

Sieben Fragen an den Immobilienexperten Ulrich Höller (Geschäftsführender Gesellschafter der ABG Real Estate Group) zum Thema Corona-Krise und die Auswirkungen auf die Immobilienbranche

- **Welche Entwicklung erwarten Sie auf dem deutschen (Gewerbe-)Immobilienmarkt bis Jahresende 2020 (best case, worst case)? Was bedeutet dies für Mieter, Eigentümer, Anleger und Investoren?**

Wir beobachten im Moment eine gewisse Zurückhaltung an den Märkten, ganz ähnlich wie das auch an den Börsen der Fall ist. Viele Marktteilnehmer, ob Mieter, Anleger oder Investoren, fahren ‚auf Sicht‘. Das ist bis zu einem gewissen Grad auch vernünftig, denn die letztlichen Effekte der Krise dürften erst ab Spätherbst vollständig absehbar sein. Hinzu kommt, dass der boomende Immobilienmarkt der letzten Jahre auch Akteure angezogen hat, die mit den Auswirkungen schwankender Konjunktur und gesellschaftlicher Krisen auf die Immobilienmärkte schlicht noch nie konfrontiert waren. Speziell deren Paralisierung ist zumindest psychologisch nachvollziehbar. Eine kategorische Zurückhaltung ist dennoch nicht angebracht. Denn eines ist klar: Der Immobiliensektor steht im Vergleich zur letzten Finanzkrise heute deutlich besser da, und speziell für solide, konsequent durchdachte Projekte gibt es immer einen Markt. Man muss nur einen Blick dafür haben, sie rechtzeitig identifizieren und konsequent umsetzen.

- **Wie unterscheidet sich die Corona-Krise von der Finanzmarktkrise 2009?**

Um es kurz zu fassen: Wir haben es bei Corona mit einem so genannten ‚exogenen Schock‘, das heißt einem Schock ‚von außen‘ zu tun – nicht mit einer Strukturkrise des Finanz- und Immobiliensektors selbst. Das ist ganz wichtig und fundamental anders als beispielsweise 2008. Speziell der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt ging in die Corona-Zeit mit einem lange bestehenden Nachfrageüberhang und Leerstandsquoten, die wir seit knapp 20 Jahren nicht mehr kannten. Quoten von 1,2 Prozent in Berlin oder 2 Prozent in anderen Märkten sprechen hier Bände und sind volkswirtschaftlich betrachtet eigentlich zu niedrig. Die bis zum Frühjahr oft gestellte Frage war deshalb ja zu Recht, wie man die Kapazitäten gerade auch im Büroimmobilienbereich adäquat erhöhen sowie das bedarfsgerechte Bauen besonders seitens des Gesetzgebers beschleunigen und weiter voranbringen kann. Diese Frage ist nicht gelöst und wird wieder umso mehr akut werden.

- **Welche Empfehlung sprechen Sie den Marktteilnehmern heute aus? Wie sollen sie sich verhalten?**

Wenn bisherige Krisen eines gelehrt haben, dann, dass man sich nicht von Angst leiten und jede Woche seine Meinung ändern sollte. Im Kern gute Projekte bleiben im Kern gute Projekte – auch wenn das Marktumfeld sich ändert. Anders ausgedrückt: Wenn der grundsätzliche strategische Ansatz stimmt, dann kann es jetzt nicht darum gehen, in Panik oder Aktionismus zu verfallen und alles umzukrempeln. Entscheidend sind aus meiner Sicht jetzt mehr denn je die Vernetzung und das genaue Zuhören: Es gilt ein Ohr am Markt zu haben, Risiken sowie Trends früh zu antizipieren und dann zum Beispiel bei Nutzungsarten flexibel zu sein. Muss es ein Hotel sein

oder machen Büroflächen an dieser Stelle und Zeitpunkt mehr Sinn?
Das sind die Fragen, um die es gehen wird.

- **Wie ändern Sie als Unternehmer in der Krise Ihr Verhalten?**

Grundsätzlich gar nicht. Eingehende Risikoanalyse und kritische Wahl von Projektpartnern sehe ich auch in ‚Normalzeiten‘ als Schlüssel für langfristigen Erfolg. Außerdem mag dazu beitragen, dass ich während meiner Karriere mit dem Zusammenbruch des ostdeutschen Immobilienmarktes über Dotcom- bis zur Finanzmarktkrise die großen wirtschaftlichen Verwerfungen der letzten Jahrzehnte erlebt und durchgestanden habe. Da sieht man gewisse Dinge dann etwas gelassener. Dennoch nutze ich natürlich mein Netzwerk, um mich mit wesentlichen Playern aus unterschiedlichen Bereichen vertraulich auszutauschen. Dieser Austausch von „Fronterfahrungen“ ist sehr hilfreich und gibt mir Rückschlüsse für unsere spezifischen Unternehmens- und Projektthemen. Wichtig erscheint mir, in Krisen vor allem als Unternehmer und Führungskraft den Kollegen bzw. Mitarbeitern Orientierung und Leitung zu geben. Transparente Kommunikation sowie ein offenes Ohr sind in diesen Zeiten besonders wichtig.

- **Hat sich am Geschäftsmodell der ABG etwas geändert (Vermietung, Ankauf, Verkauf, Development)?**

Klares Nein. Gerade in solchen Zeiten bewährt sich ein auf Langfristigkeit und Verlässlichkeit angelegtes Geschäftsmodell. Wir sind kein neuer Player, der temporären Trends hinterherrennt, sondern seit mehr als fünf Jahrzehnten am Markt erfolgreich etabliert. Zusätzlich hilft uns jetzt natürlich, dass wir inhabergeführt sind. Das macht Entscheidungswege und Reaktionszeiten kurz. Mit unserem neuen Geschäftsbereich ABG Capital, den wir gerade aufbauen, bieten wir jetzt nationalen und internationalen institutionellen Investoren die Möglichkeit, an unserer Erfahrung im Umgang mit Chancen und Risiken zu partizipieren. Und diese strategische Ergänzung unseres Geschäftsmodells erscheint mir nun übrigens sinnvoller denn je.

- **Was wird an den (Gewerbe-)Immobilienmärkten passieren, wenn die Corona-Krise vorbei ist?**

Wir werden eine Marktberreinigung und -neuausrichtung erleben. Das betrifft zum einen die Akteure. Unerfahrene Player und in Boomzeiten auf kurzfristige Renditemaximierung angelegte Geschäftsansätze wird der Markt aussortieren. Zum anderen werden die schon vor Corona angelegten Umbrüche in der Nachfrage nach Gewerbeflächen und auch die Digitalisierung unserer Branche schneller vorantreiben. Corona wirkt hier gewissermaßen als

beschleunigender Katalysator. Ein Beispiel: Die schon vorhandene Krise des Einzelhandels wird durch Corona verstärkt, während der Nachfrageüberhang bei der u.a. durch den Onlinehandel boomenden Logistik sogar steigen dürfte. Hier wirkt Corona an den Topstandorten eher als Ent- denn als Belastung. Im Hotelbereich wird es durch die weggefallenen Geschäftsreisen zwar erhebliche Dellen geben. Bleiben die Auslandsreisebeschränkungen aber bestehen, dürfte der sowieso schon starke Inlandstourismus weiter wachsen. Hier wird die Neuanmietung und-bewertung aber sicherlich länger dauern. Im Bürobereich hingegen sind zwei Trends der letzten Jahre ganz klar auf dem Prüfstand: Inwieweit Homeoffice und Co-Working nach Corona noch als nachhaltig wachsende oder eben nur ergänzende Lösung gesehen werden, gilt es abzuwarten. So erscheint mir die Home Office-Debatte deutlich überhöht. Die tatsächliche Produktivität der Arbeitsleistung ist nicht so hoch wie am Büroarbeitsplatz und hält vor allem auf die „lange Strecke“ nicht an. Ich erwarte sicherlich mehr Home Office-Arbeitsplätze als bisher, aber grundsätzlich halte ich es für nur eine -wie wir jetzt wissen – gut funktionierende „Fall back-Alternative“.

Als Assetklasse insgesamt rechne ich mit einer nach wie vor starken Position der Immobilien. Dafür spricht neben dem beschriebenen reinigenden Gewitter schon allein das noch nie dagewesene Niedrigzinsumfeld, dessen Ende überhaupt nicht abzusehen ist.

- **Wie können oder sollen sich die Marktteilnehmer darauf vorbereiten?**

Auch langfristig kann ich nur raten: Ruhe bewahren. Schon heute die Partner suchen, mit denen man die interessante Zeit und die Chancen nach dem ersten Corona-Schock meistern möchte. Denn es war immer so und ist mir klar: Krisen und Umbrüche bieten auch immer viele Chancen, die es zu nutzen gilt! Das wird dieses Mal nicht anders sein!