

**Zusammen-
fassung**

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2021

des Rates der Immobilienweisen

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld

Sven Carstensen (bulwiengesa)

Michael Gerling (EHI)

Carolin Wandzik (GEWOS)

Prof. Dr. Harald Simons (empirica)

Im Auftrag von

 **ZIA**
Die Immobilienwirtschaft

Das Frühjahrsgutachten wird unterstützt von:



Redaktion: Dr. Michael Hellwig, Manuel Jahn, Peter Müller
Lektorat und Satz: Immobilien Zeitung (Thomas Hilsheimer, Simone Scheurer)

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Leipziger Platz 9, 10117 Berlin

Bei Personen-, Gruppen- und Berufsbezeichnungen wird zur besseren Lesbarkeit i.d.R. das generische Maskulinum verwendet. Die weibliche Form ist stets mitgemeint.

Liebe Leserinnen und Leser,



seit über einem Jahr hat die Corona-Pandemie die ganze Welt fest im Griff. Das gilt auch für die Immobilienwirtschaft. Es gibt Assetklassen, die stärker, und einige, die kaum von der Krise betroffen sind.

Die Assetklasse Wohnimmobilien ist sehr gut durch die Krise gekommen. Gegen den anhaltenden Trend der steigenden Mieten hilft nur der Neubau von Wohnungen, gerade in den Metropolen und den Universitätsstädten. Das Baulandmobilisierungsgesetz, das sogar noch zusätzliche Regulierungen einführt, ist schon mal keine Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen. Nach dem Scheitern des

Berliner Mietendeckels vor dem Bundesverfassungsgericht darf die steigende Neubautätigkeit nun nicht mit einem Bundesmietendeckel ausgebremst werden.

Der Büromarkt ist robust. Eine vom ZIA unterstützte Studie der TU Darmstadt zeigt: Viele Mitarbeiter wollen aus dem Homeoffice wieder zurück ins Büro. Viele Prozesse können nur im Team und an einem gemeinsamen Ort zufriedenstellend durchgeführt werden. Und gerade in Zeiten des Fachkräftemangels wird es wichtig sein, den Beschäftigten einen attraktiven Büroarbeitsplatz anbieten zu können.

Schwierig ist und bleibt die Lage bei den Handelsimmobilien. Abgesehen vom Einzelhandel des täglichen Bedarfs leiden die stationären Händler unter erheblichen Umsatzeinbußen. Der ZIA hat mit dem HDE einen Code of Conduct entwickelt, in dessen Folge zwischen Vermietern und Mietern eine sehr hohe Einigungsquote von 80 Prozent erzielt werden konnte. Das und die auf Druck des ZIA stetig verbesserten Hilfsprogramme helfen, beseitigen die Probleme aber nicht. Für den Einzelhandel und auch die wirtschaftlich schwer angeschlagene Hotellerie und Gastronomie gilt nach wie vor: Öffnen mit Test- und Hygienekonzept bleibt die beste Hilfe!

Logistikimmobilien sind im Gegenzug die Krisengewinner. Das Transaktionsvolumen ist auf ein Rekordniveau gestiegen. Corona hat den Onlinehandel und die dahinterliegende Logistik zusätzlich befeuert. Die Städte werden sich nun rasanter verändern, als viele das vor zwei Jahren für möglich gehalten hätten. Der ZIA arbeitet weiter an den Lösungskonzepten für diese Herausforderung!

Dieses Jahr ist Bundestagswahl. Nach dem September kann es damit eine neue Regierungskoalition geben. Der ZIA ist seit Jahren mit den Parteien im regen Austausch, um die Expertise und die Sichtweise der Branche einzubringen. Wir geben damit als ZIA einer von Deutschlands systemrelevanten Branchen eine wichtige Stimme in der Politik. Das Frühjahrsgutachten unterstützt uns dabei mit Daten und Fakten.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre!



Dr. Andreas Mattner

Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2021 – Zusammenfassung

1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Im Jahr 2020 ist die deutsche Wirtschaft mit einem Rückgang des **realen Bruttoinlandsprodukts (BIP)** um 4,9% so stark eingebrochen wie seit der Finanzkrise 2009 nicht mehr. Vor allem im zweiten Quartal 2020 stürzte sie mit einem saison- und kalenderbereinigten BIP-Rückgang um 9,7% zum Vorquartal in eine tiefe Rezession. Im dritten Quartal gab es mit einem Wachstum von 8,5% zwar einen Rückpralleffekt, der aber im vierten Quartal (+0,3%) gestoppt wurde.

Weitreichende Stützungsmaßnahmen der Geld- und Fiskalpolitik haben einen tieferen und länger anhaltenden Wirtschaftseinbruch verhindert. Für das Jahr 2021 wird trotz der Startschwierigkeiten ein kräftiges Wachstum von im Schnitt fast 4% prognostiziert, was aber vom Impffortschritt und der Aufhebung der Einschränkungen abhängt.

Trotz Corona-Krise bleibt der **Arbeitsmarkt** weitgehend robust: Vorläufigen Schätzungen zufolge ging die Zahl der Beschäftigten im Vorjahresvergleich um 1,1% auf 44,8 Mio. zurück. Die Anzahl der Arbeitslosen lag im Januar 2021 bei 2,9 Mio. – das entspricht einem Anstieg der Erwerbslosenquote um 1,2 Prozentpunkte auf 4,6%. Geringfügig entlohnte Beschäftigte und Selbstständige waren besonders von der Krise betroffen, während der Arbeitsmarkt für Angestellte vor allem durch Kurzarbeit gestützt wird.

Die **Verbraucherpreise** sind 2020 mit +0,5% so wenig gestiegen wie seit der Finanzkrise nicht mehr. Die Inflationsrate für den harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) lag mit +0,4% im Jahresdurchschnitt sogar noch niedriger. Sie bleibt weit hinter der geldpolitischen Zielgröße von knapp 2% zurück. Zum Jahreswechsel 2020/2021 stieg die Inflationsrate nach HVPI aufgrund der CO₂-Bepreisung und der ausgelaufenen Umsatzsteuersenkung mit rund zwei Prozentpunkten stark an auf 1,6%.

Die **Finanzierungsbedingungen** im Euroraum bleiben historisch günstig. Die EZB hält den Leitzins weiterhin auf dem Rekordtief von 0,0%. Zusätzlich reagierte sie schnell und entschlossen im Frühjahr 2020 auf die Krise und erhöhte die Liquidität, u.a. durch ihr temporäres Anleihekaufprogramm Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP). Deutlich gestiegene Inflationserwartungen im Frühjahr 2021 erhöhen zurzeit die Wahrscheinlichkeit, dass das Zinsniveau bereits mittelfristig steigt.

Bei den **Krediten** haben die Banken 2020 wegen des höheren Kreditrisikos und einer geringeren Risikotoleranz ihre Vergaberichtlinien für Unternehmenskredite verschärft. Wohnungsbaukredite waren im letzten Quartal 2020 von diesen Vorsichtsmaßnahmen noch nicht betroffen. Im ersten Halbjahr 2021 planen die Banken allerdings in beiden Kreditsegmenten weitere Verschärfungen. Die Vergabe von Konsumentenkrediten und sonstigen Krediten an Privatpersonen wurde zunächst deutlich strenger gehandhabt, zuletzt aber wieder gelockert. Kredite für den Wohnungsbau mit anfänglicher Zinsbindung von über zehn Jahren Laufzeit haben sich zuletzt im Februar 2021 leicht auf rund 1,2% vergünstigt.

Die Lage auf dem **deutschen Immobilienmarkt** ist heterogen. Im Wohnbereich ist eine Trendwende bei der Preisentwicklung kaum absehbar. Die Finanzierungsbedingungen sind weiterhin attraktiv, Verdiensteinbußen sind temporärer Natur. Teilweise

konnten Haushalte coronabedingt auch hohe Ersparnisse bilden. Fortbestehende Kapazitätsbeschränkungen in der Bauwirtschaft, lange Planungs- und Genehmigungsverfahren und fehlendes Bauland in Ballungsgebieten verteuern die Immobilienobjekte ebenso wie höhere Anforderungen an die Energieeffizienz, komplexe Regulierungen für Neubauten oder Maßnahmen wie die Mietpreisbremse.

Demgegenüber sind Wirtschaftsimmobiliien deutlich von der Corona-Krise betroffen und Mieten und Preise dürften sich kurzfristig kaum noch so stark wie in den vergangenen Jahren entwickeln. Liquiditätssteigernde Hilfen federten bislang die kurzfristigen Effekte der Pandemie ab, so dass sich noch kein erheblicher Rückgang der Miet- und Immobilienpreise bei Wirtschaftsimmobiliien zeigte. Insolvenzen im Unternehmenssektor könnten aber zu Ausfällen von Wirtschaftsimmobiliienkrediten führen, insbesondere im stationären Einzelhandel. Manifestiert sich der Leerstand, würde das auch auf die Banken durchschlagen.

2. Büro-, Unternehmens-, Logistik-, Hotelimmobilien und Seniorenwohnen

Auf dem Markt für Wirtschaftsimmobiliien ist die Stimmung infolge der Corona-Krise zwar je nach Nutzungsart unterschiedlich stark, insgesamt aber deutlich eingebrochen. Der **Investmentmarkt für Wirtschaftsimmobiliien** blieb aber bislang robust. 2020 lag das Transaktionsvolumen mit 59,6 Mrd. Euro zwar unter dem Vorjahresniveau (72,6 Mrd. Euro), notierte aber knapp ein Viertel über dem Zehnjahresmittel von 48,2 Mrd. Euro. Dafür sorgten je ein starkes erstes und letztes Quartal (18,2 bzw. 18,8 Mrd. Euro). Büroimmobilien wurden mit 25,1 Mrd. Euro deutlich weniger gehandelt als im Vorjahr (39,9 Mrd. Euro). Logistikimmobilientransaktionen erreichten 2020 mit 9,2 Mrd. Euro Umsatz einen neuen Höchststand (2019: 7,1 Mrd. Euro), während der Hotelinvestmentmarkt im zweiten Quartal 2020 fast vollständig zum Erliegen kam und für das Gesamtjahr 2020 lediglich 2,3 Mrd. Euro erreichte (2019: 5,0 Mrd. Euro). Bei den Pflegeimmobilien verdoppelte sich das Transaktionsvolumen nahezu auf 3,2 Mrd. Euro (2019: 1,7 Mrd. Euro).

Büroimmobilien

Die Marktsituation ist bei Büroimmobilien trotz der Corona-Pandemie insgesamt robust. Die Mieten, Leerstandszahlen und die Investmentaktivitäten sind auf einem stabilen Niveau. Einem künftig eventuell erhöhten Homeoffice-Anteil stehen flächenintensivere neue Bürokonzepte gegenüber.

Der **Flächenumsatz** war 2020 in den 127 größten Büromärkten mit 4,7 Mio. m² Mietfläche für gewerblichen Raum (MFG) rund ein Drittel geringer als 2019. Anpassungen infolge des höheren Homeoffice-Anteils und die technische Ausstattung der Mitarbeiter hatten gegenüber Standortverlagerungen oder Expansionen Priorität. In den A-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart sanken die Flächenumsätze 2020 gegenüber 2019 im Schnitt um 37% auf 2,4 Mio. m². Ihr Anteil am Gesamtumsatz in Deutschland ging von 60% auf 50% zurück. An den anderen Standorten waren die Umsatzrückgänge ebenfalls signifikant, aber weniger stark ausgeprägt (B-Städte: -23%, C-Städte: -12%, D-Städte: -10%).

Der **Neubau** erreichte 2020 in den 127 Büromärkten einen Rekordwert von 2,6 Mio. m² MFG – nach knapp 2,4 Mio. m² MFG im Vorjahr. Die Pipelines für Neubauprojekte an den A- und B-Standorten deuten für 2021 ebenfalls ein sehr hohes Fertig-

stellungsvolumen an. Die Corona-Pandemie führte zwar zu Bauverzögerungen, aber ohne große Auswirkungen auf die Fertigstellungszahlen, da sich viele Projekte bereits in fortgeschrittener Bauphase befanden. Größere Verschiebungen sind erst nach 2021 zu erwarten.

Der **Leerstand** ist insgesamt leicht angestiegen, bleibt aber mit 3,8% gering und entspricht einer gesunden Fluktuationsreserve. Die A- und B-Städten verzeichneten leichte Steigerungen auf 3,4% und 3,7%. In den C- und D-Städten gibt es keine Veränderungen (3,9% bzw. 4,6%).

Die **Mieten** (Spitzenmieten) stagnieren im Allgemeinen, nachdem sie in den zehn Jahren zuvor kontinuierlich angestiegen waren. Incentives für Vertragsabschlüsse haben dabei wieder an Bedeutung gewonnen. Lediglich die A-Städte verzeichneten 2020 einen weiteren geringfügigen Anstieg um 0,8% auf 34,20 Euro/m² MFG pro Monat. Unter ihnen gab es in Hamburg und Stuttgart leichte Zuwächse auf 30,50 Euro/m² bzw. 24,00 Euro/m². Frankfurt bleibt mit 41,00 Euro/m² der teuerste Bürostandort, gefolgt von München (39,50 Euro/m²) und Berlin (39,00 Euro/m²). Düsseldorf (26,50 Euro/m²) und Köln (24,50 Euro/m²) bleiben im Mittelfeld der A-Städte. In den B-, C- und D-Städten ist die Entwicklung ähnlich: Die durchschnittliche Spitzenmiete stagniert und es gibt vereinzelt leichte Zuwächse und Rückgänge. Perspektivisch ist insgesamt eine Stagnation realistisch, wobei sich die Lage- und Standortqualität wieder deutlicher im Mietniveau widerspiegeln wird.

Die **Nettoanfangsrenditen** entwickelten sich ähnlich wie die Mieten. Bei den A-Städten kommt es bei durchschnittlich 2,8% zu einer Bodenbildung. Berlin (2,6%), München (2,7%), Hamburg und Frankfurt (je 2,8%) bleiben unter der 3%-Marke und in Stuttgart, Düsseldorf und Köln bleibt das Kaufpreisniveau mit Renditen zwischen 3,0% und 3,2% geringfügig günstiger. Unter den B-Standorten gibt es vereinzelt Standorte mit leichten Renditeanstiegen, die durch Ausweichreaktionen der Investoren begründet sind, die in den A-Städten keine für sie geeignete Investments mehr finden.

Unternehmensimmobilien

Unternehmensimmobilien sind Wirtschaftsimmobilien, die international auch unter dem Begriff „Light Industrial“ bekannt sind. Sie grenzen sich durch ihre Größe, ihre Lage- und Strukturparameter sowie durch den Mieter- bzw. Nutzerbesatz von Logistikimmobilien ab. Immobilieneigentum großer Industrieunternehmen ist zwar in der Struktur vergleichbar, wird aber im Wesentlichen durch den Begriff Corporate Real Estate gefasst, sofern es sich nicht um typische Objekte der Schwerindustrie (z.B. Stahlwerke, Raffinerien etc.) handelt.

Auf dem **Investmentmarkt** für Unternehmensimmobilien ging das Investmentvolumen 2020 von im Vorjahr 3,1 Mrd. Euro auf 2,1 Mrd. Euro zurück. Gewerbeparks wurden mit 65% aller Transaktionen mit Abstand am häufigsten gehandelt. Produktionsimmobilien und Lagerimmobilien erzielten Umsatzanteile von rund 22% und 14%. Neu ist, dass 2020 keine Transformationsimmobilien gehandelt wurden. Bisher erreichten sie Umsatzanteile zwischen 20% und 30%. Die Industrieunternehmen nutzen die Nachnutzungspotenziale ihrer ehemaligen Produktions- und Industrieanlagen inzwischen selbst und führen sie einer gewerblichen Nutzung zu, anstatt sie zu veräußern.

Die **Bruttoanfangsrenditen** sind 2020 weiter gesunken. Am stärksten ging sie mit minus 30 Basispunkten bei Gewerbeparks auf aktuell 5,3% zurück. Die Rendite für Lagerimmobilien liegt bei 4,3% (2019: 4,5%), bei Transformationsimmobilien wird sie ebenfalls auf 4,3% geschätzt (2019: 4,4%) und Produktionsimmobilien erreichen 5,5%.

Die **Mieten** für Unternehmensimmobilien sind langsam weiter angestiegen. Sie variieren je nach Flächentyp: 2020 erreichte die Durchschnittsmiete für Büroflächen 9,95 Euro/m², die Monatsmiete für Flex Spaces lag bei 8,15 Euro/m², für Produktionsflächen wurden zuletzt durchschnittlich 9,10 Euro/m² aufgerufen und Lagerflächen der Größenklasse 100 bis 500 m² kosteten 5,60 Euro/m².

Logistikimmobilien

Der Markt für Logistikimmobilien profitiert unbestreitbar von der Corona-Krise, vor allem durch Verschiebungen des Einzelhandelsumsatzes vom stationären Handel zum Onlinehandel mit krisenerprobten Lieferketten. Auf dem **Investmentmarkt** erreichte das Transaktionsvolumen von Logistikimmobilien einen neuen Höchststand von 7,1 Mrd. Euro (2019: 5,1 Mrd. Euro). Der zunehmende Marktanteil des Onlinehandels und die Skepsis gegenüber anderen Nutzungsarten stärkt das Vertrauen der Investoren in dieses Segment, die mit weiter steigenden Mieten und einer perspektivisch guten Nachfragesituation rechnen. Nachhaltigkeitsaspekte werden dabei zunehmend stärker gewichtet.

Die **Renditen** sind wegen der hohen Nachfrage weiter gesunken. Die Spitzenrenditen beginnen bei 3,77% in A-Städten, liegen an den B-Standorten bei 4,95% und C- und D-Standorte erreichen 5,79% bzw. 6,48%. Die stärksten Renditekompressionen gab es an den A- und C-Standorten mit Rückgängen um jeweils 10 Basispunkte im Vergleich zum Vorjahr.

Die **Mieten** sind 2020 in allen Standortkategorien leicht höher als im Vorjahr. Es gilt nach wie vor: Je näher die großen Absatzmärkte, desto teurer. Die Spitzenmieten erreichten in A-Städten 6,50 Euro/m² pro Monat (2019: 6,42 Euro/m²), im Umfeld von B- und C-Städten liegen sie bei 5,11 bzw. 5,02 Euro/m² (2019: 5,08 und 4,95 Euro/m²) und im Bereich der kleineren D-Standorte werden 4,30 Euro/m² (2019: 4,26 Euro/m²) verlangt.

Der **Neubau** von Logistikflächen konzentriert sich weiterhin auf die großen etablierten deutschen Logistikstandorte in bzw. in der Nähe der Regionen um Frankfurt, Berlin, Düsseldorf, Rhein-Ruhr, Hamburg, Dortmund und Hannover/Braunschweig. Dort wurden in den letzten fünf Jahren je über 1 Mio. m² neue Logistikflächen fertiggestellt. Die Summe aller neuen Logistikflächen in Deutschland hat sich gegenüber 2019 (4,9 Mio. m²) – trotz oder wegen der Corona-Krise – noch einmal auf 5,2 Mio. m² erhöht. Für 2021 werden abermals über 5,0 Mio. m² erwartet.

Hotelimmobilien

Die Corona-Krise hat das Beherbergungsgewerbe so stark getroffen wie keine andere Branche. Nach zehn Jahren Wachstum und einem guten zweimonatigen Jahresauftakt 2020 brach der Tourismus seit März 2020 teils dramatisch ein.

Während der Lockdown-Monate sanken die **Übernachtungszahlen** aufgrund der Reisebeschränkungen vielerorts um über 90%. Über das gesamte Jahr 2020 verzeichneten deutsche Urlaubsregionen geringere Rückgänge der Übernachtungsgäste als städtische

Regionen, da die Hauptsaison in eine Phase temporär gelockerter Corona-Maßnahmen fiel und Reisewarnungen für das Ausland bestanden. An Nord- und Ostsee bewegten sich beispielsweise die Verluste im Bereich von -14,0% bis -22,5%, während die Übernachtungszahlen in Berlin (-64,0%), München (-61,5%) und Hamburg (-55,4%) um ein Vielfaches stärker eingebrochen sind.

Auf dem **Investmentmarkt** nahmen viele Investoren von Hotel- und Freizeitimmobilien Abstand. Wo noch möglich, wurden Projektentwicklungen gestoppt. Das Transaktionsvolumen sank bei Hotelinvestments von 5,0 Mrd. Euro (2019) um rund 60% auf rund 2 Mrd. Euro. Die Hälfte davon wurde allein im ersten Quartal 2020 umgesetzt. Stadthotels wurden aufgrund der bis heute schwer einschätzbaren Situation kaum angeboten bzw. nachgefragt. Es wurden in erster Linie Ferien- und Resorthotels gehandelt. Doch auch bei der sich wohl schneller erholenden Ferienhotellerie ist investitionsseitig Vorsicht geboten. Angebots- und damit Wettbewerbszuwächse werden sich besonders in Küstennähe einstellen.

Die **Perspektiven** für den Hotelimmobilienmarkt sind unklar. Trotz wichtiger Hilfen sind viele Hotelbetriebe existenziell bedroht. Insbesondere die eigentümergeführten mittelständischen Hotelgruppen fallen mit Verlusten im dreistelligen Millionenbereich durch das Förderraster. Der beihilferechtlich zulässige Förderrahmen von maximal 12 Mio. Euro kann die fortwährend steigenden Verluste nicht annähernd decken. Die für die Stadthotellerie wichtige Nachfrage der in- und ausländischen Geschäftstouristen wird noch mindestens zwei bis drei Jahre unter dem Vorkrisenniveau verharren. Doch eine wirtschaftliche Erholung der Hotellerie wird aufgrund von Schuldenabbau und Kapitaldienst Jahre dauern und Hotelwerte werden sinken. In welchem Umfang, das hängt sowohl von Standort, Konzept und Betreiber ab als auch vom weiteren Verlauf der Pandemie.

Hotelschließungen führen in wirtschaftlich schwächeren Räumen nicht nur zu einer hohen Arbeitslosigkeit und Gewerbesteuerverlusten, sondern gehen auch mit einem Verlust der öffentlichen Funktion einher, die sie regional mit ihrer Gastronomie und ihren Veranstaltungsfazilitäten ausüben.

3. Einzelhandelsimmobilien

Das **Konsumklima** ist im Jahr 2020 durch die Corona-Krise und den ersten Lockdown so stark eingebrochen wie noch nie zuvor. Zwischen Juni und August erholte es sich langsam, da niedrige Infektionszahlen dazu führten, dass Handel, Gastronomie und Hotellerie mit vergleichsweise wenigen Einschränkungen öffnen konnten. Danach kühlte es sich wegen erneut zunehmender Schutzmaßnahmen ab, rutschte in der zweiten Welle der Pandemie wieder deutlich ab und zeigt im Frühjahr 2021 wieder einen leichten Aufwärtstrend.

Der gesamte **Einzelhandel** hat im zurückliegenden Jahr mit 577,4 Mrd. Euro ein im Vergleich zu 2019 deutliches Umsatzplus von 31,2 Mrd. Euro bzw. 5,7% erzielt. Das Wachstum wird erwartungsgemäß von der Entwicklung des Onlinehandels getragen. Dessen Umsätze wuchsen um 24,1% – im Mittel der letzten zehn Jahre lag die Wachstumsrate des Onlinehandels bei 13,5%. Der Wachstumssaldo des stationären Einzelhandels war zwar mit +18,9 Mrd. Euro bzw. +3,9% ebenfalls positiv, allerdings muss zwischen den Warengruppen differenziert werden.

Während Vollsortimenter und der Lebensmittelhandel im Jahr 2020 teils Umsatzzuwächse im zweistelligen Prozentbereich verzeichnen konnten, sorgten die zeitweisen

Schließungen im Modeeinzelhandel und bei den Waren- und Kaufhäusern für erhebliche Umsatzeinbußen (-23,4% bzw. -12,8%). Trotz ausgesetzter Insolvenzanmeldepflicht und staatlicher Corona-Hilfen meldeten 2020 bereits ca. 3.300 Unternehmen Insolvenz an (2019: 3.900). Unternehmen wie Galeria Karstadt Kaufhof, Esprit, Sinn, Bonita oder Hallhuber mussten teils in großem Umfang Läden schließen und ihr Filialnetz bereinigen.

Der **Investmentmarkt** für Einzelhandelsimmobilien war 2020 mit einem Transaktionsvolumen von 12,3 Mrd. Euro und einem Plus von 21% gegenüber 2019 (10,1 Mrd. Euro) vergleichsweise stabil. Mit 4,6 Mrd. Euro Transaktionsvolumen war das erste Quartal, auch durch Geschäfte von 2019, die erst später ergebniswirksam wurden, außerordentlich lebhaft. 2020 war zudem durch großvolumige Portfolioverkäufe geprägt. Auch fand eine deutliche Verschiebung der Umsätze zugunsten von Lebensmittelmärkten und lebensmittelgeankerten Fachmarkt- und Nahversorgungszentren statt. Innerstädtische Geschäftshäuser waren zwar besonders schwer von den Folgen der Pandemie betroffen, durch den Erwerb von Kauf- und Warenhäuserportfolios bzw. größere Anteilsübernahmen blieb jedoch das Umsatzvolumen in der Summe stabil. Auch bei Shoppingcentern hat sich beim Transaktionsvolumen nicht viel getan. Diese werden bereits seit 2018 vergleichsweise wenig gehandelt.

Die **Renditen** entwickelten sich je nach Handelsimmobilientyp heterogen. Bei den stark nachgefragten Supermärkten ging die Spitzenrendite gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte zurück auf 4,8%. Bei SB-Warenhäuser war sie nur leicht rückläufig und sank von 4,75% auf 4,7%. Fachmarktzentren und Fachmärkte blieben stabil bei 4,15% bzw. 5,25%. Die Rendite bei Bau- und Gartenmärkten sank um 0,1 Prozentpunkte auf 5,1%. Bei Shoppingcentern stieg die Rendite für erstklassige Objekte in 1a-Lagen deutlich um 1 Prozentpunkt auf 5,0%, die für Center in B-Standorten ebenso stark auf 6,0%. Auch bei den Geschäftshäusern spiegelt sich die steigende Unsicherheit über die weiteren Perspektiven in einer steigenden Rendite wider. Sie stieg in den Top-Lagen der A-Städte um 0,2 Prozentpunkte auf 3,3%.

Perspektivisch wird sich der Wettbewerb institutioneller Investoren um die wenigen, attraktiven Portfolioangebote weiter verschärfen und ein weiterer Rückgang der Renditen zu erwarten sein. Darüber hinaus dürfte auch die Nachfrage nach Baumärkten hoch bleiben. Hingegen ist bei High-Street-Objekten und Shoppingcentern ein Rückgang des Transaktionsvolumens zu erwarten. Die Unsicherheit wird sich in den Branchen des aperiodischen Bedarfs fortsetzen.

Weitere **Leerstände** werden sich im Stadtbild manifestieren. Pro geschlossenem Verkaufstag werden weitere Verluste von bis zu 700 Mio. Euro eingefahren. Die Reserven sind aufgebraucht, der maximale Erstattungsbetrag von 12 Mio. Euro der Überbrückungshilfe III reicht für filialisierte Unternehmen nicht aus. Unzureichende Cashflows in den Handelsunternehmen wirken sich über ausfallende Mietzahlungen auch auf das Kundenvermögen der typisch in Immobilienfonds investierten Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen aus – mit möglichen Konsequenzen für den Finanzsektor.

Die sieben Top-Einzelhandelsimmobilienmärkte

Die folgenden Kennzahlen für 2020 sind mit Vorsicht zu genießen, da der zweite Lockdown noch nicht vollständig berücksichtigt werden konnte. Spitzenmieten und Neuanmietungen haben oft mehrere Jahre Vorlauf und spiegeln noch nicht die Krise wider.

Berlin hat im Vergleich zu den anderen A-Städten eine relativ hohe Arbeitslosenquote und mit einem Indexwert für den Einzelhandelsumsatz pro Einwohner von 102,0 eine auch im Vergleich zum Bundesdurchschnitt niedrige Einzelhandelskaufkraft. Durch die hohe Einwohnerzahl erzielte der Einzelhandel 2020 in der Hauptstadt dennoch einen hohen Umsatz von über 18,8 Mrd. Euro. Mit 340 bis 380 Euro/m² für kleinere Ladenflächen zwischen 80 und 120 m² sind die Retailspitzenmieten bis 2019 zwar angestiegen, 2020 jedoch wieder gesunken. Dennoch erreicht Berlin unter den A-Städten weiterhin vor München die höchsten Spitzenmieten für Flächen dieser Kategorie. Die Höchstmieten für größere Flächen von 300 bis 500 m² befinden sich dagegen im Mittelfeld der A-Städte. Für 2021 wird für beide Flächengrößen ein rückläufiger Preistrend erwartet.

Hamburg verzeichnete 2020 einen Einzelhandelsumsatz von 11,3 Mrd. Euro. Im Vergleich der A-Städte erreicht die Hansestadt mit dieser Zahl den zweiten Rang. Für kleinere Shopflächen wird eine Monatsmiete von 240 bis 310 Euro/m² verlangt. Das Preisniveau für diese Flächen (2019: 310 Euro/m²) liegt nur noch im Mittelfeld unter den A-Städten. Bei den größeren Flächen von 300 bis 500 m² liegt Hamburg dagegen mit 165 bis 180 Euro/m² (2019: 190 Euro/m²) hinter München an zweiter Stelle. Tendenz für beide Flächenkategorien weiter sinkend. Hamburgs Innenstadt ist zurzeit durch größere Leerstände infolge der Schließungen von Galeria-Karstadt-Kaufhof an der Mönckebergstraße und des gegenüberliegenden Karstadt Sport geprägt.

München bleibt für den Einzelhandel ein Top-Standort. Die Landeshauptstadt erzielt regelmäßige Höchstwerte bei den Tax-Free-Umsätzen und liegt auch mit einem Einzelhandelsumsatz-Indexwert von 146,0 an der Spitze aller sieben A-Städte. Kleine Einzelhandelsflächen sind mit 340 bis 360 Euro/m² (2019: 370 Euro/m²) monatliche Miete vergleichsweise teuer und das Preisniveau für größere Flächen von 300 bis 500 m² werden mit 200 bis 230 Euro/m² (2019: 240 Euro/m²) die höchsten Mieten unter den A-Städten verlangt. Der Kaufpreisfaktor stieg in München auf einen neuen Spitzenwert von 40-42 (2019: 39-41). Sowohl die Bruttoanfangsrendite von 2,4% bis 2,5% als auch der Kaufpreisfaktor werden in den Top-Lagen voraussichtlich stabil bleiben, während sich der Negativtrend bei den Spitzenmieten fortsetzen dürfte.

Köln zählt dank guter Lauflagen zu den Städten mit den höchsten Fußgängerfrequenzen auf mehreren Einkaufsstraßen. Aus Einzelhandelsperspektive werden die vergleichsweise hohe Arbeitslosigkeit und unterdurchschnittliche Pro-Kopf-Kaufkraft von der guten Erreichbarkeit und der Attraktivität der Stadt aufgewogen. Der Einzelhandelsumsatz-Index erreichte 2020 einen soliden Wert von 127,5. Die Spitzenmieten für Einzelhandelsflächen sind in Köln gesunken: 2020 lagen sie bei kleineren Flächen zwischen 201 und 235 Euro/m² (2019: 255 Euro/m²) und auch für große Flächen wird mit 110 bis 115 Euro/m² weniger aufgerufen als im Vorjahr (130 Euro/m²). Weitere Preisrückgänge sind zu erwarten.

Frankfurt ist einer der wichtigsten internationalen Finanzplätze, ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt und Messestandort, was sich im Jahr vor Corona u.a. in einem Anteil am bundesweiten Tax-Free-Umsatz von fast 20% niederschlug. Mit einem Indexwert von 115,3 werden überdurchschnittlich hohe Einzelhandelsumsätze erzielt. Die Spitzenmieten gehen zwar in vielen Lagen zurück, eine Ausnahme ist allerdings die Goethestraße. Für kleine Ladenflächen von 80 bis 120 m² werden dort Höchstmieten von 295 bis 305 Euro/m² verlangt (2019: 290 Euro/m²). Größere Flächen kosten 145 bis 155 Euro/m². Das Mietniveau wird insgesamt als stabil eingeschätzt.

Stuttgart verfügt über eine geringe Arbeitslosenquote und einen mit einem Indexwert von 127,8 vergleichsweise umsatzstarken Einzelhandel. Die Spitzenmieten für Einzel-

handelsflächen sind hier im Vergleich der A-Städte am niedrigsten. Kleine Flächen erreichen Mieten zwischen 150 und 170 Euro/m², für größere ist eine Monatsmiete von 75 bis 85 Euro/m² fällig. Auch in Stuttgart ist mit weiter leicht sinkenden Spitzenmieten zu rechnen.

Düsseldorf ist gemessen an der Einwohnerzahl die kleinste unter den A-Städten. Dennoch erreicht der Einzelhandelsumsatz-Index mit 131,4 den zweithöchsten Wert hinter München. Trotz der aktuell schwierigen Situation bleibt die Stadt für Einzelhändler attraktiv. Für kleine Ladenflächen von 80 bis 120 m² werden Spitzenmieten von 300 bis 310 Euro/m² verlangt, größere Flächen liegen bei 160 bis 170 Euro/m². Ebenso wie in Frankfurt ist davon auszugehen, dass die Spitzenmieten zunächst stabil bleiben werden.

4. Wohnimmobilien

Der Wohnimmobilienmarkt zeigte sich während der Pandemie stabil. Die **Wohnungsmieten** sind weiter gestiegen. Die Neuvertragsmieten für Bestandswohnungen in Deutschland haben im vierten Quartal 2020 eine monatliche Kaltmiete von durchschnittlich 7,57 Euro/m² erreicht. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal ergibt sich ein Anstieg um 3,3%. Nach wie vor sind die Mieten in den westdeutschen kreisfreien Städten und Landkreisen mit 8,84 bzw. 7,59 Euro/m² am höchsten. Mit +3,6% bzw. +3,4% stiegen sie 2020 hier erneut am stärksten. Die Mieten in den kreisfreien Städten (ohne Berlin) und Landkreisen im Osten stiegen mit +2,4% bzw. +2,2% weniger stark an und erreichten im Schnitt 6,87 Euro/m² bzw. 5,99 Euro/m². Mit Ausnahme der ostdeutschen Landkreise, wo weiterhin Nachholeffekte zu beobachten sind, hat sich die Mietendynamik in allen Regionstypen im Jahresverlauf 2020 leicht abgeschwächt.

Die **Kaufpreise für Eigentumswohnungen** haben wie bereits in den Vorjahren deutlich stärker zugelegt als die Mieten. Im vierten Quartal 2020 stiegen die Preise für Bestandswohnungen im bundesweiten Mittel um 8,6% auf rund 2.280 Euro/m² gegenüber dem vierten Vorjahresquartal. Gegenüber dem Jahr 2019 (+8,9%) hat der bundesweite Preisanstieg leicht an Dynamik verloren. Am stärksten haben sich Eigentumswohnungen mit +8,9% in den westdeutschen Landkreisen verteuert, gefolgt von den ostdeutschen kreisfreien Städten (ohne Berlin) mit einer Steigerung um 8,6% und den westdeutschen kreisfreien Städten mit +8,2%. Das Preisniveau ist in den westdeutschen Städten mit 2.900 Euro/m² nach wie vor am höchsten. Die ostdeutschen Landkreise zeigen eine leicht steigende Preisdynamik im Jahresverlauf 2020, allerdings ausgehend von einem unterdurchschnittlichen Niveau.

Die **Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser** sind im vergangenen Jahr im bundesweiten Mittel um 7,3% auf 2.750 Euro/m² gestiegen. Auch bei den Eigenheimen lässt die Preisdynamik leicht nach (2019: +7,9%). Das mit Abstand höchste Preisniveau erreichten im vierten Quartal 2020 mit 3.775 Euro/m² die westdeutschen kreisfreien Städte (+7,1% gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal). Mit +9,1% auf 2.375 Euro/m² stiegen die Preise am stärksten in den kreisfreien Städten Ost (ohne Berlin). Die schwächste Zuwachsrate – ausgehend von einem weiterhin sehr niedrigen Niveau – erreichten die ostdeutschen Landkreise (+6,1% auf 1.515 Euro/m²).

Der Aufwärtstrend beim **Neubau** von Wohnungen blieb auch 2019 bestehen. Rund 293.000 Wohnungen wurden fertiggestellt. Damit wurde der Vorjahreswert erneut leicht um 5.600 Wohnungen bzw. 2,0% übertroffen. Der Spitzenwert stammt aber immer noch aus dem Jahr 2001, als 326.200 Wohnungen fertiggestellt wurden. Ausge-

hend von einem Bedarf von bundesweit mindestens 350.000 neuen Wohnungen pro Jahr ist der Nachfrageüberhang 2019 jedoch trotz steigender Neubauaktivität weiter gestiegen.

Der Eigenheimbau stagniert weiterhin und erreicht 2019 rund 103.100 neue Wohneinheiten in Ein- und Zweifamilienhäusern. Dagegen legte der Geschosswohnungsbau mit rund 143.100 neuen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern nochmals gegenüber 2018 um 6,0% zu. Gegenüber 2009, als der Neubau-Tiefststand der Zeitreihe ab 2001 bei Mehrfamilienhäusern erreicht wurde, sind das dreimal so viele. Seit 2018 überwiegen im Geschosswohnungsbau die Fertigstellungen von Mietwohnungen. 2019 stieg ihre Zahl um 11,0% auf rund 77.800. Die Zahl der fertiggestellten Eigentumswohnungen erhöhte sich dagegen nur geringfügig um 0,6% auf rund 65.300. Im Jahr 2020 dürften rund 300.000 neue Wohnungen fertiggestellt worden sein, im Jahr 2021 ist mit 310.000 zu rechnen.

Die Zahl der **Baugenehmigungen** ist 2020 um 2,2% auf 368.400 Wohnungen gestiegen. Erstmals seit 2002 hat sich die Genehmigungsaktivität im Eigenheimsegment 2020 wieder positiver entwickelt als im Geschosswohnungsbau: Während die Genehmigungen neuer Eigenheime im vergangenen Jahr um 5,9% auf 118.800 gestiegen sind, lag die Zuwachsrate im Geschosswohnungsbau bei lediglich +0,4%. Unter den rund 189.300 genehmigten Einheiten in neu zu errichtenden Mehrfamilienhäusern befanden sich 80.100 Eigentumswohnungen (-5,4% gegenüber 2019). Der Bauüberhang ist in den letzten Jahren erheblich gestiegen. Für 2020 wird er auf fast 790.000 genehmigte, aber noch nicht fertiggestellte Wohnungen geschätzt. Kapazitätsgrenzen bei den Bauleistungen sind hierfür ein Erklärungsansatz.

Die Wohnungsmärkte der sieben A-Städte

Die **Mieten in den A-Städten** (Neuvertragsmieten) sind 2020 weiter gestiegen. Vergleicht man die vierten Quartale 2020 und 2019, so sind die Mieten am stärksten in Frankfurt am Main (+4,5%, 13,33 Euro/m²) und in Hamburg (+4,5%, 11,49 Euro/m²) gestiegen. Es folgen München (+4,4%, 17,38), Berlin (+4,3%, 10,61 Euro/m²) und Köln (+4,3%, 11,16 Euro/m²). Die geringsten Steigerungen verzeichneten Düsseldorf (+4,3%, 11,22 Euro/m²) und Stuttgart (+3,7%, 13,68 Euro/m²). Die Steigerungen lagen in allen A-Städten über dem Bundesdurchschnitt (+3,3%).

Bei Berlin ist zu beachten, dass in die Berechnung der Mieten und ihrer Entwicklung auch Wohnungen der Baujahre 2014 bis 2017 eingeflossen sind, welche vom sog. **Mietendeckel** ausgenommen waren (ohne diese ergäbe sich ein Rückgang der mittleren Neuvertragsmiete in Berlin im o.g. Vergleichszeitraum um 6,0%). Bei Vermietern, Investoren und im Baugewerbe stieß der vom Bundesverfassungsgericht als nichtig erklärte Mietendeckel auf breite Ablehnung. Die Einnahmeverluste gefährdeten die Rentabilität von Investitionen, weil die Mieteinnahmen trotz Härtefallregelungen nicht mehr zur Deckung der Kosten ausreichten. Betroffen waren vor allem Käufer, die Wohnungen zu hohen Preisen erworben hatten und mit Mieteinnahmen kalkulierten, die aufgrund des Mietendeckels nicht mehr zu erzielen waren. Bestandsmieter profitierten zwar vom Mietendeckel, aber die Situation für Wohnungssuchende verschlechterte sich, da die Zahl der inserierten Wohnungen mit -40% regelrecht einbrach.

Mit dem Berliner Mietendeckel gelang es zwar zunächst, den Anstieg der Mieten zu stoppen und Mietsenkungen herbeizuführen. Da aber keine Differenzierung des Mietendeckels nach Einkommen erfolgte, profitierten insbesondere Mieter in guten Wohnlagen mit höheren Mieten und entsprechendem Einkommen von den Mietpreissenkungen. Mieter mit geringen Einkommen, die überwiegend in einfachen

Lagen in günstigeren Bestandswohnungen leben, zahlten auch vor Einführung des Mietendeckels häufig Mieten, die unterhalb der festgelegten Mietobergrenzen des Mietendeckels liegen. Sie profitierten also nicht zwangsläufig von dem Instrumentarium. Eine Entspannung des Wohnungsmarktes kann nur durch die Ausweitung des Wohnungsangebots erreicht werden. Enteignungsforderungen dämpfen allerdings die Bereitschaft, sich im Wohnungsbau zu engagieren. Das gilt nicht nur für den Berliner Wohnungsmarkt – angesichts der aktuellen Diskussionen über einen bundesweiten Mietendeckel wäre vielerorts eine ähnliche Angebotsdezimierung zu befürchten.

Die **Kaufpreise für Eigentumswohnungen** sind 2020 ebenfalls in allen A-Städten weiter gestiegen. In Berlin mit +10,7% im Vergleich der vierten Quartale 2020 und 2019 erneut besonders stark (2019: +10,2%). In der Hauptstadt beträgt der Quadratmeterpreis nun durchschnittlich 4.158 Euro. Hohe Preisanstiege waren 2020 auch in Frankfurt (+10,6, 5.238 Euro/m²) und Köln (+10,5%, 4.071 Euro/m²) zu beobachten. Überwiegend sind die Wohnungspreise im vergangenen Jahr jedoch weniger stark gestiegen als noch im Vorjahr. Insbesondere in München (+4,9%, 7.328 Euro/m²) scheinen die Kaufpreise mittlerweile ein Niveau erreicht zu haben, das nur noch moderate Steigerungen erlaubt. Hamburg (+7,7%, 4.552 Euro/m²), Düsseldorf (+9,3%, 4.213 Euro/m²) und Stuttgart (+7,9%, 5.084 Euro/m²) liegen mit ihren Steigerungsraten im Mittelfeld der A-Städte. Zum Vergleich: Im Bundesdurchschnitt sind die Kaufpreise um 8,6% auf 2.278 Euro/m² gestiegen.

Die **Renditen** sind weiter gesunken, da die Schere zwischen Kaufpreisen und Mieten weiter aufgegangen ist. Die mittlere Bruttoanfangsrendite (Median) – ermittelt aus Kaufinseraten vermieteter Eigentumswohnungen mit Angaben zu den Ist-Mieten – bewegte sich im Jahr 2020 (I bis IV 2020) in den A-Städten zwischen 3,5% in Köln und 2,6% in Berlin und München. In Berlin und München sind knapp 39 Jahresnettokaltmieten nötig, um den Kaufpreis für eine vermietete Eigentumswohnung mittels Mieteinnahmen wieder zu erwirtschaften. In fast allen A-Städten gingen die Renditen im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr zurück, besonders deutlich in Düsseldorf mit -0,2 Prozentpunkten auf 3,3%. Bundesweit lag dieser Wert bei 3,8%. Akzeptabel für Immobilieninvestments sind nach konservativer Auffassung Bruttoanfangsrenditen von mindestens 4,0%.

5. Wohnimmobilien in ländlichen Räumen

Der **ländliche Raum** wird als Wohnstandort zumindest teilweise und für bestimmte Gruppen der Gesellschaft bereits seit Jahren wieder attraktiver. Die Corona-Pandemie verstärkt diesen Trend. Entscheidend für die Wohnraumversorgung im ländlichen Raum ist der Markt für Ein- und Zweifamilienhäuser. Mietwohnungen spielen eine untergeordnete Rolle.

Die **Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser** (Bestand) lagen 2020 im bundesweiten Durchschnitt bei 402.000 Euro. Sie hängen, mit Ausnahme von gefragten Urlaubsregionen, stark von ihrer Entfernung zum Zentrum der nächstgelegenen Metropole ab. Zwischen 2012 und 2016 stiegen die Kaufpreise im Mittel (Median) um 15%. In den Metropolen war der Preisanstieg mit +37% überdurchschnittlich stark, während der Preisanstieg in 60-70 Minuten Fahrtzeit bis ins nächste Zentrum nur +9,5% erreichte. In den letzten Jahren änderte sich dieses Muster: Von 2016 bis 2020 haben sich die Steigerungsraten unabhängiger von der Entfernung zu den Zentren nach oben hin angeglichen. Die Attraktivität abgelegener Gebiete ist relativ zu den zentraleren Lagen gestiegen.

Ursache hierfür ist ein verändertes **Wanderungsverhalten**. Die ländlichen Räume verloren zunächst seit etwa Mitte der 2000er Jahren erheblich an Einwohnern. Vor allem junge und mobile Menschen zogen in ausgewählte Schwarmstädte und verließen den ländlichen Raum ebenso wie unattraktive Städte. Inzwischen hat sich das Wanderungsmuster wieder teilweise umgekehrt. Zwischen 2015 und 2019 stiegen die Einwohnerzahlen des Großteils der Kreise um über 0,5% pro Jahr. Ausnahmen sind vereinzelte Kreise in Westdeutschland und nach wie vor, wenn auch abgeschwächt, die meisten entlegeneren Regionen Ostdeutschlands.

Die natürliche Bevölkerungsentwicklung, also die Differenz zwischen Geburten- und Sterbefällen, war in den letzten fünf Jahren in 349 der 401 Landkreise und kreisfreien Städte negativ, vor allem in den am stärksten von Abwanderung betroffenen. In 272 dieser 349 Kreise gelang es dennoch, durch Zuwanderung in der Summe zu wachsen.

Eine erste vorsichtige Analyse des Wanderungsverhaltens zeigt zwei Aspekte hinsichtlich der **Abwägung Stadt-Land**. Zum einen ist das Schwarmverhalten weiterhin intakt: Die jungen nachwachsenden Einwohner (deutscher Staatsangehörigkeit) verlassen weiterhin bis zum Alter von etwa 30 Jahren die ländlichen Räume und ziehen in die Groß- und Schwarmstädte. Andererseits ist der Wanderungssaldo deutscher Staatsbürger nicht nur erwartungsgemäß in den Umland-Kreisen der Metropolen gestiegen, sondern auch in entlegeneren Regionen. Vor allem ab einem Lebensalter von etwa 30 Jahren zieht es die Menschen wieder verstärkt in den ländlichen Raum, und zwar auch in von Metropolen weiter entfernt gelegene Regionen.

Die Abwägung bei der Entscheidung, ob Stadt oder Land, hat sich vor allem bei Familien zugunsten des ländlichen Raumes verschoben. Die Corona-Krise und ihre Schutzmaßnahmen haben diesen Trend verstärkt. Zahlreiche Vorteile des Lebens in der Stadt sind – zumindest temporär – weggefallen, während der Nachteil der hohen Wohnkosten bestehen bleibt.

Für die ländlichen Räume bietet dieser Trend eine Chance zur wirtschaftlichen, sozialen, kulturellen und demografischen Stabilisierung, die von der Politik wohlwollend begleitet werden sollte.

Die Autoren des Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2021

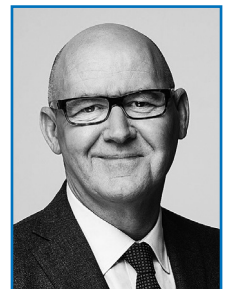
Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld, Autor des Kapitels „Gesamtwirtschaftliche Entwicklung“, ist Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter Eucken Instituts. Er ist u.a. Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen. Von 2011 bis 2021 war er Mitglied und zuletzt Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Mitautor ist **Patrick Hirsch, M. Sc.**, Forschungsreferent am Walter Eucken Institut in Freiburg und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg.



Sven Carstensen, Autor des Kapitels „Büro-, Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien“, ist seit 2020 Vorstand der bulwiengesa AG und verantwortet den Büro- und Gewerbebereich. Zusätzlich ist er als zertifizierter Immobiliengutachter Geschäftsführer der Tochtergesellschaft bulwiengesa appraisal GmbH. Mitautoren sind **Alexander Fieback** (Teamleiter Büro Nord), **Dierk Freitag** (Head of Hotel- und Freizeitmärkte), **Oliver Rohr** (Teamleiter Büro Süd), **Patrik Völtz** (Berater Industrie- und Logistikmärkte) und **Alexander Wiegner** (Senior Berater Investmentmärkte) von der bulwiengesa AG.



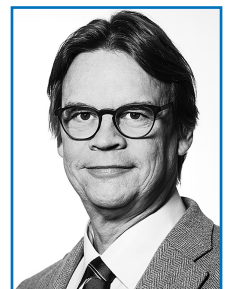
Michael Gerling, Autor des Kapitels „Einzelhandelsimmobilien“, ist seit 1999 Geschäftsführer des EHI Retail Institute in Köln. Seit 2004 führt er gleichzeitig den MLF Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e.V., die Spitzenorganisation der selbständigen Kaufleute des Lebensmitteleinzelhandels in Deutschland. Mitautoren sind die Projektleiterinnen **Lena Knopf** und **Kristina Pors** des EHI-Forschungsbereichs Immobilien und Expansion sowie **Jan Schwarze** (CBRE).



Carolyn Wandzik, Autorin des Kapitels „Wohnimmobilien in den A-Städten“, ist seit 2017 Geschäftsführerin von GEWOS Institut für Stadt- Regional- und Wohnforschung. Dort verantwortet sie die Bereiche Wohnungs- und Immobilienmarkt sowie Demografie und Daseinsvorsorge. Als ausgebildete Moderatorin gestaltet sie darüber hinaus kommunale Strategieprojekte. Mitautor ist **Sebastian Wunsch**, Berater von GEWOS.



Prof. Dr. Harald Simons, Autor des Kapitels „Wohnimmobilien in ländlichen Räumen“, studierte Volkswirtschaft in Bamberg, Colchester (GB) und Bonn und wurde 2008 in Magdeburg promoviert. Seit 1993 arbeitet er bei der empirica ag, 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 **Constantin Tielkes** und **Malte Scharrenberg**, beide wissenschaftliche Mitarbeiter bei empirica.



Der Herausgeber

Der **Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA)** ist der Spitzenverband und die ordnungs- und wirtschaftspolitische Interessenvertretung der gesamten Immobilienwirtschaft mit Sitz in Berlin. Er spricht durch seine Mitglieder, darunter 28 Verbände, für rund 37.000 Unternehmen der Branche entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Der ZIA gibt der Immobilienwirtschaft in ihrer ganzen Vielfalt eine umfassende und einheitliche Interessenvertretung, die ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft entspricht. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er der gesamten Immobilienwirtschaft eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI).

www.zia-deutschland.de

Die Kompletversion des Frühjahrsgutachtens finden Sie unter:

www.fruehjahrsgutachten.de

