

Immobilienwirtschaft in und nach der Corona-Krise

Herbstgutachten des Rates der Immobilienweisen

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

Andreas Schulten (bulwiengesa)

Michael Gerling (EHI)

Prof. Dr. Harald Simons (empirica)

Carolin Wandzik (GEWOS)

Kurzfassung

Redaktion: Dr. Michael Hellwig, Manuel Jahn und Peter Müller
Grafik, Layout, Produktion: Andreas Grandoch · Aschaffenburg
Titelmotiv: iStock.com

Redaktionsschluss: 26. August 2020

Copyright © 2020
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.



Die Komplettversion des Herbstgutachtens finden Sie hier:
www.fruehjahrgutachten.de



Liebe Leserinnen und Leser,

das Frühjahrsgutachten war und ist in jedem Jahr die wichtigste Analyse der deutschen Immobilienmärkte. Auch im Februar 2020 haben wir dieses im Rahmen der Bundespressekonferenz vorgestellt und der Bundesregierung übergeben. Dann kam Corona und hat die Immobilienwirtschaft im Kern getroffen. Die Situation auf den deutschen Immobilienmärkten, die Aus- und Nachwirkungen der Krise müssen also neu analysiert und bewertet werden. Deshalb haben wir beim Rat der Immobilienweisen eine außerplanmäßige Analyse der Immobilienmärkte in Auftrag gegeben.

Die verschiedenen Assetklassen sind unterschiedlich betroffen. Während der Handel und die Hotellerie derzeit eine der schwersten Krisen der Realwirtschaft überstehen müssen und dies sich unmittelbar auf die dahinterstehenden Immobilienunternehmen auswirkt, ist der Bereich der Wohnungswirtschaft nur marginal betroffen. Profitiert der Logistikimmobilienmarkt tatsächlich von der Corona-Krise? Wie sieht die Zukunft der Büroimmobilien aus, wenn viele Unternehmen verstärkt auf das mobile Arbeiten und eine multilokale Arbeitsstruktur setzen? Und welche Rolle spielt die Digitalisierung hierbei?

Diese und viele andere Fragen sollen uns bei der Lektüre dieses Herbstgutachtens begleiten. Es soll Wegweiser, Entscheidungshilfe und natürlich auch Datengeber sein in einer Zeit, in der der Ausgang dieser Krise noch lange nicht feststeht.

Lassen Sie uns in die Hände spucken und zuversichtlich in die Zukunft blicken – und das Wichtigste: Bleiben Sie gesund!

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre.

Herzlichst, Ihr

Dr. Andreas Mattner

1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Einem guten Start in das Jahr 2020 zum Trotz wurde die deutsche Volkswirtschaft durch die Corona-Pandemie und die seit Mitte März erfolgten Einschränkungen zur Eindämmung der Infektionen stark beeinträchtigt und in die **tiefste Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg** geführt. Einzelne Branchen wie das Hotel- und Gastgewerbe oder der Einzelhandel sind erheblich von der Pandemie betroffen. Die Baubranche zeigt sich dagegen relativ robust. Die Auftragsbestände waren groß, Nachfragerückgänge wurden kaum verzeichnet und im Bau befindliche Projekte wurden trotz Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen fortgesetzt.

Vorausblickend ist mit einer gesamtwirtschaftlichen Erholung zu rechnen. Die Konjunktur wird durch stufenweise Lockerungen sowie geld- und fiskalpolitische Impulse stimuliert. Erneute wirtschaftliche Verwerfungen infolge von wiederholten Lockdowns, die sich durch lokal erhöhte Infektionszahlen begründen, sind aber nicht ausgeschlossen. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sagt eine Schrumpfung um 6,5% im Gesamtjahr 2020 voraus, rechnet aber mit einem Wachstum von 4,9% im kommenden Jahr 2021. Einem **V-förmigen Konjunkturverlauf** folgend wird das Vorkrisenniveau wohl erst im Jahr 2022 wieder erreicht.

Im Gegensatz zur Finanzkrise 2008/09 liegt die Ursache des Schocks nicht im Finanzsektor. Am ehesten wird die **Finanzstabilität durch Unternehmensinsolvenzen gefährdet**. Bislang wurde eine Insolvenzwelle durch Liquiditätshilfen vermieden. Doch insbesondere Dienstleister mit geringen Reserven könnten zunehmend mit Liquiditäts- und Solvenzproblemen konfrontiert sein; Nachholeffekte sind hier gering und Überbrückungskredite schieben Probleme nur auf.

Stabilität zeigt sich auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt aufgrund von langjährig festgeschriebenen Zinsen, hohen Laufzeiten und hohen Eigenkapitalanforderungen. Dagegen sind **Wirtschaftsimmobilien besonders anfällig für Konjunkturerinbrüche** und Unternehmensinsolvenzen.

Ein anhaltender Einbruch der Nachfrage bei den besonders betroffenen Wirtschaftsbereichen kann zu erheblichen Korrekturen bei Mieten und Preisen führen. Beeinträchtigte oder ausbleibende Mieteinnahmen würden die Renditen der Investoren erheblich reduzieren – mit entsprechenden Auswirkungen auf Immobilienunternehmen, Banken und damit auch auf die Finanzstabilität.

Im Bauhauptgewerbe könnten sich negative Auswirkungen der Wirtschaftskrise verzögert zeigen. Ein bevorstehender Abschwung in der Bauwirtschaft deutet sich anhand der Abschwächung der Auftragseingänge im zweiten Quartal 2020 bereits an. Mittelfristig ist mit einem Einbruch der Investitionen und Bauvorhaben im gewerblichen und teilweise auch im öffentlichen Bau zu rechnen. Die **Investitionszurückhaltung bei Büro-, Produktions- und Einzelhandelsimmobilien** ist direkt auf Pandemie und Lockdown zurückzuführen. Aber auch die schwache Exportnachfrage, ein potenzieller Trend zu mehr Homeoffice und die Gefahr eines zweiten Lockdowns belasten die Investitionsbereitschaft.

Die **schnellen politischen Reaktionen** zur Bewältigung der Krise konnten eine unkontrollierte Ausbreitung des Coronavirus in Deutschland – im Gegensatz zu anderen Ländern – verhindern und waren zudem hilfreich, um die wirtschaftlichen Auswirkungen abzufedern. Dies umfasst neben Steuerstundungen und Kurzarbeit etwa die Bereitstellung von Liquidität auf Kredit- und Zuschussbasis als Soforthilfen für große und kleine Unternehmen sowie für Freiberufler. Für die Immobilienwirtschaft ist die gesamtwirtschaftliche Entwicklung entscheidend. Hilfreich sind auch die beschleunigte steuerliche Abschreibung von Investitionen und die Erweiterung des Verlustrücktrags. Zudem kann die temporäre Senkung der Mehrwertsteuer die Realwirtschaft positiv beeinflussen.

Obgleich das Kündigungsmoratorium im Mietrecht negative wirtschaftliche Effekte im zweiten Quartal 2020 abmildern konnte, erscheint eine **Problemverschleppung durch diese Stundungen** möglich. Insbesondere im Hotel- und Gastgewerbe, aber auch im Einzelhandel wird eine Nor-

malisierung der Umsätze noch andauern, was die Aussichten auf baldige Nachzahlungen schmälert. Im Insolvenzfall wären Vermieter zudem über bereits ausstehende Mieten erheblich belastet. Auf Mieteinnahmen angewiesene private Vermieter und Immobilienunternehmen können noch empfindlich getroffen werden. Im Wohnbereich sollte zumindest das Wohngeld Härtefälle bei Arbeitsplatzverlust mittelfristig abfedern.

2. Büroimmobilien

Die Auswirkungen der Pandemie auf Büroimmobilien sind bislang gering. Die **Fundamentalkennzahlen sind weiterhin positiv**. Die Ausgangssituation vor der Krise war hervorragend: Insbesondere in den Metropolen stand eine vitale Nachfrage einem limitierten Angebot gegenüber. Dennoch zeigen sich Vorbehalte auf Seiten der finanzierenden Banken für Neubauprojekte; es herrscht eine mediale Diskussion um den Erfolg von Homeoffice und einem entsprechend geringeren Büroflächenbedarf; und auch Anbieter von Flexible Workspace durchlebten erste kritische Wochen.

Im ersten Halbjahr 2020 wurden mit 1,13 Mio. m² umgesetzter Bürofläche lediglich 66% des Vorjahresniveaus erreicht, da **Anmietungsentscheidungen vorerst eingestellt** bzw. deutlich in die Zukunft verschoben wurden. Aktuelle Großanmietungen aus dem Sommer 2020 weisen jedoch bereits auf eine gewisse Erholung der Marktbedingungen hin. Ob dies tatsächlich mittelfristig wieder zu einem eher expansiven Büroimmobilienmarkt führt, hängt stark von der wirtschaftlichen Entwicklung der kommenden Monate und Jahre ab.

Im Gegensatz zu den stärker betroffenen prekär Beschäftigten und Selbstständigen, wird die Mehrzahl der Bürobeschäftigten auch nach der Krise weiterhin in Anstellung sein. Schon in der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09 hat sich die **Kurzarbeit als wirksames Mittel gegen Arbeitsplatzabbau** bei den Angestelltenverhältnissen erwiesen. In der jetzigen Krise wirkt die noch weitgehendere Ausgestaltung zusätzlich absichernd. Ein einschneidender Nachfrageeinbruch aufgrund rückläufiger Beschäftigung im Bürobereich ist derzeit nicht zu erwarten.

Das Umfeld aus zum Teil staatlich stabilisierter Nachfrage auf der Bürobeschäftigtenseite und aus einem eher sehr moderat gegenüber ursprünglichen Planungen reduzierten Angebot an neuen Büroflächen bedingt **weiterhin niedrige Leerstandsdaten** und stimuliert auch die marktüblichen Büromieten. bulwiengesa geht daher in den A- und B-Städten von einer Seitwärtsbewegung aus.

Für die **zukünftige Nachfrage** ist sowohl die Anzahl an Bürobeschäftigten als auch der Flächenverbrauch pro Kopf relevant. Hier gibt es zwei gegensätzliche Entwicklungen: Zum einen steigt die Relevanz von Homeoffice-Regelungen in der Arbeitsorganisation, was den Verbrauch grundsätzlich reduzieren kann. Auf der anderen Seite werden neue Arbeitsplatzkonzepte mehr Abstand zwischen den Beschäftigten vorsehen, u.a. um hygienische Standards einzuhalten. Ein relevanter Anteil dieses Zusatzbedarfes wird aber vorerst durch eine Ausweitung der Homeoffice-Regelungen aufgefangen werden.

Erhebungen und Diskussionsbeiträge zum **Homeoffice-Trend** gehen derzeit davon aus, dass gegenüber dem durchschnittlichen Büroflächenbedarf von 2019 rund 10% weniger Büroflächen benötigt werden. Für den deutschen Büroimmobilienmarkt war bisher aber entscheidender, wie stark die Bürobeschäftigung zu- oder abnahm. In den A-Städten sank die Bürofläche pro Kopf von 2006 bis 2019 von 27 m² auf zuletzt 25 m², gleichzeitig stieg die Zahl der Bürobeschäftigten um rund 2 Mio. in Deutschland. Diesem Effekt ist eine größere Hebelwirkung für den Immobilienmarkt zuzuschreiben als etwa Details in der branchenabhängigen Arbeitsorganisation.

Flexible Workspaces stehen vor großen Herausforderungen und zeigen Anzeichen von überdurchschnittlichen Risiken in der aktuellen Rezessionsphase (so zielen Coworking Spaces auf Start-ups und Freelancer, die von der Corona-Krise hart getroffen sind). Als umsatzhemmend kann sich herausstellen, dass der Trend moderner Arbeitsplatzkonzepte in Richtung eines höheren Flächenverbrauchs pro Arbeitsplatz gehen dürfte.

Dennoch werden sich Flexible Workspaces nach einer Konsolidierungsphase weiter etablieren.

3. Logistikimmobilien

Logistikimmobilien werden derzeit als **Krisengewinner** angesehen. Die Nachfrage bei Nutzern und im Investmentmarkt ist weiterhin hoch und hat sich während der Krise sogar noch verstärkt. Das Investmentvolumen in Lager- und Logistik- sowie Unternehmensimmobilien lag im ersten Halbjahr mit knapp 3,9 Mrd. Euro 57% über dem Vorjahreszeitraum. Der durch den Lockdown verstärkte Bedeutungsgewinn des Onlinehandels wirkt dabei beschleunigend. Ebenso erscheint eine sichere Supply Chain im Krisenfall wichtiger als eine kosteneffiziente Supply Chain.

Logistikimmobilien werden daher auch in den nächsten Jahren **stabile, resiliente Investments** darstellen. Getrieben durch eine erhöhte Nachfrage wachsen die Spitzenmieten vielerorts unverändert. Zukünftig werden dabei auch mehr Ansiedlungsentscheidungen zugunsten peripherer Lagen fallen.

4. Hotelimmobilien

Der Corona-bedingte Lockdown brachte den Tourismus in Deutschland fast vollständig zum Erliegen. Im ersten Halbjahr 2020 sanken die Übernachtungszahlen in Deutschland um rund 47% zum Vorjahr (Lockdown-Monate April und Mai: -89,3% bzw. -74,9%). Dies betraf fast alle Beherbergungsformen gleichermaßen, mit leichten Vorteilen für die Economy-Hotellerie und Ferienwohnungen. Die schrittweise Aufhebung der Reisebeschränkungen erhöhte auch die touristische Nachfrage wieder. Im Juni 2020 zeigte sich dennoch ein **Übernachtungsminus** von -41,7% gegenüber dem Vorjahr. Das Minus fiel dabei nicht noch höher aus, da insbesondere die Freizeithotellerie in den Sommermonaten vielerorts hohe Buchungszahlen erreichte.

Für die deutsche Hotellerie liegt der **Regelbetrieb noch in weiter Ferne**. Besonders trifft dies Hotels, die überwiegend vom Messe- und Kongressgeschäft leben. Selbst wenn die Normalität zeitnah zurückkehrt, wird der Tourismus in Deutschland

frühestens 2022 wieder das Niveau von 2019 erreichen. Mit einer Erholung ist wohl eher in den Jahren 2023/2024 zu rechnen, da viele touristische Quellmärkte weitaus stärker vom Coronavirus betroffen sind.

Für die Hotellerie wurden einige öffentliche und private **Hilfspakete zur Existenzsicherung** auf den Weg gebracht, u.a. Kurzarbeitergeld, Absenkung der Mehrwertsteuer, Lieferantenkredite oder Gebührenerlasse. Die von Vermietern eingeräumten Stundungsmodelle und auch die staatliche Steuerstundungen sind angesichts der fatalen Situation insbesondere für die kettenunabhängigen Privathotels, jedoch kaum hilfreich, sondern verschieben die Probleme in die Zukunft.

Die bestehenden staatlichen Maßnahmen werden kaum ausreichen, um einer **Insolvenzwelle in der Hotellerie** entgegenzuwirken, deren Ausmaß durch die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht verschleiert wird. Ohne massive Unterstützung werden sich die vergangenen Entwicklungen verstärken: Kleine mittelständische Hotelbetriebe mit geringen Liquiditätsreserven und veralteten Konzepten werden aufgeben, der Einfluss finanzstarker Hotelketten zunehmen. In wirtschaftlich schwächeren, ländlichen Räumen würden Betriebsschließungen zu hoher Arbeitslosigkeit und Gewerbesteuerverlusten führen. Auch würde die öffentliche Funktion, die die dortigen Betriebe mit ihrer Gastronomie und ihren Veranstaltungsfazilitäten erfüllen, verloren gehen.

Erste Banken nehmen von der Hotelfinanzierung Abstand. Auch werden Hotelimmobilien kaum gehandelt. Im zweiten Quartal 2020 gab es nur acht Transaktionen. Steigende Renditen bzw. **fallende Kaufpreise** sind zu erwarten. Ebenso wird das bisher kontinuierlich gestiegene Neubauvolumen leiden. Zukünftig werden sich Investoren intensiver mit Konzept und Betreiber auseinandersetzen und mehr Wert auf Drittverwendungsoptionen im Ankauf legen.

Herausforderung für die Hotelbranche wird es in den kommenden Jahren sein, die Auswirkungen der Corona-Krise in einem strukturellen Umbruch

zu bewältigen. Zur Minimierung der entsprechenden Folgen für Arbeitsmarkt und Volkswirtschaft sind **intelligente staatliche Unterstützungen** gefragt – mit Augenmerk auf Stärkung und Erhalt der Attraktivität der urbanen Räume. Die Hotellerie braucht Zeit und Sicherheit, existierende Hilfen sollten daher deutlich verlängert werden.

5. Pflegeimmobilien

Die Corona-Pandemie stellt Pflegeheime vor die besondere Herausforderung, den Schutz der überwiegend zur Risikogruppe gehörenden Bewohner zu gewährleisten. Als defensive und **konjunkturunabhängige Immobilienanlage** mit nachhaltigem Cashflow sind Seniorenimmobilien in der aktuell rezessiven Marktphase bei gleichzeitig hohen Marktliquidität auch verstärkt gefragt. So wurden im ersten Halbjahr 2020 auch rund 888 Mio. Euro umgesetzt. Dieser Nachfragedruck spiegelt sich auch in den Renditen: Die Spitzenrenditen für Pflegeheime liegen derzeit bei rund 4,3% und für Betreutes Wohnen bei 3,5%. Weiter fallende Rendite sind aufgrund der höheren Nachfrage nach risikoaversen Anlageprodukten sowie steigenden Bau- und Grundstückskosten möglich.

6. Einzelhandelsimmobilien

Während des Corona-bedingten Lockdowns mussten rund 80% der gut 475.000 Einzelhandelsbetriebe in Deutschland ihre Geschäfte **zwangsweise schließen**. Ausgenommen waren die zur Nahversorgung zählenden Branchen, welche unter strengen Hygieneauflagen geöffnet bleiben konnten. Am 20. April wurde die graduelle Öffnung des Einzelhandels unter Hygieneauflagen und Zutrittssteuerung eingeleitet. Zunächst durften Geschäfte bis zu 800 m² Verkaufsfläche wieder öffnen, wenige Zeit später auch alle größeren Geschäfte. Obwohl Mitte des Jahres eine neue Art der Normalität einkehrte, ist die **Konsumlaune noch verhalten**. Versorgungskäufe dominieren Lustkäufe und sind durch die Angst vor einer Ansteckung, finanzielle Sorgen und das fehlende Einkaufserlebnis begründet.

Dieses Verbraucherverhalten hat unmittelbare Auswirkungen auf die Einzelhandelsumsätze. Im stationären Einzelhandel konnte insbesondere der

Lebensmitteleinzelhandel Umsatzsteigerungen erzielen. Supermärkte, Discounter und SB-Warenhäuser füllten die Versorgungslücke, die die geschlossenen gastronomischen Einrichtungen hinterließen, und profitierten zudem von ihren Nonfood-Sortimenten.

Dagegen ist der **textile Einzelhandel besonders negativ betroffen**. Das Umsatzminus lag im April sogar bei -73%; im Mai und Juni wurden die Vorjahreswerte um -24% bzw. -16% unterschritten. Nicht nur fehlen konkrete Anlässe, Impulskäufe leiden auch unter dem ungewohnten Einkaufserlebnis mit Abstands- und Hygieneregeln. Ähnliches gilt für Waren- und Kaufhäuser, die schon seit Jahren mit Problemen aufgrund großer Flächen und fehlender Profilschärfe kämpfen.

Der **Trend zum Onlinehandel** wurde noch einmal deutlich beschleunigt. Ein Wettbewerbsvorteil ergab sich für Unternehmen, die bereits eine Multi-Channel-Strategie verfolgt hatten. Im ersten Halbjahr 2020 sind die Waren des täglichen Bedarfs auch online am stärksten gewachsen (Umsatz +35,7%). Die Onlineumsätze der stationären Händler im ersten Halbjahr lagen dagegen um 1,8% unter dem Vorjahreszeitraum. Es zeigt sich, dass das Omnichannel-Konzept für alle Branchen wichtiger denn je ist.

Viele Einzelhändler mussten **staatliche Hilfsmaßnahmen und Förderungen** in Anspruch nehmen. Fast jedes vierte Handelsunternehmen hat einen KfW-Kredit beantragt, etwa jedes zweite setzte die Mietzahlung aus. Dadurch werden auch die Eigentümer und Center-Manager vor Probleme gestellt. Zwischen Mietern und Vermietern ist es seit Beginn der Krise auch intensiv zu Verhandlungen zur gemeinsamen Lösungssuche gekommen. Handel und Immobilienwirtschaft teilen das gemeinsame Ziel zukunftsfähiger und lebendiger Einzelhandelslagen. Die Verhandlungsparteien können sich an Richtlinien – u.a. vom ZIA und dem HDE – für gemeinsame und faire Lösungen orientieren.

Politisch beschlossen wurde auch eine **temporäre Senkung der Mehrwertsteuer**. Vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2020 wird der reguläre Steuersatz

von 19% auf 16% und der ermäßigte Steuersatz von 7% auf 5% gesenkt. Diese Maßnahme zielt zwar auf das psychologisch wichtige Setzen von Kaufanreizen, ist jedoch nicht zielgenau und fällt für die betroffenen Branchen zu gering aus. Krisengewinner, wie der Onlinehandel, werden unnötigerweise subventioniert.

Trotz staatlicher Unterstützung steigern die dramatischen Umsatzrückgänge das Insolvenzrisiko und haben Schutzschirmverfahren zur Folge. Ohne Verlängerung der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ist im Herbst **mit einer Insolvenzwelle zu rechnen**. Insbesondere sind solche Unternehmen betroffen, die nicht nur vom Lockdown berührt waren, sondern sich auch nach Wiedereröffnung durch ausbleibende Umsätze nicht erholen konnten. Der wahre Umfang der Probleme wird sich wohl nach dem Weihnachtsgeschäft 2020 zeigen. Entscheidend sind das Konsumverhalten und die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland.

Der deutsche Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien zeigte im ersten Halbjahr 2020 noch ein um 38% gegenüber dem Vorjahreszeitraum **gewachsenes Transaktionsvolumen von 6,9 Mrd. Euro**. Dies ist aber auf ein starkes erstes Quartal zurückzuführen. Eine starke Nachfrage nach fachmarktgeprägten Objekten wie Fachmarktzentren, Nahversorgungszentren und Baumärkten hat dazu geführt, dass die Ankaufsrenditen dieser Assetklasse für erstklassige Objekte weiterhin auf ihrem historischen Niedrigstand blieben. Fachmarkt- und nahversorgungsgeankerte Lagen mit passendem Einzugsgebiet werden auch in Zukunft stabil bleiben.

Demgegenüber büßte der Markt für Shoppingcenter und High-Street-Objekte deutlich an Dynamik ein und die Renditen stiegen. **Leerstände** werden in den meisten Innenstädten und Shoppingcentern, in denen Branchen des periodischen Bedarfs dominieren, unvermeidbar sein. Die Vermietung im innerstädtischen Nonfood-Einzelhandel wird zunehmend unter Druck geraten. Lagen werden sich räumlich konzentrieren und von der Positionierung her weiter ausdifferenzieren. Als Entwicklungslinie für viele Städte könnten sich **weniger, aber bes-**

ser ausgelastete Einzelhandelsflächen ergeben, die durch passende Nutzungen und Angebote wie Büros, soziale Infrastruktur, persönliche Dienstleistungen, innerstädtische Logistik, Gastronomie, Kunst und Kultur sowie Wohnungen flankiert wird. Klein- und Mittelstädte könnten vom geänderten Mobilitätsverhalten, Homeoffice und hohen Wohnmieten in den Großstädten profitieren.

Kommunen, die von Warenhausschließungen betroffen sind, müssen geeignete **Möglichkeiten für die Nachnutzung** dieser wichtigen und oft in den besten Lagen befindlichen Immobilien erarbeiten. Die gezielte Förderung neuer Retailkonzepte durch Investitionen sollte nicht ausgeschlossen werden, Genehmigungsverfahren für Neubau und Umbau sollten schnell und pragmatisch sein. Zu viel „Kosmetik“ am Bau führt zu hohen Kosten und Mieten. Gleichzeitig können auch nur wenige unpassende Ansiedlungen einen Standort nachhaltig schaden und für alle Beteiligten eine erhebliche Wertvernichtung bedeuten. Sowohl für vitale Innenstädte als auch die Versorgung der Bevölkerung ist ein vielfältiger und gut funktionierender Einzelhandel unabdinglich.

7. Wohnimmobilien

Der Wohnungsmarkt zeigt sich bislang **unbeeindruckt von der Corona-Pandemie** und ihren Folgen. Die bisher vorherrschenden Trends der Mietentwicklung scheinen ungebrochen. Beim Wohnungsbau zeigt sich kein Einbruch, das Angebot wächst weiter. Ebenso steigen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sowie für Ein- und Zweifamilienhäuser unbeeindruckt weiter an, zumal auch die Zinsen anhaltend niedrig sind.

Staatliche Unterstützung wie das Kurzarbeitergeld, aber auch Liquiditätshilfen für Selbstständige und private Reserven kompensierten bislang Einkommenseinbußen. Hierzu zählen auch der erleichterte Bezug von Wohngeld, die Grundsicherung mit der Übernahme der Kosten der Unterkunft und der vorübergehende Verzicht auf die Prüfung der Vermögen sowie der Angemessenheit der Wohnung, welche gerade Selbstständige mit starken Einkommensverlusten **vor dem Verlust der Wohnung bewahren** kann. Mietrückstände sind wei-

testgehend ausgeblieben. Auch ein sprunghafter Anstieg von Zwangsversteigerungen von Privatimmobilien zeigt sich aktuell nicht.

Obwohl angesichts der ausbleibenden Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Wohnungsmarkt keine weiteren Sofortmaßnahmen erforderlich sind, ist es für eine **Entwarnung zu früh**. Im Falle von weiteren Lockdowns und wirtschaftlichen Abwärtstendenzen dürften die finanziellen Reserven der Privathaushalte aufgezehrt sein. Die Nachfrage nach bezahlbaren Wohnungsangeboten dürfte dann steigen.

Auch wird sich der Umfang von Unternehmensschließungen und der damit verbundene Abbau von Arbeitsplätzen aufgrund der ausgesetzten Pflicht zur Insolvenzanmeldung erst im kommenden Jahr zeigen. Die regionale Betroffenheit wird dabei **abhängig von der regionalen Wirtschaftsstruktur** sein. Touristische Ziele, die vom ausländischen Städtetourismus oder von Geschäftsreisenden abhängig sind, können ebenso betroffen sein.

Veränderungen der Wohnlagepräferenzen sind denkbar. Die Erfahrungen während des Lockdowns können den Wunsch nach mehr Fläche, nach Wohneigentum oder nach Wohnen im Grünen stärken. Das Umland der Städte, aber auch ländliche Räume mit entsprechender Anbindung an die wirtschaftsstarken Regionen gewinnen an Bedeutung. Auch wenn sich die Entwicklungen erst mittelfristig zeigen, könnten Reurbanisierungsprozesse abgeschwächt und umgekehrt werden. Verstärkend wirken die Veränderungen in der Arbeitswelt. Pendeldistanzen verlieren an Bedeutung bei abnehmender Präsenzplicht aufgrund flexiblerer Arbeitsformen. Die Entlastung der Metropolregionen durch mobiles Arbeiten bzw. Homeoffice kann durch eine flächendeckende Verfügbarkeit von schnellem Internet und durch arbeitsrechtliche Anpassungen unterstützt werden.

Der Rat der Weisen der Immobilienwirtschaft

Seit dem Herbst 2002 sorgt der „Rat der Immobilienweisen“ durch seine unabhängigen Betrachtungen des deutschen Immobilienmarktes und der gesamtwirtschaftlichen Situation für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Vielen Entscheidern der Branche dienen sie als Trendbarometer, Wegweiser und Entscheidungsgrundlage. Auch in Presse und Öffentlichkeit stoßen sie auf eine breite Resonanz und verankern die Immobilienwirtschaft als einen der bedeutendsten Wirtschaftszweige Deutschlands besser in der öffentlichen Wahrnehmung.



Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld, Autor des Kapitels „Gesamtwirtschaftliche Entwicklung“, ist Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik an der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg und Direktor des Walter Eucken Instituts. Er ist u.a. Vorsitzender des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium der Finanzen, des Unabhängigen Beirats des Stabilitätsrats und der Mindestlohnkommission. Mitautor ist **Patrick Hirsch, M. Sc.**, Forschungsreferent am Walter Eucken Institut in Freiburg und Dozent am Institute for the International Education of Students (IES).



Andreas Schulten, Autor des Kapitels „Büro-, Logistik-, Hotel und Pflegeimmobilien“, ist seit 2018 Generalbevollmächtigter der bulwiengesa AG und verantwortet dort die übergeordnete Markenführung sowie die Arbeit in Netzwerken mit Kunden, Verbänden und Hochschulen. Zusätzlich hat er Lehraufträge an der International Real Estate Business School in Regensburg und am REM-Studiengang der TU Berlin. Mitautoren sind **Dierk Freitag**, **Dr. Heike Piasecki**, **Oliver Rohr** und **Patrik Völtz** von der bulwiengesa AG.



Michael Gerling, Autor des Kapitels „Einzelhandelsimmobilien“, ist seit 1999 Geschäftsführer des EHI Retail Institute in Köln und gestaltet mit der führenden Forschungseinrichtung des deutschsprachigen Einzelhandels die Zukunft des Einkaufens. Seit 2004 führt er gleichzeitig den MLF-Mittelständische Lebensmittel-Filialbetriebe e.V. Mitautoren sind die Projektleiterinnen **Lena Knopf** und **Kristina Pors** des EHI-Forschungsbereichs Immobilien und Expansion und **Jan Schwarze** (CBRE).



Prof. Dr. Harald Simons, Autor des Kapitels „Wohnimmobilien in den A-Städten“, 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. Mitautor ist **Marco Schmandt**, Volkswirt und wissenschaftlicher Mitarbeiter der empirica ag.



Carolin Wandzik, Autorin des Kapitels „Wohnimmobilien jenseits der A-Städte“ studierte Wirtschaftsgeografie an der Universität Osnabrück. Nach Forschungsprojekten zu Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Wohnungsmärkte wechselte sie 2005 zu GEWOS, wo sie ab 2007 als Prokuristin den Bereich Wohnungsmarkt- und Stadtentwicklungskonzepte verantwortete. Ab 2013 hatte sie verschiedene leitende Funktionen bei der BIG Städtebau GmbH. 2017 kehrte sie als Geschäftsführerin zu GEWOS zurück. Mitautor ist **Daniel Hofmann**, Prokurist von GEWOS.

Mit Unterstützung von:



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).