

BGA MAGAZIN

03/2021

S. 04

Geförderter Wohnraum –
ein Investment trotz Corona?

Hendrik Hofmann, BGA Invest

S. 06

Nachhaltigkeit wird zum
Treiber der Digitalisierung
und neuer Geschäftsmodelle

Sarah Schlesinger, blackprintpartners

S. 16

Transformation der
Immobilienbranche mit PropTech
für virtuelle 3D-Touren

James Morris-Manuel, Matterport

BGA  INVEST

STRUKTURIERT. TRANSPARENT. UNABHÄNGIG.

- 04 Geförderter Wohnraum – ein Investment trotz Corona?
Interview mit Hendrik Hofmann, BGA Invest
-
- 06 Nachhaltigkeit wird zum Treiber der Digitalisierung
und neuer Geschäftsmodelle
Gastbeitrag Sarah Schlesinger, blackprintpartners
-
- 10 gif-CRES-Consensus-Prognose: Immobilienmärkte
kurzfristig stabil
Beitrag gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V.
-
- 13 Bezahlbarkeit von Wohnraum
Daniela Wagner, B90/Die Grünen
-
- 16 Transformation der Immobilienbranche mit PropTech
für virtuelle 3D-Touren
Gastbeitrag von James Morris-Manuel, Matterport
-
- 20 BGA-Jahresbilanz 2020
-
- 22 Klare Absage an planwirtschaftliche Verirrungen
Kai Wegner, CDU
-
- 24 BGA-Markteinschätzung
-

Sie möchten gerne einen Beitrag für das nächste Magazin verfassen oder haben eine Anregung für ein Thema bzw. einen interessanten Interviewpartner?

Sagen Sie uns Bescheid!
Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen:
magazin@bga-invest.de



Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren,

das Jahr 2020 wird als das „Corona-Jahr“ in Erinnerung bleiben. Für BGA Invest war es aber zugleich auch das Jahr des fünfzehnjährigen Bestehens – und damit ein kleines Jubiläumsjahr, noch dazu ein unternehmerisch erfolgreiches, wie wir Ihnen in diesem Heft zeigen.

Die Hoffnung auf ein Ende der Pandemie und eine Rückkehr in die Normalität wird durch die entwickelten Impfstoffe genährt. Und doch fragt man sich, welche Trends durch Corona verstärkt wurden und zu welchen Veränderungen die Pandemie nachhaltig führt. Home-Office ist schlagartig zur Normalität geworden – welche Auswirkungen das für den Wohn- und Büroimmobilienmarkt in der Zukunft mit sich bringt, wird sich erst noch zeigen. Die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. stellt uns hier im Magazin schon mal die Ergebnisse ihrer Büromarktprognose 2021 vor. Vor allem hat die Pandemie aber einen Digitalisierungsschub bewirkt und

gleichzeitig Defizite in diesem Bereich offengelegt. Wie es um die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft steht und welche Rolle der Digitalisierung hier künftig zukommt, dem widmet sich der Beitrag von blackprintpartners, einem Beratungsunternehmen für digitale Lösungen in der Immobilienwirtschaft. Nicht erst seit der Corona-Pandemie, aber dadurch beschleunigt, haben wir bei BGA Invest die Möglichkeiten für

virtuelle 360-Grad-Besichtigungstouren geschaffen. Dabei geholfen haben uns die Experten für 3D-Erfassung und Raumdaten von Matterport, die uns über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten berichten.

Auch in der Corona-Pandemie reißen politische Diskussion mit Einfluss auf die Immobilienwirtschaft nicht ab. Baulandmobilisierung, Umwandlungsverbot und Mietendeckel sind nur ein paar der aktuellen Themen. Mit Blick auf die Bundestagswahl in diesem Jahr werden die Diskussionen in diesem Bereich weiter zunehmen. In der aktuellen Ausgabe unseres Magazins kommen die Sprecherin für Stadtentwicklung der Bundestagsfraktion von Bündnis90/Die Grünen, Daniela Wagner und der baupolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Kai Wegner zu Wort und berichten aus der politischen Praxis.

Mit dem BGA Magazin wollen wir Sie auch an der Entwicklung unseres Unternehmens teilhaben lassen, indem wir Ihnen unsere Jahresbilanz 2020 und unsere aktuelle Markteinschätzung vorstellen. Dazu wird Hendrik Hofmann (Leiter Investment BGA Invest) im Interview über die steigende Nachfrage bei Investoren nach gefördertem Wohnraum berichten.

Ich wünsche Ihnen auch dieses Mal wieder eine anregende Lektüre. Bleiben Sie gesund!

Ihr

Gründer und Geschäftsführer,
BGA Invest GmbH

Geförderter Wohnraum – ein Investment trotz Corona?

BGA Invest hat in der Vergangenheit wiederholt mit Transaktionen von Objekten im Bereich gefördertes Wohnen von sich hören lassen. Hendrik Hofmann, Leiter Investment bei BGA Invest, geht im Interview auf die Eigenheiten dieses Produkts, die Vor- und Nachteile sowie die steigende Nachfrage ein.

Herr Hofmann, welche Investoren interessieren sich denn für geförderten Wohnraum?

Geförderter Wohnraum ist attraktiver denn je. Inzwischen hat sich geförderter Wohnraum von einer Assetklasse, die es vor einigen Jahren noch gar nicht gab, zu einem spannenden und häufig nachgefragten Investmentprodukt entwickelt. Anfangs war das Investment eher eine Spezialität von Kirchen und Kommunen. Auch heutzutage, auf Grund der Wohnungsknappheit in den Ballungsräumen, tritt der Staat wieder vermehrt als Käufer auf. Aber: Auch dank BGA haben institutionelle Investoren die Assetklasse für sich entdeckt. Und vor allem Family Offices und vermögende Privatpersonen, die nicht nach drei Jahren wieder verkaufen müssen und auch einen sozialen Hintergrund bei ihren Investments mitdenken. Oder Investoren, die bereits heute die nächste Generation im Blick haben und für ihre Kinder kaufen.

Hat die Corona-Pandemie hier keinen Einfluss?

Geförderter Wohnraum bleibt nach unseren Beobachtungen von der Pandemie gänzlich unbeeindruckt. Im Gegensatz zu anderen Assetklassen. Dies ist auf der einen Seite auf die gleichbleibende Nachfrage zurückzuführen, aber auch auf die Miete, die häufig vom Staat übernommen wird. Außerdem gibt es eine eher geringe Fluktuation,

da die Menschen sehr lange auf neuen Wohnraum warten müssen, wenn sie denn überhaupt eine andere Wohnung finden.

Also die eierlegende Wollmilchsau?

Das Geheimnis für die Investoren ist, dass man zu einer gleichen Bruttoanfangsrendite einkauft wie im freifinanzierten Wohnungsbau, aber zu niedrigeren Quadratmeterpreisen. Man kauft quasi eine stille Reserve für die Zeit ein, nachdem die Preisbindung ausläuft. Ein Beispiel: Für ein Objekt mit einer kalkulierten Neubaumiete von 10 Euro, zahle ich eine Bruttoanfangsrendite von 2 bis 3 %. Die Kosten sind jedoch 4.200 Euro pro Quadratmeter anstatt 9.000 Euro pro Quadratmeter im freifinanzierten Bereich. Nach Auslauf der Förderung sehen wir Renditesteigerungen um teilweise 100 %. Ganz zu schweigen von dem erhöhten Wert des Grundstücksanteils.

Hand aufs Herz, Herr Hofmann: Was sind die Nachteile?

Die Nachteile sind die Komplexität in den städtebaulichen Verträgen und bei der Erstvermietung, eventuell kann man sogar eine etwas höhere Instandhaltung einkalkulieren. Wobei man nach 15-20 Jahren so oder so renovieren müsste. Viele Investoren schreckt auch die starke staatliche Regulierung ab. Hier sehe ich jedoch einen Vorteil, da die Regulierungsschraube

kaum noch enger gedreht werden kann. Im Gegensatz zu Mietendeckel, Mietenbremse und vielem anderem mehr im freifinanzierten Bereich. Und sicher: Wer ein höheres Risiko eingehen mag, findet woanders mehr Rendite.

Welche Herausforderungen sehen Sie noch?

Die größte Herausforderung ist die passenden Produkte bei Projektentwicklung oder Bauträgern zu finden. Für Bauträger ist nämlich der freifinanzierte Einzelvertrieb lukrativer. Die Antwort der Kommunen ist, dass sie 30-40 % an gefördertem Wohnraum einfordern, was eine gesteigerte Komplexität bei den Projekten zur Folge hat. Das Produkt bleibt entsprechend knapp. Häufig baut der Staat dann auch noch für sich selbst, was wiederum die Objektpipeline verringert.

Sehen Sie vermehrte Nachfrage auf Grund von Investoren, die sich stärker an ESG-Kriterien orientieren?

Nein bisher nicht. Wie erwähnt sind die Investoren, die ankaufen, bisher schon welche mit einem langfristigen Blick und sozialem Anspruch.

Sehen Sie weiterhin eine steigende Nachfrage nach gefördertem Wohnen?

Ja, die Nachfrage nach gefördertem Wohnen nimmt sowohl seitens der Mieter als auch seitens der Inves-

Interviewpartner

Hendrik Hofmann ist Prokurist und Leiter Investment bei BGA Invest. Der studierte Diplom-Betriebswirt (FH) und Diplom-Sachverständige für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, Mieten und Pachten der Deutschen Immobilien Akademie, Freiburg, ist seit 2009 bei BGA Invest. Zu seinen vorherigen Stationen zählen unter anderem DTZ Zadelhoff Tie Leung und Gesellschaften der HOCHTIEF AG.

Hofmann verfügt über mehr als 15 Jahre Immobilienerfahrung und einen Track Record beim Transaktionsvolumen von rund 1,5 Mrd. Euro.

Hendrik Hofmann

Leiter Investment

toren zu und wir rechnen mit einem weiteren, leichten Anstieg. Die Anzahl der Kaufinteressenten steigt und wir wissen aus vielen Gesprächen, dass mehr Firmen zu einem Markteinstieg bereit sind. Und vergessen Sie nicht die vermögenden Privatpersonen, die wir über unsere Bankenkooperationen erreichen. Übrigens hat die stärkere Nachfrage in den letzten Jahren schon zu deutlichen Preissteigerungen geführt.

Warum ist BGA Invest für Transaktionen in diesem Bereich der richtige Ansprechpartner?

Wir wurden vor einigen Jahren im Rahmen einer Transaktion mit dem Produkt konfrontiert, als man die Vermittlung von gefördertem Wohnraum aufgrund der Regulatorik als schwieriges Terrain betrachtet hat. Seither haben wir in diesem speziellen Markt Knowhow aufgebaut, das es uns ermöglicht, potenziellen Investoren auch

die Chancen und Vorteile von gefördertem Wohnraum aufzuzeigen. Dabei gilt natürlich, dass das Produkt und die Ziele des Investors zusammenpassen müssen. Wir haben durch die jahrelange Erfahrung auf der Nachfrageseite eine sehr hohe Marktdurchdringung erreicht.

Autorenvorstellung

Sarah Schlesinger ist Managing Director bei blackprintpartners. blackprint vernetzt PropTechs und etablierte Bau- und Immobilienunternehmen, um so die Digitalisierung der Bau- und Immobilienbranche voranzutreiben.

Darüber hinaus analysiert blackprint neue Technologien mit dem 2020 vom ZIA ausgezeichneten Nachhaltigkeits- & Tech-Scouting, berät zur Auswahl digitaler Lösungen und organisiert verschiedene Netzwerkformate, um etablierte Unternehmen mit Wissen und Vernetzung bei der Umsetzung ihrer Transformationsstrategien zu begleiten.

www.blackprintbooster.de

Sarah Schlesinger

blackprintpartners



Nachhaltigkeit wird zum Treiber der Digitalisierung und neuer Geschäftsmodelle



Der deutschen Bau- und Immobilienwirtschaft geht es gut, die Wachstumsprognosen für 2021 sind trotz der Corona-Pandemie in vielen Bereichen weiter positiv. Der Antrieb zur Digitalisierung im Vergleich zu anderen Branchen ist deshalb auch nach wie vor eher gering. Warum sollten sich die Unternehmen schließlich mit neuen digitalen Prozessen und Lösungen beschäftigen, die im Zweifel bei der Implementierung und Anwendung einen erhöhten Kosten- und Arbeitsaufwand oder Anwendungsprobleme kreieren? Doch allzu lange können sich die Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft, die zukunftsfähig bleiben wollen, vor der Digitalisierung nicht mehr wegducken. Denn die neuen regulatorischen ESG-Anforderungen (kurz für Environmental, Social und Governance) werden den Druck zur Digitalisierung massiv erhöhen. Um sich auf eine Zukunft vorzubereiten, in der Nachhaltigkeit in all ihren Facetten eines der wichtigsten Prinzipien für wirtschaftlichen Erfolg sein wird, braucht es Digitalisierung als Mittel zum Zweck.

Die Corona-Pandemie hat der Digitalisierung in unserer Branche zwar einen Schub verliehen, denn viele Unternehmen haben die Möglichkeiten neuer Technologien erst während

der verschiedenen Lockdowns wirklich zu schätzen gelernt. Doch Corona ist nicht der entscheidende Treiber eines ganzheitlichen digitalen Wandels. Zum großen Game Changer werden vielmehr die Nachhaltigkeitsagenda 2030 der Vereinten Nationen und neue Regulierungsprojekte der Europäischen Union im Finanzsektor. Die Welt zum Besseren zu verändern – das war der Antrieb der UNO, die Agenda 2030 mit 17 Sustainable Development Goals (SDGs) für eine nachhaltige Entwicklung ins Leben zu rufen. Der globale Aktionsplan sieht vor, eine bessere Zukunft für alle Menschen zu schaffen. Die dazu

Die neuen regulatorischen ESG-Anforderungen werden den Druck zur Digitalisierung massiv erhöhen.

notwendige Wertschöpfung der Volkswirtschaften soll in ökonomischer, ökologischer und sozialer Hinsicht nachhaltig erfolgen. Sechs der SDGs wie zum Beispiel „Nachhaltige Städte und Gemeinden“, „Industrie, Innovation und Infrastruktur“ oder „Nachhaltiger Konsum und Produktion“ liegen zum Teil originär in der Verantwortung der Bau- und Immobilienwirtschaft.

Im Rahmen der Agenda 2030 gewinnt das Thema ESG auch in Europa zunehmend an Bedeutung. Die EU-Kommission will Europa zum Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit machen. Und so sehen etwa die neue Offenlegungs- und die Taxonomie-Verordnung – nur

zwei Beispiele einer regelrechten Flut neuer regulatorischer Anforderungen – teilweise schon ab diesem Jahr umfassende neue ESG-Berichtspflichten vor. Investoren werden gezwungen, nachhaltiger zu investieren und so wird letztlich auch nachhaltiges Bauen und Bewirtschaften zur Pflicht. Die Tragweite dessen, was auf sie und ihr Geschäft zukommt, ist den meisten Unternehmen noch kaum bewusst. Fest steht allerdings: Die damit verbundenen neuen Aufgaben werden nur mit moderner Technologie zu bewältigen sein. Dies ist eine Chance für mehr Effizienz, die Entwicklung intelligenterer und besserer Immobilien und nicht zuletzt auch neue Potenziale der Renditeerwirtschaftung. PropTechs, also Unternehmen, die beispielsweise Daten nutzbar machen und Prozesse digitalisieren, können dabei einen entscheidenden Beitrag zu ESG-konformen Investieren, Bauen und Betreiben leisten. Unter einer Bedingung: Unternehmen, die in Zukunft erfolgreich sein wollen, müssen sich der Digitalisierung in all ihren Facetten gegenüber endlich öffnen.

Was wir dafür brauchen, ist der „Umbau im Kopf“. Denn Fakt ist: Die bauende und gebaute Welt basiert auf einem milliardenschweren Markt, ist gleichzeitig aber höchst ineffizient und nicht vorbereitet auf die neuen Nachhaltigkeitsanforderungen. Durch die Corona-Krise sind zuletzt vor allem Effizienzsteigerungen und mögliche Kostenersparnisse in den Vordergrund gerückt. Genauso werden Features etwa für digitale Bauplanung oder Baustellenmanagement stark nachgefragt. Anbieter dieser Lösungen dürften 2021 einen weiteren Nachfrageschub erhalten. Aber moderne Technologie vermag noch so viel mehr: Sie kann dazu beitragen Immobilien zu entwickeln, die für Menschen funktional und le-

benswert sind und die zugleich unsere Gesundheit und die unseres Planeten schonen oder sogar verbessern.

Natürlich ist es zu kurz gesprungen, die großen und notwendigen Veränderungen in den kommenden Jahren nur auf die UN-Nachhaltigkeitsagenda zurückzuführen. Wie in anderen Branchen stoßen auch andere exogene Treiber den Wandel an. Keiner ist dabei so mächtig wie das Geld. Die Regulation des Kapitalmarktes, von dem unsere Branche in fast allen Bereichen abhängt, trifft uns vielfach. Gleiches gilt für Wagniskapital, das in die für Tech-Investoren hochattraktive Bau- und Immobilienbranche drängt und das Potenzial hat, die vorherrschenden Marktstrukturen tiefgreifend zu verändern. Bereits heute stecken Geldgeber Millionen in immobilienwirtschaftliche Startups, die Lösungen wie Vermarktungsplattformen, digitale Bauplanung, Baustellenmanagement oder smarte und nachhaltige Materialien anbieten. Mit den steigenden Finanzierungsvolumina, die die jungen Tech-Unternehmen pushen, erhöht sich der Druck auf die etablierten Firmen, wenn sie zukünftig noch eine Rolle spielen wollen. Die falsch eingeschätzte Unangreifbarkeit der eigenen Marktstellung und des eigenen Geschäftsmodells sind eine der größten Gefahren für heutige Branchenplayer. Wer nicht handelt und sich und sein Geschäftsmodell nicht weiterentwickelt, droht schlichtweg ersetzt zu werden.

Was also heißt das nun für unsere Branche? Die Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft stehen vor

einer Kehrtwende – und die ist auch notwendig, um den neuen Nachhaltigkeitsanforderungen schnellstens gerecht zu werden und sich aufzustellen für eine Zukunft, die in vielen Hinsichten nicht länger ein Business as usual erlaubt. Die Digitalisierung bietet jetzt

Unternehmen, die in Zukunft erfolgreich sein wollen, müssen sich der Digitalisierung in all ihren Facetten gegenüber endlich öffnen.

die Chance, noch rechtzeitig neue Geschäfts- und Renditeerwirtschaftungsmodelle zu entwickeln. Egal, mit welcher Assetklasse oder Lebenszyklusphase wir uns beschäftigen,

gleich ob wir im Bereich Projektentwicklung, Planen, Bauen, Materialproduktion, Betreiben, Finanzieren, Vermarkten, Refurbishment oder Abriss tätig sind: Wir haben als Bau- und Immobilienbranche die Power und auch die Verantwortung, Nachhaltigkeit und damit auch Digitalisierung und Innovation erfolgreich umzusetzen. Damit die notwendige Transformation gelingen kann, brauchen wir aber zunächst den „Umbau im Kopf“, den notwendigen Kulturwandel und Mind Change.

Die Rückschau 2030 wird nicht nur offenbaren, welche Unternehmen die Digitalisierung als Mittel zum Zweck klug eingesetzt haben. Vor allem wird sich zeigen, ob uns der Wandel zu einer für Mensch, Natur und Wirtschaft nachhaltig funktionierenden Bau- und Immobilienwirtschaft als Branche gelungen ist.



IMMOBILIEN SIND VERTRAUENSACHE

PROPERTY MANAGEMENT

WEG-VERWALTUNG

**SONDEREIGENTUMS-
VERWALTUNG**

www.bi-m.de

Wir sind ihr kompetenter Immobilienpartner für professionelles Property Management in München, Berlin und Dresden mit dem Ziel, Ihre Werte zu pflegen, zu sichern und langfristig zu entwickeln.

Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie.

089-321212-200

info@bi-m.de

BIM BAYERISCHE
IMMOBILIEN
MANAGEMENT GMBH



gif-CRES-Consensus-Prognose: Immobilienmärkte kurzfristig stabil

*Beitrag der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche
Forschung e. V.*



UMFRAGE

Seit mehr als zehn Jahren führt die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. regelmäßig eine ungewöhnliche Umfrage durch. Was sie für 2021 vorher-sagt, lesen Sie hier.

Was bringt die Zukunft? Wo stehen wir in einem Jahr? Was sich nach Scharlatanerie und Kaffeesatzleserei anhört, ist für Ökonomen eine durchaus seriöse Fragestellung. Mit erheblichem Aufwand werden Prognosen für die Gesamtwirtschaft erstellt und der Öffentlichkeit in regelmäßigen Abständen präsentiert. Weit weniger Aufmerksamkeit erfahren Prognosen, die für einzelne Branchen, z.B. für die Immobilienwirtschaft, erstellt werden. Die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. hat zusammen mit dem Center for Real Estate Studies an der Steinbeis Hochschule Berlin (CRES) einen besonderen Weg gefunden, derartige Prognosen der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Hierfür werden die Prognostiker von Immobilienunternehmen regelmäßig, zweimal im Jahr, zu ihren Prognosen befragt. Die zusammengefassten Ergebnisse werden dann als „gif CRES Consensus-Büromarkt-Prognose“ in der Fachpresse und auf der Website der gif veröffentlicht.

Die erste Umfrage wurde im Herbst 2010 durchgeführt. Seitdem bietet sie regelmäßig einen Einblick in die Glaskugel der deutschen Immobilien-Prognostiker. Die Teilnehmerzahl variierte in den Jahren leicht und lag meist zwischen 15 und 22. Auf den ersten Blick eine geringe Anzahl; vermutlich haben wesentlich mehr Ökonomen und Marktteilnehmer eine Meinung über die zukünftige Entwicklung. Aber nur wenige können an der Umfrage teilnehmen. Entscheidend ist, dass sich die Prognosen in strukturierten Prozessen aus quantitativen Modellen ergeben. Somit liegen den Ergebnissen keine Stimmungen und Erwartungen zugrunde,

wie das beispielsweise bei einem Geschäftsklima-Index der Fall ist. In der Umfrage werden numerische Prognosen über die konkreten Veränderungen der drei wichtigsten Parameter der Büromärkte abgefragt: Spitzenmieten, Leerstandsquoten und Spitzenanfangsrenditen für die fünf wichtigsten Märkte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München). Die Prognosezeiträume sind jeweils das laufende und das kommende Jahr. Die Einzelprognosen werden vom Center for Real Estate Studies (CRES) gesammelt und ausgewertet. Hauptergebnis der Umfrage ist die Verteilung der Prognosen. Veröffentlicht werden der Median und die Bandbreite der eingereichten Prognosen.

Nachdem die Consensus-Prognose in den ersten zehn Jahren, bis Ende 2019, ein Begleiter des konstanten Aufschwungs der Immobilienwirtschaft war, bildet die Covid-19-Pandemie nun einen völlig veränderten Rahmen. Schnelle Richtungswechsel in der Gesamtwirtschaft und eine stark erhöhte Unsicherheit sind auch für Prognostiker besondere Herausforderungen. Für die Organisatoren war es im Frühjahr 2020 eine spannende Frage, welche Resonanz die erste Umfrage nach dem Ausbruch der Pandemie erfahren würde. Werden in diesem ungewöhnlichen Umfeld überhaupt Prognosen erstellt? Wenn ja, werden diese mit der Fachöffentlichkeit geteilt? Die Zahl der eingereichten Prognosen war geringer als sonst, aber groß genug, um sie auszuwerten und ein Ergebnis zu publizieren.

Das gleiche Bild, sogar mit etwas mehr Teilnehmern, zeigte sich bei der Herbstumfrage 2020. Die größte Über-

raschung: Ungeachtet der großen Unsicherheit des Umfeldes liegen die einzelnen Prognosen sehr eng beieinander. Im Detail erwartet die Research-Community folgende Entwicklungen:

SPITZENRENDITEN: unverändert niedrig

Ausgangspunkt der Schätzungen sind die niedrigen Renditen des vergangenen Jahres, die in vier der fünf ausgewerteten Märkte auf niemals zuvor beobachtete Werte unter 3 % gefallen sind. Erwartet wird, dass die Renditen bis Ende 2021 auf den historisch niedrigen Niveaus verharren.

LEERSTÄNDE: leichter Anstieg

Bei den Leerständen erwarten die Researcher weiterhin einen leichten Anstieg. Auch wenn die unmittelbaren Folgen der Covid-19-Pandemie und die längerfristigen strukturellen Veränderungen der Büroarbeit noch nicht absehbar sind, werden über alle Märkte hinweg bis Ende 2021 Erhöhungen der Leerstandsquoten zwischen 0,15 und 0,90 Prozentpunkten erwartet.

Auch diese Entwicklungen müssen im Kontext der sehr hohen Auslastung der Büroflächen in Hamburg, Berlin und München betrachtet werden. Träten die jetzt prognostizierten Anstiege tatsächlich ein, so lägen die Leerstandsquoten immer noch im Bereich unter 4 %, eventuell sogar unter 3 %. Die Büromärkte Düsseldorf und Frankfurt sind nach wie vor von höheren Leerstands-

quoten geprägt; die prognostizierten Zuwächse liegen hier bei 0,50 bzw. 0,55 Prozentpunkten auf rund 7 % (Düsseldorf) bzw. rund 8 % (Frankfurt).

SPITZENMIETEN: wenig Veränderung

Analog zu den Renditen wird auch bei den Spitzenmieten eine stabile Entwicklung erwartet. Im Mittel wird für alle Märkte eine gleichbleibende Spitzenmiete bis Ende 2021 prognostiziert.

Lediglich in Berlin, dem Büromarkt mit dem kräftigsten Zuwachs in den vergangenen Jahren, sieht ein nennenswerter Teil der Umfrageteilnehmer einen Rückgang um 2 €/m², während die Mehrheit auch hier von unveränderten Mieten ausgeht. Umgekehrt sehen, auch entgegen der Mehrheit, einige Teilnehmer in Hamburg sogar das Potenzial für einen leichten Anstieg der Spitzenmiete.

PROGNOSEN FÜR DIE TOP-5-BÜROMÄRKTE ZUM JAHRESENDE 2021
(Medianwerte aus allen Umfrageergebnissen)

	BERLIN	DÜSSELDORF	FRANKFURT	HAMBURG	MÜNCHEN
Spitzenmiete	±0.0 %	±0.0 %	±0.0 %	±0.0 %	±0.0 %
Leerstand (Änderung in Basispunkten)	+90 bps	+50 bps	+55 bps	+15 bps	+75 bps
Spitzenrendite (Änderung in Basispunkten)	±0 bps	±0 bps	±0 bps	±0 bps	±0 bps

Die Befragung fand zu einem Zeitpunkt statt, als der „Lockdown light“ für den November bereits beschlossen war, nicht jedoch seine Verlängerung. Dass einige Impfstoffkandidaten eine sehr hohe Effektivität gegen das neue Coronavirus versprechen, war zum Zeitpunkt der Befragung ebenfalls noch nicht bekannt.

*Dr. Jarek Morawski, Grosvenor
Prof. Dr. Felix Schindler MRICS, Warburg-HIH
Ullrich Werling FRICS, HWS-Wert*

gif GESELLSCHAFT FÜR IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHE FORSCHUNG E. V.

Die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. wurde am 15. Oktober 1993 gegründet und hat heute rund 1.300 Mitglieder. Der gemeinnützige Verein strebt die Zusammenführung von Theorie und Praxis an und trägt zur Klärung wichtiger immobilienwirtschaftlicher Fragestellungen sowie zur Verbesserung der Markttransparenz bei.

Die gif/CRES Consensus-Büromarktprognosen werden halbjährlich von der gif-Kompetenzgruppe Immobilienmarkt-Research in Kooperation mit dem Center for Real Estate Studies (CRES) an der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) durchgeführt unter der Leitung des Autorenteam Dr. Jarek Morawski, Prof. Dr. Felix Schindler und Ullrich Werling.

www.gif-ev.de



Autorenvorstellung

Daniela Wagner ist seit 2017 Mitglied des Deutschen Bundestages und gehört als ordentliches Mitglied dem Ausschuss für Bau, Wohnen, Stadtentwicklung und Kommunen sowie dem Ausschuss für Verkehr und digitale Infrastruktur an. Sie ist Sprecherin der Bundestagsfraktion von Bündnis 90/Die Grünen für Stadtentwicklung.

Daniela Wagner gehörte bereits von 2009-2013 dem Deutschen Bundestag sowie von 1987-1994 dem Hessischen Landtag an. Zwischen 1994-2006 war sie Dezernentin der Stadt Darmstadt und unter anderem zuständig für den Themenbereich Wohnen. 1999-2001 war sie Landesvorsitzende von Bündnis 90/Die Grünen in Hessen. Sie gehört aktuell dem Aufsichtsrat der Darmstädter Stadtentwicklungsgesellschaft (DSE) sowie dem Aufsichtsrat der gemeinnützigen Neuen Wohnraumhilfe gGmbH, Darmstadt an.

www.daniela-wagner.net

Daniela Wagner

MdB (Bündnis90/Die Grünen)



Bezahlbarkeit von Wohnraum

Eine soziale Bodenpolitik für lebenswerte Städte

Dem berechtigten Interesse der Bevölkerung nach den eigenen vier Wänden und guten Mietwohnungen, die für weite Teile der Bevölkerung gleichermaßen bezahlbar sind, muss Wohnungspolitik insgesamt Rechnung tragen und im Blick haben. Beides gegeneinander auszuspielen spaltet und führt zu mehr

Gegeneinander. Wenn wir aber an einer echten Problemlösung interessiert sind, brauchen wir mehr Miteinander.

Die Rekordzahl von über 700 000 ungenutzten Baugenehmigungen ist in Zeiten des Mangels an bezahlbarem Wohnraum ebenso wenig vermittelbar

wie die Kauf- und Mietpreise, die aktuell abgerufen werden. Die Entkopplung von Immobilien- und Mietpreisen von der örtlichen Einkommensentwicklung ist vor Ort ein Problem und gefährdet den gesellschaftlichen Zusammenhalt insgesamt. Nicht um sonst hat Horst Seehofer die Wohnungsfrage als die

soziale Frage unserer Zeit bezeichnet. Darüber kann der leichte Anstieg bei den Baufertigstellungen nicht hinwegtäuschen. Klar ist, dass der Markt am Bedarf dauerhaft bezahlbarer Wohnungen vorbei baut.

Die rasant steigenden Preise für Bauland machen es nahezu unmöglich, bezahlbare Wohnungen zu bauen. Auch fehlt es den Kommunen oftmals an Flächen, um Schulen, Bibliotheken, Kindertagesstätten und andere Einrichtungen der Daseinsvorsorge zu bauen.

Ob Miet- oder Eigentumswohnung, wollen wir mehr bezahlbaren Wohnraum schaffen, müssen wir die bestehenden Potenziale im Innenbereich heben und nicht neue Baugebiete auf der grünen Wiese ausweisen.

Die Kommunen brauchen mehr Handlungsspielräume für eine Bodenpolitik im Sinne lebenswerter und nachhaltiger Städte. Der Umgang mit Boden ist zentral dafür, dass kostengünstiger gebaut werden kann, dass Kauf- und Mietpreise bezahlbar sind.

Hierzu gehören: Eine echte Innenentwicklung, wirklicher Umwandlungsschutz, bessere Aktivierung von brachliegendem Bauland, leichtere Vorkaufsrechte und einfachere Baugebote. Auch besteht laut einer Studie der TU Darmstadt ein Potenzial ungenutzter Dachgeschosse und leerstehender Gebäude für über zwei Millionen Wohnungen. Diese sollten wir heben, Wohnen in die Innenstädte brin-

gen und die Innenentwicklung im Sinn der Stadt der kurzen Wege stärken. Hierfür wollen wir ein „Hunderttausend Dächer und Häuser Programm“ mit einem Volumen von 800 Millionen Euro auflegen, das den Wohnungsbau im einfachen und mittleren Preissegment begünstigt, und Änderungen im Baugesetzbuch vornehmen.

Wir wollen den Kommunen für die kleineren innerstädtischen unbeplanten Grundstücke, für die der § 34 Baugesetzbuch Anwendung findet, mehr Gestaltungsmöglichkeiten geben. Wir schlagen hierfür das „Innenentwicklungs-Maßnahmengebiet“ vor. Mit diesem Instrument erleichtern wir die Anwendung von Baugeboten, die dann auf ganze Gebiete angewendet werden können in denen Baugenehmigungen nicht genutzt werden oder Flächen aus anderen Gründen brachliegen. Mit dem neuen Instrument erreichen wir, dass Kommunen leichter festlegen können, was neben Wohnungen noch gebaut wird, wie etwa Kindertagesstätten, Schulen oder Grünflächen. Dies kann über Konzeptvergaben oder in Erbbaupacht erfolgen.

Wir wollen den Kommunen mehr Steuerungsmöglichkeiten geben und Vorkaufsrechte auf Zwangsversteigerungen, Share Deals, Erbbaurechte und Teile von Wohneigentumsgemeinschaften, wenn nur auf Vorrat aufgeteilt wurde und als Ganzes veräußert wird, ausweiten. Zusätzlich wollen wir ein Vorkaufsrecht zum Zweck der Bodenbevorratung einführen und es so ermöglichen, dass Boden Stück für Stück in kommunales oder anderweitig gemeinwirtschaftliches Eigentum überführt wird. Wir wollen das Vorkaufsrecht zu einem günstigeren Preis nach Ertragswertverfahren ermöglichen. Das Vorkaufsrecht, das den Mietern und Kommunen zusteht, wollen

wir auf Mieter-Genossenschaften und Dachgenossenschaften ausweiten.

Die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen in angespannten Wohnungsmärkten ist kein Modell zur Förderung von Wohneigentum oder bezahlbarem Wohnraum. Aufgrund der gestiegenen Preise, den hohen Eigenkapitalanforderungen und höheren Mieten ist der Kauf nur für einen kleinen Teil der Bevölkerung überhaupt möglich. Unabhängig davon, ob es sich um eine Kapitalanlage oder selbstgenutztes Eigentum handelt. Bei dem vorgeschlagenen Genehmigungsverbot von einem Verkaufsverbot zu reden ist irreführend, da hinreichend Genehmigungstatbestände enthalten sind. Die angedachte Regelung darf aber nicht bestehende Schutzrechte unterlaufen, dies betrifft etwa die gesetzlichen Regelungen bezüglich der Erhaltungssatzungen.

Wir wollen ein Förderprogramm „Neue Wohngemeinnützigkeit“ einführen. Damit können über die nächsten zehn Jahre 1 Million dauerhaft günstige Mietwohnungen geschaffen werden, mit einer dauerhaften Mietpreisbindung. Mit dem Programm erhalten am Gemeinwohl orientierte Akteure einen Investitionszuschuss von bis zu 20 %. Für das Investitionsprogramm wollen wir zunächst bis zu 3 Milliarden Euro pro Jahr zur Verfügung stellen.

Der Traum vom Eigenheim scheitert trotz niedriger Zinsen allzu oft an den in Deutschland hohen Kaufnebenkosten. Wir wollen daher die Regelungen für Maklerprovisionen ändern und das Bestellerprinzip auch beim Kauf von Immobilien einführen: Wer ein Maklerbüro beauftragt, soll dieses auch bezahlen. So können Familien beim Kauf einer Wohnimmobilie entlastet werden.



Digitale Zwillinge: Umsatzsteigerung Leicht Gemacht

Matterports 3D-Touren helfen Ihnen Ihr Unternehmen mit der Technologie digitaler Zwillinge zukunftsfähig zu machen. Außerdem können virtuelle Touren das Interesse potenzieller Käufer um bis zu 40 % steigern.

Jetzt kostenlos einsteigen unter www.Matterport.com

Transformation der Immobilienbranche mit PropTech für virtuelle 3D-Touren

Gastbeitrag von James Morris-Manuel, Matterport

Besonders in jüngster Vergangenheit hat die Immobilienbranche ihre Profis auf Trab gehalten, da die Bedürfnisse und Gewohnheiten der Käufer Änderungen unterworfen waren und Marktverlagerungen in großem Ausmaß erkennbar wurden. Dennoch hat die globale Pandemie weltweit Schockwellen ausgelöst, was in der Folge wahrscheinlich zu einer grundlegenden Veränderung in der Geschäftstätigkeit dieser Branche geführt hat. Die Immobilienbranche ist jedoch robust: Sie kann Rezessionsphasen aushalten, ist für Innovation offen und in wachsendem Maße auch an der Integration neuer Methoden interessiert.

Lassen Sie uns also gemeinsam die Verlagerung hin zu Online-Immobilienagenturen erkunden, die Unternehmen dank aufkommender Technologien für die Immobilienbranche (PropTech), wie die Lösungen Matterports zum Beispiel, zukunftsfähig machen.

IMMOBILIENBRANCHE: Eine weltweite Verlagerung in die digitale Welt

Dort, wo herkömmliche Vor-Ort-Methoden für Immobilienbesichtigungen im Rahmen der „neuen Normalität“ häufig überflüssig geworden sind, wurde die Digitalisierung von Immobilien in jeglicher Hinsicht beschleunigt. Dadurch

können Makler nicht nur auf mehr Kapazitäten online zurückgreifen, sondern auch mehr Immobilientransaktionen mit weniger physischen Einschränkungen abwickeln. Die Branche heißt die Digitalisierung mehr als je zuvor willkommen, wobei ortsunabhängige Immobilieninvestitionen durch Unternehmen erleichtert werden, die die Einrichtung und Verwaltung von Assets unter Verwendung von lediglich einem Smartphone anbieten.

Darüber hinaus werden Immobilienprotokolle in einem digitalen Format verfügbar gemacht, wodurch Vorabinformationen für einen Kauf mit nur



wenigen Klicks bereitgestellt werden. Außerdem wurden persönliche Treffen durch ortsunabhängige Beurkundung ersetzt, um den sich verändernden Bedürfnissen der Konsumenten, Geschäfte und Notare gerecht zu werden. Einige Unternehmen unterstützen sogar Online-Auktionen in Echtzeit für die Abwicklung von Immobiliengeschäften.

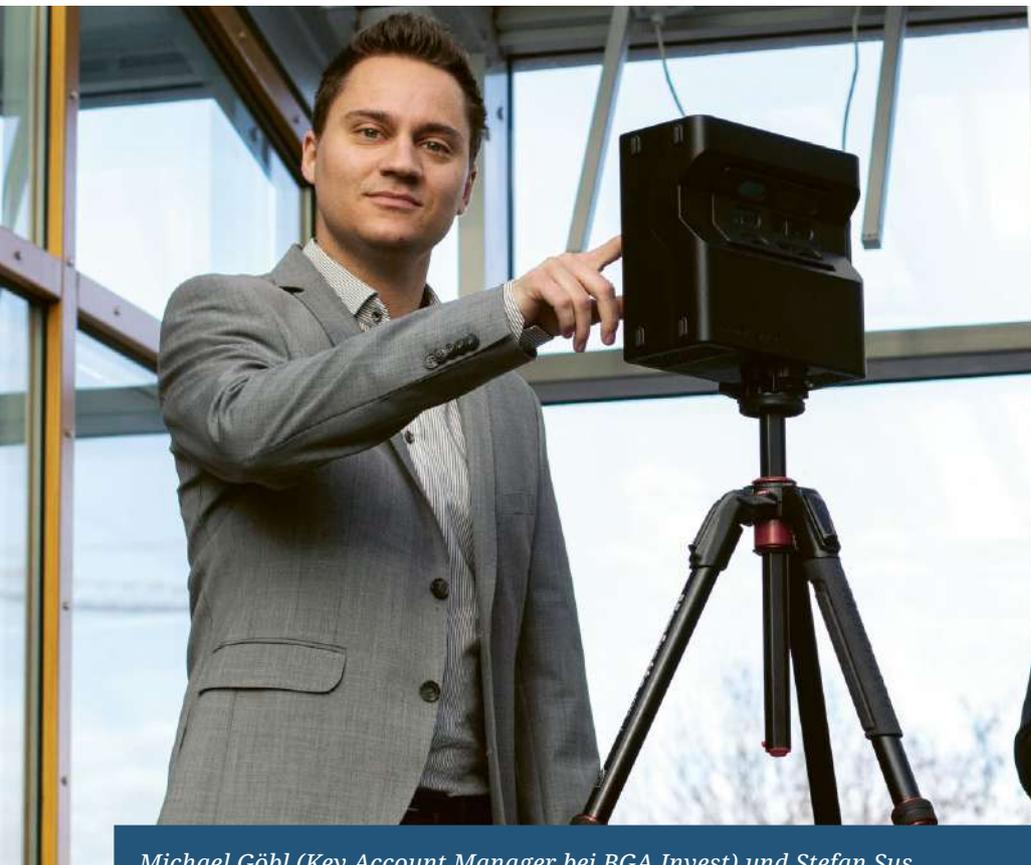
DIGITALE ZWILLINGE: Eine neue Art der Unterstützung für Immobilienbesichtigungen

Die Technologie von Matterport kurbelt die digitale Transformation der Branche an. Unsere Technologie erleich-

tert und beschleunigt die Erstellung immersiver digitaler 3D-Zwillinge, die sich perfekt dafür eignen, Pläne für den Wiedereintritt in die Arbeitswelt zu erstellen, Immobilien am Markt zu platzieren oder zu bewerten und, unter anderem, Renovierungsprojekte zu dokumentieren. Die Fähigkeit zur Erfassung eines Objekts ist eine bahnbrechende Neuheit, die Käufern die Visualisierung von Umgebungen ermöglicht, die vor Ort erst noch erkundet werden müssen. So werden Gemüter beruhigt und eine Art Sicherheit in diesen derzeit sehr unsicheren Zeiten geboten. Das Ergebnis ist hier, dass Käufer immer häufiger Immobi-

lien kaufen, ohne dass sie diese jemals persönlich besichtigen.

Das Angebot von virtuellen 3D-Touren als Alternative zu Besichtigungen vor Ort ist eine innovative Lösung für das Überwinden der Herausforderungen, die uns die Coronavirus-Pandemie beschert. Laut unserer jüngsten Forschungsumfragen in den USA verwenden 74 % der Makler Matterport dazu, mehr Aufträge zu gewinnen, während 95 % der Befragten dort eher Kontakt bezüglich Immobilien aufnehmen, bei denen virtuelle 3D-Touren vorhanden sind.



Michael Göbl (Key Account Manager bei BGA Invest) und Stefan Sus (Partner & Leiter Kooperations- u. Vertriebsmanagement) nutzen die Technik von Matterport, um virtuelle Besichtigungstouren zu ermöglichen.

Die Makler, die bisher noch keine virtuellen Touren für Ihre Angebote erfassen, sollten jetzt den Einstieg wagen, da Trendspotter für den Bereich Immobilien anzeigen, dass Kunden virtuelle Touren aktiv anfragen. Zum Beispiel hat Deutschlands größter Immobilienmarktplatz Immobilienscout24 mehr als 16.000 Anzeigen mit virtuellen Touren. Das Mutterunternehmen der Seite, Scout24, gibt an, dass dieses visuelle Tool Verkäufern derzeit durchschnittlich 40 % Interessensteigerung potenzieller Käufer generiert.

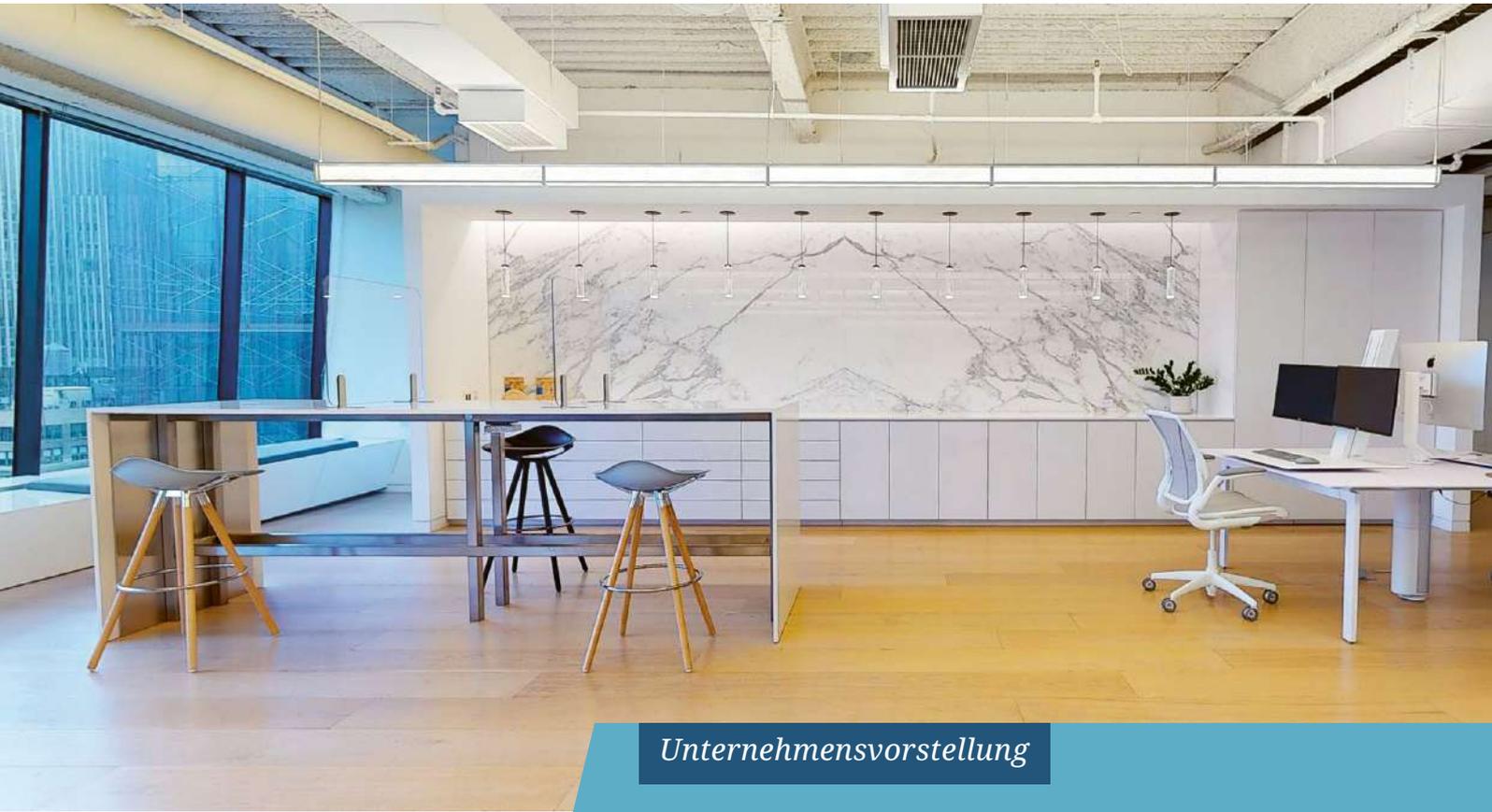
Matterport wurde mit der Immobilienbranche im Blickpunkt entworfen. Es bietet Maklern drei große Möglichkeiten: die einfache Beauftragung eines geschulten Technikers mit der Erfassung virtueller Touren; die Option, eine kompatible Kamera zu erwerben und Zugang zu Online-Schulungen und Support zu erhalten; und unsere – mit dem iPhone kompatible – 3D Capture App zur Erfassung von Räumen oder kleineren Objekten, ohne dass dafür eine spezielle Kamera notwendig ist.

Das ist aber noch nicht alles. Virtuelle Touren sind die nächstbeste Wahl zu Vor-Ort-Besichtigungen. Daraus ergeben sich zusätzliche Vorteile, wie die Steigerung von Provisionen, verstärktes Wachstum der Anfrageniveaus, die Förderung qualifizierter Leads, schnellere Geschäftsabwicklungen, die Reduzierung unnötiger Besichtigungen und bessere Google-Platzierungen!

AUSBLICK: Zukunftsfähig mit Prop-Tech

Trotz der andauernden Auswirkungen von COVID-19, wird es schließlich zu einem Ende der Pandemie kommen. Branchen ist es gelungen, sich anzupassen und innerhalb dieser neuen Normalität zu gedeihen. 3D als Phänomen ist dabei ein verankertes Tool für die Immobilienbranche, da die Vorteile durch das Angebot von virtuellen 3D-Touren die aus herkömmlichen Vor-Ort-Besichtigungen entstehenden Assets weit überwiegen.

Und während diese neue Normalität zweifelsohne Herausforderungen und unerwartete Hindernisse für Immobilienmakler hervorgebracht hat, wurden diesen auch neue Möglichkeiten geboten, die zur Nutzung von PropTech auf neue Weise und damit zu einer besseren Unterstützung von Käufern führten. Als führendes Unternehmen in der ProTech-Branche ist Matterport gut positioniert, um Immobilienunternehmen genau dabei zu helfen - für die Vorbereitung einer effizienteren und kosteneffektiveren digitalen Zukunft in der Immobilienbranche. Da bei Maklern weiterhin eine Verlagerung zur ortsunabhängigen Arbeit stattfindet und Verbesserungen in den Geschäftsabläufen gegeben sind, können Sie sich darauf verlassen, dass Matterport weiterhin die neuesten Tendenzen in Sachen PropTech und bewährter Methoden auf den Weg bringen wird.



Unternehmensvorstellung

Matterport ist Branchenführer für 3D-Erfassung und Raumdaten mit der Mission, die gebaute Welt zu digitalisieren und zu indizieren und außerdem die Art der Interaktion von Menschen mit von ihnen gelebten Räumen und deren Erkundung zu verbessern. Die vollumfängliche 3D-Datenplattform von Matterport ermöglicht jedem die Transformation eines physischen Raumes in einen immersiven digitalen Zwilling, der dann mit anderen geteilt werden kann. So werden Interaktion und Zusammenarbeit in 3D gefördert.

Matterport ist wertvoll für Tausende von Kunden in über 130 Ländern in jeder Phase des Lebenszyklus von Immobilien, auch während des Designs, Baus, der Verwaltung und Vermarktung.

www.matterport.com

James

Morris-Manuel

Geschäftsführer Region EMEA



Jahresbilanz 2020: BGA Invest steigert Transaktions- volumen auf 705 Mio. Euro

- Bisheriges Rekordjahr 2019 trotz Pandemie um acht Prozent übertroffen*
- Geförderter Wohnraum bei Investoren auch 2020 weiter gefragt*
- Kooperationen mit Privatbanken stabilisieren das Geschäft*
- BGA Invest forciert Digitalisierung zentraler Prozesse*

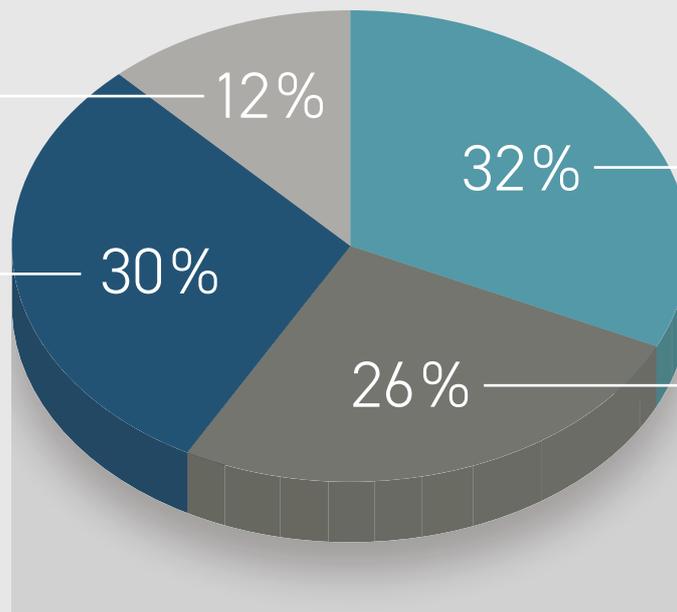
Verteilung der Assetklassen

GEMISCHT

genutzte Wohn- und Geschäftshäuser

GEWERBE

(Büro, Fachmarkt- und Einzelhandel)



WOHNEN
(inkl. Projektentwicklungen)

GEFÖRDERTES
WOHNEN

Wenn wir die Jahresbilanz 2020 für BGA Invest in einem Satz zusammenfassen müssten, dann so: BGA Invest bleibt auch im Jahr 2020 auf Erfolgskurs und trotz mit einem neuen Rekord beim Transaktionsvolumen während der Corona-Pandemie. Wir konnten uns in den ersten Monaten des letzten Jahres schnell auf die veränderte Situation einstellen. Dabei hat die unternehmerische Entscheidung, auf einen hohen Digitalisierungsgrad vieler Prozesse zu setzen, sehr geholfen.

Es ist uns eine Steigerung des Transaktionsvolumens auf rund 705 Millionen Euro gelungen. Damit übertreffen wir das bisherige Rekordjahr 2019 noch einmal um 8 % (2019: 652 Mio. Euro). Stärkster Treiber des Ergebnisses bleiben wie schon in den Vorjahren Vermittlungen in der Assetklasse Wohnen, darunter Wohn-Portfolios und Projektentwicklungen. Mit rund 405 Mio. Euro macht die Assetklasse Wohnen ca. 58 % des Transaktionsvolumens im Jahr 2020 aus. Davon entfallen mit rund 183 Mio. Euro fast 26 % des Gesamtergebnisses auf Objekte im Geförderten Wohnen. In diesem Bereich sehen wir eine weiterhin steigende Nachfrage bei Investoren.

Gemischt genutzte Wohn- und Geschäftshäuser sowie reine Gewerbeimmobilien, darunter Büroimmobilien sowie Fachmarkt- und Einzelhandelszentren, sind mit einem Anteil von insgesamt rund 42 % und insgesamt ca. 300 Mio. Euro für das Transaktionsvolumen im Jahr 2020 verantwortlich. Besonders die Vermittlung von Wohn- und Geschäftshäusern in Top-Lagen der Münchner Innenstadt haben am Markt Aufmerksamkeit auf sich gezogen.

Wesentlich zur stabilen Geschäftsentwicklung trotz der Corona-Pandemie haben unsere etablierten Kooperationen mit Privatbanken sowie die Digitalisierung verschiedener Prozesse beigetragen, darunter etwa die konsequente Nutzung von virtuellen 360-Grad Besichtigungen der Objekte und die strategische Investition in unsere unternehmenseigene technische Infrastruktur.

Garant für den Erfolg im Jahr 2020 waren aber vor allem die verlässlichen und gewachsenen Beziehungen in unserem Netzwerk, zu Kunden wie auch zu den verschiedenen Kooperationspartnern. **Dafür sagen wir Ihnen ein herzliches Dankeschön!**



ÜBER BGA INVEST

Die BGA Invest GmbH ist ein deutschlandweit agierendes Unternehmen in privater Hand, das sich auf die Vermittlung von Wohnungsbeständen (Mehrfamilienhäuser, Wohnanlagen, Wohnungspakete) und Gewerbeliegenschaften wie Bürohäuser und Handelsimmobilien in allen Klein-, Mittel- und Großstädten spezialisiert hat. Durch einen transparenten und strukturierten Transaktionsprozess ist BGA Invest in der Lage, passende Käufer für einzelne Objekte oder ganze Portfolios zu finden.

Das Expertenteam von BGA Invest verfügt über Expertise in den unterschiedlichen Assetklassen und unterhält ein breites Netzwerk, unter dem sich renommierte Fonds- und Investmentgesellschaften, institutionelle Anleger und (Privat-) Banken, große Family Offices und vermögende Privatpersonen befinden.

Klare Absage an planwirtschaftliche Verirrungen

Gemeinsam statt gegeneinander die Corona-Krise meistern

Gerade angesichts der Corona-Pandemie kann die Bedeutung der Immobilienwirtschaft für unser Land gar nicht hoch genug veranschlagt werden, denn wie schon in den Jahren der Finanzkrise hat die Immobilienwirtschaft das Zeug zum Stabilitätsanker der deutschen Volkswirtschaft. In diesen bewegten Zeiten muss die Politik aber eine Lehre unbedingt beherzigen: Die Immobilienbranche ist ein wirtschaftlicher Supertanker, und Tanker sind nicht für Slalomfahrten gebaut. Hektische immobilienpolitische Interventionen sind schädlich und werden langfristig mehr kaputtmachen als verbessern. Dies verdeutliche ich am Beispiel des sogenannten Berliner Mietendeckels.

Das Mietendeckel-Gesetz friert die Mieten für 1,5 Millionen Wohnungen ein, in vielen Fällen müssen die Mieten sogar abgesenkt werden. Zudem dürfen Modernisierungskosten nur noch bis zu einer Höhe von einem Euro pro Quadratmeter umgelegt werden. Der Versuch, seitens des Staates Preise festzusetzen, hat noch nie zum gewünschten Ergebnis geführt, und dies wird auch in Berlin nicht anders sein. Der Preis ist in der Marktwirtschaft das Ergebnis eines freien Zusammenspiels aller Marktakteure, und er signalisiert die Knappheit eines Gutes ähnlich wie ein Thermometer die Temperatur. Der Versuch, einen Preis seitens des Staates zu diktieren, ähnelt folglich dem Vorhaben, durch die Manipulation des Thermometers das Wetter zu verändern. Mit dem vermeintlichen Mietendeckel verstößt der rot-rot-grüne Senat gegen alle Grundsätze der

Sozialen Marktwirtschaft. Denn auch die Soziale Marktwirtschaft ist eine Marktwirtschaft und wird auch nur als solche funktionieren.

Indem der Senat massiv in die Preisbildung eingreift, erweist er der Versorgung der Bevölkerung mit bezahlbarem Wohnraum einen Bärendienst.

Bestehende Mietwohnungen werden zu Eigentumswohnungen umgewandelt und wegen der massiven Eigentumseingriffe ist Berlin auch als Standort für Neubau weniger attraktiv. Der Wohnungsbau ist bei seinen langfristigen Investitionsentscheidungen auf verlässliche Rahmenbedingungen angewiesen. Ein staatliches Preisdiktat zerstört Vertrauen in die Verlässlichkeit dieser Rahmenbedingungen. Der Vater der Sozialen Marktwirtschaft, Ludwig Erhard, hat es auf den Punkt gebracht: Der Staat schafft und überwacht den Rahmen, in dem Wirtschaft verlässlich stattfinden kann. Der Staat, so Erhard, handele wie ein Schiedsrichter auf dem Fußballplatz, der auf die Einhaltung der Regeln achtet. Es ist nicht Aufgabe eines Schiedsrichters, auf ein Tor zu stürmen.

Im Ergebnis verknappt sich das Angebot an Mietwohnungen in Berlin immer weiter – mit allen negativen Konsequenzen. Bestandsmieter verbleiben in eigentlich unpassenden Wohnungen,

weil sie auf dem schrumpfenden Markt kein neues Angebot mehr finden. Bei den wenigen freien Wohnungen, die noch angeboten werden, werden weit höhere Nebenkosten in Rechnung gestellt oder Abschlagszahlungen verlangt. In der Wirtschaftsgeschichte ist jedes Gut, das knapper geworden ist, auch teurer geworden – und sei es auf dem Grauen Markt.

Eine ähnlich problematische Entwicklung ist bei den Modernisierungen der Wohnungen zu sehen. Wegen der Ein-Euro-Kappungsgrenze sind umfangreiche Investitionen in die Wohnung für viele Eigentümer unrentabel. Dies führt unweigerlich zu einem Sanierungs- und Modernisierungstau; der klima- und altersgerechte Umbau des Gebäudebestandes steht in den Sternen. Zudem droht ein Arbeitsplatzverlust im heimischen Handwerk – und das ausgerechnet in Zeiten einer Pandemie. Der Verlust an Steuereinnahmen und höhere Sozialleistungen für die steigende Zahl der Arbeitslosen sind die Folgen. So zeigt sich am Beispiel des Berliner Mietendeckel-Gesetzes, dass ein radikaler Eingriff in marktwirtschaftliche Prozesse am Ende nur Verlierer kennt: Mieter und Vermieter, Wohnungssuchende, Handwerksbetriebe und nicht zuletzt die Bau- und Immobilienwirtschaft.

Eine verantwortliche Politik für Berlin müsste alles dafür tun, dass möglichst viel zusätzlicher bezahlbarer Wohnraum entsteht. Denn alle Schätzungen gehen davon aus, dass in der Hauptstadt mindestens 100.000 Wohnungen fehlen. Wie gezeigt ändert der so-

Autorenvorstellung

Kai Wegner ist Spitzenkandidat der CDU Berlin für die Wahl zum Abgeordnetenhaus von Berlin 2021. Er ist seit 2005 Mitglied des Deutschen Bundestages. Wegner ist baupolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion und Vorsitzender der AG Bau, Wohnen, Stadtentwicklung und Kommunen sowie Mitglied des gleichnamigen Ausschusses des Deutschen Bundestages.

Der gelernte Versicherungskaufmann war vor seinem Einzug in den Deutschen Bundestag Mitglied der Geschäftsleitung eines mittelständischen Bauunternehmens.

www.kai-wegner.de

Kai Wegner

MdB (CDU)



genannte Mietendeckel daran nichts. Dasselbe gilt übrigens auch für das unsägliche Enteignungsvolksbegehren, das von weiten Teilen der rot-rot-grünen Koalition unverhohlen unterstützt wird. Gerade in diesen Zeiten braucht es eine klare Absage an planwirtschaftliche Verirrungen. Stattdessen muss sich Berlin auf die Stärken der Sozialen Marktwirtschaft besinnen, also marktwirtschaftliche Lösungen suchen und diese mit starken sozialen Leitplanken flankieren.

Um Berlins Chancen zu nutzen, muss die Politik auch in der Hauptstadt die Immobilienwirtschaft wieder als echten Partner begreifen, sie muss den Zusammenhalt der gesellschaftlichen Gruppen organisieren und den Eigentumsschutz des Grundgesetzes betonen. Daher ist mein Ziel ein Bündnis für bezahlbares Bauen und Wohnen in Berlin mit allen relevanten Akteuren. Neben den städtischen Wohnungsbaunternehmen, den Genossenschaften, der Bauwirtschaft, der Verwaltung und

den Mieterverbänden zählt dazu unbedingt auch die private Immobilienwirtschaft. Denn es ist die Immobilienbranche, die Raum zum Wohnen, Arbeiten, Versorgen und Leben maßgeblich bewirtschaftet und finanziert. Miteinander statt gegeneinander können wir die ökonomischen Folgen der Corona-Krise meistern, alle Berlinerinnen und Berliner mit bezahlbarem Wohnraum versorgen und im Geiste der Sozialen Marktwirtschaft gemeinsam erfolgreich sein.

Markteinschätzung

- *Strukturelle Herausforderungen für einzelne Assetklassen*
- *Logistikimmobilien weiter im Aufwind*
- *Büros werden auch in Zukunft gebraucht*
- *Hohe Unsicherheit im Hotelgewerbe*
- *Stabilität bei Fachmärkten und Einzelhandelsimmobilien für Produkte des täglichen Bedarfs erwartet*
- *Wohnimmobilien weiter gefragt / moderate Preissteigerung erwartet*
- *Bundestagswahl schürt Unsicherheit aufgrund regulatorischer Risiken*



Gewerbeimmobilien

Laut einer Erhebung des Beratungshauses und Analyseunternehmens bulwiengesa wurde im Jahr 2020 ein Transaktionsvolumen bei Gewerbeimmobilien in Höhe von rund 59,6 Millionen Euro erzielt, ein Minus von ca. 18 % gegenüber dem Rekordjahr 2019 mit rund 72,5 Millionen Euro. Gerade im Gewerbeimmobilienmarkt zeigen sich die unterschiedlichen strukturellen Herausforderungen, vor denen einzelne Assetklassen stehen.

Bei Büros gibt es eine sehr interessante Entwicklung: Die Flächenumsätze in der Vermietung sind stark gesunken, dennoch planen nur wenige Firmen Büroflächen zu reduzieren. Im Investmentmarkt gibt es bei Büros in guten Lagen keine Abschläge. Das Core-Produkt ist stark nachgefragt, aber auch die Risikoprofile Core Plus und Valueadd werden gesucht. Allerdings werden Investoren hier vorsichtiger und die Banken sind deutlich restriktiver. Bürowelten werden sich stärker verändern und flexibler werden. [Vgl. auch die Büromarktprognose der gif e.V. auf S. 10 im Magazin.]

Bei den Gewerbeimmobilien sind die Auswirkungen durch die Corona-Pandemie aber sehr ungleich auf verschiedene Bereiche verteilt. Die Pandemie-Folgen wirken sich vor allem in dem durch die Lockdown-Maßnahmen besonders betroffenen Hotelgewerbe und im stationären Einzelhandel negativ aus. Weitgehend unbehelligt oder sogar mit einer positiven Tendenz sind Logistikimmobilien, die von einem seit Jahren steigenden und in der Corona-Pandemie noch einmal deutlich zunehmenden Online-Handel profitieren. Im Jahr 2020 ragte die positive Entwick-

lung von Logistikimmobilien mit einem Plus von knapp 25 % gegenüber dem Vorjahr heraus. Da die Nachfrage nach Flächen für Logistikimmobilien weiter steigen wird, gleichzeitig die verfügbaren Flächen aber ein knappes Gut sind, gehen die Analysten von bulwiengesa von einem Bedeutungszuwachs aus und erwarten deshalb steigende Grundstückspreise und Mieten für Logistikflächen. Interessant werden auch innerstädtische Flächen, die für die Logistik der letzten Meile geeignet sind.

Ebenso unbeeindruckt von der Corona-Pandemie wie der Logistik-Bereich zeigen sich Fachmarkt- oder Einzelhandelsimmobilien mit Produkten des täglichen Bedarfs. Gemessen am Transaktionsvolumen erreichten Handelsimmobilien im Jahr 2020 ein ähnliches Niveau wie schon 2019. Angesichts dieser Zahlen ist auch für 2021 von einem stabilen Geschäft in diesem Bereich auszugehen. Die Miet- und Kaufpreisentwicklung von Einzelhandelsobjekten, z.B. mit Textilbesatz, ist dramatisch. Sicherlich ist diese Abwärtsentwicklung auch geprägt von dem längeren Winterlockdown und wird sich wieder etwas normalisieren. Die Nachfrage nach guten Lagen bleibt, auch hier ändern sich allerdings die Einzelhandelskonzepte. Für Innenstädte kann eine gemischte Nutzung eine echte Chance bedeuten, stellt aber eine Herausforderung für alle dar. Investoren verändern ihr Anlageprofil hin zu klassischen Geschäftshausstrukturen und lernen mit verschiedenen Nutzungen umzugehen. Core-Objekte bleiben interessant; mutigen Entwicklern werden sich Gelegenheiten auf dem Markt für Bestandsimmobilien bieten.



Transaktionsvolumen Gewerbeimmobilien 2010-2020

Wohnimmobilien

Als stabiler Anker wird sich auch im Jahr 2021 die Assetklasse Wohnen beweisen, hier werden leicht steigende Mieten und steigende Kaufpreise erwartet. Die Experten von bulwiengesa gehen von einem stagnierenden Zinsniveau aus und sehen in den nächsten Jahren leicht steigende Wohnimmobilienpreise, erwarten jedoch gleichzeitig geringere Wachstumsraten als in den zurückliegenden Jahren. Im Vergleich zu den Jahren 2016-2018 sind im Vorjahresvergleich bereits nur moderate Steigerungen der Kaufpreise für Wohnimmobilien zu verzeichnen. Der durchschnittliche Mietanstieg für Bestandswohnungen in Höhe von 2,3 % und 3,4 % im Neubau fallen gegenüber einem Preisanstieg für die Kaufpreise von rund 5,8 % für Neubauwohnungen moderater aus. Profitieren von der Entwicklung im wohnwirtschaftlichen Bereich werden

laut Einschätzung von bulwiengesa Wohnimmobilien im sogenannten Speckgürtel um die Metropolen, nicht zuletzt aufgrund der Etablierung von Home-Office. In diesem Bereich kann es daher auch zu einer überdurchschnittlichen Preisentwicklung bei Kaufpreisen und Mieten kommen.

Vor dem Hintergrund der Bundestagswahl erwarten wir von BGA Invest gerade im Bereich der Wohnimmobilien eine gesteigerte Aufmerksamkeit der Investoren für die politische Diskussion im Hinblick auf die Ausweitung möglicher regulatorischer Restriktionen des Gesetzgebers. Es bleibt also weiterhin spannend auf unseren Immobilienmärkten – wir werden Sie weiter auf dem Laufenden halten und begleiten unsere Kunden und Partner auch in Zukunft sicher und erfolgreich mit Rat und Tat durch alle Transaktionen.

Quellen: bulwiengesa, BGA Research, gif e.V.

Herausgeber

BGA Invest GmbH
Schloßstr. 23
82031 Grünwald
Tel +49 89 54 34 898 - 0
Fax +49 89 54 34 898 - 20
info@bga-invest.de
www.bga-invest.de

Redaktion

Feldhoff & Cie. GmbH
Grüneburgweg 14
60322 Frankfurt am Main
Tel +49 69 26 48 677 - 0
Fax +49 69 26 48 677 - 20
info@feldhoff-cie.de
www.feldhoff-cie.de

Druck

Kriechbaumer Druck GmbH & Co.KG
Ehrenbreitsteiner Str. 28
80993 München
Tel +49 89 36 08 948 - 0
info@kriechbaumer.de
www.kriechbaumer.de

