



EFFEKTE VON COVID-19 AUF AUSGEWÄHLTE IMMOBILIENMÄRKTE

Segmente im Fokus: Retail, Hotel und
Büro sowie Immobilienfinanzierungen

EXECUTIVE SUMMARY

COVID-19 EFFEKTE



COVID-19 hat die Immobiliensegmente Non-Food-Retail/Shopping Center und Hotels stark getroffen. Erlöse der Nutzer sind eingebrochen, Mietzahlungen wurden gestundet, Anmietungs- oder Kaufentscheidungen vielfach verschoben. Auch im Büro-Segment hat die Krise Spuren hinterlassen.



Besondere Herausforderungen ergeben sich zukünftig für reine **Messe-/Kongress-Hotels**. Für die restlichen Hotelsegmente wird eine mittelfristige Erholung erwartet.



Im **Non-Food-Einzelhandel** und bei **Shopping Centern** beschleunigt COVID-19 den strukturellen Umbruch. Auch kapitalintensive Umwidmungen führen meist nur zu reduzierten Erlöserwartungen.



Im **Büro-Segment** werden die Effekte aus Homeoffice-bedingten Nachfragereduzierungen erst mit Auslaufen der Bestandsverträge mittel- bis langfristig und standortabhängig zu einer Reduzierung der Neuprojektentwicklungen führen. Der zuvor boomende Büromarkt wird sich entspannen.

WIRKUNG



- **Transaktionsmärkte** für Shopping Center und Hotels kamen weitgehend zum Erliegen, Verkäufe erfolgten nur aus Notsituationen, Neuprojekte wurden aufs Eis gelegt.
- **Kurzfristigen Liquiditätsausfällen** konnte meist durch Eigenkapitalbeiträge und/oder das Aussetzen der Tilgungsleistungen durch die Finanzierer begegnet werden.
- Aufgrund der Alternativlosigkeit und der hohen Wertzuwächse in der Vergangenheit kam es bislang nicht zu einem Anstieg von Kreditkündigungen.



- **Mittel- und langfristig** werden Investoren und Finanzierer zum Teil ihre Erlöserwartungen aus Mieten und Pachten bzw. Kapitaldienstforderungen anpassen müssen.
- Bei einem unverändert hohen Anlagedruck schauen alle Marktteilnehmer auf eine Erholung der wirtschaftlichen Situation im 2. Halbjahr 2021.
- Zukünftige **Finanzierungsstrukturen sollten dabei** noch robuster gegenüber **Cash Flow-Schwankungen** ausgestaltet werden, um negative Abweichungen abfedern zu können.

INHALT

1. Summary	4
2. Non-Food-Einzelhandel	5
3. Hotels	10
4. Büros	18
5. Finanzierungen	28



ÜBER FTI-ANDERSCH: FTI-Andersch ist die führende Restrukturierungsberatung im deutschsprachigen Raum.

FTI-Andersch unterstützt Mandanten in der Entwicklung und Umsetzung tragfähiger Zukunfts-/Performance- sowie Restrukturierungskonzepte. FTI-Andersch wird in Situationen aktiv, in denen Unternehmen sich mit operativen oder finanzwirtschaftlichen Herausforderungen beschäftigen müssen – oder noch weit davor, um frühzeitig Geschäftsmodell, Organisation und Prozesse zukunftsfähig auszurichten. Ein besonderer Schwerpunkt ist die Erstellung von unabhängigen Entscheidungsgrundlagen für angestrebte (Re-)Finanzierungen.

Zu den Mandanten zählen mittelständische Unternehmen und Konzerne, die international agieren. FTI-Andersch ist Teil der globalen FTI Consulting Gruppe (NYSE: FCN) mit mehr als 5.500 MitarbeiterInnen.



Konzeption der Studie

Basierend auf im Zeitraum März bis Mai 2021 geführten Interviews mit Marktteilnehmern aus den Bereichen Projektentwicklung, Asset Management, Kapitalanlagegesellschaften, Immobilienfinanzierungen, Maklern, Mietern und Vermietern sowie unter Nutzung öffentlich verfügbarer Marktinformationen und Statistiken untersucht FTI-Andersch in dieser Studie die Effekte von COVID-19 auf die Immobiliensegmente Retail, Hotel und Büro sowie die Immobilienfinanzierungen.

1

SUMMARY

EFFEKTE VON COVID-19 AUF AUSGEWÄHLTE IMMOBILIENMÄRKTE



- Andauernde **Reise- und Kontaktbeschränkungen** ausgelöst durch die im Frühjahr 2020 weltweit ausgebrochene COVID-19 Pandemie. Im Zuge dessen wurden **Mode- und Warengeschäfte** sowie **Hotels geschlossen, Büros stehen leer** und MitarbeiterInnen arbeiten von Zuhause.
- Durch den **Einbruch der Erlösseite** einzelner Nutzergruppen, Stundungsmöglichkeiten für Mietzahlungen sowie die Verschiebung von Anmietungs- oder Kaufentscheidungen ist **auch der gewerbliche Immobilienmarkt stark von COVID-19 betroffen**.
- Mit Blick auf eine erwartete **Überwindung der COVID-19 Pandemie** sehen sich **Eigentümer und Finanzierer** mit dem durch die Krise induzierten **Wandel konfrontiert**.
- Daraus entstehen Herausforderungen für die spätzyklische Immobilienwirtschaft, die es zu lösen gilt. **Räumliche Umwandlungsmaßnahmen und neue Nutzungskonzepte** werden bereits geprüft.



Non-Food-Einzelhandel

Seite 5

- Strukturwandel im stationären Einzelhandel bereits vor der Pandemie feststellbar, COVID-19 beschleunigt eingesezte Entwicklungen. Trend zum Online-Handel hat sich weiter verstärkt.
- Filialnetzschließungen sowie Insolvenzen in Non-Food-Einzelhandel reduzieren die Nachfrage nach Ladenflächen und Erhöhen das Risiko der Vermieter. Umsatzmieten setzen sich immer weiter durch.
- (Teure) Maßnahmen zur Umwidmung bestehender Ladenflächen sollen den Abwärtstrend aufhalten, sind aber risikobehaftet und werden zu Anpassungen der Erlöserwartungen führen.



Hotel

Seite 10

- Reisebeschränkungen führten zu ausfallenden Messen, digitalen statt physischen Meetings und mit Ausnahme des Sommers 2020 zu einem Ausbleiben des Ferientourismus.
- Liquiditätsnot zwingt Hotelbetreiber zur Nachverhandlung von Miet- und Pachtverträgen sowie Notverkäufen. Krise verstärkt die Konsolidierung der Hotelbetriebe.
- Für die meisten Segmente wird eine grundsätzliche Erholung für 2022-24 erwartet, kritischere Aussichten im MICE-Bereich, speziell bei Messe-Hotels.
- Aufgrund hoher Investitionskosten herrscht weiter Zurückhaltung bei Umwidmungen.



Büros

Seite 18

- Die COVID-19 Pandemie traf einen boomenden Büromarkt, der von geringem Leerstand und hohen Mieten geprägt war.
- Für die Zukunft wird eine hybride Arbeitswelt bestehend aus Büro und Homeoffice erwartet. Büros werden eine Umgestaltung erfahren und Flächen werden zum Teil reduziert werden.
- Die aktuellen Auswirkungen von COVID-19 auf den Büromarkt sind aufgrund der laufenden Mietverträge und hohen Vorvermietungsquoten für neue Projekte noch eher gering. Nachfragereduzierungen werden erst mit Auslaufen der Bestandsverträge mittel- bis langfristig und standortabhängig zu einer Reduzierung der Neuprojektentwicklungen führen.
- Co-Working Anbieter sind stark von der Pandemie getroffen, haben in der Erholungsphase zwar Vorteile durch das Angebot flexibler Mietverträge, aber das Geschäft aus der Abdeckung von Nachfragespitzen nach Büroraum wird mittelfristig wohl eher gering ausfallen.



Transaktionsmärkte

- Während am Transaktionsmarkt für Büroimmobilien nur eine gewisse Abkühlung zu verzeichnen ist, kam der Retail- und Hotel-Markt in der Krise weitgehend zum Erliegen, Verkäufe erfolgen nur aus Notsituationen.
- Bei einem unverändert hohen Anlagedruck schauen alle Marktteilnehmer auf eine Erholung der wirtschaftlichen Situation im 2. Halbjahr 2021. Bei Investitionsentscheidungen sind dann zum Teil angepasste Cash Flow-Erwartungen zu berücksichtigen.



Finanzierungen

Seite 28

- Unsicherheit führte zu einer rückläufigen Finanzierungsbereitschaft, insbesondere im Hotel- und Einzelhandelsbereich, sowie einer Ausweitung der Margenanforderungen.
- Bei Liquiditätsschwierigkeiten laufender Finanzierungen werden neben Eigenkapitalbeiträgen häufig das Stillhalten und/oder das Aussetzen von Tilgungsleistungen beobachtet.
- Auch nach Überwindung der Krise werden Umwidmungen, Umsatzmieten und Pachtanpassungen in vielen Fällen Adjustierungen der Kapitaldienstleistungen notwendig machen.
- Es ist zu erwarten, dass künftig Finanzierungsstrukturen noch robuster gegenüber Cash Flow-Schwankungen ausgestaltet werden.

2

NON-FOOD-EINZELHANDEL

DER DEUTSCHE RETAIL-MARKT – DIE PANDEMIE ALS KATALYSATOR DES STRUKTURWANDELS IM EINZELHANDEL

Entgegen der gesamtwirtschaftlichen Krisensituation aufgrund der COVID-19 Pandemie, konnte der Einzelhandel in 2020 mit 5,1% ggü. dem Vorjahr überdurchschnittliche Wachstumsraten vorweisen (BIP-4,9%). Dabei ist der Einzelhandel Profiteur von Budgetverschiebungen der Konsumenten, die pandemiebedingt geringere Ausgaben für Reisen, Gastronomie und Kultur/Unterhaltung durch häuslichen Konsum von Lebensmitteln sowie Investitionen in den Wohnbereich substituieren. Auch eine zuletzt stark angestiegene Sparquote privater Haushalte (16,3% in 2020 ggü. rd. 10,0% im langjährigen Durchschnitt) konnte das Wachstum des Einzelhandels nicht verhindern, sondern stellt im Gegenteil einen Indikator für Konsum-Nachholeffekte bei überstandener Pandemie dar. Dabei lassen sich diametral gegenläufige Entwicklungen der verschiedenen Segmente des Einzelhandels beobachten: Auf der einen Seite vermeldet der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) Rekordzuwächse (+8,1% ggü. Vorjahr, Vgl. Abb. 1) und profitiert in seiner Grundversorgungsfunktion ohne Lockdown-Einschränkungen von geschlossenen Restaurants und Kantinen. Im Non-Food-Bereich erfreuten sich Bau- und Möbelmärkte steigender Umsätze getrieben durch den gestiegenen Stellenwert des eigenen Zuhauses als Rückzugsort. Auf der anderen Seite verzeichneten der klassische Innenstadt Einzelhandel herbe Einbußen.



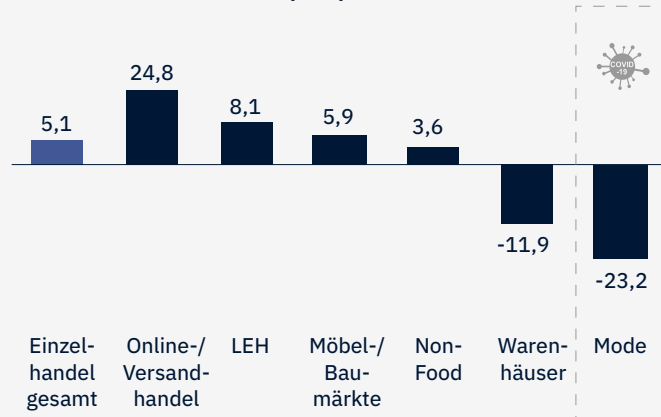
Mode- und Warenhauseinzelhandel (s.u.) registrierten zweistellige Umsatzrückgänge aufgrund wochenlang geschlossener Läden.

Auch in der Phase zwischen den Pandemiewellen blieben die Konsumenten den Innenstädten fern – die Passantenfrequenz in deutschen Innenstädten lag nach Ende des ersten Lockdowns weiterhin 15–35% unter dem Vorjahreswert (Vgl. Abb. 2). Ein Grund: Pandemiebedingt gab es kaum Anlässe besondere Kleidung zu tragen (abgesagte Feiern/Hochzeiten/Opernbesuche sowie Homeoffice statt Büropräsenz).

Strukturwandel im Mode- und Warenhauseinzelhandel

Der stationäre Mode- und Textilhandel als größter Nutzer innerstädtischer Einzelhandelsfläche befindet sich jedoch nicht erst seit der COVID-19 Pandemie in der Krise. Inflationsbereinigt verzeichnete der deutsche Modehandel in der letzten Dekade kaum Wachstum (CAGR 2010–2020: 1,4%). Gleichzeitig nimmt der Umsatzanteil des Online-Geschäfts rapide zu (CAGR 2010–2020: 12,0%) und beträgt 2020 rd. 25% (Vgl. Abb. 3).

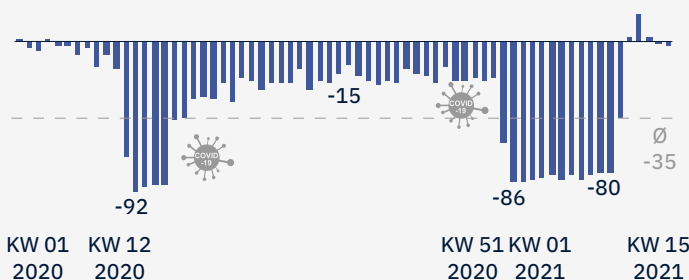
Abb. 1: YoY-Veränderung Einzelhandelsumsatz 2020 (in %)*



*Nominale Werte

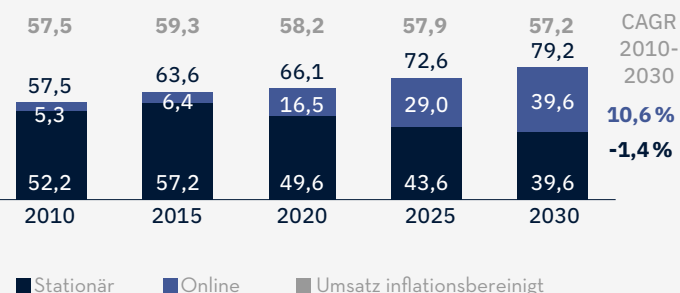
Quelle: Statistisches Bundesamt

Abb. 2: YoY-Veränderung der Passantenfrequenz im deutschen Einzelhandel (in %)



Quelle: Crosscan

Abb. 3: Umsatzentwicklung Modeeinzelhandel nach Vertriebsweg (in € Mrd.)



Quelle: EHI/KPMG „Fashion 2030“



Schätzungen gehen davon aus, dass 2030 rund die Hälfte des Modeumsatzes online gemacht wird zu Lasten des stationären Handels.

Das IFH Köln spricht sogar von einer weiterreichenden Beschleunigung des Wandels im Fashion-Markt mit einem Anteil des Online-Geschäfts von 43-54% in 2024. Dies impliziert schwindende Umsätze für den stationären Modehandel und damit verbundenen Kostendruck. Die Händler sind zur Anpassung des Filialnetzes, das noch zu Beginn der 2010er Jahre massiv ausgebaut wurde, an das nachhaltig veränderte Konsumverhalten gezwungen. Die Folge ist eine sinkende Nachfrage nach innerstädtischen Flächen. Sogar klassische Ankermieter aus dem Non-Fashion-Bereich wie MediaMarktSaturn und die Parfümeriekette Douglas kündigten zuletzt umfangreiche Schließung von bis zu 13 bzw. 60 Filialen an (Vgl. Abb. 4). Verstärkt wird dieser Effekt durch eine Reihe von Insolvenzen von Modeeinzelhändlern wie Esprit oder HALLHUBER, die die Möglichkeiten der Restrukturierung in der Insolvenz häufig nutzen, um sich von unprofitablen Filialen zu trennen (Vgl. Abb. 5). Die sinkende Flächennachfrage spiegelt sich in seit 2016 rückläufigen Mieten für Einzelhandelsimmobilien wider: In den Top-7-Standorten lag die Spitzenmiete 2020 im Schnitt 5,6% unterhalb des 2010-2019 erreichten Höchstwertes, in den Oberzentren sogar 8,3%. Für 2021 wird angesichts erwarteter Umsatzrückgänge infolge von behördlich angeordneten Schließungen und geringer Passantenfrequenz mit weiteren Mietrückgängen für Einzelhandelsimmobilien von rd. 4,6% in den Top-7-Standorten sowie rd. 4,1% in den Oberzentren gerechnet (Vgl. Abb. 6).

Auswirkungen auf Vermieter und Investoren

Einige Vermieter von Einzelhandelsimmobilien spürten die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie bereits im ersten Lockdown: Von Ladenschließungen betroffene Mieter stellten ihre Mietzahlungen ein, gleichzeitig schloss das sog. Mietmoratorium einen durch die COVID-19 Krise begründeten Zahlungsverzug des Mieters als Kündigungsgrund aus. Zwar bleibt die Mietzahlungspflicht bestehen, die Mieter haben jedoch bis zum 30.06.2022 Zeit, ihre Mietrückstände zu begleichen, während Vermieter ungeachtet dessen ihren Kapaldienst leisten müssen. Die wirtschaftlich bedrohliche Lage für viele Einzelhändler führte dazu, dass Mietverträge nachverhandelt wurden.

Abb. 4: Retail-Ketten dünnen ihr Filialnetz aus

Kette	Anzahl Filialen	
	vorher	nachher
MediaMarktSaturn	419	406
Depot	462	400
Douglas	430	370
Dielmann	48	35
Runners Point	73	0

Abb. 5: Insolvenzen in der Modeindustrie

Kette	Anzahl Verkaufsflächen	
	vorher	nachher
Bonita GmbH	600	400
Galeria Karstadt Kaufhof	172	130
HALLHUBER GmbH	127	121
Esprit	100	50
Pimkie	71	40
Karstadt Sports GmbH	30	10
Escada SE	8	1

Quelle: Presserecherche

Abb. 6: Spitzenmieten

€/qm	2016	2017	2018	2019	2020	2021e
Berlin	310	310	310	300	285	275
Düsseldorf	275	280	282	285	280	265
Frankfurt	300	300	300	300	295	275
Hamburg	285	285	285	285	275	260
Köln	250	255	255	255	240	230
München	345	345	345	345	335	320
Stuttgart	250	250	245	235	215	210
Top-7	297	298	298	294	282	269
Oberzentren	135	135	134	129	123	118

Quelle: DZ HYP, Bulwiengesa, Colliers

Quelle: DZ HYP, Statistisches Bundesamt, Statista, Crosscan, EHI/KMPG „Fashion 2030“, Bulwiengesa, Colliers, ZIA, Handelsblatt

70% der von EHI befragten Shopping Center-Manager geben an, Mieten im Laufe der COVID-19 Pandemie reduziert zu haben. Wenngleich es vom jeweiligen Einzelfall abhängig ist, hat ein neues Urteil die Verhandlungsposition der Mieter gestärkt.⁽¹⁾



Zunehmende Vereinbarung von Umsatzmieten übertragen einen Teil des Geschäftsrisikos der Einzelhändler auf deren Vermieter.

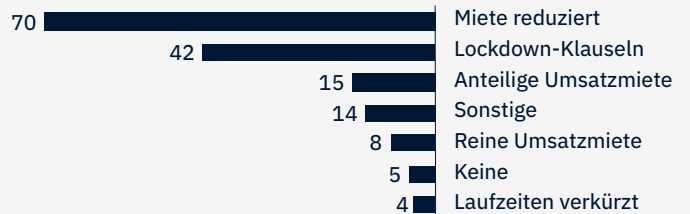
Vermieter sind Ladenbesitzern insb. von Einzelhandelsobjekten bereits mit Mietnachlässen von bis zu 50% entgegengekommen, aber trotzdem mit zunehmendem Leerstand konfrontiert. Gemäß EHI ist der Anteil an Einkaufszentren mit mehr als 5% leerstehender Mietfläche ggü. 2019 um 22%-Pkte. auf 41% in 2021 angestiegen ist (Vgl. Abb. 8).



Mit steigendem Risiko erhöhen sich die Renditeerwartungen.

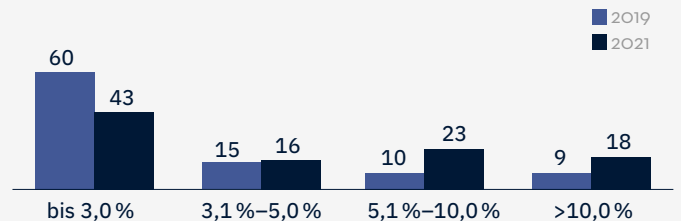
In 2020 ist erstmals seit der Finanzkrise die anfängliche Mietrendite für Einzelhandelsimmobilien nicht gesunken. Während die Kaufpreisfaktoren in den Top-7-Standorten stagnierten, ist in den Oberzentren ein Rückgang (22,8x in 2020 ggü. 23,4x in 2019) erkennbar. Für 2021 wird auch in den Top-7-Standorten erstmals ein rückläufiger Trend bei den Kaufpreisfaktoren erwartet. Bisher konnten steigende Kaufpreismultiples eine rückläufige Ertragskraft infolge sinkender Spitzenmieten von Handelsimmobilien in 1A-Lagen überkompensieren, sodass die Bewertungen der Immobilien nach Ertragswert stetig stiegen.

Abb. 7: Vertragsanpassungen in Bestandsverträgen
Umfrageergebnisse unter 142 Shopping Center-Managern (in %, Mehrfachantworten möglich)



Quelle: EHI Centermanagement 2021 Report, Seite 20

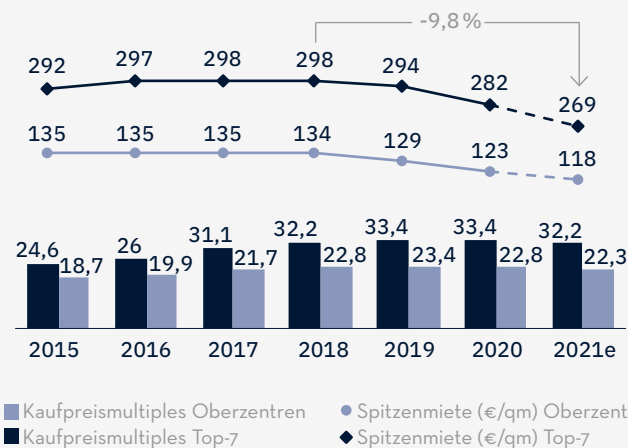
Abb. 8: Leerstand in Einkaufszentren nimmt zu
Clustering von Einkaufszentren aus repräsentativer EHI-Umfrage nach Leerstandsquote (in % der Umfrageteilnehmer)



Quelle: EHI Centermanagement 2021 Report, Seite 13

(1) § 313 BGB zum Wegfall der Geschäftsgrundlage im Fall von behördlich angeordneten Ladenschließungen

Abb. 9: Bisher kompensierten steigende Bewertungen die sinkenden Mieten – Trendwende durch COVID-19 beschleunigt



Quelle: DZHyp, Bulwiengesa

Rechnung bildet keine COVID-19 Notverkäufe ab

Kombination aus rückläufigen Mieten und nachlassenden Kaufpreisfaktoren belastet die Bilanzen der Immobiliengesellschaften:

Wertverluste im Zeitraum 2018–2021e

-10,1% **-14,9%**

Bei angenommener Finanzierungsquote von 80% entspricht einem Wertrückgang von 14,9% einen Verlust von drei Viertel des Eigenkapitals. Etwaige Covenants (v. a. **Loan-to-Value**-Covenants) drohen gebrochen zu werden.

Entwicklung 2018 vs. 2021e

Spitzenmieten **-9,8%**
Kaufpreismultiples **-11,9%**

Kaufpreismultiple **-0,3%**
Spitzenmiete **-2,6%**

Quelle: DZ HYP, Statistisches Bundesamt, Statista, Crosscan, EHI/KMPG „Fashion 2030“, Bulwiengesa, Colliers, ZIA, Handelsblatt

Für Investoren, die seit 2018 Handelsimmobilien erworben haben, können sinkende Mietrenditen und rückläufige Kaufpreiskriterien in Abhängigkeit der Ausgestaltung der Fremdfinanzierung durchaus zu einer Anpassung der Wertansätze führen. So wird für die deutschen Oberzentren in 2021 mit einem Mietrückgang von rd. 11,9% ggü. 2018 gerechnet. Bei gleichzeitigem Rückgang der durchschnittlichen Kaufpreiskriterien von 2,6% führt dies auf Grundlage der Ertragskraft und erwarteter Marktpreise im Zeitraum 2018–2021 zu einem rechnerischen Wertverlust der Immobilie von rd. 14,9% - Sondereffekte wie (zeitweiser) Leerstand nicht berücksichtigt (Vgl. Abb. 9).



Erhöhter Leerstand, sinkende Spitzenmieten und fallende Kaufpreismultiples reduzieren die Bewertung der Handelsimmobilien.

Die sinkenden Prognosen spiegeln sich auch im Transaktionsmarkt wider. Zwar wurden in 2020 mit € 12,3 Mrd. mehr Investitionen getätigt als in 2018 und 2019, allerdings entfällt ein maßgeblicher Teil mit € 4,6 Mrd. (rd. 37%) auf das erste Quartal. Darüber hinaus wurden alleine in 2020 insg. € 5,9 Mrd. (rd. 48%) durch die zehn größten Paketverkäufe erzielt (u.a. Übernahme von rd. 80 Immobilien der Metro AG durch ein Konsortium aus X+bricks und SCP Group; Vgl. Abb. 10).

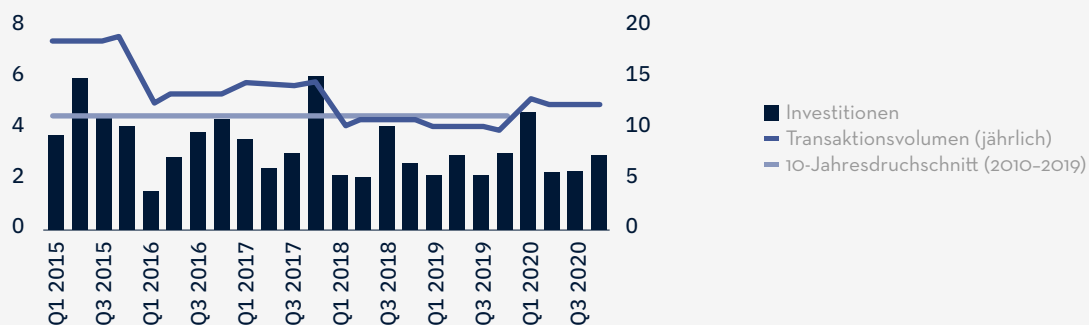
Während aktuelle Transaktionen im Bereich Lebensmitteleinzelhandel und Fachmarkt-Center zu beobachten sind, finden im Bereich von Retail- und Shopping Center-Immobilien fast keine Transaktionen mehr statt. Auch Shopping Center ohne Lebensmitteleinzelhandel werden derzeit niedriger bewertet. Ähnlich wie im Hotel-Segment verkauft derzeit nur derjenige, der verkaufen muss.



Seit dem zweiten Quartal 2020 verhalten sich die Marktteilnehmer bei Transaktionen abwartend.

Auch hinsichtlich der Neueröffnungen von Shopping Centern wurde ein Trend der letzten zehn Jahre durchbrochen. In 2021 werden nur zwei Projekte realisiert. Viele Projekte stehen still. Es gibt 15 bekannte Planungen, denen eine ungewisse Entwicklung bevorsteht. Dies spiegelt die allgemeine Investitionszurückhaltung wider. Eine nachhaltige negative Entwicklung ist in diesem Segment nicht auszuschließen.

Abb. 10: Transaktionsvolumen Retail-Investment (in € Mrd.)



Quelle: ZIA

Fazit und Umwidmung im Einzelhandel

Durch den seit Jahren wachsenden Trend zum Online-Geschäft und den daraus resultierenden sinkenden Umsätzen der stationären Mode- und Warenhäuser, sind im Einzelhandel insb. Segmente mit größeren Ladenflächen und hoher Filialdichte von einem Strukturwandel betroffen. Die Beschränkungen durch die COVID-19 Pandemie wirken als Katalysator für den Wandel im stationären Einzelhandel. Geringere Profitabilität dichter Filialnetze und vermehrte Insolvenzen größerer Modeketten (Esprit, Tom Tailor, Adler, HALLHUBER etc.) führen zu einer deutlichen Reduzierung der genutzten Filialflächen.

Das höhere Angebot größerer Einzelhandelsflächen bei reduzierter Nachfrage wirkt sich sowohl auf Innenstädte als auch auf Shopping Center aus. Mittlerweile gehen 87% der Center-Manager in den nächsten fünf Jahren von einer Reduzierung des Mietflächenanteils für Bekleidung und 67% von einer Reduzierung des Anteils für Schuhe und Accessoires aus (Vgl. Abb. 11). Um diesem Trend entgegenzuwirken bedarfs es einer Umwidmung der frei werdenden Ladenflächen in den Shopping Centern, um perspektivisch die Leerstandsentwicklung abzuschwächen. Shopping Center sind vermehrt dazu angehalten ihre Ladenfläche umzugestalten und für neue Mieter attraktiv zu machen. Das Angebot von Dienstleistungen, Entertainment, Freizeit & Hobby-Möglichkeiten wird daher in den Shopping Centern zunehmen. In oberen Etagen könnten je nach Lage Büros oder Wohnungen entstehen.



Durch hohe Investitionen und ein perspektivisch niedrigeres Mietpreinsniveau werden die Umwidmungsmaßnahmen die Abwertung der Immobilien nur teilweise kompensieren können.

Auch in den Innenstädten wird eine Umwidmung der Ladenfläche des klassischen Einzelhandels notwendig. Dabei stehen die Ansiedlung von Dienstleistungen, Handwerk und kleineren Gewerbetreibenden sowie Freizeit-, Kinderbetreuungs- und Bildungsmöglichkeiten im Fokus der Initiativen zur Revitalisierung der Innenstädte. Die Notwendigkeit zur Umwidmung freier Flächen in den Innenstädten wird bereits auf kommunaler Verwaltungsebene erkannt, so haben erste Städte bereits Maßnahmen zur Förderung oder Stärkung der Innenstädte eingeleitet. Mit diesem Programm sollen u. a. Neuanmietungen von leerstehenden Räumen durch Einzelhandels-/Gastronomie-Start-ups, Dienstleistungsgewerbe, Direktverkauf landwirtschaftlicher Produkte, uvm. gefördert werden. Auch soll der Aufbau von eigenem Immobilien-Know How sowie der Zwischenerwerb von Einzelhandelsimmobilien unterstützt werden.



Neue Trends erobern die Städte

Neuanmietungen kleinerer Flächen werden bereits in der COVID-19 Pandemie für Start-ups im Foodbereich wie Gorillas und BurgerMe genutzt, um das Geschäftswachstum voranzutreiben. Die Mietpreisentwicklung sowie derzeitige Mietpreinsnähe bilden für Start-ups attraktive Konditionen sich in den Innenstadt-Bereich zu orientieren und das Geschäftsmodell profitabler zu gestalten. Zusätzlich ziehen Spezialwarenhäuser nach, die durch ein Omnichannel-Angebot eine Chance in der Verbindung des stationären und Online-Handels sehen. U.a. möchte das Dänische Bettenlager fast 200 neue Läden in Deutschland eröffnen und geht von einer Erholung des Konsumentenmarktes nach der Krise aus.

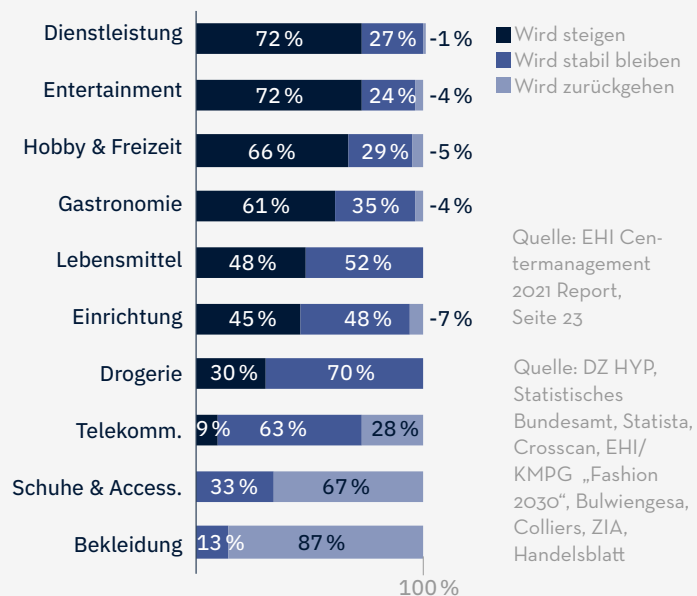


Folgt auf >A< wie Absturz >B< wie Boom?

Die abwartende Haltung der Investoren und Vermieter ist aktuell insbesondere durch die Erwartung geprägt, dass mit zunehmendem Impferfolg und dem Zurückdrängen der Pandemie in Q3/2021 eine Erholung auch im Retail-Bereich einsetzt.

Es bleibt abzuwarten, wie sich dies insbesondere in den einzelnen besonders vom strukturellen Wandel betroffenen Segmenten abbilden wird. Hierbei ist eine nachhaltige Erholung sehr ungewiss, mit den entsprechenden Effekten auf die Vermieter und ihre Objekte.

Abb. 11: Einschätzung des Mietflächenanteils verschiedener Branchen
In Shopping Centern in den nächsten 5 Jahren



3 HOTEL

DER DEUTSCHE HOTELMARKT – IST EIN AUSWEG AUS DER KRISE IN SICHT?

BLICK ZURÜCK

Die deutsche Beherbergungsbranche war in den zehn Jahren vor Ausbruch der COVID-19 Pandemie durch einen dynamischen Aufschwung geprägt. Mit 496 Mio. Übernachtungen (davon 41% in Hotels; Vgl. Abb. 1) konnte in 2019 ein historischer Höchststand erreicht werden. Die kontinuierlich zunehmende Nachfrage lässt sich i.W. auf zwei Faktoren zurückführen. Einerseits brachte der nach der Finanzkrise einsetzende wirtschaftliche Aufschwung eine signifikante Zunahme des Geschäftsreiseverkehrs und Messegeschäfts mit sich. So stieg die Anzahl von Veranstaltungsteilnehmern (von Messen, Tagungen etc.) in den letzten zehn Jahren um 40% auf 423 Mio., von denen rd. 39% dem Messegeschäft zuzuordnen sind. Andererseits weitete sich auch der Ferientourismus aus, da Deutschland als Reiseziel zunehmend beliebter wurde. Zuletzt konnte ein steigender Anteil internationaler Gäste festgestellt werden (von 16% in 2010 auf 18% in 2019).

» Deutsche Hotels mit Rekordjahr 2019

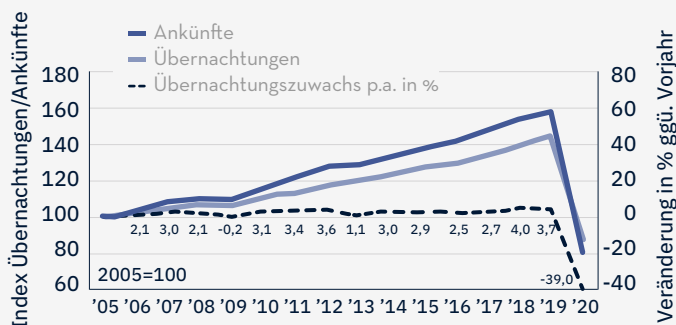
Neben der ansteigenden Nachfrage konnte ebenfalls durch sukzessive Preisanhebungen ein durchschnittliches Umsatzwachstum (CAGR 2010-2019) deutscher Beherbergungsbetriebe von 3,1% p.a. erzielt werden. Im Durchschnitt konnte der Preis pro verfügbarem Zimmer pro Übernachtung (RevPAR) von € 63 in 2010 auf € 74 in 2019 angehoben werden (Vgl. Abb. 2). Dabei spielen Geschäftsreisende mit €162 pro Person und pro Hotelübernachtung eine finanziell deutlich größere Rolle als Urlaubsreisende mit € 83 (Vgl. Abb. 3).

Diese Entwicklung machte die Branche immer interessanter für Investoren. Das Transaktionsvolumen stieg zwischen 2010 und 2019 im Schnitt um 21% pro Jahr auf zuletzt € 5,0 Mrd. (2019). Die Spitzenrenditen für Hotelimmobilien entwickelten sich in diesem Zeitraum rückläufig von 6,9% (2010) auf 3,8% (2019).

STATUS QUO: COVID-19

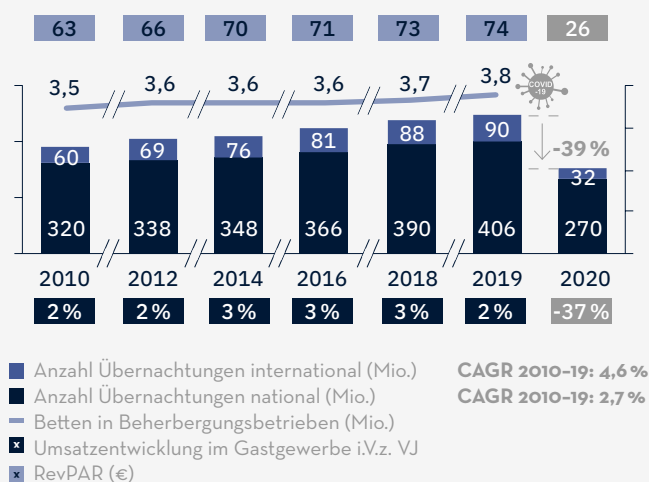
Mit Ausbruch der COVID-19 Pandemie im Frühjahr 2020 und den daraus resultierenden Kontakt- und Reisebeschränkungen kam es zu einem massiven Einbruch, sowohl von geschäftlichen als auch touristischen Reiseaktivitäten. Dadurch wurde die Beherbergungsbranche so stark wie kaum eine andere Branche in Deutschland von der Pandemie getroffen. Zwischenzeitlich sanken Übernachtungszahlen vielerorts um über 90%, was u.a. auch durch das Ausbleiben ausländischer Gäste getrieben wurde (FY 2020 -69% ggü. VJ).

Abb. 1: Entwicklung der touristischen Nachfrage in Deutschland 2005–2020



Quelle: Statistisches Bundesamt, Bulwiengesa

Abb. 2: Entwicklung Kennzahlen deutsche Beherbergungsbetriebe 2010 bis 2020



Quelle: Engel und Völkers, S. 8, Hotelmarktreport 2021

Abb. 3: Ausgaben (RevPAR) pro Person pro Tag (in €)

	2015	2016	2017	2018	2019
Urlaubsreisen	76	78	83	81	83
Geschäftsreisen	153	155	157	162	162

Quelle: Statista, Bulwiengesa

Durch einen Rückgang der Infektionszahlen im Sommer und die zumindest temporären Lockerungen der Kontakt- und Reisebeschränkungen konnte der Schaden in Grenzen gehalten werden. So belief sich die Anzahl an Übernachtungen in der Beherbergungsbranche für das Gesamtjahr 2020 mit rd. 302 Mio. knapp 39% unter dem Vorjahresniveau (Vgl. Abb. 2). Laut einer Datenerhebung der Fairmas GmbH entsprach der Rückgang bei Hotelbetrieben knapp 59% ggü. 2019. Seither befindet sich die deutsche Wirtschaft aber wieder in einem Lockdown (Stand Juli 2021).

» Europaweiter Einbruch der Erlöse um 70%

Mit dem Einbruch der Nachfrage sanken auch die durchschnittlich zu erzielenden Zimmerpreise. Das internationale Hospitality Consultancy Unternehmen HVS berichtet, dass der RevPAR in 2020 europaweit um durchschnittlich 70% im Vergleich zum Vorjahr einbrach (in Deutschland 67%).

Durch die Folgen der COVID-19 Pandemie rutschten deutsche Hotelbetriebe trotz staatlicher Unterstützungsmaßnahmen in Form von Kurzarbeitergeld, Wirtschafts-, Überbrückungs- und Liquiditätshilfen tief in die Verlustzone, u.a. auch, weil die Auszahlung der staatlichen Hilfspakete schleppend verlief. Nach Umsatzausfällen i.H.v. 90% und einem Liquiditätsverlust von € 140 Mio. hat die Hotelkette Maritim im April 2021 angekündigt, Notverkäufe von bisher noch nicht spezifizierten Hotels zu tätigen, um das eigene Überleben zu sichern.

» 80% der Pacht- und Mietverträge wurden nachverhandelt.

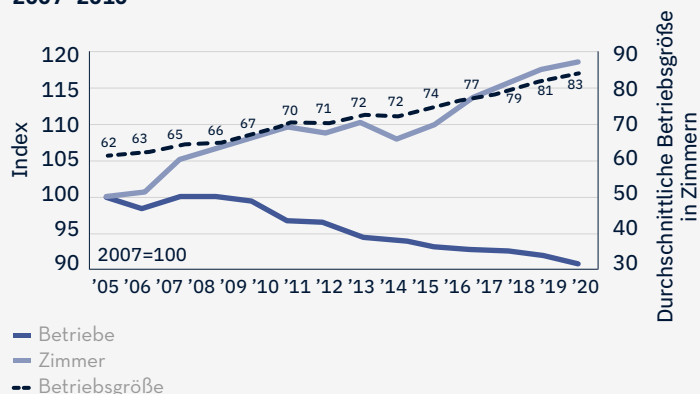
Da die Pacht neben Personalkosten häufig den größten Fixkostenblock darstellt, kamen Hotelbetriebe, die Eigentümer der genutzten Immobilien und ohne Fremdverschuldung waren, deutlich besser durch die Krise. Da staatliche Hilfspakete die Liquiditätslücken nicht ausreichend schließen konnten und teilweise verspätet ausgezahlt wurden, sahen sich einige Hotelbetreiber dazu gezwungen, ihre Pachtzahlungen deutlich zu reduzieren oder sogar gänzlich auszusetzen. Im November 2020 ergab eine von Treugast durchgeführte Befragung von 65 Betriebsgesellschaften, dass rund 80% aller Pacht- und Mietverträge nachverhandelt wurden und sich die Jahrespacht im Schnitt um 36% verringerte.

» Konsolidierung der Hotelbetriebe und zeitgleiche Ausweitung des Zimmerangebots

Trotz der COVID-19 Pandemie und der zum Großteil leerstehenden Hotels wurde auch in 2020 der Trend der Vergangenheit fortgesetzt und das Angebot an Zimmern sukzessive weiter ausgebaut. Seit 2010 stieg die durchschnittliche Zimmeranzahl eines Betriebes von 67 auf 83 und zum Jahresende 2020 wurde mit insgesamt rund 880.000 Hotelzimmern ein neuer Rekord aufgestellt. Im gleichen Zeitraum reduzierte sich die Anzahl der Hotelbetriebe in Deutschland um rd. 5% auf 12.876 (in 2019; Vgl. Abb. 4). Diese Entwicklung spiegelt die Konsolidierung des Marktes wider.

Aufgrund der bereits fortgeschrittenen Entwicklungsprojekte ist auch künftig ein weiterer Anstieg der Kapazitäten zu erwarten. Allein für die kommenden drei Jahre sind rund 82.000 neue Zimmer geplant. Allerdings ist es nicht ausgeschlossen, dass begonnene Projekte wieder verworfen werden. Die deutsche Pfandbriefbank teilte im November 2020 mit, dass Neufinanzierungen von Hotelprojekten gestoppt werden.

Abb. 4: Angebotsentwicklung Hotels und Hotels Garnis, 2007–2010



Quelle: Statistisches Bundesamt, Bulwiengesa

AUSWIRKUNGEN VON COVID-19 AUF DIE GESCHÄFTSREISE-, MESSE- UND FERIENHOTELLERIE

» COVID-19 zwingt Unternehmen zum Umdenken - Web- statt physischer Meetings

Mit Ausbruch der COVID-19 Pandemie und den verhängten Kontakt- und Reisebeschränkungen haben Unternehmen alternative Lösungen zur klassischen Geschäftsreise gefunden. Dazu gehörte die Verlagerung von Arbeitsstätten ins Homeoffice und die Durchführung von digitalen anstatt physischer Meetings. Die Reiseaktivitäten von deutschen Fach- und Führungskräften wurden während der Pandemie auf ein Minimum reduziert. Als das europäische Land mit den meisten internationalen Meetings in 2019 war die deutsche Businesshotelbranche demnach deutlich durch die COVID-19 Pandemie betroffen. So brach die Zahl der Geschäftsreisen von 195,4 Mio. in 2019 auf 19,5 Mio. in 2020 ein. Der Nachfragerückgang für geschäftliche Übernachtungen betraf dabei eher Hotels in Städten anstatt ländlichen Regionen.

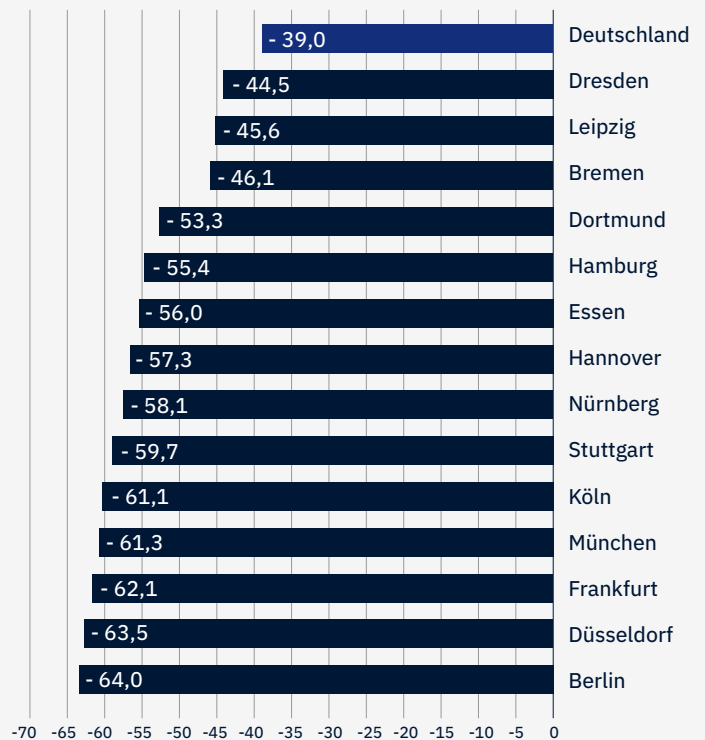
» Schwerster Einbruch des Messegeschäfts seit über 70 Jahren.

Neben der klassischen Geschäftsreise kam auch das Messegeschäft in Deutschland in 2020 und Q1/2021 fast vollständig zum Erliegen. Laut dem Verband der deutschen Messewirtschaft AUMA konnten von den 355 in 2020 geplanten internationalen, nationalen und regionalen Messen lediglich 114 (32%) durchgeführt werden. Diese wurden hauptsächlich online oder als hybride Veranstaltungen durchgeführt. Rund 43% der ursprünglich geplanten Messen wurden sogar vollständig abgesagt statt verschoben.

Anstatt der ursprünglich erwarteten € 28 Mrd. wurden in 2020 in Zusammenhang mit Messen nur rd. € 6 Mrd. umgesetzt. Dazu zählen u.a. Umsätze in der Gastronomie, dem Einzelhandel und der Hotellerie. Der von den Messeveranstaltern erwirtschaftete Umsatz brach ebenso um rd. 70% ggü. dem Vorjahr ein.

Da Messen häufig einen Ausgleich für das nur saisonal stattfindende Tourismushotelgeschäft darstellen, verschlechterte sich die Lage vieler der an Messestandorten ansässigen Hotelbetriebe signifikant, u. a. auch da zu Messezeiten üblicherweise auch deutlich höhere Zimmerraten und Nebenerlöse erzielt werden konnten. So verzeichneten Messestädte wie z. B. Frankfurt am Main, Berlin oder Hannover, die zuvor als Treiber der stetigen Wachstumsraten galten, in 2020 rund 60% weniger Übernachtungen und waren somit deutlich stärker betroffen als andere

Abb. 6: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten deutschen Großstädten in 2020 in % im Vergleich zum Vorjahr



Quelle: ZIA Frühjahrsgutachten 2021, S. 125

Städte (Vgl. Abb. 6). Bspw. sind in Hannover normalerweise ca. 80% der Hotelübernachtungen auf messebedingte Geschäftsreisen zurückzuführen. Einhergehend mit dem Ausfall des Messegeschäfts sank die durchschnittliche Zimmerbelegung der Hotels von 65,7% in 2019 auf 32,0% in 2020. Der Nettopreis sank von € 347 in 2019 um 75% auf € 87 (April 2020). In Berlin und Frankfurt am Main führte diese Entwicklung dazu, dass das Maritim Kongresshotels (rd. 500 Zimmer) und der Hessische Hof (rd. 121 Zimmer) ihren Betrieb einstellen mussten.

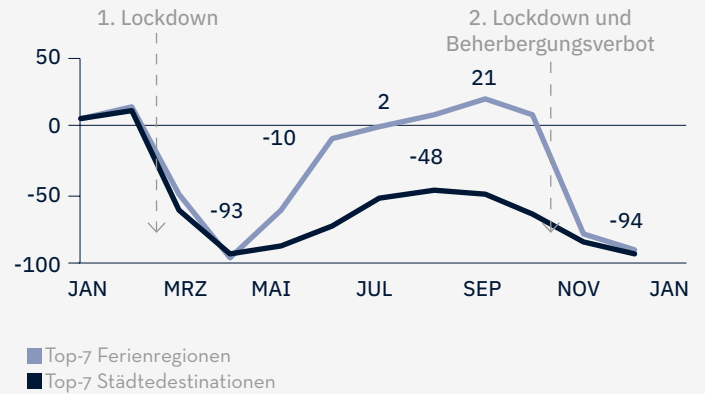
» Der Tourismus ging in Städten deutlich stärker zurück als in Ferienregionen

Ein ähnliches Bild zeichnet sich auch bei der deutschen Ferienhotellerie, wobei die Entwicklung je nach Urlaubsregion unterschiedlich ausfiel. Städtische Regionen wie München (-61%), Berlin (-64%) und Frankfurt am Main (-62%) verzeichneten deutlich höhere Besucherrückgänge als ländlichere Urlaubsregionen wie z.B. die Mecklenburgische Schweiz und Seenplatte (-11%) (Vgl. Abb. 7 und 8).

Auch wenn deutsche Urlauber in 2020 für Urlaubsreisen insgesamt 38% weniger als im Vorjahr (€ 73 Mrd.) ausgaben (Vgl. Abb. 9), so konnte ein Teil der ausbleibenden Auslandstouristen durch eine erhöhte Nachfrage deutscher Urlaubsreisender kompensiert werden. Die Anzahl inländischer Urlaubsreisen, die länger als 5 Tage andauern, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 22% auf 22,8 Mio. Dadurch lagen im August 2020 die Übernachtungszahlen in den Ferienregionen Mecklenburg-Vorpommern (+20%), Nordsee (+3%) und Ostsee (+12%) sogar über den Vorjahreswerten, obwohl im Sommer 2020 an vielen Orten Belegungsobergrenzen von 50% bis 60% galten und Wellness-/Sporteinrichtungen komplett geschlossen bleiben mussten.

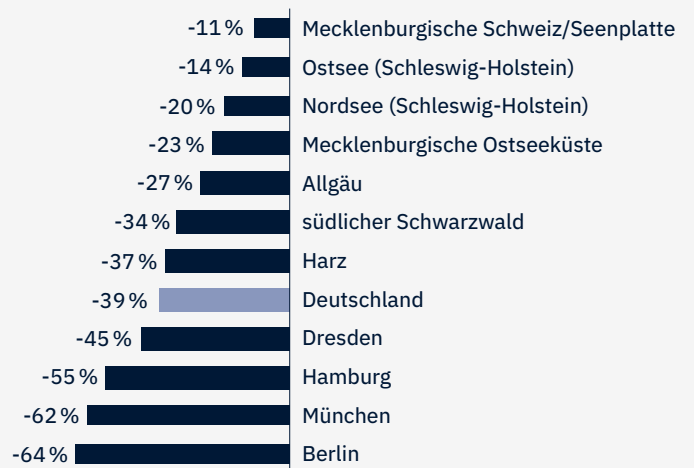
Da der zweite Lockdown erst im Herbst 2020 und somit nach Ende der Hochsaison angeordnet wurde, gestaltete sich dies für die Ferienhotellerie als vergleichsweise weniger belastend. Kumuliert über das gesamte Jahr hielten sich die Rückgänge der Übernachtungen in diesen Reisegebieten daher in Grenzen.

Abb. 7: Veränderungen der Übernachtungen in 2020 ggü. VJ (in %)



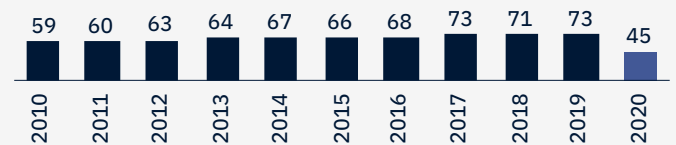
Quelle: Engel und Völkers, S. 9, Hotelmarktreport 2021

Abb. 8: Übernachtungsentwicklung in ausgewählten Urlaubszielen Deutschlands im Vergleich zum Vorjahr



Quelle: ZIA Frühjahrsgutachten 2021, S. 124

Abb. 9: Gesamtausgaben für Urlaubsreisen der Deutschen in den Jahren 2010 bis 2020 (in € Mrd.)



Quelle: Statista, Bulwiengesa

EINBLICK IN DEN TRANSAKTIONSMARKT

Der Einbruch des deutschen Hotelmarktes wirkte sich auch auf die Transaktionen mit Hotelimmobilien aus. So sank das Transaktionsvolumen ggü. dem Vorjahr um 60% auf rd. € 2 Mrd. (Vgl. Abb. 10), wobei rd. die Hälfte noch das erste Quartal 2020 betraf. Rd. 90% des Gesamtvolumens machten 3- und 4-Sterne Hotels aus. Auch wenn in Q1/2021 mit € 500 Mio. rd. 50% weniger Hotelimmobilien als in Q1/2020 gehandelt wurden, so ist i.V.m Q4/2020 eine Erholung des Transaktionsvolumen um 44% feststellbar.

Nachdem die Renditen in den letzten 5 Jahren kontinuierlich rückläufig waren, blieben sie im Laufe des Jahres 2020 stabil. München lag mit 3,7% am unteren Rande des Spektrums, während Berlin mit 4,4% über dem deutschen Durchschnitt von 4,0% lag (Vgl. Abb. 11). Allerdings haben die Renditen aufgrund der geringen Anzahl an Transaktionen nur eine begrenzte Aussagekraft.

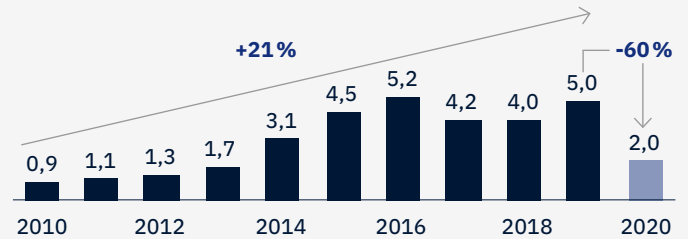
» Verkäufer müssen derzeit deutliche Preisabschläge hinnehmen.

Wichtige Bewertungskennzahlen für Hotelimmobilien, wie z.B. Zimmerauslastung, RevPAR und Zimmerraten gingen stark zurück (Vgl. Abb. 12). Damit einhergehend ist für 2020 zudem ein Rückgang der Kaufpreise von bis zu 25% festzustellen. Ausgenommen hiervon sind lediglich Objekte von solventen Betreibern in Top-Lagen. Diese sogenannten Core-Immobilien stellen die niedrigste Risikoklasse dar, sind nur limitiert verfügbar und daher am meisten gefragt. Risikoreichere Core-Plus-Immobilien wurden aufgrund der angespannten Situation eher gemieden. Value-Add-Objekte werden aktuell vermehrt zu Core- oder Core-Plus-Objekten weiterentwickelt, bevor sie auf den Markt gelangen.

Dabei kam es insbesondere in Städten aus Angst vor Verlusten kaum zu Transaktionen. Einzig auf angeschlagene Betriebe fokussierte Investoren („Distressed-Debt-Investoren“) sowie Hotelbetreiber, die sich durch starke Liquiditätseinbußen zu Notverkäufen gezwungen sahen, stellen Ausnahmen dar.

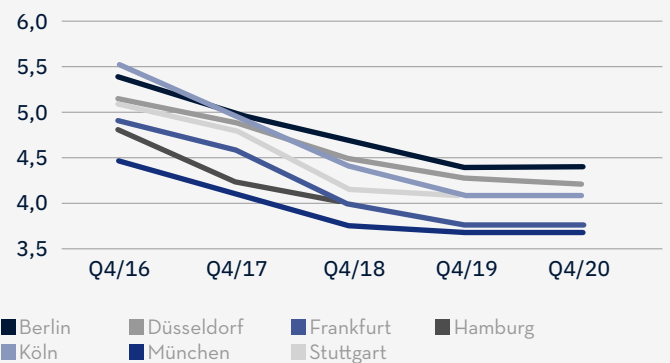
Auf Käuferseite machten internationale Investoren mit rd. 41% einen Großteil des verbleibenden Transaktionsvolumens aus. Der Rest erfolgte i.W. über Immobilien AGs (23%), Asset- und Fonds Manager (18%) sowie offene Immobilien- und Spezialfonds (13%). Auf der Verkäuferseite dominierten nationale Akteure (81%), i.W. Projektentwickler (36%), Immobilien AGs (18%) sowie Family Offices und private Investoren (14%).

Abb. 10: Entwicklung des Transaktionsvolumens im deutschen Hotelinvestmentmarkt von 2010 bis 2020 (in Mrd. €)



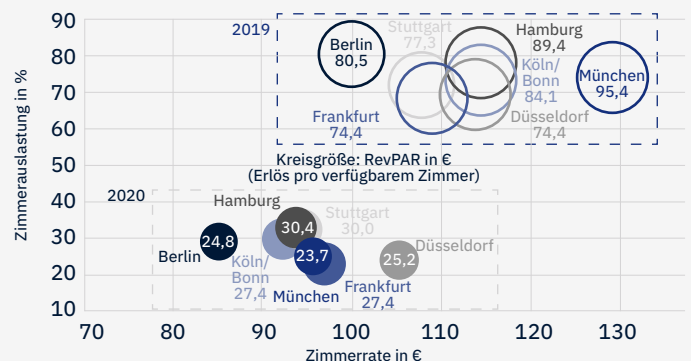
Quelle: Colliers Research City Survey, S. 18

Abb. 11: Spitzenrenditen von Hotelimmobilien in deutschen Großstädten 2016 – 2020 (in %)



Quelle: Colliers Research City Survey, S. 20

Abb. 12: Kennzahlen der Kettenhotellerie 2019 und 2020



Quelle: ZIA Frühjahrsgutachten 2021, S. 129

BLICK NACH VORNE

» Die erwartete Welle von Insolvenzen ist bisher ausgeblieben.

Auf der Hotellerie lastet ein hoher Druck. Zwar blieb die ursprünglich bis Ende April 2021 erwartete Insolvenzwelle von Hotelbetreibern bisher aufgrund der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht aus, sie ist aber noch nicht abgewendet, wie das Beispiel der Münchner Hotelkette Star Inn zeigt, die im Dezember 2020 Insolvenz anmeldete. Hotelbetriebe benötigen Kapital, um dem Druck der COVID-19 Pandemie weiterhin standhalten zu können. Daher werden weitere Konsolidierungen folgen, wie z. B. der im November 2020 bekannt gegebene Zusammenschluss von Accor mit dem britischen Lifestyle-Hotelbetreiber Ennismore.

Liquiditätsstarke Investoren und Hotelketten stehen bereit, um durch den gezielten Zukauf von Schlüssel-Hotelimmobilien Marktanteile zu gewinnen. Die Markt- und Verhandlungsmacht großer Hotelketten wird weiter zunehmen. Hotelkettenbetreiber wie B&B und Whitbread haben ihre Absichten, in Deutschland weiterhin zu expandieren, bereits geäußert. Pläne solcher Art sind jedoch stark von der zukünftigen Erholung der Branche abhängig.

Die Erholungsszenarien der Hotelbranche bauen auf der Regeneration der Nachfrage für Übernachtungen in den Segmenten Messe-, Geschäfts- und Ferientourismus auf und hängen von mehreren, schwer vorhersehbaren Faktoren ab. Einerseits gelten die Verbreitung eines wirksamen Impfstoffes sowie der weitere Verlauf der COVID-19 Pandemie als wesentliche Einflussfaktoren auf die Zukunft der Hotellerie. Herdenimmunität, das Ende der Reisewarnungen und die Wiederaufnahme des Flugverkehrs beeinflussen die Nachfrage nach Hotelübernachtungen wesentlich.

» Über die Hälfte der befragten DAX-Unternehmen erwarten einen Rückgang der Geschäftsreisen von 30%.

Andererseits ist anzunehmen, dass die schweren wirtschaftlichen Einbußen vieler Unternehmen und die guten Erfahrungen mit virtuellen Meetings und Konferenzen, den geschäftlichen und messebedingten Reisetourismus und die damit einhergehenden Übernachtungsnachfragen mittelfristig unterhalb des Vorkrisenniveaus verharren lassen. Eine Handelsblatt-Umfrage unter den DAX-30 Unternehmen hat ergeben, dass diese auch dauerhaft mit einem deutlich geringerem Reisevolumen planen.

Der Fokus liegt künftig auf virtuellen Lösungen und Geschäftsreisen sollen zur Ausnahme werden. Knapp 61% der befragten DAX-30-Unternehmen rechnen mit einem Rückgang der Reiseaktivitäten von bis zu 30%. Die Einsparungen, die sich dadurch für Unternehmen ergeben, sind erheblich. So hat die Deutsche Telekom in 2020 rund € 100 Mio. weniger für Geschäftsreisen ausgegeben als ursprünglich vorgesehen. Bayer erwartet Einsparungen i.H.v. bis zu € 200 Mio. pro Jahr.



„Die Nachfrage nach Geschäftsreisen in Europa und den USA wird möglicherweise nie auf das Vorkrisenniveau zurückkehren.“ (Carsten Spohr; CEO Lufthansa)

Laut dem Rat der Immobilienweisen werden sich insbesondere Städte und Regionen mit einem hohen Anteil an Geschäftstouristen und MICE-Geschäft (Meetings Incentives Conventions Exhibitions/Events) sowie einem hohen Anteil internationaler Gäste aus Nordamerika und Asien vermutlich frühestens in 2024 von den Auswirkungen der COVID-19 Pandemie erholen können.

Gemäß einer Umfrage von Kantar TNS war bereits im Zeitraum 2010-2019 die abnehmende Bedeutung von Messen im Marketingmix von Unternehmen festzustellen. Die durch die COVID-19 Pandemie verursachte Notwendigkeit und neu gefundenen Möglichkeiten, Produkte mit Hilfe virtueller und digitaler Lösungen zu vermarkten, verschärfen diesen Trend nochmals.



Hohe Nachfragen nach Ferienhotelzimmern in Deutschland. Wer nicht rechtzeitig bucht, geht leer aus.

Der Ausblick sieht jedoch nicht überall so düster aus. Insbesondere in der Ferienhotellerie sind positive Auswirkungen zu erwarten. Bereits ab Q3/2021 wird mit einem Wiedereinsetzen der Privatreisen sowie des privaten Konsums gerechnet. „Bei erdgebundenen Reisen stellen wir für den Sommer [2021] eine hohe Nachfrage fest. Es ist möglich, dass nicht jeder sein Wunschhotel bekommt, wenn er später bucht“, erläuterte Ingo Burmester, Zentraleuropa-Chef von DER Touristik. Branchenprimus TUI weist jedoch darauf hin, dass „nicht das ganze Volumen, das sonst ins Ausland gegangen wäre, hier in Deutschland aufgenommen werden kann“. Es bleibt abzuwarten, ob der Effekt, den die COVID-19 Krise auf das Reiseverhalten der Deutschen hatte, sich als nachhaltig erweist, sobald die Reisebeschränkungen in ausländische Urlaubsgebiete aufgehoben werden. Ausländische Urlaubsregionen werden alle Anstrengungen unternehmen, auch deutsche Touristen mit ihren Übernachtungsangeboten zu überzeugen. Das Bedürfnis der Deutschen nach Urlaub und Reisen ist jedenfalls groß. Allerdings musste eine breite Bevölkerungsschicht durch Kurzarbeit und Lohnverzicht finanzielle Abstriche hinnehmen. Der Preis von Zimmer- und Reiseangeboten wird deshalb ein entscheidender Faktor für das Buchungsverhalten der Urlauber sein.





In Anbetracht der erwarteten, hohen Nachfrage im Ferientourismus, wird in diesem Segment für die Hotelbetreiber eine frühzeitigere Erholung als für Messe- und Geschäftsreisen prognostiziert. Dies gilt auch für ausgewählte Stadthotels in Berlin, Hamburg, München etc., die häufig Ziele von Stadttouristen und Wochenendbesuchern sind.

UMWIDMUNGEN UND NEUE KONZEPTE





Zum Jahresende 2020 wurden vermehrt Projekte zur Umwandlung von Hotelimmobilien zu Büro- und Wohnflächen beobachtet, bspw. in Form sogenannter Serviced Apartments. Dies sind Wohneinheiten, die ähnliche Dienstleistungen wie Hotelzimmer bieten, z.B. Reinigung, Internet und volle Möblierung. Sie sind für längerfristige Aufenthalte von bis zu sechs Monaten konzi-

Abb. 25: Wesentliche Chancen und Risiken auf dem Hotelimmobilienmarkt

Chancen

-  Verbreitung wirksamer Impfstoffe führt zu weitgehenden Lockerungen der Reisebeschränkungen
-  Schnelle Erholung des Ferientourismus in Q3/2021
-  Nachhaltige Bindung von deutschen Touristen in nationalen Urlaubsregionen
-  Umnutzung von Hotelimmobilien z. B. als Serviced Apartments, Büro- oder Wohnflächen

Risiken

-  Anhaltender kritischer Verlauf der COVID-19 Pandemie
-  Nachhaltiger Rückgang von Geschäftsreisen
-  Verlagerung von Messen in digitale und virtuelle Konzepte
-  Neuverhandlung von Pacht- und Mietverträgen
-  Hohe Investitionskosten für die Umsetzung von Umnutzungskonzepten
-  Hohe Preissensitivität von Touristen aufgrund der wirtschaftlichen Einbußen durch die COVID-19 Pandemie

Quelle: dwif-Corona-kompass, Statist. Bundesamt, Statista, Bulwiengesa, Colliers City Survey 2020/2021, ZIA, VDR, Deutscher Hotel- und Gaststättenverband (DEHOGA), Engel & Völkers, mnp-Hotels, Handelsblatt, Immobilien Zeitung, Forschungsgemeinschaft Urlaub und Reisen e.V.

piert. Hier wächst der Markt aktuell stark, sodass in naher Zukunft mit einem Überangebot gerechnet wird. Die erforderlichen Investitionen für die Umwandlung einer Hotel- in eine Wohnimmobilie sind kostspielig, bspw. durch den Einbau einer Küche in jeder Einheit, für Investoren und Anleger somit ein risikobehaftetes Projekt. Mit „The Collective“ in Berlin und Frankfurt am Main und „R.evo“ in München gibt es aber bereits große Projekte mit jeweils über 600 Zimmern. Auch Konzepte, wie jenes des 5-Sterne-Hotels Villa Kennedy in Frankfurt am Main, gewinnen zunehmend an Bedeutung für Investoren. Bei dieser wurden Pläne für die Drittanwendungsmöglichkeit als Luxus-Seniorenheim geprüft. Aufgrund des laufenden Pachtvertrages wird die Villa Kennedy jedoch vorerst weiterhin als Hotel betrieben.

Fazit

Eine Erholung der Nachfrage und die Rückkehr der Besucher bedeutet jedoch keinesfalls eine wirtschaftliche Genesung der Hotelbetriebe in gleichem Maß. Diese benötigen gerade jetzt Kapital für neue Konzepte, Digitalisierung, leistungsgerechte Mitarbeiterbezahlung und Schuldenabbau. Der Zeitpunkt, in dem viele Hotelbetriebe wieder die wirtschaftlichen Ergebnisse des Vorkrisenniveaus erzielen, könnte noch in ferner Zukunft liegen. Zudem wurden durch etwaige Mietstundungen die Liquiditätsprobleme der Hotelbetreiber lediglich in die Zukunft verlagert. Es bleibt abzuwarten, ob sich Vermieter und Mieter über eine Aufteilung der erlittenen Verluste einigen können. Allerdings ist es nicht im Sinne der Objekteigentümer, derzeitige Pächter oder Mieter zu verlieren, da sich eine Nachvermietung unter den aktuellen Umständen als sehr schwierig erweisen und ebenfalls Mietzugeständnisse erfordern würde. Konzepte, bei denen Vermieter an unerwarteten Gewinnen beteiligt werden, könnten eine Lösung darstellen, so wie es auch im Einzelhandel bereits gelebt wird, wo die Miete in Abhängigkeit des Ladenumsatzes nach oben variieren kann.



Hotels haben bessere Chancen als der Einzelhandel

Da Hotels im Gegensatz zum Einzelhandel nicht mit großen Warenbeständen zu kämpfen haben, geht Alexander Otto, Vorstandschef der ECE-Group, davon aus, dass Hotels bessere Chancen haben durch die Krise zu kommen. Ebenso sieht er Potenzial für innovative, digitale Hotelkonzepte. Dazu gehören auch die unterschiedlichen Konzepte der Umnutzung von bisherigen Hotelimmobilien.

Die kommenden Jahre werden Hotelbetreiber und Investoren fordern. Insbesondere Hotelbetreiber, die auf Geschäfts- und Messtourismus spezialisiert sind, verspüren einen hohen

Handlungsdruck. Trotz der hohen Unsicherheiten sind neue Konzepte und Investitionen notwendig. Hotels an lukrativen Standorten und mit aussichtsreichen Möglichkeiten zur Umnutzung können hier voraussichtlich auf eine größere Nachfrage von Investoren hoffen.

Für die auf Ferienhotellerie spezialisierten Betriebe ist es wichtig, die durch die Pandemie neu gewonnenen Gäste zu überzeugen und dauerhaft zu halten. Aufgrund der erhöhten Preissensitivität der Reisenden ist zu erwarten, dass die Budget-Hotellerie auf höhere Nachfrage bei Kunden als auch Investoren stößt.

4

BÜRO

DER DEUTSCHE BÜROMARKT – TEMPORÄRE DELLE ODER NACHHALTIGER UMBRUCH?

AUSGANGSLAGE

Auch der zuletzt boomende deutsche Büromarkt wurde durch die COVID-19 Pandemie getroffen. Der als Indikator für die Marktattraktivität geltende Büroflächenumsatz reduzierte sich in 2020 ggü. dem Vorjahr um 37% in den Top-7 Standorten. Im Gegensatz dazu veränderten sich die Leerstandsquoten, Spitzenmieten sowie anfänglichen Renditen nur moderat. Neben dem dominierenden Faktor COVID-19 bzw. der konjunkturellen Entwicklung wird der Büromarkt der Zukunft geprägt sein durch veränderte Anforderungen an den Arbeitsalltag (bspw. Homeoffice, Abstandsregelungen), den demografischen Wandel, sowie die bereits vor der Pandemie eingeleiteten Neubauvorhaben.

BLICK ZURÜCK

Gemessen am Bruttoinlandsprodukt hat sich die Wirtschaftsleistung der Bundesrepublik Deutschland seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 sehr positiv entwickelt. Im Zuge des konjunkturellen Aufschwungs sank die Arbeitslosenquote von rd. 8% auf zuletzt 5% (Stand: 12/2019) und mit der stark zunehmenden (Büro-)Beschäftigung stieg die Nachfrage nach Büroflächen nahezu exponentiell (Vgl. Abb. 1). Dabei galten zunächst insbesondere die großen deutschen Metropolen wie Berlin, München, Hamburg oder Frankfurt am Main aufgrund des Freizeit- und Kulturangebots sowie der Verkehrsanbindung als Zieladresse für Arbeitssuchende und Investoren.

» Mangel an Büroflächen führte zu geringem Leerstand und hohen Mieten.

Das Platzen der Dotcom Blase begünstigte den Immobiliensektor, was u.a. zu einer deutlichen Ausweitung des Neubaus von Büroflächen (rd. 2.000.000 qm p.a. bzw. rd. 3% des Büroflächenbestandes bei den Top-7 Standorten, Vgl. Abb. 2) aber auch zu einem Anstieg der Leerstandsquoten in den Jahren 2001-2004 führte (Vgl. Abb. 3). Aus der resultierenden Zurückhaltung in den Folgejahren (Büroneubau 2005-2018 rd. 800.000 qm p.a. bzw. rd. 1% des Büroflächenbestandes), dem Umbau von Büroflächen in Wohnungen und dem o.g. Nachfrageanstieg entstand nicht nur ein zunehmender Mangel an Büroflächen. Dies führte auch dazu, dass heute mehr als die Hälfte der Bürogebäude bereits über 30 Jahre alt sind. Erst im Jahr 2019 kamen wieder vermehrt neue Büroflächen hinzu (rd. 1.700.000 qm bzw. rd. 1,5% des Büroflächenbestandes) und auch für die Jahre 2021 und 2022 waren bereits vor dem Ausbruch der COVID-19 Pandemie Neuflächen in dieser Größenordnung geplant.

Abb. 1: Divergenz Bürobeschäftigung vs. Bürofläche

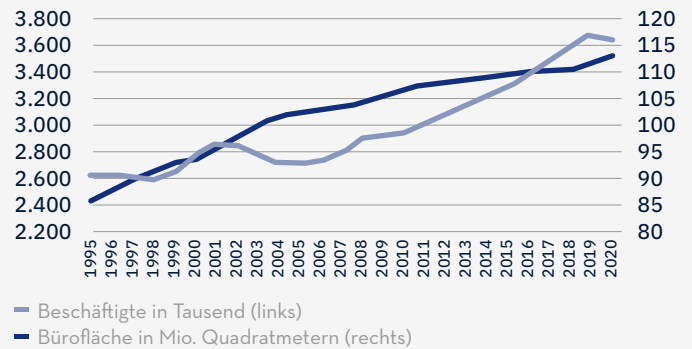


Abb. 2: Entwicklung Büroflächenneuzugang in tausend qm (Top-7)

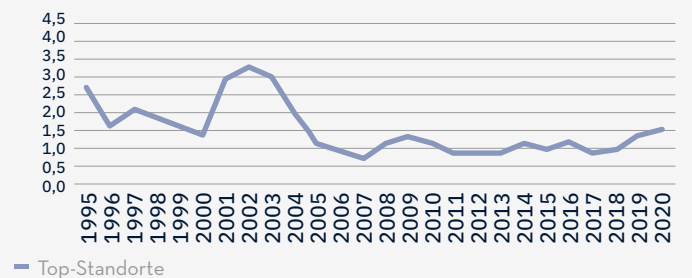


Abb. 3: Entwicklung der Leerstandsquote (in %)

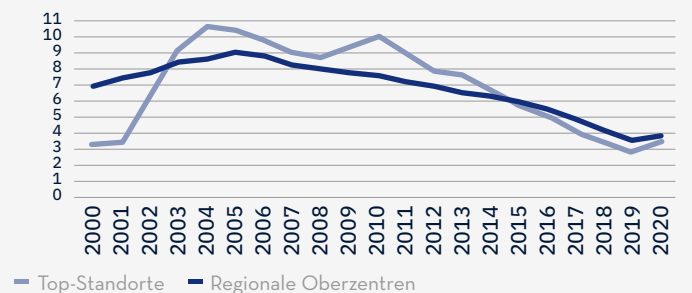
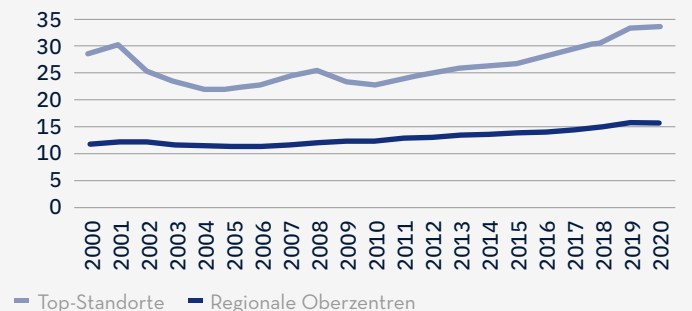


Abb. 4: Entwicklung der Spitzenmieten (in €/qm)



Dass die Nachfrage das Angebot an Büroflächen überstieg, zeigt sich in den seit 2010 zunehmend rückläufigen Leerstandsquoten von über 10% auf knapp unter 3% in 2019 bei den Top-7 Standorten bzw. von 7,5% auf 3,5% in den Oberzentren. Mit 6,5% bzw. 6,2% stechen Frankfurt am Main und Leipzig als die jeweiligen negativen Ausreißer hervor, wobei beide Standorte bereits in 2010 mit über 18% deutlich über den Leerstandsquoten der anderen Standorte lagen und seither die stärkste rückläufige Entwicklung aufweisen können. Berlin und München liegen mit ihren Leerstandsquoten unter 2%.

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den mit dem Leerstand korrelierenden und seit 2010 zunehmenden Spitzenmieten von durchschnittlich 24 €/qm auf 34 €/qm in 2019 (rd. +40%) bei Top-Standorten bzw. von 12 €/qm auf 15 €/qm (rd. +25%) bei den Oberzentren (Vgl. Abb. 4). Einzig in Frankfurt am Main konnten 2019 Spitzenmieten über 40 €/qm erzielt werden, wobei der größte Anstieg seit 2010 in Berlin festzustellen ist (+ 18 €/qm). Aufgrund der anhaltenden Flächenknappheit wurde es zuletzt zunehmend schwieriger für InteressentInnen, größere zusammenhängende Büroflächen anzumieten, ganz besonders in Top-Lagen in den Metropolen. Neben peripheren Lagen verbleiben somit oftmals, insbesondere für größere Abschlüsse, nur in Planung oder Bau befindliche, sehr teure Neuf Flächen.

» Co-working Angebote wurden immer beliebter.

In diesem Umfeld bekam die neue Arbeitsform des Co-Workings immer mehr Relevanz. Während zunächst nur Start-ups und Freiberufler das flexible, temporär nutzbare Flächenangebot und die Vernetzungsmöglichkeiten der offen gestalteten Gemeinschaftsbüros schätzten, sind zuletzt auch immer mehr etablierte Unternehmen dem Trend gefolgt, u.a. auch da die Angebotsseite um sogenannte Business Center erweitert wurde. Dabei werden nicht nur gemeinschaftlich nutzbare Flächen sondern vermehrt auch räumlich getrennte Büroarbeitsplätze angeboten, die mehr Diskretion bieten.

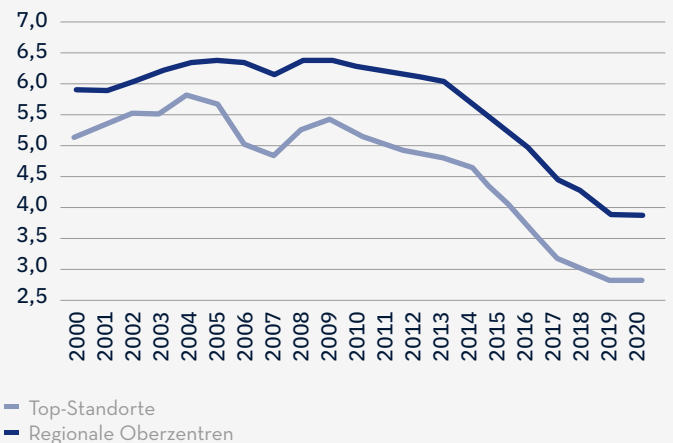
» Anlagedruck erhöhte die Nachfrage nach Büroimmobilien und führte in den letzten Jahren zu einem Verfall der Renditen.

Die hohe Nachfrage nach Büroimmobilien zeigte sich in der Vergangenheit auch im Investitionsmarkt. Lagen 2020 die durchschnittlich an den Top-7 Standorten zu erzielenden anfänglichen Mietrenditen noch bei rd. 5%, so sind diese zuletzt, insb. in München und Berlin, auf unter 3% gesunken (Vgl. Abb. 5). Treibende Kraft dieser Entwicklung sind die negative Realverzinsung (10-jährige Bundesanleihe abzgl. Inflation; -1,3% in 2019), der Mangel an alternativen Investmentmöglichkeiten für insti-

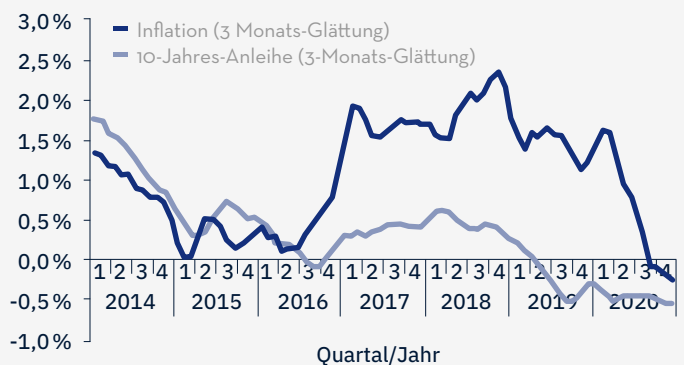
tutionelle Anleger, die aus dem resultierenden Anlagedruck zunehmenden Transaktionen (Volumen 2019 € 40,5 Mrd.) und die überproportional zu den Mieten gestiegene Kaufpreise (normierte Divergenz der Preise je qm von +30% seit 2010). Das Defizit an verfügbaren, exklusiven Immobilien in Top-Lagen und die geringe Rendite führten dazu, dass Investoren vermehrt auch auf Alternativstandorte (vorzugsweise im Osten der Republik) und periphere Lagen auswichen. In den deutschen Oberzentren konnte 2019 im Durchschnitt noch eine Rendite von rd. 4% erzielt werden, wobei seit 2010 eine ähnlich stark rückläufige Entwicklung wie an den Top-7 Standorten feststellbar ist.

Abb. 5: Entwicklung anfänglicher Mietrenditen vs. Realverzinsung

Anfängliche Mietrenditen an Top-Standorten und Oberzentren



Inflation (3 Monats-Glättung) 10-Jahres-Anleihe (3-Monats-Glättung)



Quelle 1: DZ HYP Regionenstudie 2021, S. 13 (Primär: Bulwiengesa)
Quelle 2: Wealthcap Marktüberblick Büroimmobilien Deutschland, Ausgabe Nr. 7 - 2. Halbjahr 2020

STATUS QUO: COVID-19

Im Frühjahr 2020 traf der Ausbruch der COVID-19 Pandemie auch den zuvor boomenden Büromarkt. Die entstandene permanente Unsicherheit der Mieter betreffend des weiteren Pandemieverlaufs und der wirtschaftlichen Entwicklung führte dazu, dass in vielen Fällen zuvor geplante Expansionen und Anmietungsentscheidungen pausiert oder gänzlich gestoppt wurden. Feststellbar war der Nachfragerückgang insb. am Flächenumsatz und einen Rückgang großvolumiger Abschlüsse. In den sieben wichtigsten Metropolen wurden 2020 37% (2,6 Mio. qm) weniger Bürofläche vermietet als im Vorjahr und in den Oberzentren 27% weniger. Die Flächenumsätze von Stuttgart und Darmstadt brachen sogar um über 50% ein. Einzig die öffentliche Verwaltung sorgte vielerorts für Nachfrage.

➤ **COVID-19 bedingt zwar einen Leerstand der Büros, Kennzahlen veränderten sich aber nur moderat.**

Auf die Leerstandsquoten und Spitzenmieten hatte dies bislang nur einen vergleichsweise geringen Effekt insb. gestützt durch langlaufende Mietverträge und die fortgeltende Angebotsknappheit von zentral gelegenen Büroflächen. Die Leerstandsquote stieg in 2020 ggü. 2019 um 0,5%-Pkt. auf durchschnittlich 3,4% an den deutschen Top-7 Standorten und um 0,2%-Pkt. auf 3,8% bei den Oberzentren und liegt damit jeweils noch deutlich unter der kritischen 5%-Marke, die auf einen ökonomischen und strukturellen Missstand hindeutet. Dieser Trend setzte sich auch in Q1/2021 fort (3,9% bei Top-7 Standorten). Gründe für den Anstieg sind u.a. das bereits genannte hohe Fertigstellungsvolumen von rd. 1,7 Mio. qm.

Da sich die Leerstandsquote somit weiterhin auf einem sehr geringen Niveau befindet, verharrten die in den letzten Jahren stark gestiegenen Spitzenmieten auf einem hohen, stabilen Niveau von durchschnittlich 33,7 €/qm an den Top-7 Standorten und 15,3 €/qm in den Oberzentren. Vereinzelt waren sogar anziehende Mieten festzustellen. Auch wenn sich im Zuge der Pandemie zahlreiche Mieter preissensibel zeigen, so lässt sich weiterhin feststellen, dass es auch Mieter gibt, die bereit sind hohe Preise für moderne, zentral gelegene Büroflächen zu zahlen.

Für die am Investitionsmarkt zu erzielenden anfänglichen Mietrenditen zeigte sich in 2020 eine Seitwärtsbewegung. Die Renditen der Top-7 Standorte befinden sich damit im Schnitt weiterhin unter 3%. Bedingt ist dies i.W. durch das rückläufige Transaktionsvolumen, das sich im Bürosektor in 2020 mit € 20,4 Mrd. rd. 50% unter dem 2019er-Niveau befindet. Der Anteil internationaler Investoren ging dabei zurück. Nichtsdestotrotz bildeten Büroimmobilien, auch in 2020 die gefragteste Assetklasse der

Abb. 6: Einfluss der COVID-19 Pandemie Veränderung ggü. 2019

		Flächenumsatz (in %)	Leerstandsquote (in %-Pkt.)	Spitzenmiete (in %)
Top-Standorte	Berlin	-28,7	0,5	0
	Düsseldorf	-47,8	-0,1	0
	Frankfurt	-40,1	0,3	0
	Hamburg	-37,6	0,6	3,4
	Köln	-26,5	0,6	0
	München	-26,3	0,9	0
	Stuttgart	-55,3	1,1	4,3
	Summe	-35,3%	0,5	0,9

Oberzentren	Augsburg		-0,3	0
	Bremen		0,1	-0,8
	Darmstadt		0,3	0
	Dresden		0,2	0
	Essen		0	1,9
	Hannover		0,1	0
	Karlsruhe		0,3	0
	Leipzig		-0,1	0
	Mainz		0,3	-1,4
	Mannheim		0,9	0
	Münster		0,3	0
	Nürnberg		0,6	0
Summe	-27%	0,2	0,0	

Quelle Leerstandsquote, Spitzenmiete: DZ HYP Regionenstudie 2021, S. 74 (Primär: Bulwiengesa, Scope, DZ Bank), Flächenumsatz Top7: Colliers Research City Survey, S. 4

gewerblichen Immobilien. Immobilien an den Top-7 Standorten, in guter Lage und mit zahlungskräftigen, langfristigen Mietern bleiben weiterhin das präferierte Anlageziel von Investoren.

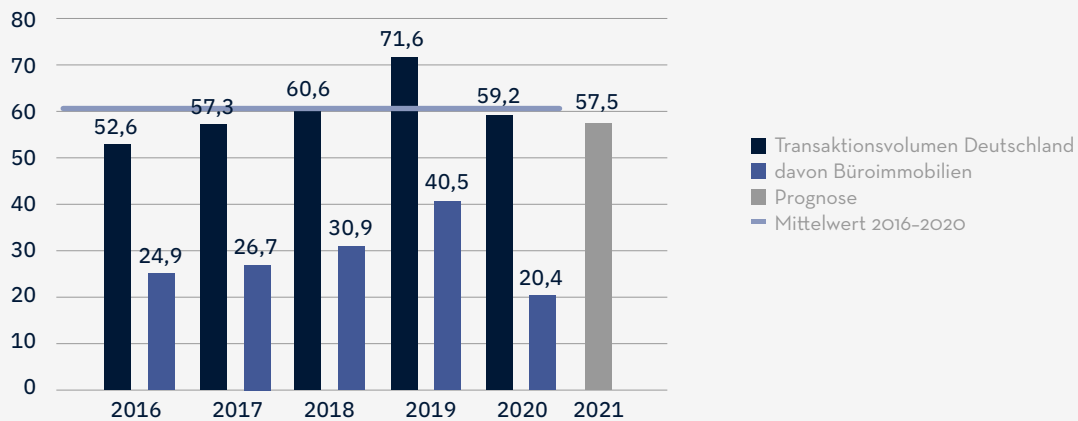
» **Digitalisierung im Vormarsch, Homeoffice wird das New Normal**

Auch wenn es die Kennzahlen nicht zeigen, so wurde in 2020 ein erheblicher Teil der Büroflächen nicht aktiv genutzt. Grund hierfür sind flexible Arbeitskonzepte wie Homeoffice, die es den Unternehmen ermöglichen, den Betrieb trotz der Ausbreitung des COVID-19 Virus sowie der resultierenden Kontakt- und Ausgangsbeschränkungen aufrecht zu erhalten. Mit der im Januar 2021 verabschiedeten SARS-CoV-2-Arbeitsschutzverordnung sind Arbeitgeber nun auch gesetzlich dazu verpflichtet, überall dort Homeoffice anzubieten, wo es möglich ist und keine zwingenden betrieblichen Gründe entgegenstehen. Auch für Beschäftigte, deren physische Anwesenheit unverzichtbar ist, gibt es neue Bestimmungen (z. B. mindestens 10 qm pro Person).

» **Regionale Gegebenheiten bedingen unterschiedlich starke Auswirkungen der Pandemie.**

Festzustellen ist, dass es im Zuge der COVID-19 Pandemie zu regional unterschiedlichen Entwicklungen kam. Die beiden Städte Frankfurt am Main und Berlin werden im Folgenden exemplarisch in einem Spotlight näher betrachtet. Hintergrund für die Auswahl sind u. a. die Ergebnisse aus Future Cities Band 1 von FTI-Andersch. Berlin war dabei diejenige Vergleichsstadt, die am stärksten unter den unmittelbaren Folgen der Pandemie leidet. Beispielsweise haben weite Teile der 320.000 Berufspendler ihren Arbeitsplatz ins Homeoffice verlagert. Frankfurt am Main ist normalerweise von einem vorteilhaften makroökonomischen Umfeld geprägt, hat aber durch die COVID-19 Pandemie einen besonders starken Einbruch erlitten.

Abb. 7: Transaktionsvolumen in Deutschland (in Mrd. €)



Quelle: Colliers Research City Survey, S. 4



© rud1976/adobe.stock.com

Standortkennzahlen

Einwohner:

753.056 (Stand 2019; +12% ggü. 2010)

Beschäftigte:

600.365 (Stand 03/2019; +22% ggü. 2010)

Arbeitslosenquote:

7,3% (Stand 01/2021; +2,3%-Pkt. ggü. 2019 und -0,6%-Pkt. ggü. 2010)

Frankfurt am Main

Mit rd. 750.000 Einwohnern ist Frankfurt am Main die fünftgrößte Stadt Deutschlands. Nach Leipzig konnte Frankfurt am Main seit 2010 das zweitgrößte Bevölkerungswachstum (+12%) verzeichnen, wobei die Zahl der Beschäftigten im gleichen Zeitraum sogar um +22% auf rd. 600.000 anstieg. Größte ansässige Unternehmen sind die Deutsche Bank, die Commerzbank sowie die Fraport AG. Mit Ausbruch der COVID-19 Pandemie erhöhte sich die Arbeitslosenquote von zuvor 5,0% auf 7,3%.

Der Bestand an Büroflächen wurde seit 2010 nicht sonderlich ausgeweitet sondern hielt sich auf relativ konstantem Niveau zwischen 11,4 und 11,8 Mio. qm (Vgl. Abb. 8). Dabei wurden durchschnittlich rd. 137.000 qm p.a. an Bürofläche fertiggestellt. In 2020 kamen 226.000 qm hinzu und für 2021-2023 sind ähnliche, überdurchschnittliche Größenordnungen geplant, darunter insg. 34 Großgebäude, u.a. das Four Frankfurt im Bankenviertel (2 Büro und 2 Wohntürme), der Tower One im Europaviertel (Hotel, Büros für Finanzindustrie/Co-Working, Sky-Bar) und die Gateway Gardens am Flughafen.

Die Leerstandsquote konnte zwar aufgrund der zunehmenden Nachfrage und des geringen Neuprojektvolumens von zunächst 17,8% in 2010 auf 6,9% in 2019 reduziert werden, ist damit aber im Vergleich zu anderen deutschen Großstädten deutlich überdurchschnittlich (Top-7 2020 3,5%). Das betrifft insb. periphere Lagen wie Heddernheim (39,4%) oder Sossenheim (25,2%). In

teuren Lagen wie dem Bankenviertel oder Westend ist das Angebot hingegen vergleichsweise knapp. Durch flexible Arbeitsmodelle im Zuge der Pandemie und Restrukturierungen einzelner Branchen (bspw. Deutsche Bank, Commerzbank) sowie durch den stark gestiegenen Neubauanteil stieg die Leerstandsquote zuletzt leicht auf 7,1% an (Vgl. Abb. 8). Colliers prognostiziert auch in Zukunft eine zunehmende Leerstandsquote von 8-10%.

Der Flächenumsatz pro Flächenbestand stieg vor der Pandemie auf 5-6% p.a., reduzierte sich in 2020 auf 2,9% (Vgl. Abb. 8; größter Einzelabschluss war Deka). Im Vergleich mit anderen Städten der Top-7 und Oberzentren weist Frankfurt am Main damit einen der größten Rückgänge auf. Eine Auswirkung auf die Mieten hatte dieser Nachfragerückgang nicht. Im Gegenteil, gegenüber 2019 stieg die Spitzenmiete um 1,1% auf 46 €/qm (Vgl. Abb. 9). Damit zählt Frankfurt am Main als der teuerste deutsche Büromarkt, u.a. getrieben durch Abschlüsse mit der Bundesbank und EZB sowie aufgrund von brexit-bedingten Standortverlagerungen. Seit ca. 2012 ist eine zunehmende Divergenz zwischen Durchschnittsmiete (2020 bei 22,8 €/qm) und Spitzenmiete festzustellen. In keiner anderen Stadt ist die Spanne zwischen Spitzen- und Durchschnittsmiete so groß. Grund für diese Entwicklung ist vermutlich die Mieterstruktur, die z.T. aus Mietern aus finanzkräftigen Branchen besteht. So machen Banken und Finanzdienstleister in 2019 rd. 26,0% des Büroflä-

chenumsatzes aus, gefolgt von Beratungsgesellschaften (13,2%) und der öffentlichen Verwaltung (12,0%). Für 2021 erwartet die DZ BANK allerdings rückläufige Spitzenmieten.

Vor der Pandemie war Frankfurt am Main eines der Zentren des Investitionsbooms in Gewerbeimmobilien, was zunehmend auch von Spekulation auf steigende Preise und kurzen Haltedauern geprägt war (bspw. Square/Blackstone). Das Transaktionsvolumen legte zwischen 2010 und 2019 um 375% auf € 8,9 Mrd. zu (Vgl. Abb. 10). Der Büromarkt machte dabei 75,3% (Stand 2019) der Investments in Gewerbeimmobilien aus. Die Mittel kamen vorwiegend aus Deutschland (52,4%) und Europa (16,2%), insbesondere von Spezialfonds (21,6%), Immobilien AGs und REITs (14,5%), Investment/Asset Manager (14,5%) sowie Staatsfonds (10,6%), die sich i.W. auf Objekte in 1b-Lagen zwischen € 50-100 Mio. (18,2%) und größer € 100 Mio. (56,4%) fokussierten. Durch die steigende Nachfrage stiegen die Kaufpreise immer weiter, was zu einer sukzessiven Reduzierung der anfänglichen Mietrenditen führte, die zuletzt auf zuletzt 2,8% verharrete.

Prognose 2021:

Flächenumsatz: ↗ Leerstandsquote: ↗
 Spitzenmiete: → Rendite: →

Abb. 8: Entwicklung Büroflächenbestand (in Mio. qm)

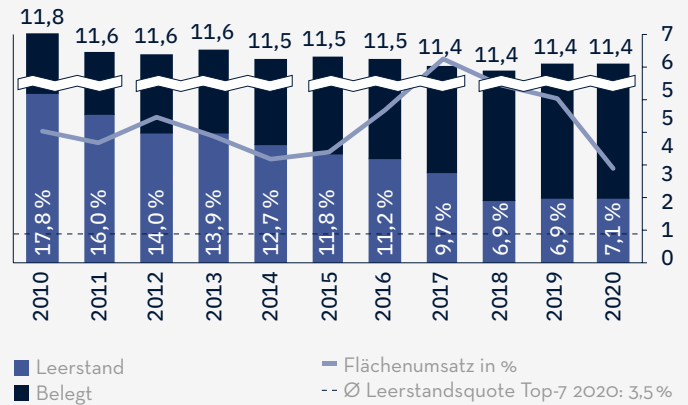


Abb. 9: Entwicklung Mieten (in €/qm)

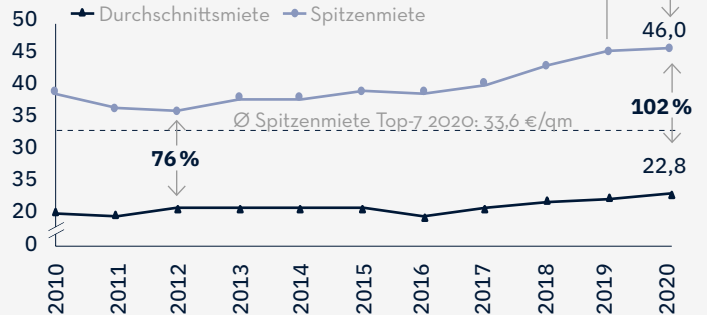
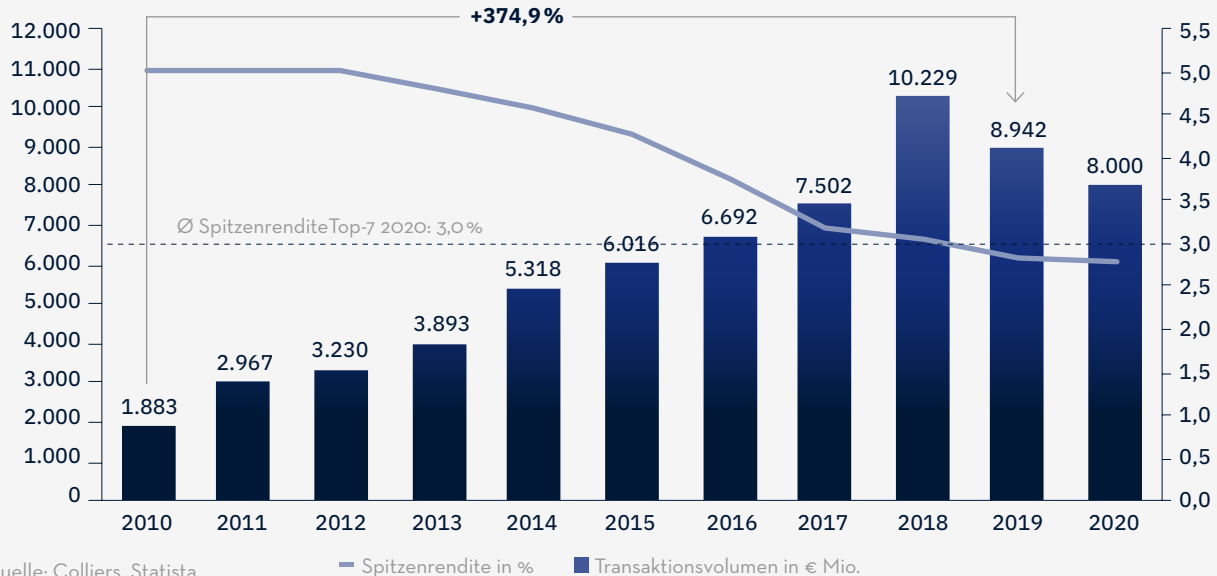


Abb. 10: Investmentmarkt



Quelle: Colliers, Statista



Standortkennzahlen

Einwohner:

3,6 Mio. (Stand 2019; +5,9 % ggü. 2010)

Beschäftigte:

2,1 Mio. (Stand 2019; +22 % ggü. 2010)

Arbeitslosenquote:

9,7 % (Stand 2020; +1,9 %-Pkt. ggü. 2019 und -3,9 %-Pkt. ggü. 2010)

Berlin

Mit rd. 3,6 Mio. Einwohnern ist die Bundeshauptstadt Berlin die mit Abstand größte Stadt Deutschlands. Während die Zahl der Einwohner seit 2010 um rd. 5,9 % stieg, erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten sogar um +22 % auf rd. 2,1 Mio. Größte Arbeitgeber der Stadt sind die Deutsche Bahn, die Charité sowie Vivantes. Mit Ausbruch der COVID-19 Pandemie erhöhte sich die Arbeitslosenquote von zuvor 7,8 % auf 9,7 %.

Mit 19,1 Mio. qm verfügt Berlin über den größten Büroflächenbestand der Republik (+5,5 % seit 2010; Vgl. Abb. 11.). Aufgrund der übersteigenden Nachfrage konnte die Leerstandsquote dennoch sukzessive auf 1,6 % in 2019 reduziert werden. Im Zuge der COVID-19 Pandemie stieg diese leicht auf 2,0 % an. Berlin bleibt dennoch, gemeinsam mit Münster, die Stadt mit dem geringsten Leerstand. Ein vergleichsweise hoher Leerstand ist insb. in den Vierteln Tempelhof/Neukölln/Steglitz (43.000 qm) sowie Lichtenberg/ Marzahn (20.000 qm) festzustellen. In zentralen Lagen wie in Berlin Mitte, am Tiergarten oder Prenzlauer Berg ist der Leerstand mit je rund 6.000 qm deutlich geringer. Ein weiterer Grund für die in 2020 leicht ansteigende Leerstandsquote sind die vergleichsweise großen, neu auf den Markt gekommenen Büroflächen. Colliers prognostiziert in drei Szenarien einen Anstieg der Leerstandsquoten auf 2,5-4,5 %.

In der Vergangenheit (2015-2019) wurden durchschnittlich rd. 226.000 qm p.a. an Bürofläche fertiggestellt. In 2020 kamen

445.000 qm (München mit 348.000 qm auf Platz 2) hinzu und für 2021/2022 sind mit 612.000 qm bzw. 717.000 qm sogar noch größere Volumina geplant, die z.T. (rd. 2/3) schon vermietet sind. Zudem soll bis 2030 mit der Siemensstadt 2.0 ein 70 Hektar großes Areal hinzukommen. Im Vergleich mit anderen deutschen Großstädten zeichnet sich Berlin somit durch eine höhere Dynamik aus.

Dies lässt sich auch am Flächenumsatz feststellen. Nach einem Rückgang um 1,2 %-Pkt. auf 3,8 % in 2020 war in Q1/2021 wieder ein deutlicher Zuwachs festzustellen. Ähnlich wie in Frankfurt am Main hatte der Nachfragerückgang auch in Berlin keine negative Auswirkung auf die Mieten. Im Gegenteil, gegenüber 2019 stieg die Spitzenmiete um 3,0 %. Mit einer Spitzenmiete von 41 €/qm zählt Berlin gemeinsam mit Frankfurt am Main und München zu den teuersten Bürostandorten in Deutschland, wobei die Entwicklung in keiner Stadt so dynamisch war wie in Berlin. Getrieben durch die steigende Bürobeschäftigtenzahl haben sich die Spitzenmieten seit 2010 nahezu verdoppelt (Top-7 im Schnitt 45 %). Im Gleichschritt zogen auch die Durchschnittsmieten an, die sogar um 131 % auf zuletzt 28,7 €/qm anstiegen. Diese Entwicklung zeigt, dass sich Berlin zu einem sehr gefragten Standort für Unternehmen entwickelt hat, nicht nur für IT und E-Commerce Startups (25,9 % der Mieter) wie Zalando, sondern mittlerweile auch für etablierte Unternehmen wie Siemens. Da auch die öffentliche Verwaltung (20,6 % der Mieter) einen gro-

ßen Teil der Nachfrage ausmacht, ist auch in Zukunft kein signifikanter Rückgang der Mieten zu erwarten. Als Hauptstadt bleibt Berlin weiterhin attraktiv.

Das Transaktionsvolumen legte zwischen 2010 und 2019 um 303% auf € 12,8 Mrd. zu, kam aber 2020 erstmal zum Stillstand. Der Büromarkt machte dabei 58,8% (Stand 2019) der Investments in Gewerbeimmobilien aus. Die Mittel kamen vorwiegend aus Deutschland (48,9%) und Nordamerika (24,2%), insbesondere von Spezialfonds (25,5%), Investment/Asset Manager (19,0%) sowie Equity Real Estate Funds (11,3%), die sich i.W. auf Objekte zwischen € 50-100 Mio. (23,3%) und größer € 100 Mio. (59,9%) fokussierten. Durch die steigende Nachfrage stiegen die Kaufpreise kontinuierlich, was zu einer sukzessiven Reduzierung der anfänglichen Mietrenditen führte, die zuletzt bei 2,6% verharrte und damit gemeinsam mit München die niedrigste Rendite ermöglicht.

Prognose 2021:

Flächenumsatz: ↗ Leerstandsquote: →
 Spitzenmiete: → Rendite: →

Abb. 11: Entwicklung Büroflächenbestand (in Mio. qm)

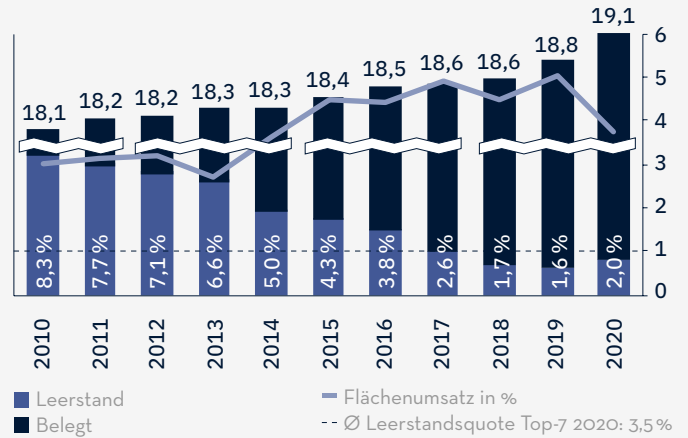


Abb. 12: Entwicklung Mieten in (€/qm)

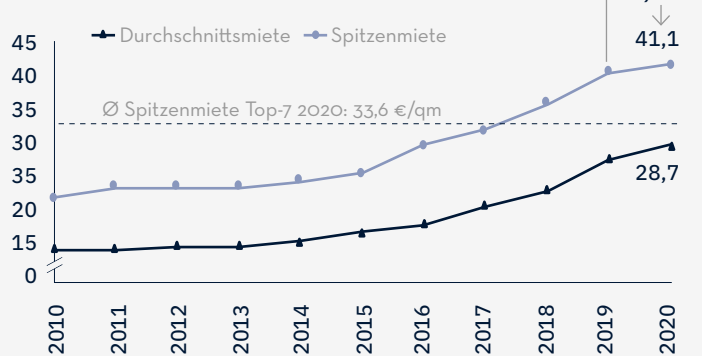
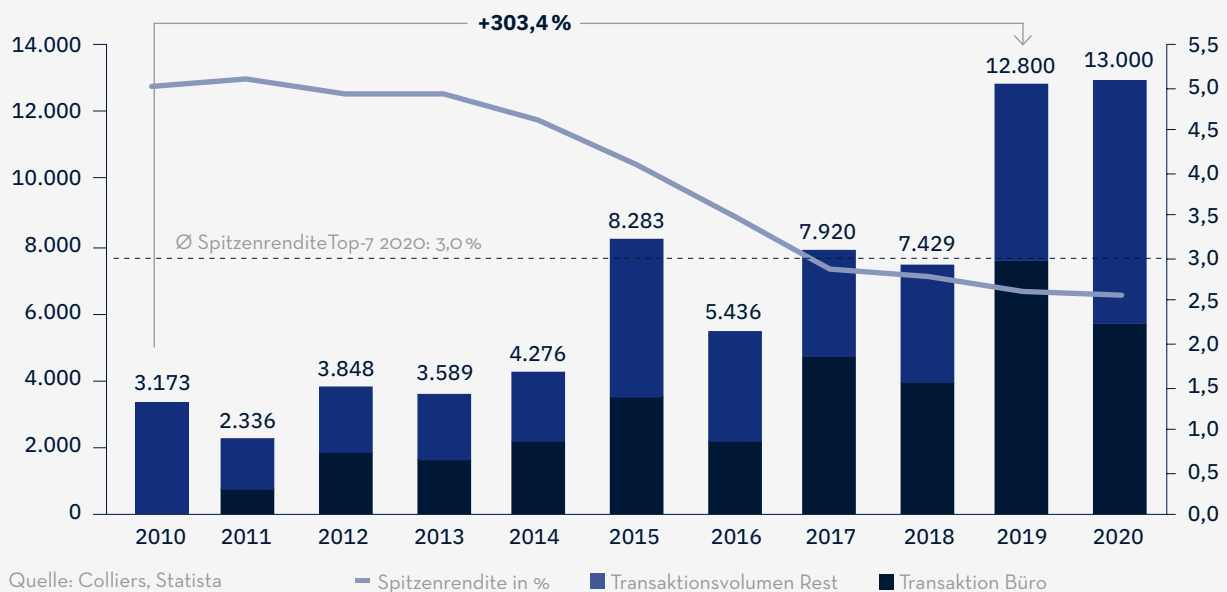


Abb. 13: Investmentmarkt



Quelle: Colliers, Statista

BLICK NACH VORN

» COVID-19, Digitalisierung und Demografie als Treiber des künftigen Büromarkts

Die künftige Entwicklung der deutschen Wirtschaft ist stark vom weiteren Verlauf der COVID-19 Pandemie abhängig, insbesondere vom Impffortschritt und der möglichen Entstehung und Ausbreitung weiterer Mutationen sowie von der politischen Reaktion darauf. Bislang wurde durch staatliche Maßnahmen wie Fördermittel, ein ausgeweitetes Kurzarbeitsprogramm sowie die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht einem massiven ökonomischen Effekt entgegengewirkt. Dadurch konnten bspw. Arbeitsplätze erhalten und umfangreichen Personalabbaumaßnahmen vorgebeugt werden, was ansonsten zu einem stärkeren Anstieg der Arbeitslosigkeit (Januar 2021 6,3% vs. Januar 2020 5,3%) sowie einer deutlich veränderten Nachfrage nach Büroflächen geführt hätte.

» Neue Arbeitswelten: Eine Mischung aus physischer und digitaler Präsenz

Dennoch wurde die Arbeitswelt durch die Pandemie ein Stück weit verändert. Mobiles, dezentrales Arbeiten hat aufgrund von Abstands- und Kontaktbeschränkungen einen Akzeptanzschub bekommen und Homeoffice hat sich in vielen Branchen als Alternative zum Büro bewährt. Zahlreiche Großunternehmen (z. B. Siemens oder Allianz) überdenken demzufolge die bisherige Arbeitsorganisation und wollen Homeoffice stärker etablieren, nicht zuletzt auch aus finanziellen Aspekten. Die Deutsche Bank hat daraus eine Einsparung von rd. € 1,7 Mrd. ermittelt. Auch bei vielen Mitarbeitern kommt Homeoffice gut an, allein wegen der Zeitersparnis beim Arbeitsweg. Somit ist zu erwarten, dass Homeoffice auch in einer Post-Covid-19 Welt zu einem festen Bestandteil des Arbeitsalltags werden wird.

» Büro wichtig für Teamspirit und Ausbildung

Das Büro wird auch in Zukunft ein wichtiger Anlaufpunkt von Beschäftigten für den sozialen und kreativen Austausch bleiben. Sie werden einen repräsentativeren Charakter einnehmen, um für die Mitarbeiter attraktiv zu bleiben, den Teamspirit zu fördern und die Identifikation mit dem Unternehmen zu erhalten. Demnach ist in Zukunft eine hybride Arbeitswelt aus modernen Büros und Homeoffice zu erwarten. Ein solcher Wandel zu mehr Flexibilität und Selbstbestimmung wird gem. einer Studie von Ernst & Young von 76% der 20- bis 30-Jährigen präferiert. Laut einer Studie von Colliers bevorzugen 82% der befragten Mitarbeiter mehr als einen Tag Homeoffice in der Woche.

» Mehr Raum für Interaktion weniger Kleinbüros

Daraus entstehen veränderte Anforderungen für den Büromarkt. Zum einen werden aufgrund des erhöhten Homeoffice-Anteils Flächenreduzierungen erwartet (DZ Hyp). Gem. einer Umfrage von PwC wollen 55% der befragten Unternehmen die Bürofläche um mehr als 15% reduzieren und nach neuesten Umfragen des Handelsblattes gehen dt. Kreditinstitute von einem um bis zu 30-50% reduzierten Büroflächenbedarf aus. Zum anderen bedarf es überarbeiteter Flächennutzungskonzepte, mit mehr Gemeinschafts- und Sozialflächen für Kommunikation und Kollaboration, weniger individuellen Arbeitsräumen und insgesamt mehr Fläche je Beschäftigten. Nicht feste Arbeitsplätze, bewusste Abstandsflächen und Laufwege sowie Lüftungs-/Luftreinigungskonzepte werden ein Thema bei der Neu- bzw. Umgestaltung von Büroflächen werden. Für Präsenzphasen müssen Flächen vorgehalten werden. Auch die digitale Infrastruktur wird eine deutlich stärkere Rolle einnehmen und die Unternehmens- und Führungskultur (weniger Kontrolle mehr Vertrauen) muss sich an die veränderten Gegebenheiten angleichen.

» Co-working Anbieter sind die Verlierer des Büromarktes, wenn auch nur kurzfristig

Als Ergebnis der COVID-19 Krise werden Mieter künftig eher an Neuverträgen mit kürzerer Festlaufzeit oder an flexiblen Mietkonzepten interessiert sein. Aufgrund der flexiblen Vertragslaufzeiten und dem kurz vor der Pandemie stark ausgeweiteten Angebot waren Anbieter von Co-working Flächen diejenigen Marktteilnehmer, die am stärksten durch den Lockdown getroffen wurden. Das unsichere Umfeld bietet nun aber auch Chancen, sodass Co-Working Konzepte mit wachsendem Interesse an Flexibilität und geringen Fixkosten schnell wieder zu den Gewinnern gehören können. Workthere und Savills prognostizieren Rekordnachfragen bereits für die zweite Jahreshälfte 2021. Langfristig kommt JLL (Juli 2020) zu dem Ergebnis, dass künftig 30% der Büroflächen flexibel genutzt werden. Erweiterte Konzepte wie Workspace on demand (Tagespässe) werden zudem an Relevanz gewinnen.

» Demografischer Wandel vs. Fachkräftemangel

Ebenso spielt der demografische Wandel eine entscheidende Rolle für die künftige Nachfrage nach Büroarbeitsflächen. Einerseits bremsen die niedrigen Geburtenraten in Deutschland das weitere Beschäftigungswachstum, andererseits werden in den

kommenden Jahren zahlreiche Baby-Boomer (geburtstarke Jahrgänge 1950er, 1960er) in den Ruhestand gehen. Beides wird den Bedarf nach Büroarbeitsflächen dämpfen.

FAZIT

Kurz- bis mittelfristig könnte es aufgrund der aktuell noch bestehenden Unsicherheit sowie der für 2021/2022 verhältnismäßig großen Projektvolumina (2021 1,6 Mio. qm, 2022 1,8 Mio. qm) zu einem weiteren, aber aufgrund der hohen Vorvermietungsquoten (rd. 65% für 2021 und 35% für 2022) vermutlich eher moderaten Anstieg der Leerstandsquote kommen. Dies könnte ebenfalls Druck auf die zu erzielenden Spitzenmieten bewirken, u. a. durch mögliche Zugeständnisse der Vermieter. Dies bestätigt auch eine Prognose der DZ Hyp.

Trotz möglicher Flächenreduzierungen ist langfristig nicht davon auszugehen, dass es zu einer nachhaltig negativen Veränderung des Marktes kommen wird, sondern eher zu einer Rückkehr auf ein Vorkrisenniveau, da das Impfgeschehen voranschreitet. Das Flächenangebot wird weiterhin verhältnismäßig knapp und die Leerstandsquote auf einem insgesamt niedrigen Niveau bleiben. Stattdessen ist eher eine zunehmende Divergenz zwischen Städten und Lagen zu erwarten: Insbesondere Top-Lagen in Metropolen dürften weiterhin sehr gefragt bleiben. Für weniger attraktive Flächen oder periphere Lagen bleibt die Unsicherheit hinsichtlich der weiteren Marktentwicklung größer. Dies bestätigt auch der Blick auf das erste Quartal 2021. In den größten deutschen Städten konnte mit 715.000 qm fast so viele Büroflächen umgesetzt werden wie in Q1/2020 (-1% gem. JLL, +5% gem. Colliers), wengleich davon ein erheblicher Anteil durch den öffentlichen Sektor bedingt war (rd. 20%).

Auf Investorensseite ist zunächst mangels Alternativen mit stabilen Renditen zu rechnen. Sollten sich das niedrige Zinsniveau und die expansive Geldpolitik der EZB einstellen, so wird dies einen massiven Einfluss auf die Bewertung und die Renditen von Büroimmobilien haben. Bis dahin gilt der deutsche (Büro-) Immobilienmarkt wegen seiner ökonomischen und politischen Stabilität weiterhin als sehr attraktiv. Sollte es widererwartend zu einer deutlichen anderen Entwicklung der Arbeitswelt kommen, mit einem erheblich höheren Homeoffice-Anteil, so wird dies auch Auswirkungen auf andere Assetklassen wie bspw. den umliegenden Einzelhandel, die Gastronomie als auch auf den privaten Wohnungsbau haben (Berücksichtigung von Arbeitszimmern).

Impulse für Angebot und Nachfrage bzw. auf wesentliche Kennzahlen wie Leerstandsquote, Mieten, Flächenumsätze und Renditen

	Kurz-/mittelfristig	Langfristig
Konjunktur	↘	→
Neue Arbeitwelten	↘	→
Demografie	→	↘
Leerstandsquote	↘	→
Mieten	↘	→
Flächenumsatz	↗	↗
Rendite	→	↘
Entwicklung flexibler Konzepte	→	↗

Quelle: Colliers, Statista, JLL, Bulwiengesa, FAZ, Immobilienzeitung

5

FINANZIERUNG

FINANZIERUNG GEWERBLICHER IMMOBILIEN

Die COVID-19 Pandemie zeigt seit Q2/2020 auch deutliche Effekte im Bereich der Immobilienfinanzierungen. Die starke Unsicherheit bzgl. der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung führte zu deutlichen Reaktionen hinsichtlich der Finanzierungsbereitschaft sowie der Gestaltung von Finanzierungsbedingungen.

➤ **Finanzierungsbereitschaft deutlich gesunken - Margenforderungen gestiegen.**

Die Finanzierungsbereitschaft brach gemäß dem Stimmungsbaremeter der gewerblichen Immobilien in Q2/2020 massiv ein, erholte sich danach nur langsam, verbesserte sich in Q2/2021 dann aber deutlich (Vgl. Abb. 2). Parallel zur Aufhellung der Stimmung der Immobilienfinanzierer, nimmt die Bedeutung von Risikoabteilungen in den Kreditentscheidungsprozessen sukzessive wieder ab und die Mehrzahl der befragten Finanzierer geht mittlerweile von einer gleichbleibenden oder leicht ansteigenden Geschäftsentwicklung aus. Als wesentliche Entscheidungskriterien im Neugeschäft werden u.a. die Minimierung des Risikos, die Nachhaltigkeit der Kundenbeziehungen und eine Ausweitung der Margen herausgestellt.

Große Unterschiede zeigen sich dabei zwischen den einzelnen Assetklassen. Insbesondere bei Hotels, Einzelhandelsimmobilien und teilweise auch im Büro-Segment sind die Restriktionen weiterhin sehr groß, da die Auswirkungen der Pandemie in diesen Bereichen nur schwer abschätzbar sind. Deutlich positive Tendenzen zeigen hingegen die Segmente Wohnen und Logistik.

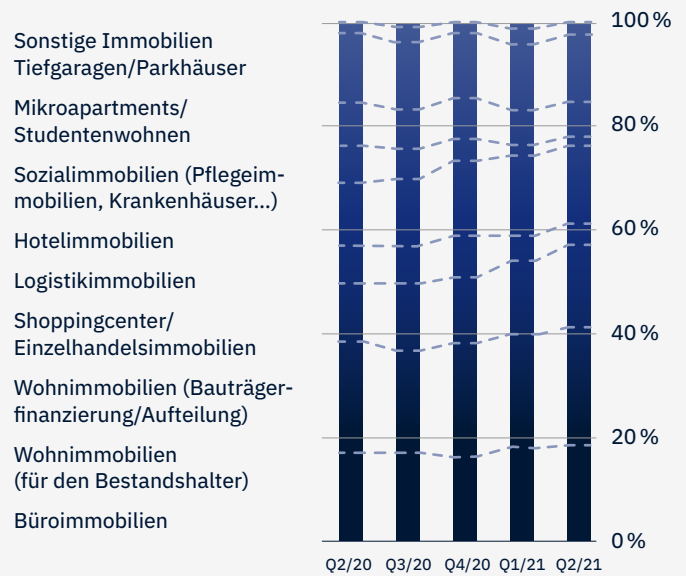
Auch in den von bulwiengesa erhobenen Daten spiegelt sich die zwischenzeitliche Unsicherheit wider. Der Loan-to-Value (LTV) für neuen gewerbliche Immobilienfinanzierungen im Gebäudebestand war von 71% in Q1/2019 auf rd. 65% in Q1/2021 abgesunken. Gleichzeitig sind die Margen um über 30 Basispunkte auf durchschnittlich 158 Basispunkte gestiegen. Zwischen den Segmenten schwanken die Margen deutlich zwischen 127-191 Basispunkten. Ein ähnliches Bild mit höheren Margenforderungen zeigt sich im Projektfinanzierungsgeschäft (Vgl. Abb. 3)

Insgesamt kann aber festgestellt werden, dass die Finanzierungsseite auch während der COVID-19 Pandemie durch die im Markt vorhandene Liquidität und den Anlagedruck insb. institutioneller Anleger geprägt ist. Neben Banken stehen mittlerweile auch vermehrt Debt Funds als Fremdfinanzierer zur Verfügung.

➤ **Covid-19 trifft auch laufende Finanzierungen.**

Durch die Pandemie hervorgerufene Probleme bei laufenden Finanzierungen bestehen zum einen aus fehlenden Cash Flows,

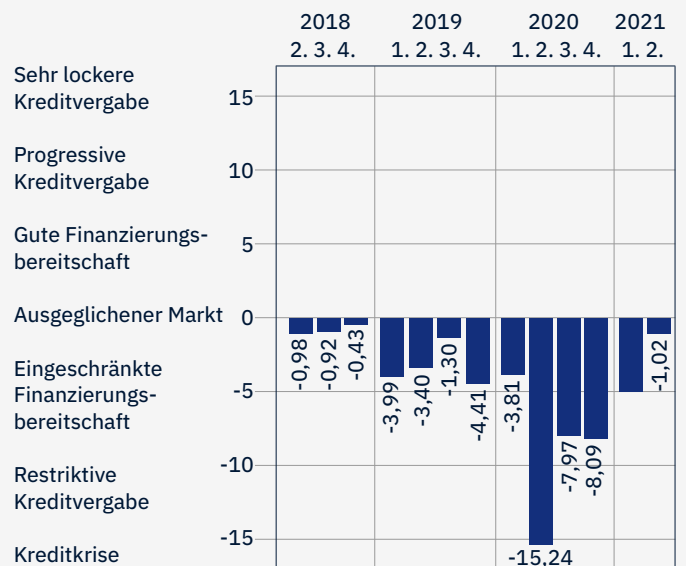
Abb. 1: Finanzierung von Immobiliensegmenten
Welche Immobilientypen werden derzeit finanziert? * – Projektentwicklung



* Mehrfachnennungen sind möglich, Basis: Summe aller Antworten

Quelle: BF Quartalsbarometer Q2 2021

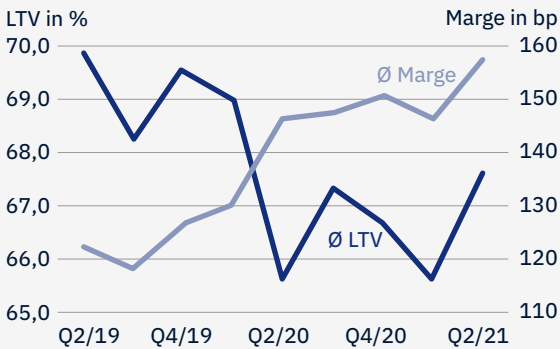
Abb. 2: Entwicklung Finanzierungsbereitschaft



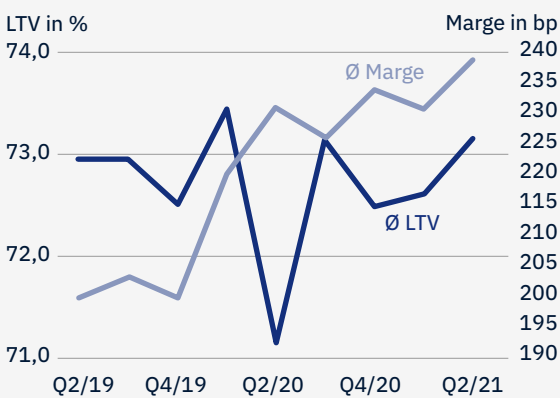
Quelle: BF Quartalsbarometer Q2 2021

Abb. 3: Margen & LTV

LTV (Ø) und Margen (Ø) für gewerbliche Immobilienfinanzierungen im Gebäudebestand



LTV (Ø) und Margen (Ø) für gewerbliche Immobilienfinanzierungen von Projektentwicklungen



Quelle: BF Quartalsbarometer Q2 2021

bspw. bei ungeplanten Leerständen und erfolglosen Vermarktungsaktivitäten, sowie zum anderen aus einer angepassten Bewertung der Objekte. Im Falle von Liquiditätsengpässen der Vermieter bleibt den Fremdfinanzierern meist nur der Ausweg über ein Stillhalten und/oder eine Aussetzung der Tilgungsleistungen und die ausschließliche Vereinnahmung von Zinsen, berichten Marktteilnehmer. Bei dem aktuell sehr niedrigen Zinsniveau kann die Kapitaldienstbelastung der Objekte dadurch meist erheblich reduziert und Zeit für die Problemlösung gewonnen werden. Mangels Alternativen und durch die Hoffnung auf eine baldige Überwindung der Krise werden aktuell Zugeständnisse seitens der Fremdfinanzierer beobachtet. Dies betrifft insbesondere die Segmente Einzelhandel und Hotel.



Finanzierer haben aus der Finanzkrise gelernt

Bewertungsänderungen hingegen können zu Covenant-Brüchen führen, was je nach der vertraglichen Gestaltung bspw. zu Nachbesicherungen oder Sicherheitsleistungen führen kann. Da sich mit den Immobilienwertsteigerungen der letzten Jahre häufig die LTV-Relationen bereits längerfristig laufender Finanzierungen deutlich verbessert haben, trifft dieses Problem i.d.R. eher bei kürzlich abgeschlossenen Finanzierungen oder massiven Bewertungsänderungen auf. Durch Bewertungsänderungen ausgelöste Kreditkündigungen, so wie während der Finanzmarktkrise, sind aktuell kaum wahrzunehmen.

Zudem ist auch im Bereich der Immobilienfinanzierungen festzustellen, dass die Pandemie Trends beschleunigt. Vermieter akzeptieren verstärkt Umsatzmieten und teilen somit zunehmend Chancen und Risiken mit ihren Mietern. Für Finanzierer bedeutet das, dass sie einen Schritt näher an die eigentlichen Nutzer rücken. Auch sie müssen sich noch mehr mit den zukünftigen Erfolgsaussichten der jeweiligen Mieter auseinandersetzen, um die Stabilität der zukünftigen Kapitaldienstleistungen beurteilen zu können. Covenants hingegen können dies nur bedingt leisten.



Wie geduldig sind die Finanzierer

Echte Instrumente für die Früherkennung von exogenen Schocks der COVID-19 Pandemie mit ihren entsprechenden Auswirkungen in den einzelnen Marktsegmenten gibt es nicht. Es ist zu erwarten, dass künftig Finanzierungsstrukturen noch robuster gegenüber Cash Flow-Schwankungen ausgestaltet werden. Aufgrund regulatorischer Rahmenbedingungen wie bspw. erhöhter Eigenkapitalunterlegungspflichten ist zudem zu erwarten, dass auch Immobilienfinanzierer weiterhin versuchen werden, Restrukturierungsfälle schnell zu lösen ggf. auch durch Forderungsverkäufe.

Die wohl größte Gefahr ist Stand heute aber vermutlich nicht mehr der weitere Verlauf der COVID-19 Pandemie, sondern eine Erhöhung der langfristigen Zinsen. Das bereits feststellbare Anziehen der Rohstoffpreise lässt ein solches, für Europa aufgrund der hohen Staatsverschuldungen nur schwer verkraftbares, Szenario vermuten. Mit steigenden Zinsen erhöht sich nicht nur der Kapitaldienst mancher Schuldner sondern auch Investoren wenden sich vom Immobilienmarkt ab. Der Wert einer Immobilie wird dadurch zunehmend abhängig von den Mieten.

ANSPRECHPARTNER



Dorothee Fritsch
Direktorin
Mobil: +49 160 90658014
fritsch@andersch-ag.de



Matthias Böhme
Partner
Mobil: +49 151 58050231
boehme@andersch-ag.de



Moritz Leilich
Senior Manager
Mobil: +49 151 58050228
leilich@andersch-ag.de

Wie geht es weiter?

Der strukturelle Wandel deutscher Städte wurde durch die COVID-19 Pandemie um Jahre beschleunigt und drängt so zentrale Akteure der Innenstadt wie den Einzelhandel zu einer Neuausrichtung. Doch wie sieht dies außerhalb Deutschlands aus? Wir beleuchten welche Trends zurzeit den Wandel internationaler Städte prägen. Inwieweit sind sie an lokale Gegebenheiten gebunden? Wie werden neue Anforderungen andernorts über erste Projektansätze erfüllt? Was davon kann auch in deutschen Städten Anwendung finden? Was deutsche Städte von internationalen Beispielen lernen können, um globalen Trends zu begegnen und die Städte der Zukunft zu gestalten, erfahren Sie in der nächsten Ausgabe unserer Reihe „Future Cities“.



Quellen:

Interviews mit Marktteilnehmern aus den Bereichen Projektentwicklung, Asset Management, Kapitalanlagegesellschaften, Immobilienfinanzierungen sowie Maklern, Mietern und Vermietern

Nutzung öffentlich verfügbarer Marktinformationen und Statistiken

Einzelhandel

- Bulwiengesa AG – Pressemitteilungen/Studien – Spitzenmieten an Top-Standorten
- Bezirksregierung Münster – Sofortprogramm Innenstadt 2021
- CBRE – Germany Real Estate Market Outlook 2021
- Crosscan – Veränderung der Besucherfrequenz im Einzelhandel in Deutschland von KW 36/2020 bis KW 15/2021
- Colliers Research – City Survey 2020/2021
- DZ HYP – Immobilienmarkt Deutschland 2018
- DZ HYP – Immobilienmarkt Deutschland 2020/2021
- DZ HYP – Regionenstudie 2021
- EHI Real Estate Institute: Centermanagement im Fokus 2021
- Frankfurter FAZ Innenstadt „Das Konzept der Zeil ist überholt“
- <https://www.ehi.org/de/pressemitteilungen/shopping-center-branchen-im-wartemodus/>
- <https://www.iwkoeln.de/presse/interaktive-grafiken/beitrag/ralph-henger-michael-voiglaender-wie-immobilienunternehmen-die-konjunktur-bewerten.html>
- KPMG/EHI – Studie Fashion 2030
- Statistisches Bundesamt – Einzelhandelsumsatz 2020
- Statistisches Bundesamt 2021 – Verbraucherpreisindex
- ZIA Frühjahrsgutachten 2021

Hotel:

- Ahgz.de – Traurige Bilanz für 2020, 6. Februar 2021
- BNP Paribas – Marktbericht Hotelmarkt 2019, Deutschland at a glance
- Bulwiengesa AG – Pressemitteilungen/Studien
- Colliers Research – City Survey 2020/21
- Colliers – Unterdurchschnittliches Auftaktquartal am Hotelinvestmentsmarkt
- Deutscher Reiseverband – Der deutsche Reisemarkt (Stand März 2021)
- Deutscher Tourismus Verband – Das Tourismusjahr 2020 im Rückblick
- dwif-Corona-kompass
- Engel & Völkers – Hotelmarkt Report 2020
- Engel & Völkers – Hotelmarkt Report 2021
- Forschungsgemeinschaft Urlaub und Reisen e.V.
- Handelsblatt – Was die Dax Konzerne bei Dienstreisen nach der Pandemie planen
- Immobilien Zeitung – Corona zwingt Hotelkette Maritim zu Notverkäufen (15.04.2021)
- Immobilien Zeitung – Die schwächelnden Hotels stehen am Scheideweg (25.03.2021)
- Immobilien Zeitung – Europas Hotelimmobilien verlieren leicht an Wert (31.03.2021)
- Immobilien Zeitung – Kein übler Start ins Frankfurter Investmentjahr (13.04.2021)
- <https://www.iwkoeln.de/presse/interaktive-grafiken/beitrag/die-aktuelle-situation-der-immobilienunternehmen.html>
- <https://www.onvista.de/news/ausblick-2021-tourismus-erholung-nach-corona-krise-jahr-laesst-auf-sich-warten-416849281>
- <https://www.tageskarte.io/hotellerie/detail/tourismus-in-deutschland-im-februar-2021-76-prozent-weniger-uebernachtungen-als-im-vorjahr-resonat.html>
- mrp-Hotels – Hotel Investments und Transaktionen, Februar 2021
- Statistisches Bundesamt – Monatserhebung im Tourismus, Februar 2021

- Statista – Gesamtausgaben für Urlaubsreisen der Deutschen 2010 – 2020
- Statista – Tourist overnight stays in Germany 1992 -2020
- Statista – Umsatzentwicklung im Gastgewerbe in Deutschland bis 2020
- VDR – Geschäftsreiseanalyse 2020
- ZIA Frühjahrsgutachten 2021

Büro:

- Bürovermietung: Nachfrageboom bei Flexible Offices erwartet | Immobilien | Haufe
- CBRE Market Research
- Colliers International – Büro neu gedacht
- Colliers Research – City Survey 2020/21
- Colliers – Exploring the post-COVID-19 Workplace aus 2020
- JLL – COVID-19 and Flex Space Report
- Die Entwicklung von Büro Immobilien nach Corona – TREND CITY GmbH Berlin
- DZ HYP – Immobilienmarkt 2018
- DZ HYP – Immobilienmarkt 2020/21
- DZ HYP – Regionenstudie 2021
- EY: Transformation der Arbeitswelt. Transformation Bürowelten 2020
- faz.net - Frankfurter Innenstadt: „Das Konzept der Zeil ist überholt“
- handelsblatt.com - Gewerbeimmobilien: Wird das Büro durch Corona zum Auslaufmodell?
- handelsblatt.com - Immobilienmarkt: Nachfrage nach Büroräumen ist drastisch gesunken
- https://www.haufe.de/immobilien/entwicklung-vermarktung/marktanalysen/investment-smarte-zertifizierte-bueroimmobilien-sind-gefragt_84324_509980.html
- Haufe – Investoren glauben trotz Homeoffice-Welle an Büroimmobilien
- Haufe – Marktüberblick Büroimmobilien: Transaktionen und Vermietung
- immobilienmanager.de - Büromärkte: Leerstand wird nur moderat zulegen
- Immobilien Zeitung: Grüne Zertifikate treiben Mieten und Immobilienwerte
- PwC – Corporate Real Estate Management Okt. 2020
- Quartalsbarometer Q1 2021 – Bulwiengesa AG 2021 | BF.direkt AG
- Savallis – Top 6 Büromärkte April 2021
- Skylineatlas.de
- Statista - Dossier zu Büroflächen
- Statista - Gewerbeimmobilien in Frankfurt am Main
- Statista - Gewerbeimmobilien in Berlin
- Tagesspiegel - Rückgang wegen Coronavirus: Markt für Büroflächen bricht ein
- Wealthcap - Marktüberblick Büroimmobilien Deutschland 2. Halbjahr 2020
- wiwo.de - Büroimmobilien & Corona: Nachfrage nach Büros bricht ein
- wuv.de - Trotz Corona und Homeoffice: Das Büro hat Zukunft

Finanzierung:

- BF.Marktradar April 2021 – BF.direkt AG
- Quartalsbarometer Q1 und Q2 2021 – Bulwiengesa AG | BF.direkt AG
- ZIA Frühjahrsgutachten 2021

F T I | **Andersch** 
CONSULTING

Frankfurt am Main • Berlin • Düsseldorf • Hamburg