

TOPTHEMA

Immobilienjahr 2021: Stand und Prognose

Wie entwickeln sich die Preise für Wohn- und Gewerbeimmobilien? Und lohnt es sich, in Immobilienfonds zu investieren? Die MünchenerHyp, die Bausparkasse Schwäbisch Hall und Union Investment Real Estate geben Antwort.

Zusammengestellt von Christof Dahlmann, Redaktion „Profil“

Foto: IMAGO / Sven Simon



Die einzelnen Beiträge direkt ansteuern

- [Wohnimmobilien: Ein Virus dürfte die Entwicklung nicht stoppen](#)
- [Gewerbliche Immobilien: Die Märkte verhalten sich unterschiedlich](#)

Wohnimmobilien: Ein Virus dürfte die Entwicklung nicht stoppen.

Von Rainer Eichwede, Bausparkasse Schwäbisch Hall

Erinnern Sie sich noch an die Meldungen zum Immobilienmarkt in der ersten Lockdown-Phase? Experten haben von einer vorübergehenden Delle bis 25 Prozent gesprochen, und davon, dass sich der Immobilienmarkt voraussichtlich bald wieder erholen wird. Stattdessen ist die Nachfrage nach Immobilien, vor allem nach Einfamilienhäusern im weiteren Umland der Ballungszentren und auf dem flachen Land, deutlich gestiegen – ironischerweise um bis zu 25 Prozent. Darüber hinaus meldete das Statistische Bundesamt im September einen neuen Rekordwert: Baureifes Land kostete schon 2019, also vor der Corona-Pandemie, im Bundesschnitt rund 190 Euro pro Quadratmeter – zehn Jahre vorher lag der Quadratmeterpreis noch bei 122 Euro. Auch diese Entwicklung dürfte von einem Virus nicht gestoppt worden sein.

Wie geht es also 2021 weiter? Wie entwickelt sich die Nachfrage nach Wohnimmobilien, wenn die Pandemie anhält? Blicken wir zur Beurteilung zunächst über den Rand des Immobilienmarkts: Laut einer aktuellen YouGov-Umfrage befürchten rund 60 Prozent der Deutschen, dass die eigentliche Pandemie in diesem Jahr noch nicht überwunden sein wird. Gleichzeitig ist die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes nach wie vor gering. Nur 21 Prozent der Befragten bangen laut der aktuellen Angststudie der R+V Versicherung um den eigenen Arbeitsplatz. Im Frühjahr und Sommer lagen diese Zahlen höher.

Parallel dazu hat der Stellenwert der eigenen vier Wände mit der Corona-Pandemie

zugenommen. Eine Schwäbisch Hall-Umfrage zeigt: Vier von fünf Befragten halten es vor dem Hintergrund der Kontaktbeschränkungen für erstrebenswert, in den eigenen vier Wänden zu wohnen. 23 Prozent der Befragten können sich als Folge der letzten Monate jetzt vorstellen, eine eigene Immobilie zu erwerben. Machen wir die Gegenprobe: Nur acht Prozent der Befragten lehnen wegen der aktuellen Umstände den Kauf einer Immobilie ab. Damit wird klar: Die Nachfrage wird anhalten, die Lücke zwischen Bedarf und Nachfrage wird bleiben oder größer werden.



Der Stellenwert der eigenen vier Wände hat durch die Corona-Pandemie zugenommen. Foto: IMAGO / Westend61

Neben der Nachfrage ist der Preis für die Geldaufnahme der zweite Faktor, der beim Immobilienkauf wichtig wird. Hier ist die Antwort für die Kurzfristperspektive eindeutig: Die Mehrheit der Zins-Experten sehen in den nächsten Monaten keine fundamentale Zinswende. Die größer werdende Diskussion über eine bevorstehende Rückkehr der Inflation verdeutlicht aber, dass die Unsicherheit über die Steilheit der Zinskurve ebenfalls steigt. Daher heißt die Antwort für die Mittelfristperspektive: Ob die „langen“ Zinsen zum Jahresende weiterhin auf dem heutigen Niveau verharren, hängt stark von den Fähigkeiten der Zentralbanken ab, einerseits die Inflation glaubwürdig zu bekämpfen und andererseits dem Eindruck einer indirekten Staatsfinanzierung entgegenzutreten. Dazu kommt das Risiko, dass kreditgebende

Banken infolge der Corona-Krise ihre Risikopuffer erhöhen müssen und beginnen werden, eine Risikoprämie aufzuschlagen. Ausschließen, dass durch diese Faktoren die angebotenen Baufinanzierungszinsen steigen werden, kann derzeit niemand mehr.

Was bedeutet das konkret für alle, die mit dem Gedanken an Wohneigentum spielen? Auch hier gibt es zwei Antworten: Grundstück oder Bestandsimmobilie schon ins Auge gefasst? Eigenkapital ausreichend vorhanden? Jobperspektiven außerhalb von Gastronomie und stationärem Einzelhandel? Kaufen! Beide Faktoren, Darlehenszinsen und Immobilienpreise, werden so schnell nicht günstiger.

Für diejenigen Immobilieninteressenten, die noch auf der Suche sind, gilt folgender Trostspruch: Es ist immer teurer, aus Sorge vor höheren Zinsen oder Preisen in Zeitnot irgendetwas zu erwerben. Deshalb heißt es, Ruhe bewahren. Noch nicht festgelegt zu sein, hat nämlich auch Vorteile. Denn wer bei der Wahl des Wohnorts flexibel sein kann, hat einen großen Einsparposten. Das Institut der Deutschen Wirtschaft hat im Auftrag von Schwäbisch Hall die Preisunterschiede zwischen Einfamilienhäusern in 70 kreisfreien Großstädten und ihrem jeweiligen Umland untersucht. Das Ergebnis: Im Mittelwert sind Einfamilienhäuser selbst in den Umlandkreisen der sieben größten Städte Deutschlands rund 34 Prozent günstiger als innerhalb der Stadtgrenzen dieser „Big Seven“. Beispiel gefällig? Während in Berlin der Quadratmeter-Preis von Einfamilienhäusern im Schnitt bei 4.200 Euro liegt, kosten Eigenheime beim südöstlichen Nachbarn, dem Landkreis Oder-Spree, keine 2.000 Euro pro Quadratmeter. Im Landkreis München hingegen liegt das Preisniveau fast auf demselben Niveau wie in der bayerischen Landeshauptstadt. Deutlich günstiger als in München ist es jedoch im Landkreis Fürstentumbruck (minus 28 Prozent), in Dachau (minus 36 Prozent) und im Landkreis Freising, wo mit etwas weniger als 4.400 Euro je Quadratmeter nur die Hälfte der Münchner Preise aufgerufen wird.

Wohneigentum zu erwerben: Das ist also nach wie vor attraktiv. Wir empfehlen, die Zeit, bis das Traumhaus gefunden ist, zu nutzen; beispielsweise, um die schönen Ecken zu finden, die Wohnwünsche zu analysieren und das Eigenkapital aufzupolstern. Wenn es dann um die Finanzierung geht, unterstützen die Heimatexperten der Schwäbisch Hall gerne.



Dr. Rainer Eichwede ist Kapitalmarktexperte und Leiter Finanzcontrolling bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall.

Gewerbliche Immobilien: Die Märkte verhalten sich unterschiedlich.

Von Jan Polland und Britta Roden, MünchenerHyp

Mit der Corona-Pandemie ist die Unsicherheit an den Immobilienmarkt zurückgekehrt. Auch nach einem Jahr wissen wir nicht, wie wir künftig arbeiten und leben werden, da das Virus noch immer unseren Alltag beherrscht. Deshalb gibt es für die Zukunft des Immobilienmarkts noch keine verlässlichen Prognosen oder Gewissheiten. Die Bandbreite zwischen rezessionsbedingten und gesundheitlichen Ängsten, der Hoffnung auf die Wirksamkeit von Impfstoffen und dem Glauben in die Robustheit der Wirtschaftskraft prägen das Spannungsfeld. Eines aber hat uns die Pandemie bislang gezeigt: Der Immobilienmarkt reagiert nicht einheitlich auf die von der Pandemie ausgelöste Rezession. Vielmehr muss man die Teilmärkte genauer betrachten, da diese sich sehr unterschiedlich verhalten.

Genau genommen lassen sich drei Entwicklungen erkennen. Erstens die Märkte, die sich positiv entwickeln, weil sie durch die Pandemie einen Nachfrageschub erfahren

haben. Das sind Wohn- und Logistikimmobilien. Da Wohnimmobilien nicht nur einzeln verkauft, sondern auch von professionellen Investoren in großen Portfolios erworben werden, fallen sie durchaus auch unter Gewerbeimmobilien. Zweitens die Märkte, die besonders unter den Kontakteinschränkungen durch die Maßnahmen zur Bekämpfung des Virus leiden. Das sind Einzelhandels- und Hotelimmobilien. Und drittens der Büroimmobilienmarkt, bei dem sich bislang keine eindeutige Entwicklung abzeichnet.

Betrachtet man die Teilmärkte im Einzelnen, so hat die positive Entwicklung bei Wohnimmobilien viele Experten überrascht. Erwartet wurden Preisrückgänge, tatsächlich hat sich der Erwerb von Häusern und Wohnungen im Jahr 2020 in Deutschland um 7,5 Prozent verteuert, so die Auswertungen des Verbands deutscher Pfandbriefbanken. Grund ist der Wunsch nach mehr Wohnraum, um das Leben, Lernen und Arbeiten unter einem Dach zu vereinen. Ganz klar ist dies eine Folge der verstärkten Nutzung von Homeoffice. Die Stabilität des deutschen Wohnungsmarkts und die vergleichsweise hohen Preissteigerungen der letzten Jahre haben aber schon vor der Corona-Pandemie das Interesse professioneller Investoren geweckt. Dieser Trend hat sich noch verstärkt. 30 Prozent der im Jahr 2020 gehandelten Gewerbeimmobilien waren Wohnimmobilienportfolios, bestehend aus Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen. Noch vor zehn Jahren waren Wohnimmobilienportfolios eher ein Nischen-Produkt, letztes Jahr jedoch mit 17 Milliarden Euro die gefragteste Anlageklasse in Deutschland nach Büroimmobilien. In München beispielsweise wurden etwa 640 Millionen Euro in Wohnimmobilienportfolien mit rund 1.500 Wohneinheiten investiert.

Dass Logistik-Immobilien durch die Corona-Pandemie einen starken Aufschwung erfahren haben, hat zwei Gründe: Zum einen haben die Deutschen während der Pandemie ihre Online-Einkäufe um mehr als 50 Prozent gesteigert. Zum anderen führte die Rückverlagerung globaler Lieferketten von Asien nach Europa zu einer höheren Nachfrage. Logistikimmobilien für Online-Händler sind speziell auf deren

Bedürfnisse zugeschnitten und werden meistens mit einem langfristigen Mietvertrag veräußert. Investoren sind im aktuellen Marktumfeld bereit, sehr hohe Kaufpreise dafür zu zahlen. In manchen Fällen liegt bei eCommerce-Logistikimmobilien die Nettoanfangsrendite unter drei Prozent, was dem Preisniveau von Mehrfamilienhäusern in der Münchner Innenstadt entspricht. Logistikmieten liegen im Münchner Umland mit 7,30 Euro pro Quadratmeter im Monat auf dem höchsten Niveau im bundesweiten Vergleich. Selbst wenn der Online-Boom wieder nachlässt, bleibt die Nachfrage nach Logistikimmobilien. Die Pandemie hat gezeigt, wie empfindlich globale Lieferketten für die heimische Industrie sein können. Die Rückverlagerung von Vorproduktion und Lagerung in die Nähe des Endkunden wird deshalb dauerhaft zu höherer Nachfrage nach Logistikflächen in Europa führen.



Warenlager von Amazon in Rheinberg: Die Nachfrage nach Logistikflächen in Deutschland steigt. Foto: IMAGO / Ralph Lueger

Hotels und Handelsimmobilien sind derzeit die Sorgenkinder unter den Gewerbeimmobilien. Es ist schwer absehbar, welche Hotel- und Handelsketten die Rezession überstehen werden. Bei Hotelimmobilien ist die entscheidende Frage, wie liquide Betreiber und Eigentümer sind. Auch die Ausrichtung des Hotels kann eine Rolle spielen, denn es wird erwartet, dass sich Ferienhotels schneller erholen werden als Businesshotels.

Der Wandel im Einzelhandel wird durch die Pandemie beschleunigt. Neue Konzepte sind gefragt. Klassische Handelsunternehmen mit Textilsortiment zum Beispiel werden nur eine Zukunft haben, wenn sie auch Online-Vertriebskanäle nutzen. Investoren legen vor allem Wert auf den Mietermix und die Zukunftsfähigkeit von Lage, Objekt und Mieterkonzept. Fachmarktzentren mit Nahversorgungscharakter wie zum Beispiel Lebensmittelhandel, Drogeriemärkte, Baumärkte oder Möbelhäuser genießen aktuell starken Zulauf. Bei Shopping-Centern und klassischen Geschäftshäusern in den Handelslagen der Innenstädte kommt es auf den einzelnen Händler und das Einkaufskonzept an. Insbesondere bei Shopping-Centern stehen Schlagworte wie „Place-Making“, „Omnichannel“, „Digital Mall“ sowie „Click and Collect“ stellvertretend für die Diskussion um geeignete Zukunftslösungen. So wurden in München bereits einzelne Geschäftsschließungen bekannt, darunter befinden sich die Parfümeriekette Douglas oder das traditionsreiche Sportgeschäft Münzinger. Bis die Rezession vorbei ist, erwarten Experten in der Münchner Innenstadt zwölf Prozent Mietrückgang und bis zu 30 Prozent Kapitalwertrückgang.

Bislang sind die Folgen der Pandemie und der Rezession bei Büroimmobilien nur begrenzt zu spüren. Denn viele Büroimmobilien sind langfristig vermietet, sodass die Leerstände in den deutschen Metropolen kaum angestiegen sind. In München erhöhte sich die Leerstandsquote im Jahr 2020 von 1,4 auf 2,3 Prozent, ein nach wie vor sehr niedriges Niveau, das unter der Fluktuationsreserve für einen Büromarkt liegt. Im gleichen Zeitraum blieben die Mieten stabil, weil die meisten Nutzer abwarten, wie sich die Corona-Pandemie auf ihre Geschäftsplanung und den Flächenbedarf auswirkt. Dennoch werden viele Büroflächen zurzeit nicht genutzt, weil zahlreiche Mitarbeiter im Homeoffice arbeiten. Ob das so bleibt und ob zukünftige Arbeitsmodelle tatsächlich eine dauerhafte Flächeneinsparung für Unternehmen bedeuten, lässt sich noch nicht verlässlich abschätzen.

Als Immobilienbank, die langfristige Finanzierungen vergibt, sehen wir weiterhin einen durchaus aktiven Gewerbeimmobilienmarkt, weil Investoren mit hohem

Anlagedruck und fehlenden alternativen Anlagemöglichkeiten bevorzugt ihr Kapital in Immobilien anlegen. Wir begleiten Investoren auch in dieser Marktphase bei ihren Finanzierungsvorhaben und prüfen jedes Vorhaben konservativ und mit Blick auf die nachhaltige, langfristige Perspektive einer Finanzierung.



Jan Polland ist Leiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der MünchenerHyp.



Britta Roden ist Head of Real Estate Research bei der MünchenerHyp.

Immobilienfonds: Trotz Herausforderungen eine attraktive Anlageform.

Von Volker Noack, Union Investment Real Estate

Offene Immobilienfonds stehen bei Anlegern nach wie vor hoch im Kurs. Laut Statistik des Fondsverbands BVI sammelten sie im Jahr 2020 netto 17,4 Milliarden Euro ein - im Schnitt der vergangenen fünf Jahre waren es 16,3 Milliarden Euro. Auch die Zahlen von Union Investment belegen die Attraktivität der Anlageklasse: Im Jahr 2020 generierten die hauseigenen Offenen Immobilienfonds rund 2,9 Milliarden Euro an neuen Mitteln. 2019 lag der Nettoabsatz noch bei 1,7 Milliarden Euro.

Dennoch geht die Corona-Pandemie auch an dieser Anlageform nicht unbemerkt vorüber. Am unmittelbarsten und nach aktuellem Stand am stärksten beeinflusst sind die Sektoren Hotel, Gastronomie und Einzelhandel. Die Märkte für Büro-,

Logistik- und Wohnimmobilien entwickeln sich hingegen robust.

Der Hotelmarkt birgt zugleich Chancen und Risiken. Beherbergungsverbote, Reisebeschränkungen und abgesagte Messen haben die Belegungsraten und Umsätze der Hotelbranche unter Druck gesetzt. Es gibt aber auch Positives: In puncto Kostenreduktion haben sich einige Hotelpächter gut aufgestellt, flexibel gezeigt und können ihre Häuser auch auf stark gesunkenen Umsatzniveaus wirtschaftlich betreiben. Insbesondere erfahrene Hotelpächter größerer Hotelketten haben sich bis dato als recht krisenfest erwiesen. Insgesamt verfügt die Mehrzahl der Hotels über sehr nachhaltige und effiziente Geschäftsmodelle. Mittelfristig dürfte die Reisetätigkeit zudem sowohl bei Geschäfts- als auch bei Privatreisenden wieder anziehen. Das legen auch die Erfahrungen aus der Zeit nach der ersten Welle im vergangenen Sommer nahe. Freizeittouristische Hotels und Häuser der Economy-Hotellerie dürften das Vorkrisenniveau dann schneller erreichen als reine Business-, Konferenz- oder Luxushotels. Es ist zu erwarten, dass stark von inländischer Nachfrage geprägte Märkte zudem schneller wieder anziehen als jene, die eine hohe Abhängigkeit vom grenzüberschreitenden Verkehr haben.

Auch im Einzelhandelsbereich, mit Ausnahme in der Nahversorgung, sind die Umsätze unter Druck geraten. Sobald es neue Testmöglichkeiten und eine flächendeckende Impfung gibt, dürften die Einzelhandelsausgaben jedoch wieder schnell steigen. Bereits nach der ersten Welle haben Shopping-Center in kurzer Zeit große Teile ihrer Frequenzen und Umsätze zurückgewonnen und im Vorjahresvergleich teilweise sogar übertroffen.

Die Corona-Krise beschleunigt gleichwohl den Wandel im Handel. Die Bedeutung des Online-Handels nimmt zu, aber das stationäre Einkaufserlebnis ist und bleibt unersetzbar. Konzepte im Lebensmittelbereich und der Nahversorgung rücken künftig noch näher an den Kunden und damit auch in die Shopping-Center. Kommunen setzen sich zudem verstärkt mit der Transformation von Handelsflächen

speziell in innerstädtischen Lagen auseinander. Am häufigsten inkludieren die Nachnutzungen aktuell Hotels, Büros und Wohnen, in anderen Fällen Logistik und Verteilungszentren. Für die Neubelebung der Innenstädte könnte der begonnene Transformationsprozess, den auch einige Kongresshotels parallel durchlaufen, eine große Chance sein. Das aus den Innenstädten verdrängte Wohnen könnte in Form von Apartments oder anderen Konzepten zurückkehren und den Stadtzentren, neben den wichtigen kulturellen Nutzungen und dem vorhandenen Einzelhandel, zu einem Wiedergewinn von Urbanität verhelfen. Je flexibler die Flächen, desto besser also – denn die Nachfragetrends bleiben weiterhin hoch dynamisch.



Das Ericus-Contor in Hamburg, einer der größten Einzeltransaktionen von Union Investment Real Estate in 2020. Foto: Union Investment

Im Bereich der Büroimmobilien hat das Arbeiten im Homeoffice zwar während der Corona-Pandemie erheblich an Bedeutung gewonnen. Jedoch bleiben zentrale Büroarbeitsplätze weiterhin gefragt. Prognosen besagen zudem, dass die Zahl der Büroangestellten in der laufenden Dekade noch weiter steigen dürfte. In der „Nach-Corona-Welt“ dienen Top-Immobilien in guter Lage und mit flexiblen Flächenzuschnitten weiterhin als Anker-Fläche für Markenidentität, Talent-Magnet und für die Ausführung unabdingbarer Präsenz-Funktionen. Diese Ankerflächen werden ergänzt um flexible, mobile und zunehmend digitalbasierte

Arbeitsplatzmodelle in einem Verhältnis, das sich branchenabhängig in den kommenden Jahren herausbilden wird. Gespräche mit Nutzern zeigen aber auch: Für manche Unternehmen wird Homeoffice auch künftig keine dominante Rolle spielen.

Ein gut aufgestellter Immobilienfonds bietet in schwierigen Phasen den Vorteil des Portfolioeffekts. Kommt es zu Herausforderungen in einzelnen Immobilien oder auch Regionen, kann dies in der Regel durch andere Objekte im Portfolio ausgeglichen werden. Hierzu trägt vor allem eine gute Diversifikation über viele unterschiedliche Nutzungsarten und eine breite regionale Streuung bei. Aus Investorensicht besonders interessant sind derzeit die Bereiche Büro, Logistik, Fachmarktzentren und Nahversorger sowie Wohnen in europäischen Metropolregionen, weil sich diese Nutzungsarten weiterhin solide entwickeln dürften. Da trotz der Herausforderungen nach wie vor viel Liquidität im Markt ist, die Zinsen niedrig bleiben dürften, die Notenbanken weiter Anleihen kaufen und damit die Anleiherenditen niedrig halten, bleiben Immobilien für konservative Anleger auch weiterhin eine attraktive Depotbeimischung.



Volker Noack ist Mitglied der Geschäftsführung und Leiter Fondsmanagement von Union Investment Real Estate.

WEITERFÜHRENDE LINKS

- [Webpräsenz der Münchener Hypothekenbank](#)
- [Die Bausparkasse Schwäbisch Hall im Internet](#)
- [Online-Auftritt von Union Investment Real Estate](#)