. Unsere Lösungen steigern die Qualität der wertschöpfenden Prozesse für Investoren, Eigentümer und deren Mitarbeiter durch effizientere Abläufe, stärkere Kundennähe, Kostensenkung und Wachstum.