



Bundesinstitut
für Bau-, Stadt- und
Raumforschung

im Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung



BBSR-
Online-Publikation
45/2025

Büro- und Einzelhandelsimmobilien im Spannungsfeld von Krisen, Home- office und Klimaverpflichtung

von

Sven Carstensen
Dr. Joseph Frechen
Jakob Nussbaum



Büro- und Einzelhandelsimmobilien im Spannungsfeld von Krisen, Homeoffice und Klimaverpflichtung

Das Projekt des Forschungsprogramms „Allgemeine Ressortforschung“ wurde vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Auftrag des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) durchgeführt.

IMPRESSUM

Herausgeber

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)
im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)
Deichmanns Aue 31–37
53179 Bonn

Wissenschaftliche Begleitung

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung
Referat WB 9 „Wohnen und Klimaschutz, Bauwirtschaft“
Eva Katharina Korinke
evakatharina.korinke@bbr.bund.de

Begleitung im Bundesministerium

Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB)
Referat W I 1 „Grundsatzangelegenheiten Immobilienmarkt, Digitalisierung und Forschung des Wohnungswesens“
Dr. Michael Neumann
Michael.Neumann@bmwsb.bund.de

Auftragnehmer

bulwiengesa AG, Berlin

Sven Carstensen, MRICS
sven.carstensen@bulwiengesa.de

Dr. rer. oec. Joseph Frechen
joseph.frechen@bulwiengesa.de

Jakob Nussbaum, M. Sc.
jacob.nussbaum@bulwiengesa.de

Stand

April 2025

Gestaltung

bulwiengesa AG, Berlin

Bildnachweis

Titelbild: pixabay / Liggraphy
Anhang: moka-studio / Unibail-Rodamco-Westfield; Justus Grosse Real Estate GmbH; Landmarken; &MICA; Gustav Zech Stiftung Management GmbH; Gesterkamp Immobilien Marketing; 2020 VALUES.Real Estate Holding GmbH; BAK Studio

Vervielfältigung

Alle Rechte vorbehalten

Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, die Genauigkeit und Vollständigkeit der Angaben sowie für die Beachtung privater Rechte Dritter. Die geäußerten Ansichten und Meinungen müssen nicht mit denen des Herausgebers übereinstimmen.

Zitierweise

Carstensen, S.; Frechen, J.; Nussbaum, J., 2025: Büro- und Einzelhandelsimmobilien im Spannungsfeld von Krisen, Homeoffice und Klimaverpflichtung. Herausgeber: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR). BBSR-Online-Publikation 45/2025. Bonn.
<https://doi.org/10.58007/j716-mm92>

DOI 10.58007/j716-mm92

ISSN1868-0097

Bonn 2025

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	5
Abstract	8
1 Aktuelle Situation der Wirtschaftsimmobilienmärkte	11
1.1 Die Corona-Pandemie führte zur weltweiten Verunsicherung	11
1.2 Der Ukraine-Krieg beeinflusst nicht nur die europäische Friedensarchitektur	12
1.3 Ende der Nullzinspolitik ab 2022	12
1.4 Inflation treibt die Preise	13
1.5 Weltweit sind Menschen auf der Flucht	13
1.6 Fazit: Wirtschaftsimmobilienmärkte unter Einfluss multipler Krisen	14
2 Bisherige und künftige Entwicklung des Büro- und Einzelhandelsmarktes	16
2.1 Büromarkt im Umbruch	16
2.2 Einzelhandelsmarkt im Dauerwandel	25
3 Auswirkungen der Krisen auf die beiden Immobiliensegmente Büro und Einzelhandel	33
3.1 Büromarkt: Einflüsse auf die Marktgängigkeit und Anpassung von Immobilienformaten	33
3.2 Der Einzelhandelsmarkt erfindet sich neu	45
3.3 Weitere Einflüsse auf die Wirtschaftsimmobilienmärkte	53
3.4 Fazit: Wirtschaftsimmobilien zeigen sich weitestgehend resilient	54
4 Investmentmarkt	56
4.1 Auswirkungen der aktuellen Preisentwicklung von Wirtschaftsimmobilien	56
4.2 Wertermittlung im Wandel der Märkte	60
4.3 Investmentfokus verschiebt sich	61
5 Tiefgreifende Anpassungs- und Transformationsprozesse	64
5.1 Büromarkt- und Einzelhandelsstrukturen im Wandel	64
5.2 Öffentliches Planungsrecht entfaltet seine Steuerungswirkung	66
5.3 Die Rolle von ESG für die Wirtschaftsimmobilien	69
5.4 Quartiere / Mixed-Use Developments en Vogue	76
5.5 Anforderungen an Büro- und Handelsflächen nehmen zu	81
5.6 Wirtschaftsimmobilien unter Anpassungsdruck	83
6 Zusammenföhrung der Erkenntnisse und Ausblick	84
7 Handlungsempfehlungen	86
Literaturverzeichnis	90
Anhang	93
Glossar Büromarkt	100

Kurzfassung

Wirtschaft und Gesellschaft erleben derzeit drei wesentliche Umbrüche, die auch unmittelbar in die Immobilienwirtschaft hineinwirken. So stellt der russische Angriffskrieg in der Ukraine eine Zäsur in der europäischen Friedensarchitektur der Nachkriegszeit dar. In engem Zusammenhang hiermit ist die von massiven Erhöhungen der gewerblichen Erzeugerpreise getriebene Inflation zu sehen. Schließlich erfolgte in Reaktion auf diese Entwicklung die Abkehr der europäischen Zentralbank von der ultralockeren Geldpolitik und es wurde ein Pfad der sukzessiven Erhöhung der Leitzinsen eingeschlagen, der bislang anhält. Darüber hinaus befinden sich weltweit Menschen auf der Flucht vor Terror, Krieg und wirtschaftlicher Instabilität sowie in Folge von Umweltkatastrophen und Klimawandel.

Diese Krisen treffen auf einen Immobilienmarkt, auf dem die Auswirkungen der Corona-Krise insbesondere im Einzelhandels- und Hotelbereich deutliche Spuren hinterlassen hat. So hat die Entwicklung hin zum Onlinehandel durch die vielen Lock-Down Phasen noch einmal an Dynamik gewonnen. Die Pandemie hat aber auch zu einem Entwicklungssprung in der Digitalisierung geführt und neue Arbeitsplatzkonzepte hervorgebracht bzw. zur umfassenden Etablierung von Homeoffice beigetragen, was sich unmittelbar auf die Wirtschaftsimmobilienmärkte – insbesondere den Büromarkt – auswirkt.

Zusätzlich wirken Megatrends und Entwicklungen wie die Eindämmung des Klimawandels und die damit einhergehende Regulatorik, der Fachkräftemangel aber auch die anhaltenden regionalen Disparitäten der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit auf die Immobilienmärkte.

Ausgangslage

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie sowie die aktuell multiplen Krisen treffen die verschiedenen Immobiliensegmente unterschiedlich stark. Während sich v.a. die nachfrageseitigen Rahmenbedingungen für die Wohn- und Logistikimmobilien zuletzt sehr positiv entwickelten, ist die Lage für die Handels-, Hotel-, Gastronomieimmobilien oftmals kritisch und insbesondere für den Büroimmobilienmarkt von einer großen Unwissheit geprägt. Ein möglicher Nachfrageeinbruch im Büromarkt wird in der Fachwelt dabei kontrovers diskutiert.

Gravierender als die konjunkturelle Delle sind die system- und strukturverändernden Auswirkungen, die im Kontext der Pandemie in der Organisation der Arbeitswelt und dem gesellschaftlichen Leben stattgefunden haben. Damit gehen die Folgen über einen einfachen Marktabschwung hinaus und implizieren einen tiefgreifenden Wandel auf Seiten der Immobiliennutzer.

Auch die Handelsimmobilien stehen durch die Pandemie massiver unter Druck und die Innenstädte sind stärker zum Fokus aktiver Entwicklungsaufgaben geworden (siehe u.a. Innenstadtstrategie des Beirats Innenstadt beim BMI, 2021). Es werden sich mehr denn je die Fragen stellen, wo der Einzelhandel der Zukunft stattfindet, was mit den aufgegebenen Handelslagen geschieht und welche Handelskonzepte und Immobilienformate zukunftsfähig sein werden. Die Aufgaben der Städte und Kommunen liegen darin, auf der Grundlage von qualifizierten Erkenntnissen das Nebeneinander von Wachstums-, Schrumpfungs-, Leerstands- und Verödungsprozessen im Handel sowie von Flächenkonkurrenzen und Multi-Nutzungskonzepten zukunftsfähig zu managen und zu steuern.

Zielsetzung der Studie

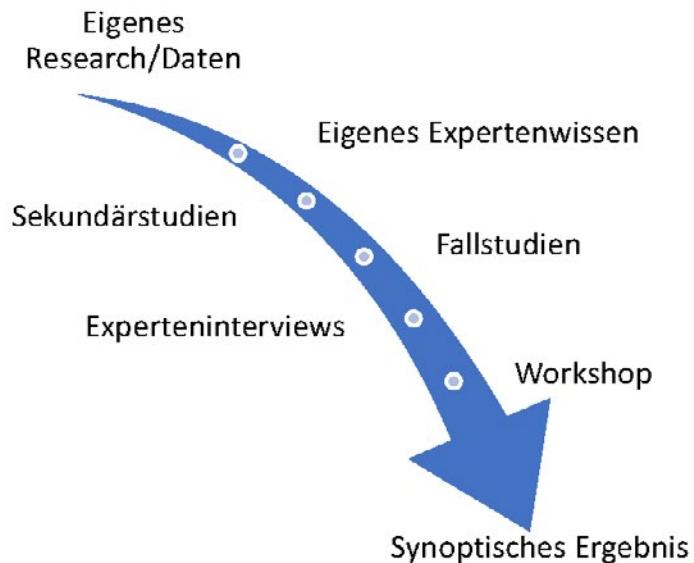
In dieser Melange an Einflüssen und wirkenden Faktoren hat die Studie das Ziel, zukünftige Entwicklungen bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien als wichtige Bestandteile der Wirtschaftsimmobilien zu antizipieren und darzustellen.

Die Studie setzt dabei einen vertieften Fokus auf die aktuellen Marktentwicklungen und spezifischen immobilienwirtschaftlichen Trends der beiden wichtigsten Wirtschaftsimmobilienmärkte und bildet eine elementare Grundlage für die Einschätzung der perspektivischen Entwicklung der Büro- und Einzelhandelsimmobilienmärkte, insbesondere im Zuge der teilweise disruptiven Prozesse infolge der Corona-Pandemie sowie der aktuell multiplen Krisenherde. Es sollen dabei Erkenntnisse zu den kurz- und mittelfristigen Effekten und zu deren Einfluss auf den absehbaren sukzessiven Strukturwandel beider Marktsegmente gewonnen werden.

Methodik

Das Forschungsdesign dieser Studie basiert auf einer Kombination von qualitativen und quantitativen Methoden. Ziel war es, durch eine umfassende und multidimensionale Herangehensweise ein tiefes Verständnis der Forschungsfragen zu erlangen. Der Einsatz von eigenem Research, die Auswertung von Sekundärstudien, Experteninterviews, Workshops und Fallbeispielanalysen ermöglicht dabei eine fundierte Datenerhebung und -analyse.

Abbildung 1
Methodisches Vorgehen



Quelle: bulwiengesa

Das eigene Research bildete die Grundlage der Datenerhebung. Die Angaben zu den Immobilienmärkten werden von der bulwiengesa AG durch empirische Erhebungen fortlaufend ermittelt. Dabei werden diese Er-

hebungen für 127 Märkte in Deutschland durchgeführt, in der Regel jährlich, für die A-Märkte¹ quartalsweise. Neben den recherchierten Daten werden auch eigene Daten zur Erklärung bzw. zur Prognose von Marktentwicklungen errechnet. Die in der Studie verwendeten Zahlenwerte und Prognosen basieren dabei auf den Stand von Ende 2023. Entwicklungen, die darauf folgend eingetreten sind, wurden teilweise adaptiert, aber nicht mehr in die Berechnungen einbezogen.

Darüber hinaus gibt es eine Reihe von aktuellen Studien, die eine hohe Relevanz für die Bearbeitung der Forschungsfragen haben. Hierbei wurden aktuelle Fachliteratur, Marktstudien und branchenspezifische Berichte analysiert. Die Sekundärquellen umfassten wissenschaftliche Artikel, Marktanalysen, technische Berichte und andere relevante Dokumente.

Um ebenso einen Blick in die gängige Praxis zu werfen, wurde ein Workshop als „World Café“ durchgeführt. Die Grundidee des World Cafés ist, die Teilnehmenden des Workshops miteinander ins Gespräch zu bringen und so die jeweiligen Problem- oder Fragestellungen in Kleingruppen intensiv diskutieren und reflektieren zu können. Die Ergebnisse des Workshops wurden durch das BBSR in der Reihe BBSR-Berichte KOMPAKT Ausgabe 02/2024 veröffentlicht und finden sich ebenso wiederkehrend im Fließtext.

Zur Veranschaulichung und Vertiefung der Forschungsergebnisse wurden darüber hinaus spezifische Fallbeispiele analysiert. Die Analyse der Fallbeispiele half dabei, theoretische Erkenntnisse mit praktischen Erfahrungen zu verknüpfen.

¹ Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt (Main), München, Köln, Stuttgart

Abstract

The economy and society are currently experiencing three major upheavals that also have a direct impact on the real estate industry. For example, the Russian war of aggression in Ukraine represents a caesura in the European peace architecture of the post-war period. Inflation driven by massive increases in commercial producer prices should be seen in close connection with this. Finally, in response to this development, the European Central Bank turned away from its ultra-loose monetary policy and embarked on a path of successive increases in key interest rates, which has continued to date. In addition, people around the world are fleeing terror, war and economic instability as well as environmental disasters and climate change.

These crises are hitting a property market in which the effects of the coronavirus crisis have left their mark, particularly in the retail and hotel sectors. The trend towards online retail has gained further momentum due to the many lockdown phases. However, the pandemic has also led to a leap in the development of digitalisation and brought about new workplace concepts or contributed to the widespread establishment of home offices, which has a direct impact on the commercial real estate markets - especially the office market.

In addition, megatrends and developments such as the containment of climate change and the associated regulation, the shortage of skilled workers and the persistent regional disparities in economic performance are having an impact on the property markets.

Initial Situation

The effects of the coronavirus pandemic and the current multiple crises are affecting the various property segments to varying degrees. While the demand-side conditions for residential and logistics properties in particular have recently developed very positively, the situation for retail, hotel and restaurant properties is often critical and the office property market in particular is characterised by great uncertainty. A possible slump in demand on the office property market is the subject of controversial debate among experts.

More serious than the economic dip are the systemic and structural changes that have taken place in the context of the pandemic in the organisation of the world of work and social life. The consequences therefore go beyond a simple market downturn and imply a profound change on the part of property users.

Retail properties are also under massive pressure due to the pandemic and city centres have become more of a focus for active development tasks (see, among other things, the City Centre Strategy of the City Centre Advisory Board

at the BMI, 2021). More than ever, the question will arise as to where the retail of the future will take place, what will happen to the abandoned retail locations and which retail concepts and property formats will be sustainable in the future. The task of cities and municipalities is to manage and control the coexistence of growth, shrinkage, vacancy and desolation processes in the retail sector as well as competition for space and multi-use concepts in a sustainable manner on the basis of qualified findings.

Objective of the Study

The study aims to anticipate and present future developments in office and retail property as important components of commercial real estate within this mélange of influences and effective factors.

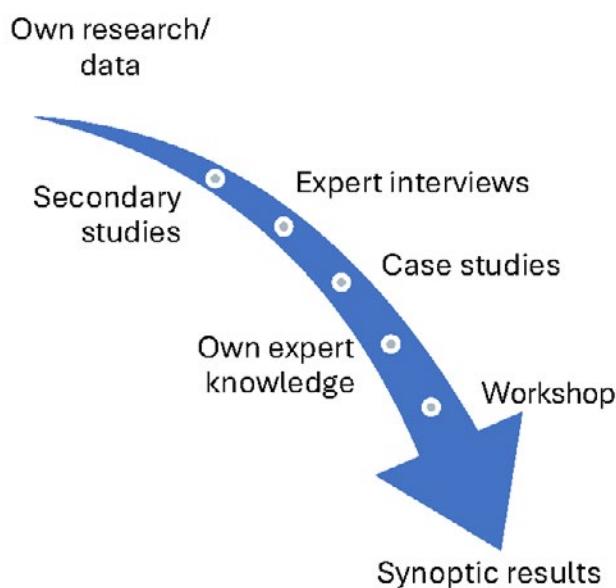
The study focuses in depth on current market developments and specific property industry trends in the two most important commercial property markets and forms a fundamental

basis for assessing the future development of the office and retail property markets, particularly in the wake of the sometimes disruptive processes resulting from the coronavirus pandemic and the current multiple crisis hotspots. The aim is to gain insights into the short and medium-term effects and their influence on the foreseeable gradual structural change in both market segments.

Methodology

The research design of this study is based on the combination of qualitative and quantitative methods. The goal was to gain a deep understanding of the research question through a complete and multidimensional method. The applying of owned research, the evaluation of secondary studies, experts interviews, workshops and Case-study analysis, enabled a solid data collection and analysis.

Figure 1
Methodological approach



Source: bulwiengesa

The own research formed the basis for data collection. The information on the real estate markets was continuously collected by Bulwiengesa AG through empirical surveys.

These surveys are conducted for 127 markets in Germany, usually annually, and for A-Markets² on a quarterly basis. In addition to the researched data, the study also uses its own data for explanation and to forecast market developments. The figures and forecasts used in the study are based on data as of the end of 2023. Developments that occurred thereafter are only partially included or adapted into the calculations

² Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt (Main), Munich, Cologne, Stuttgart

In addition, there is a series of recent studies that are of high relevance for addressing the research questions. These include selected literature, market studies, and industry specific reports. Secondary sources include scientific articles, market analyses, technical reports and other relevant documents.

To gain insights into current practice, a workshop in the format of a "World café" was conducted. The idea was to bring participants into conversation and encourage them to engage more deeply with the key questions in small groups. The results of the workshop are included and discussed in the study, particularly in the BBSR-reports KOMPAKT, edition 02/2024, and are referenced accordingly in the main text.

To illustrate and deepen the research findings, case studies were also developed. The analysis of these case studies helped connecting the theoretical insights with practical experiences

1 Aktuelle Situation der Wirtschaftsimmobilienmärkte

1.1 Die Corona-Pandemie führte zur weltweiten Verunsicherung

Die COVID-19-Pandemie hat den Wirtschaftsimmobilienmarkt erheblich beeinflusst und tiefgreifende Veränderungen und neue Trends hervorgebracht (vgl. Appel/Hardaker 2022). Eine der gravierendsten Auswirkungen für den Büroimmobilienmarkt war der massive Anstieg von Homeoffice und Remote-Arbeit weltweit. Viele Unternehmen erkannten, dass sie produktiv arbeiten können, auch wenn ihre Mitarbeiter von zu Hause aus arbeiten. Dies führte zu einer sinkenden Nachfrage nach Büroflächen in vielen Städten, da Unternehmen ihre Büroflächen verkleinerten oder ihre Mietverträge nicht verlängerten. Infolge der geringeren Nachfrage stiegen die Leerstandsquoten.

Mit der allmählichen Rückkehr ins Büro begannen viele Unternehmen, ihre Büroräume umzugestalten, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden. Dazu gehörten größere Abstände zwischen Arbeitsplätzen, verbesserte Belüftungssysteme und die Einrichtung von flexiblen Arbeitsbereichen. Solche Anpassungen erforderten zusätzliche Investitionen, beeinflussen jedoch auch die Art und Weise, wie Büroflächen genutzt werden.

Die langfristigen Auswirkungen der Pandemie auf den Büroimmobilienmarkt bleiben jedoch weiterhin unsicher und sind nur schwer zu prognostizieren. Einige Unternehmen könnten dauerhaft auf hybride Arbeitsmodelle umsteigen, bei denen die Mitarbeiter nur noch einen Teil der Woche im Büro sind. Dies könnte die Nachfrage nach traditionellen Büroflächen nachhaltig verändern (siehe dazu auch Kapitel 2.1 und 4.1).

Auch das Verhalten der Investoren im Büroimmobilienmarkt hat sich angepasst. Die Unsicherheit über die zukünftige Nachfrage nach Büroflächen führte dazu, dass potenzielle Käufer vorsichtiger agieren und ihre Investitionen sorgfältiger prüfen. Einige begannen, in weniger traditionelle Büroformen (u.a. öffentliche Infrastruktureinrichtungen wie beispielsweise Rathäuser, Polizeiwachen oder Schulen) oder in andere Immobilienarten zu investieren, die von der Pandemie weniger betroffen waren, wie zum Beispiel Logistikimmobilien oder Rechenzentren.

Gleichzeitig hat die Pandemie den Markt für Einzelhandelsimmobilien auf unterschiedliche Weise beeinflusst. Viele Einzelhandelsgeschäfte mussten aufgrund von Schließungen und sozialen Distanzierungsmaßnahmen vorübergehend schließen oder verzeichneten einen drastischen Rückgang der Kundenfrequenz. Dies führte zu erheblichen Umsatzeinbußen und in vielen Fällen zur endgültigen Schließung der Geschäfte.

Vermieter von Einzelhandelsimmobilien sahen sich mit steigenden Leerständen und sinkenden Mieteinnahmen konfrontiert. Investoren wurden vorsichtiger und prüften ihre Engagements im Einzelhandelssektor genauer. Einige suchten nach Möglichkeiten, ihre Einzelhandelsflächen umzunutzen oder neu zu positionieren, z.B. durch Umwandlung in Logistikzentren für E-Commerce, Wohnflächen oder gemischt genutzte Immobilien.

Die COVID-19-Pandemie hatte somit strukturell unterschiedliche Auswirkungen auf den gewerblichen Immobilienmarkt. Während der Büroimmobilienmarkt vor allem durch den Anstieg von Remote-Arbeit und hybriden Arbeitsmodellen geprägt wurde, stand der Einzelhandelsimmobilienmarkt vor Herausforderungen durch verändertes Konsumentenverhalten und den Boom des Online-Handels. Während einige dieser Veränderungen vorübergehend sein könnten, könnten andere dauerhafte Auswirkungen haben und die Art und Weise, wie Gewerbeimmobilien genutzt und bewertet werden, grundlegend verändern. Unternehmen und Investoren müssen sich an diese neuen Realitäten anpassen und flexible Strategien entwickeln, um in diesem sich wandelnden Marktumfeld erfolgreich zu sein.

1.2 Der Ukraine-Krieg beeinflusst nicht nur die europäische Friedensarchitektur

Der Ukraine-Krieg hat weitreichende Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und die Immobilienmärkte. Eine der deutlichsten Folgen sind die gestiegenen Energiepreise und die damit verbundene Inflation. Russland, als bedeutender Exporteur von Öl und Gas, hat durch Sanktionen und Lieferunterbrechungen erhebliche Störungen in den globalen Energieversorgungsmärkten verursacht. Diese erhöhten Energiepreise haben die Produktionskosten in vielen Branchen steigen lassen und die allgemeine Inflation befeuert. Darüber hinaus hat der Krieg zu erheblichen Unterbrechungen in den globalen Lieferketten geführt. Gleichzeitig haben die gegen Russland verhängten Sanktionen nicht nur die russische Wirtschaft schwer getroffen, sondern auch die Handelsbeziehungen vieler Länder gestört, was zu wirtschaftlicher Unsicherheit führte.

Eine weitere Folge des Krieges ist die Flüchtlingskrise. Millionen von Menschen haben ihre Heimat verlassen, was insbesondere in den Nachbarländern der Ukraine und innerhalb der Europäischen Union zu erheblichen humanitären Herausforderungen und wirtschaftlichen Belastungen geführt hat.

Die gestiegene Inflation und die allgemeine Unsicherheit haben ebenso die Nachfrage nach Immobilien verändert. Während einige Investoren möglicherweise vorsichtiger werden, könnten andere Immobilien als sichere Anlageklasse betrachten. Dies führt zu unterschiedlichen Entwicklungen in verschiedenen Regionen und Segmenten des Immobilienmarktes (siehe hierzu auch Kapitel 1.4).

Die steigenden Energiepreise, Unterbrechungen der Lieferketten und wirtschaftliche Unsicherheiten haben demnach weltweit Spuren hinterlassen, wovon auch die Immobilienmärkte betroffen sind. Höhere Baukosten, veränderte Nachfrage und Zinsentwicklungen stellen dabei die wichtigsten Faktoren dar. Langfristig bleibt die Entwicklung schwer vorhersehbar und hängt von vielen variablen Faktoren ab, einschließlich der Dauer und des Ausgangs des Konflikts sowie der globalen wirtschaftlichen Reaktionen darauf.

1.3 Ende der Nullzinspolitik ab 2022

Die Zinswende, also die Erhöhung der Leitzinsen durch Zentralbanken, hat bedeutende Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. Eine der unmittelbarsten Folgen ist die Erhöhung der Hypothekenzinsen, was die Finanzierungskosten in die Höhe treibt.

Für Bauträger und Investoren bedeuten höhere Finanzierungskosten teurere Bauprojekte, was die Bereitschaft, neue Vorhaben zu starten, verringern kann. Dies könnte langfristig das Angebot an neuen Immobilien reduzieren. Institutionelle und private Investoren könnten zudem ihre Investitionen in Immobilien reduzieren, da alternative Anlageformen wie Anleihen bei höheren Zinsen attraktiver werden. Immobilien als Anlageform verlieren dadurch an Attraktivität, was die Nachfrage weiter dämpft.

Einige Marktsegmente könnten stärker betroffen sein als andere. Beispielsweise könnten Luxusimmobilien und gewerbliche Immobilien größere Preisrückgänge erleben, während erschwinglichere Wohnimmobilien stabiler bleiben könnten, da die Nachfrage nach Wohnraum grundsätzlich robuster ist. Für bestehende Hypotheken mit variablen Zinssätzen steigen die monatlichen Zahlungen, was die finanzielle Belastung für die Eigentümer erhöht. Festzinsdarlehen sind hingegen zunächst nicht betroffen, aber Eigentümer könnten bei der Anschlussfinanzierung höhere Kosten tragen müssen.

Auch die Mietmärkte könnten von der Zinswende beeinflusst werden. Wenn der Kauf von Immobilien weniger erschwinglich wird, steigt möglicherweise die Nachfrage nach Mietwohnungen. Dies könnte zu höheren Mietpreisen führen, besonders in städtischen Gebieten mit ohnehin hoher Nachfrage und Wohnungsknappheit.

Kurzfristig können höhere Zinsen zu einer Verlangsamung der Marktdynamik und zu Preisangepassungen führen. Langfristig hängt die Entwicklung stark von der wirtschaftlichen Gesamtlage, den Einkommensentwicklungen und den Maßnahmen der Zentralbanken ab.

1.4 Inflation treibt die Preise

Abhängig von Faktoren wie dem wirtschaftlichen Umfeld, den Reaktionen der Zentralbanken und den Erwartungen der Marktteilnehmer beeinflusst die Inflation den Immobilienmarkt auf vielfältige Weise, sowohl positiv als auch negativ. Eine der unmittelbarsten Folgen der Inflation sind steigende Baukosten, da die Preise für Baumaterialien und Arbeitskräfte zunehmen. Dies erhöht die Kosten für den Bau neuer Immobilien, was sich in höheren Kaufpreisen niederschlagen kann, da Bauträger diese gestiegenen Kosten an die Käufer weitergeben (müssen).

Eine steigende Inflation führt auch zu höheren Mietpreisen. Vermieter passen die Mieten an, um ihre gestiegenen Betriebskosten wie Instandhaltung, Verwaltung und Versorgungsleistungen abzudecken. In Zeiten hoher Inflation suchen Investoren oft nach sichereren Anlageformen, um ihr Kapital vor dem Wertverlust zu schützen. Immobilien gelten traditionell als werthaltige Investition, die inflationsgeschützt ist. Dies kann zu einer erhöhten Nachfrage nach Immobilien als Anlageobjekte führen und die Preise in die Höhe treiben.

Zentralbanken reagieren auf Inflation oft mit Zinserhöhungen, um die Geldmenge zu kontrollieren und die Inflation zu dämpfen. Höhere Zinsen verteuern jedoch Kredite, einschließlich Hypotheken. Dies erhöht die Finanzierungskosten für den Immobilienkauf und dämpft die Nachfrage, was potenziell die Immobilienpreise unter Druck setzen kann. Zudem reduziert die Inflation die Kaufkraft der Verbraucher, da die Preise für Waren und Dienstleistungen steigen. Wenn die Einkommen nicht im gleichen Maße steigen wie die Inflation, haben potenzielle Immobilienkäufer weniger Geld zur Verfügung, was die Nachfrage nach Immobilien beeinträchtigen kann. Dies könnte den Immobilienmarkt bremsen, insbesondere in Märkten, wo die Einkommen stagnieren oder nur langsam wachsen.

Demnach sind steigende Baukosten und Mieten, Kapitalflucht in Sachwerte und erhöhte Finanzierungskosten einige der Hauptmechanismen, durch die Inflation den Markt beeinflusst. Während kurzfristig höhere Zinsen und verringerte Kaufkraft die Nachfrage dämpfen können, bleibt Immobilienbesitz langfristig eine attraktive Absicherung gegen Inflation.

1.5 Weltweit sind Menschen auf der Flucht

Eine der unmittelbarsten Folgen der Flüchtlingskrise ist die erhöhte Nachfrage nach Wohnraum. Insbesondere in Städten und Ballungsgebieten, wo Flüchtlinge oft untergebracht werden, führt dies zu einem Mangel an verfügbarem Wohnraum. Dies kann die Mietpreise in diesen Gebieten erhöhen, da die Konkurrenz um erschwingliche Wohnungen zunimmt. Darüber hinaus steigt der Bedarf an Sozialwohnungen, da viele Flüchtlinge zunächst auf staatlich geförderten Wohnraum angewiesen sind.

In Reaktion auf die erhöhte Nachfrage nach Wohnraum könnten Städte und Gemeinden neue Bauprojekte initiieren, um den Wohnraum zu erweitern. Dies kann zu einer beschleunigten Stadtentwicklung und zu Investitionen in die Infrastruktur führen, um die neuen Bewohner unterzubringen. In Regionen mit hoher Zuwanderung können die Immobilienpreise steigen, da die Nachfrage nach Wohnraum schneller wächst als das Angebot. Dies kann sowohl den Kauf als auch die Miete von Immobilien verteuern und bestehende Einwohner, besonders in niedrigeren Einkommensgruppen, finanziell belasten.

Um den akuten Wohnraumbedarf zu decken, greifen Behörden oft auf temporäre Lösungen wie Notunterkünfte oder umgenutzte Gebäude zurück. Dies kann eine vorübergehende Entlastung bringen, aber langfristig ist der Bau neuer, dauerhafter Wohnlösungen erforderlich.

Der hohe Zuzug von Flüchtlingen kann jedoch auch gesellschaftliche Spannungen hervorrufen, die sich indirekt auf den Immobilienmarkt auswirken. In Gebieten mit stark steigenden Mieten oder Immobilienpreisen kann es zu Unzufriedenheit und Widerstand gegen weitere Bautätigkeiten für Flüchtlinge kommen.

Die Auswirkungen auf den Büro- und Einzelhandelsmarkt sind demnach durch eine steigende Migration nur begrenzt nachvollziehbar, da die kurzfristigen Bedürfnisse von Zuwanderern primär im Bereich des Wohnungs- und Sozialraums liegen und weniger im Segment der Wirtschaftsimmobilien. Auf den Büroimmobilienmarkt wirkt sich Migration gering aus, da viele Migranten und Flüchtlinge zunächst keinen direkten Zugang zum Arbeitsmarkt haben und Zeit für Sprachkurse, Ausbildung und Integration benötigen.

Ähnlich verhält es sich im Einzelhandelsmarkt. Zuwanderer sind in ihrem Konsumverhalten eher sparsam, was die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen nicht unmittelbar erhöht. Der Bedarf konzentriert sich auf Grundbedarfsgüter wie Lebensmittel, die größtenteils durch bereits bestehende Discounter und Supermärkte abgedeckt werden, ohne dass dadurch eine nennenswerte Ausweitung der Einzelhandelsflächen notwendig ist.

Langfristig jedoch kann Migration durch erfolgreiche Integration eine positive Wirkung auf den Büro- und Einzelhandelsmarkt haben, wenn neue Arbeitsplätze entstehen und die Kaufkraft steigt. Dies könnte dann auch die Nachfrage nach Büro- und Verkaufsflächen unterstützen und zur Belebung dieser Märkte beitragen.

1.6 Fazit: Wirtschaftsimmobilienmärkte unter Einfluss multipler Krisen

Die multiplen Krisen der letzten Jahre haben den Immobilienmarkt stark verändert und vor neue Herausforderungen gestellt. Allen voran die Pandemie führte zu einem Wandel in der Nutzung von Büroimmobilien, da viele Unternehmen vermehrt auf Homeoffice und hybride Arbeitsmodelle umgestiegen sind. Dies verringerte die Nachfrage nach klassischen Büroflächen und erhöhte gleichzeitig den Bedarf an flexiblen und anpassungsfähigen Arbeitsbereichen.

Der Ukraine-Krieg hat ebenso weitreichende Folgen für die Energieversorgung und treibt die Preise für Rohstoffe in die Höhe, was die globale Inflation anheizt und wirtschaftliche Unsicherheiten verstärkt. Diese Entwicklungen wirken sich direkt auf den Immobiliensektor aus: Die gestiegenen Baukosten und die Unsicherheit in den Lieferketten beeinträchtigen sowohl Neubauprojekte als auch die Investitionsbereitschaft. Die Auswirkungen auf die Immobilienpreise variieren je nach Region, doch insgesamt ist eine Tendenz zu vorsichtigeren Investitionsstrategien zu beobachten.

Die Zinswende verschärft diese Situation zusätzlich. Die Erhöhung der Leitzinsen hat die Finanzierungskosten für Immobilien erheblich verteuert, was zu einer sinkenden Nachfrage und Druck auf die Immobilienpreise führt. Bauträger und Investoren sehen sich nun höheren Kosten und geringerer Rentabilität gegenüber, was zu Preisanpassungen führt.

Gleichzeitig hat die Inflation einen doppelten Effekt auf den Immobilienmarkt. Einerseits treiben steigende Baukosten und die allgemeine Verteuerung von Waren und Dienstleistungen die Immobilienpreise in die Höhe. Andererseits wird die Nachfrage durch die erhöhte Inflation und die damit verbundene Kaufkraftminderung gedämpft. Für viele potenzielle Käufer wird der Erwerb von Immobilien unerschwinglich, während die Attraktivität von bestimmten Immobilien als inflationssichere Anlageform für Investoren wächst.

Die Flüchtlingskrise verstärkt in diesem Zusammenspiel den Druck auf den Wohnungsmarkt, insbesondere in urbanen Zentren und Regionen. Der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum und Sozialwohnungen steigt erheblich, was die ohnehin schon angespannten Wohnungsmärkte weiter belastet. Langfristig könnte die Integration von Flüchtlingen jedoch positive wirtschaftliche Impulse setzen, die auch den Immobilienmarkt ankurbeln. Dafür sind allerdings umfangreiche Investitionen in Wohnraum und Infrastruktur sowie erfolgreiche Integrationsmaßnahmen erforderlich.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Zukunft des Immobilienmarktes von zahlreichen unvorhersehbaren Faktoren abhängt, die sowohl wirtschaftliche als auch geopolitische Entwicklungen betreffen. Unternehmen, Investoren und politische Entscheidungsträger müssen sich auf eine zunehmend volatile und unsichere Marktsituation einstellen und flexible Strategien entwickeln, um den vielfältigen Herausforderungen zu begegnen. Anpassungsfähigkeit und vorausschauendes Planen sind entscheidend, um in diesem komplexen und sich wandelnden Umfeld erfolgreich zu agieren.

Abbildung 2
Übersicht der derzeitigen Entwicklungen und Krisenherde

Globale Trends und Entwicklungen	Multiple Krisen / Zäsuren	Immobilienmarkt im Umbruch
Nachhaltigkeit	Corona-Pandemie	Investmentmarkt sortiert sich neu
Demografie	Klimakrise	Neue Nachfragestrukturen im Wirtschaftsimmobilienmarkt
Globale Eskalation/Blockbildung	Flüchtlingsströme	ESG
Digitalisierung	Inflations- und Zinsentwicklung	Neue Arbeitswelten
	Krieg in der Ukraine	

Quelle: bulwiengesa

2 Bisherige und künftige Entwicklung des Büro- und Einzelhandelsmarktes

2.1 Büromarkt im Umbruch

2.1.1 Unsicherheit bestimmt das Geschehen am Büromarkt

Die Büromarktlandschaft³ in Deutschland bleibt einem herausfordernden wirtschaftlichen Klima ausgesetzt. Entgegen den Hoffnungen hat sich im zweiten Halbjahr 2023 keine wirtschaftliche Belebung eingestellt. Es wird erwartet, dass die privaten Konsumausgaben im Jahr 2024 bei sinkenden Inflationsraten ein leichtes Wachstum verzeichnen können, allerdings bedrohen zahlreiche Risikofaktoren die mögliche konjunkturelle Erholung. Zu diesen Gefahren zählen unter anderem der andauernde Krieg in der Ukraine, Spannungen im Nahen Osten, eine schwächelnde Weltwirtschaft, mögliche erneute Steigerungen der Energiepreise sowie die ungewisse Zukunft der deutschen Energiepolitik. Infolgedessen zögern viele Unternehmen, Entscheidungen bezüglich Wachstums und Investitionen zu treffen. Die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) hat ebenfalls tiefe Spuren im Markt hinterlassen und in einigen Bereichen Finanzierungs- sowie Liquiditätsschwierigkeiten verursacht, was sich bereits in mehreren Insolvenzen von Projektentwicklern niedergeschlagen hat.

Des Weiteren muss sich das Büroimmobiliensegment mit den Auswirkungen von Remote Work und einem Rückgang der Nachfrage nach Büroflächen auseinandersetzen, was vor allem Standorte in dezentralen Lagen betrifft. Auch die fortschreitende Einführung von ESG-Regularien (Environmental, Social, Governance) stellt eine weitere Herausforderung dar (siehe dazu auch Kapitel 6.3).

Trotz dieser widrigen Einflüsse konnten die deutschen Büromärkte bislang aufgrund einer langen Phase des Aufschwungs und nahezu durchweg robuster Marktbedingungen größere Einbußen vermeiden. Selbst unter den Bedingungen der Pandemie waren keine wesentlichen Marktstörungen zu beobachten.

2.1.2 Nachfrage gehemmt, aber die Mieten steigen

Die Entwicklung, die sich bereits im Jahr 2022 durch frühe Indikatoren abzeichnete, hat sich im Verlauf des Jahres 2023 weiter verfestigt: Die deutsche Wirtschaft zeigt seit mehr als zwei Jahren kaum Wachstum, und das Bruttoinlandsprodukt liegt noch immer unter dem Niveau des ersten Quartals 2022. Diese wirtschaftliche Stagnation spiegelt sich auch auf dem Arbeitsmarkt wider, auf dem der Aufbau neuer Stellen zunehmend ins Stocken kommt. Obwohl der Arbeitsmarkt angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen erstaunlich widerstandsfähig bleibt, flacht die Dynamik des Stellenwachstums deutlich ab. Die Zahl der ausgeschriebenen Stellen geht bereits zurück, und die Arbeitslosenzahlen steigen seit 2022 leicht an.

Bürobeschäftigte wachstum wird sich perspektivisch verlangsamen

Zusätzlich wird der Arbeitsmarkt durch demografische Entwicklungen in den nächsten Jahren weiter belastet werden, was voraussichtlich zu einem Rückgang der Beschäftigtenzahl und einer Verschärfung des Fachkräftemangels in bestimmten Branchen führen wird.

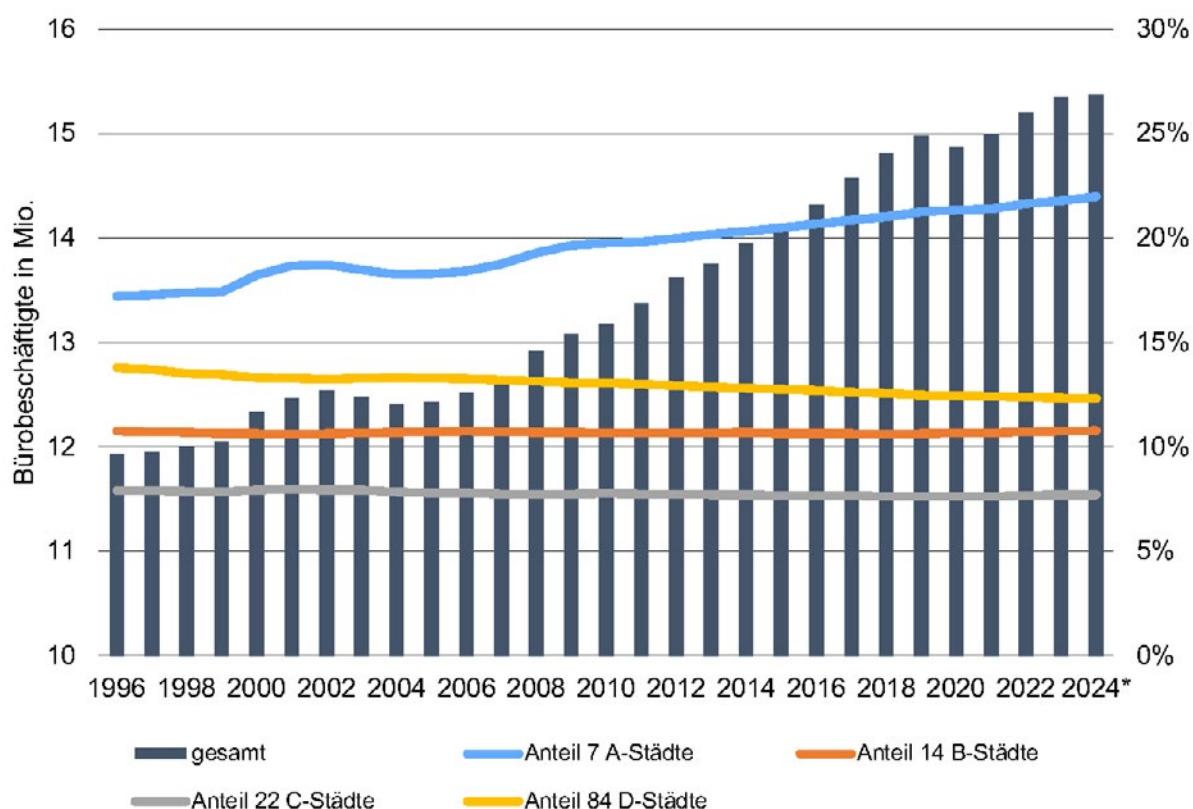
Diese Faktoren beeinflussen auch die Zahlen der Büroangestellten signifikant. Im Vergleich zu 2022 konnte zwar ein Anstieg um rund 1 % verzeichnet werden, jedoch ist für 2024 bereits eine deutliche Abschwächung

³ Die wesentlichen Büromarktkennziffern, Begrifflichkeiten und Definitionen werden im anhängenden Glossar näher erläutert.

dieser Wachstumsdynamik zu erwarten. Die Bürobeschäftigten sind dabei die wichtigste Determinante, um die zukünftige Nachfrage nach Büroflächen bestimmen zu können.

Die zunehmende Differenzierung der Arbeitsmärkte setzt sich dabei weiter fort, wovon insbesondere die deutschen Großstädte profitieren. Vor allem in den sogenannten A-Städten ist ein starkes Wachstum zu beobachten, aber auch B-Städte verzeichnen Zuwächse. Überraschenderweise zeigen sich selbst C-Städte insgesamt dynamisch, angetrieben vor allem durch Universitätsstädte mit starkem Bevölkerungswachstum und Städte in der Nähe von Metropolregionen oder mit bedeutenden Arbeitgebern. Im Gegensatz dazu nehmen die Bürobeschäftigtenzahlen in D-Städten und an Standorten außerhalb der klassischen Kategorien deutlich ab, mit für 2024 prognostizierten absoluten Rückgängen (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3
Entwicklung der (gesamt) Bürobeschäftigung



Quelle: bulwiengesa; *vorläufiger Jahreswert

Berlin sticht unter den A-Städten mit einem Bürobeschäftigtenwachstum von 12,3 % in den letzten fünf Jahren als der dynamischste Standort hervor, deutlich über München (+8,4 %) und Frankfurt (+7,2 %). Nach einem pandemiebedingten Rückgang im Jahr 2020 und einem nur leichten Anstieg 2021 hat das Wachstum zuletzt wieder deutlich an Tempo gewonnen.

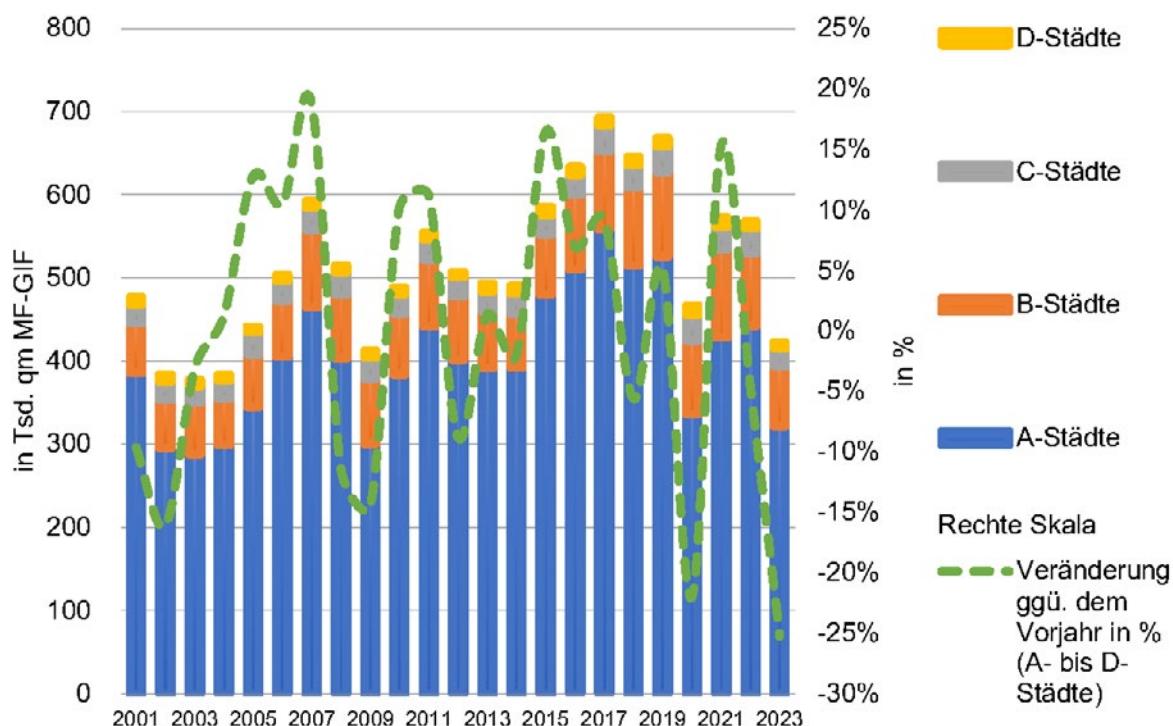
In den B-Städten ist das Wachstum mit einem durchschnittlichen Anstieg von etwa 5 % im Vergleich zu 8 % in den A-Städten weniger stark ausgeprägt. Einige B-Städte wie Bochum (+9,4 %), Münster und Essen (jeweils +8,8 %) weisen dennoch eine überdurchschnittliche Performance auf.

Das aktuelle Wachstum der Bürobeschäftigung in Deutschland wird sich ab 2024 merklich verlangsamen, und mittelfristig sind aufgrund des demografischen Wandels rückläufige Zahlen zu erwarten, was die Konzentration auf große Städte weiter verstärken wird.

Multiple Krisen im Gesamtmarkt hemmen die Nachfrage

Aktuell manifestieren sich die Schwierigkeiten auf dem Büromarkt primär in einer gedämpften Nachfrage nach Büroräumen. Dies ist in wirtschaftlich unsicheren Zeiten eine typische Reaktionsweise von Unternehmen, die durch die vorherrschenden wirtschaftlichen Unwägbarkeiten bedingt ist. Im Vergleich zum Vorjahr sank der Flächenumsatz 2023 (Summe der Neuvermietungen und Eigennutzungen) um über 25 % und erreichte circa 4,24 Mio. qm MF-GIF (vgl. Abbildung 4).

Abbildung 4
Durchschnittlicher Flächenumsatz nach Stadtklassifikation (in den 127 Marktstädten der bulwiengesa Städtesystematik)



Quelle: bulwiengesa

Dabei fällt auf, dass die Nachfragerückgänge stadtübergreifend zu verzeichnen sind, mit der stärksten Reduktion in den sieben A-Städten (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln, Stuttgart), wo das Umsatzniveau fast 30 % unter dem des Vorjahrs lag. Mit etwa 2,2 Mio. qm erreichte der Umsatz ein Tief, das zuletzt 2009 verzeichnet wurde. Auch in den B-Städten sank das Nachfragevolumen auf den niedrigsten Stand des letzten Jahrzehnts und fiel erstmalig seit 2013 unter 1 Mio. qm.

Für die C- und D-Städte reichen vergleichbar niedrige Werte sogar noch länger zurück. In den C-Städten war es 2003, für die D-Städte wurde ein ähnliches Volumen 2005 registriert. Dass der Rückgang in den D-Städten mit -17 % dabei noch am geringsten von allen Stadtkatagorien ausfällt, ist auf die bereits stark nachlassende Nachfrage im vergangenen Jahr zurückzuführen. Vor allem das Ausbleiben von Großvermietungen und Baustarts durch Eigennutzer als Folge der aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten wirkte sich negativ auf die Umsatzzahlen aus.

Besonders in den A-Städten fiel die hohe Aktivität im kleinteiligen und teilweise mittelgroßen Flächensegment auf. Die Anzahl der Vermietungen erreichte in einigen Fällen das Niveau der Spitzenjahre. Dies konnte jedoch den Mangel an Nachfrage im Segment der Großflächen nicht ausgleichen. Die wenigen Großabschlüsse beschränkten sich, wie in Krisenzeiten üblich, auf Baustarts durch Eigennutzer und Abschlüsse durch die öffentliche Hand.

Ein anhaltender Trend ist die Konzentration der Nachfrage auf strategisch gut gelegene Standorte und Objekte. Neben den klassischen Innenstadtlagen sind insbesondere urbane Strandgebiete weiterhin gefragt. Auch periphere Lagen erweisen sich als teilweise noch attraktiv, sofern eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, urbane Strukturen und eine spezifische Zielgruppenansprache vorhanden sind.

Der signifikante Rückgang im Vermietungsumsatz, besonders im Bereich der Großflächen, wirkte sich noch stärker auf die Vermietungsleistungen in Projektentwicklungen aus. Gegenüber dem Vorjahr halbierte sich das Volumen der Vorvermietungen und Vermietungen in Bau nahezu. Insgesamt belief sich das Volumen auf etwa 370.000 qm, ein Wert, der zuletzt 2009 registriert wurde. Ein zunehmendes Angebot an Flächen in den A-Städten, insbesondere im bei Nutzern bevorzugten modernen Segment, ist hierfür ausschlaggebend. Auf Berlin entfielen dabei rund 34 % des Volumens. Obwohl dieser Wert über dem des Vorjahres liegt, bleibt er unter dem Niveau der Boomjahre. Es folgt Hamburg mit rund 20 %. Der Rest verteilt sich recht gleichmäßig auf die übrigen fünf Standorte.

Auch in den anderen Stadtkategorien spiegelt sich die gesamte Nachfrageentwicklung bei den Vermietungen in Projektentwicklungen wider. In den B-Städten sank das Volumen nach einem Rückgang von mehr als 50 % im Vorjahr erneut um etwa ein Drittel. Während die C-Städte 2022 noch deutliche Zuwächse verzeichneten, fiel das Volumen 2023 um etwa 70 % ab. In den D-Städten folgte nach einem Minus von etwa 75 % im Jahr 2022 ein weiterer leichter Rückgang um 14 % in 2023.

Mietwachstum weiterhin ungebrochen

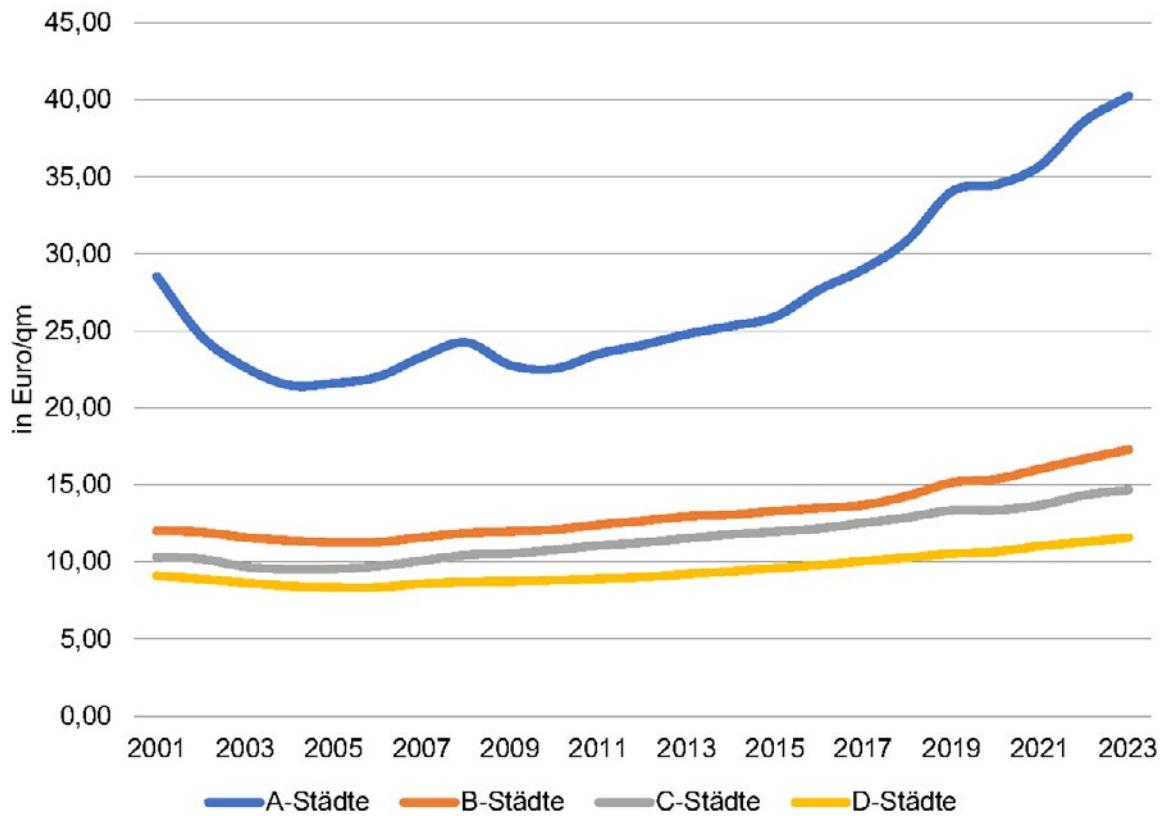
Auch im Jahr 2023 setzte sich der Trend steigender Mietpreise fort, wobei insbesondere die Spitzenmieten⁴ eine bemerkenswerte Preissteigerung verzeichneten. Diese Entwicklung lässt sich hauptsächlich auf gestiegene Ansprüche der Mieter bezüglich der Lage und Qualität der Objekte zurückführen, verbunden mit der Bereitschaft, für solche Premiumeigenschaften auch höhere Mieten zu bezahlen. Zusätzlichen Auftrieb erhielt dieser Trend durch die anhaltend hohen Baukosten, die sich in entsprechend angehobenen Mietforderungen niederschlugen.

Die deutlichsten Mietpreisanstiege wurden erneut in den A-Städten registriert, wo die durchschnittlichen Spitzenmieten von 38,60 Euro/qm auf 40,30 Euro/qm geklettert sind. München überholte dabei mit 46,50 Euro/qm Frankfurt (45,10 Euro/qm) als den teuersten Standort, gefolgt von Berlin mit 44,50 Euro/qm. Besonders bemerkenswerte Sprünge in den Spitzenmieten gab es in Köln und Düsseldorf, wo die Mieten auf 32,10 Euro/qm bzw. rund 36,00 Euro/qm stiegen.

In den B-Städten erhöhte sich das Niveau der Spitzenmieten im Durchschnitt um 60 Cent auf nun 17,30 Euro/qm. Bonn bleibt mit 24,80 Euro/qm der teuerste Standort, dicht gefolgt von Dresden und Hannover (je 19,00 Euro/qm) sowie Leipzig und Mannheim (je 18,50 Euro/qm).

⁴ Die Spitzenmiete umfasst das, bezogen auf das jeweilige Marktgebiet, bzw. Bürolage, oberste Preissegment mit einem Marktanteil von etwa 3 % des Vermietungsumsatzes (ohne Eigennutzer) im betrachteten Berichtszeitraum, und stellt hieraus den Median der Mietpreise dar. Es sind mindestens drei Verträge in die Berechnung einzubeziehen, auch wenn dadurch die 3 % Grenze überschritten wird.

Abbildung 5
Entwicklung der Spitzenmiete (gewichteter Durchschnitt nach Einwohner) nach Stadtklassifikation



Quelle: bulwiengesa

Auch in den C- und D-Städten waren Preiserhöhungen zu verzeichnen, allerdings auf einem niedrigeren Niveau. Hier werden Spitzenpreise vermehrt nicht in den zentralen Innenstadtlagen, sondern in gut etablierten Randlagen oder spezialisierten Bürozentren mit einem hohen Anteil an Neubauten erzielt, wo aufgrund der gestiegenen Baukosten und der hohen Qualität der Gebäude überdurchschnittliche Mieten gefordert werden können. Beispiele hierfür sind das Bürozentrum Babelsberg in Potsdam sowie verschiedene Standorte in Leverkusen.

Es ist wichtig zu erwähnen, dass die genannten Mieten Nominalwerte darstellen. Anreize wie mietfreie Zeiten und Zuschüsse zu den Ausbaukosten gewinnen mit zunehmendem Leerstand wieder an Bedeutung und beeinflussen die tatsächlich gezahlten Mieten, die sogenannten Effektivmieten. Solche Anreizpakete sind derzeit vor allem in den A-Städten verbreitet.

Zudem ist zu beobachten, dass die Mietpreisseigerungen nicht mehr überall gleichmäßig erfolgen. In Randlagen geraten die Mieten zunehmend unter Druck, was sich bereits in einigen durchschnittlichen Mietpreisen widerspiegelt. Diese zunehmende Differenzierung im Markt dürfte sich in den kommenden Jahren weiter verstärken.

2.1.3 Angebotsflächen nehmen zu

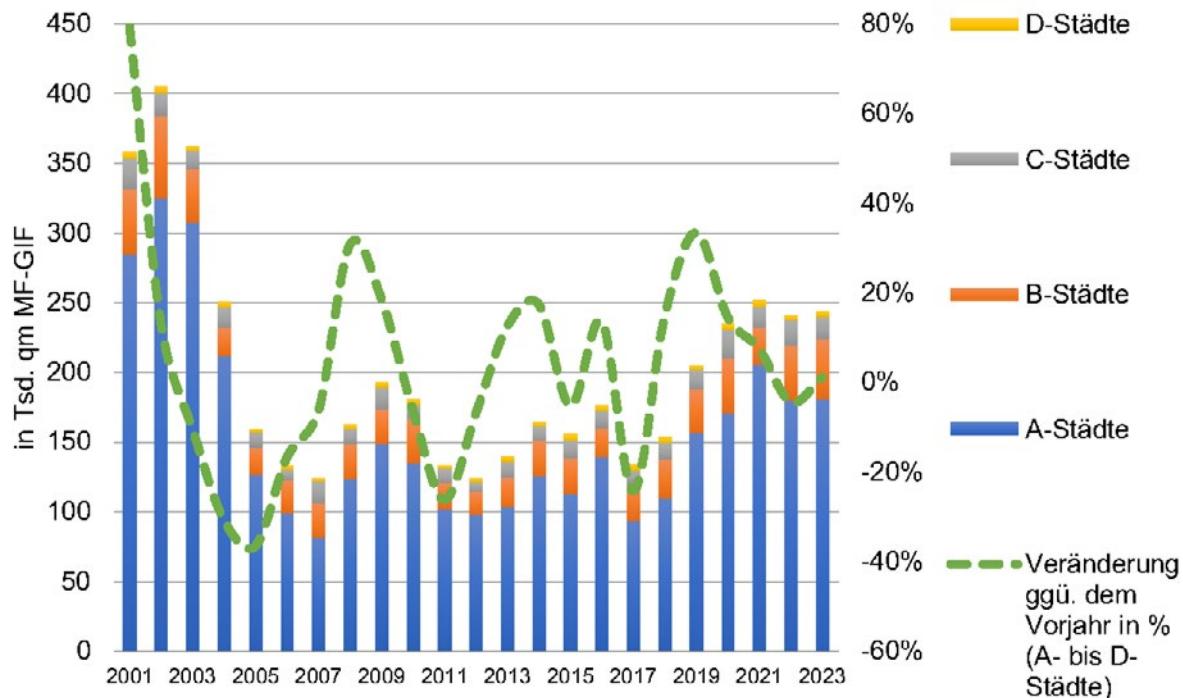
Neubaufertigstellungen weiterhin auf hohen Niveau

2023 erreichte das Neubauflächenvolumen mit etwa 2,6 Mio. qm MF-GIF (in den 127 Marktstädten der bulwiengesa) ein bemerkenswert hohes Niveau, das sich mit den Spitzenwerten der Jahre 2021 und 2022 messen kann.

Die Initiative für diesen Aufschwung ging erneut von den sieben führenden A-Städten aus, die zusammen rund 1,3 Mio. qm der neuen Bürofläche beisteuerten, was ungefähr die Hälfte des Gesamtoutputs ausmacht. Durchschnittlich bedeutet dies etwa 180.000 qm zusätzlicher Bürofläche pro Stadt (vgl. Abbildung 6).

Berlin steht mit circa 500.000 qm an der Spitze. Beachtlich ist auch der Beitrag Hamburgs mit 310.000 qm. Die übrigen A-Städte verzeichneten ebenfalls mehrheitlich überdurchschnittliche Fertigstellungsraten, wobei Düsseldorf und Stuttgart Ausnahmen bildeten, von denen jedoch für 2024 ein Anstieg der Fertigstellungszahlen erwartet wird.

Abbildung 6
Durchschnittliches Neubauvolumen nach Stadtklassifikation



Quelle: bulwiengesa

In den 14 B-Städten übertraf das durchschnittliche Neubauvolumen von etwa 43.000 qm den hohen Vorjahreswert und erreichte den höchsten Stand seit zwei Jahrzehnten. Die signifikantesten Beiträge zum Gesamtvolumen von rund 605.000 qm kamen von Hannover (110.000 qm) sowie Bremen und Karlsruhe (jeweils 67.000 qm).

Fast alle Märkte in diesen Kategorien lagen über dem Fünfjahresdurchschnitt, wobei nur wenige Städte wie Wiesbaden, Münster und Essen darunterfielen. In diesen Städten wird jedoch eine kurzfristige Belebung der Bautätigkeit erwartet.

Die kleineren Märkte setzten die Tendenz zu höheren Fertigstellungszahlen auch 2023 fort, wenngleich sie größeren Schwankungen unterliegen, da einzelne Großprojekte sich deutlicher bemerkbar machen. Die Gesamt fertigstellung in den deutschen C- und D-Städten lag jeweils bei rund 362.000 qm, was zwar überdurchschnittlich ist, jedoch die Rekordwerte der Jahre 2020 bzw. 2021 nicht erreicht.

Kurzfristig sind weiterhin hohe Fertigstellungsraten zu erwarten, mittelfristig könnte jedoch eine Reihe von Insolvenzen den Zugang an neuen Büroflächen dämpfen. Die Entwickler befinden sich in einer angespannten Situation, wobei der Höhepunkt der Insolvenzwelle noch aussteht. Besonders betroffen sind namhafte Akteure im Bürosegment mit Projekten, die mittelfristig realisiert werden sollten.

In den A-Städten summiert sich das Volumen der Projekte mit unsicherem Fertigstellungszeitraum, die zwischen 2024 und 2028 abgeschlossen werden sollten, auf etwa 490.000 qm. Berlin ist hier besonders betroffen. Dennoch ist zu erwarten, dass für Projekte im Bau mit hohen Vorvermietungsquoten kurzfristig Lösungen gefunden werden.

Die veränderten Marktbedingungen werden mittelfristig einen stärkeren Einfluss haben, da unter den aktuellen Finanzierungsbedingungen, den unsicheren Verkaufsaussichten und hohen Baukosten weniger Projekte gestartet werden. Dies lässt ab 2026 eine Verringerung der Fertigstellungsraten erwarten.

Leerstand erhöht sich flächendeckend

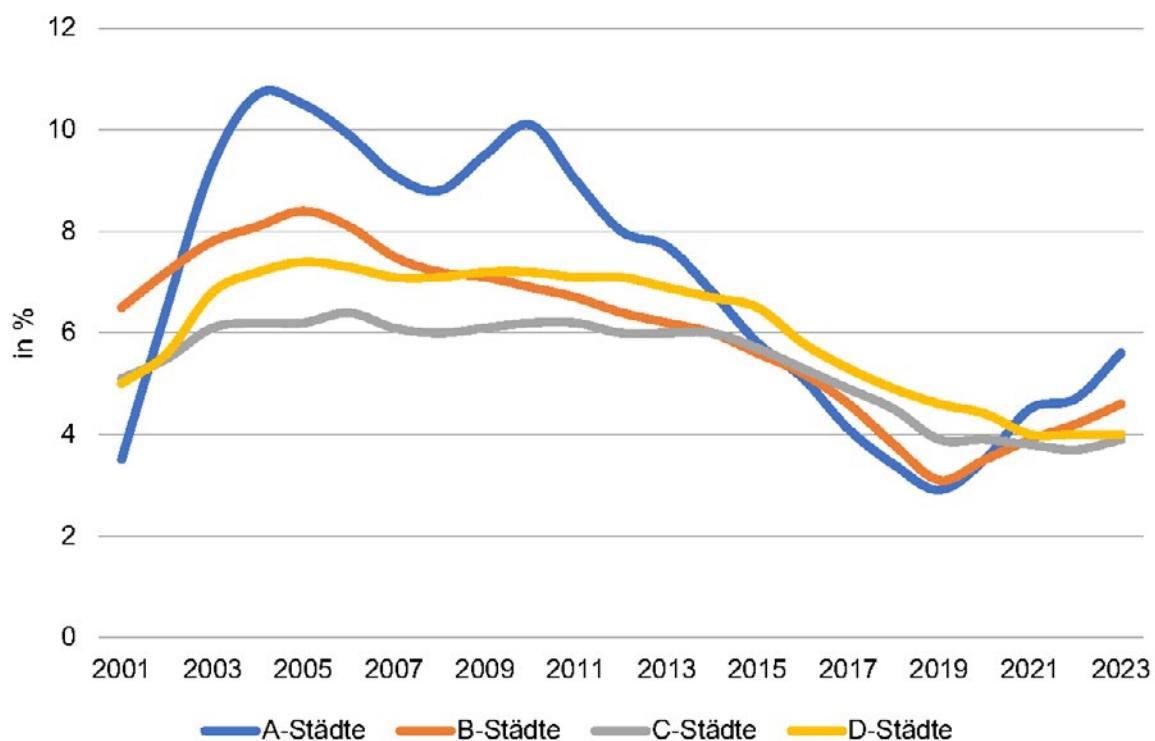
Ende 2023 wiesen die 127 deutschen Büromarktstandorte gemeinsam einen Leerstand von etwa 9,3 Mio. qm auf, was einem Anstieg von etwa einer Million qm im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Mit einer Leerstandsquote von 4,8 % lag der Wert rund 50 Basispunkte höher als im Vorjahr. Trotz dieses Anstiegs gilt die Situation auf dem Angebotsmarkt weiterhin als stabil, da sie sich noch im Rahmen der üblichen Schwankungsbreite bewegt. Jedoch zeichnet sich eine immer stärkere Differenzierung zwischen den Märkten ab, wobei insbesondere die großen Standorte durch zunehmende Leerstände und Schwankungen auffallen.

Es sind vor allem die A-Städte, die getrieben durch die nachlassende Nachfrage in Verbindung mit hohen Fertigstellungszahlen gegenwärtig einen überdurchschnittlich starken Leerstandsaufbau erleben. Während auch die B- und C-Städte einen ähnlichen Trend zeigen, ist dieser dort dennoch weniger stark ausgeprägt. In den D-Städten hingegen blieb das Leerstandsniveau weitgehend stabil.

Durch diese Entwicklungen verfestigten sich die Strukturen der Leerstandsverteilung mit den A-Städten als Standorte mit den höchsten Angebotsreserven. Mit rund 5,5 % im Mittel lag die Leerstandsquote deutlich über den Mittelwerten der übrigen Stadtkategorien. Es folgen B-Städte mit 4,6 % sowie C- und D-Städte mit jeweils ca. 4 % (vgl. Abbildung 7).

Innerhalb der Metropolen selbst ist die Spanne der Leerstandsquoten weit gefächert. Frankfurt mit 9,0 % und Düsseldorf mit 8,8 % weisen traditionell hohe Leerstände auf, die an Zeiten vor oder am Beginn der letzten Wachstumsphase erinnern. Andere Städte wie Hamburg und Köln verzeichnen mit unter 4 % deutlich niedrigere Quoten, während Berlin, München und Stuttgart Werte um die 5 % aufweisen. Es wird erwartet, dass in allen A-Städten die Leerstände weiter steigen werden.

Abbildung 7
Durchschnittliche Leerstandsquote nach Stadtklassifikation, 2000 – 2023



Quelle: bulwiengesa

In den ausgewiesenen Leerstandszahlen sind ebenfalls Untermietflächen enthalten, die an Bedeutung gewinnen. Oft handelt es sich dabei um Räume in neueren Gebäuden, die nicht mehr vollständig benötigt und teilweise zurück auf den Vermietungsmarkt gebracht werden, wobei die genaue Zahl schwer zu erfassen ist.

Die Unterschiede in den Leerstandsquoten finden sich auch in den B-Städten wieder. Obwohl insgesamt ein Anstieg zu verzeichnen ist, gab es auch Märkte mit rückläufigen Leerständen, wie Münster, Wiesbaden und Dresden, die zu den Standorten mit den niedrigsten Quoten zählen. Demgegenüber stehen Städte wie Mannheim, Bremen, Karlsruhe und Hannover mit signifikanten Anstiegen auf bereits höherem Niveau, getrieben durch einen starken Zuwachs an Neubauflächen.

Für das Jahr 2024 wird in den A- und B-Städten flächendeckend mit einem Anstieg der Leerstände gerechnet. Verantwortlich dafür sind vor allem in den Metropolen die hohen Fertigstellungszahlen, zum Teil auch spekulativer Natur. Während qualitativ hochwertige Flächen schrittweise vom Markt aufgenommen werden dürfen, gestaltet sich die Situation für Objekte mit Standort- und Qualitätsnachteilen sowie ESG-Defiziten schwieriger, sodass ihr Anteil am Gesamtleerstand voraussichtlich steigen wird. Eine Neupositionierung solcher Objekte ist oft mit hohen Kosten verbunden, wodurch Flächenabgänge möglich sind. Auch die Umnutzung in Wohnraum wird verstärkt in Betracht gezogen, macht aber derzeit nur einen kleinen Teil der Baumaßnahmen bzw. Planungen aus.

2.1.4 Aktuelle Unsicherheiten erschweren die Prognose

Die vorliegenden Herausforderungen und Marktverwerfungen erschweren eine Vorhersage für die Entwicklung des Immobilienmarktes im Jahr 2024 zunehmend. Obwohl gewisse Tendenzen bereits erkennbar sind, werfen die anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten und deren Einfluss auf die Nachfrage nach Gewerbe- flächen weiterhin Fragen auf.

Es wird erwartet, dass die Nachfrage nach Büroflächen grundsätzlich von einer positiven Entwicklung bezüglich der Büroarbeitsplätze profitiert (siehe dazu auch Kapitel 4). Allerdings zögern viele Unternehmen mit Wachstums- und Investitionsentscheidungen, was die tatsächliche Nachfrage nach Mietflächen bremst. Ähnliches gilt für den Umgang mit Homeoffice und hybriden Arbeitsmodellen, die voraussichtlich einen geringeren Flächenbedarf zur Folge haben werden – mit regional und städtisch variierenden Auswirkungen. Daher dürfte die Nachfrage nach Büroflächen im Jahr 2024 eher verhalten ausfallen.

Der Fokus der Nachfrage wird sich verstärkt auf moderne und qualitativ hochwertige Flächen konzentrieren, die entweder in den Innenstädten oder in gut erreichbaren Lagen mit attraktiver Infrastruktur liegen. Objekte und Standorte ohne diese Merkmale werden es schwerer haben Mieter zu finden, was zu erhöhten Leerstandsrisiken und Mietpreisabschlägen führen kann. Diese Entwicklung birgt das Risiko, dass Immobilien zu sogenannten „Distressed Assets“ werden, insbesondere an kleineren Standorten, wo hohe Investitionen oft nicht realisierbar sind. Die Umnutzung solcher Gebäude in Wohnraum ist eine mögliche Lösung, bringt jedoch zahlreiche (überwiegend planerische sowie verwaltungsrechtliche) Schwierigkeiten mit sich und stellt daher bislang nur einen kleinen Teil der geplanten Projekte dar.

Trotz der bestehenden Unsicherheiten wird für 2024 mit einem Anstieg der Fertigstellungen gerechnet, was ohne eine deutliche Belebung der Nachfrage zu einem weiteren Anstieg des Leerstands führen dürfte, besonders in den A-Städten. Für geplante Bauprojekte hat sich das Umfeld dramatisch gewandelt. Hohe Bau- und Finanzierungskosten sowie unsichere Verkaufsperspektiven führen dazu, dass Entwickler bei neuen Vorhaben vorsichtiger werden. Dies dürfte mittelfristig zu einem Rückgang der Neubautätigkeit führen, was sich wiederum stabilisierend auf den Leerstand auswirken könnte.

Die Nachfrage nach erstklassigen Standorten und Objekten, zusammen mit den anhaltend hohen Baukosten und steigenden Anforderungen im Bereich Nachhaltigkeit, wird das Wachstum der Spitzenmieten weiter vorantreiben. Die dynamischste Entwicklung wird dabei in Abhängigkeit von der lokalen Marktsituation vor allem in Innenstädten, innenstadtnahen Gebieten oder etablierten Bürozentren erwartet. Standorte am Stadtrand oder mit Nachteilen bei der Lage müssen hingegen mit Druck auf die Mietpreise rechnen, was sich sowohl bei Spitzen- als auch bei Durchschnittsmieten bemerkbar machen wird. Insbesondere in Märkten mit hohem Leerstand sind Preisadjustierungen kurzfristig zu erwarten.

Tabelle 1
Wichtigste Rahmendaten (gemittelte Werte) – A-Büromärkte

Wesentliche Rahmendaten für den Büromarkt			
	2022	2023	Trend 2024/25
Umsatz (in qm MF-GIF)	443.000	322.000	Steigend
Neubau (in qm MF-GIF)	179.000	180.000	Steigend
Leerstand (in %)	4,7	5,3	Steigend
Spitzenmiete (in Euro/qm MF-GIF)	38,60	40,30	Steigend
Spitzenrendite (netto, in %)	3,15	4,05	Steigend

Quelle: bulwiengesa

2.2 Einzelhandelsmarkt im Dauerwandel

Einzelhandelsimmobilien spielen in den Innenstädten eine entscheidende Rolle und prägen das Stadtbild maßgeblich. Sie bieten Verkaufsflächen für Einzelhändler und schaffen Raum für Geschäfte, Restaurants und Dienstleister. In den letzten Jahren hat sich jedoch ein grundlegender Wandel im Einzelhandel vollzogen, der sich auch auf die Bedeutung von Einzelhandelsimmobilien auswirkt.

Traditionell bildeten Einzelhandelsimmobilien das Herz der Innenstädte und zogen Kunden an. Sie schufen ein lebendiges Umfeld und dienten als sozialer Treffpunkt. Durch ihre zentrale Lage waren sie wichtige Anziehungspunkte für die Stadtbevölkerung (vgl. Diringer et al. 2022).

Der Einzelhandel hat sich stark verändert, vor allem durch die Zunahme des E-Commerce (vgl. Kapitel 4.2). Online-Einkäufe nehmen zu, was zu einem Rückgang der Kundenfrequenz in stationären Geschäften, einem entsprechenden Rückgang der Umsätze und zu Leerständen führen kann. Viele Geschäfte schließen, was ein wachsendes Problem darstellt, da leerstehende Immobilien das Stadtbild beeinträchtigen (vgl. Appel/Hardaker 2022). Einige Einzelhandelsimmobilien sind veraltet und müssen renoviert werden, um den Anforderungen moderner Einzelhändler gerecht zu werden. Stadtzentren stehen daher vor der Herausforderung, Leerstände zu minimieren und veraltete Gebäude zu modernisieren.

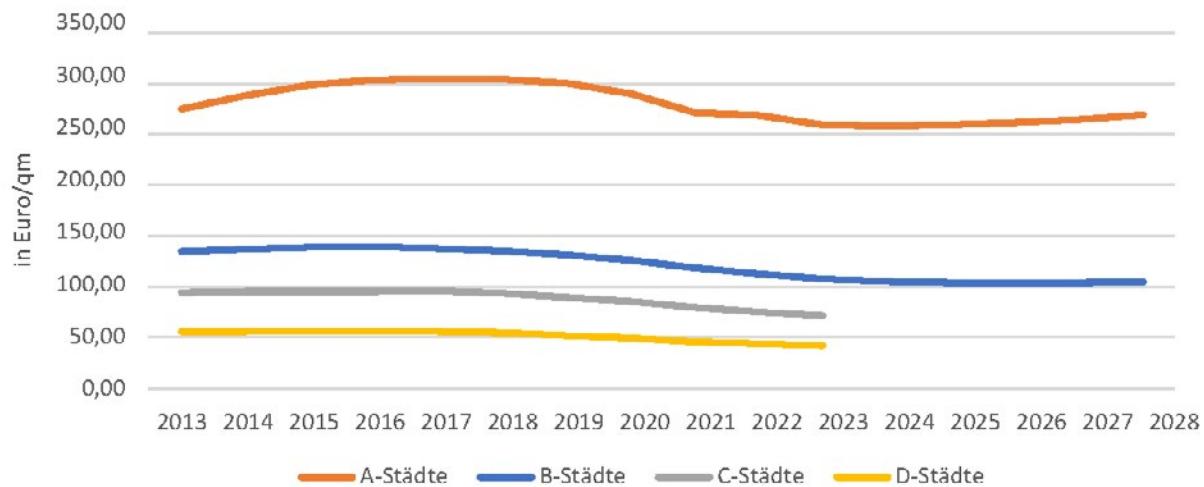
2.2.1 Mietentwicklung im Einzelhandel stabilisiert sich

Umsatrückgänge im stationären Einzelhandel und gestiegene Nebenkosten führen zu einer allgemein geringeren Mietzahlungsbereitschaft und -fähigkeit bei den Händlern (vgl. Dziomba 2022). Die in Gewerbemietverträgen üblichen Wertsicherungsklauseln wurden durch die starke Inflation 2022/23 – abgesehen von Anbietern des periodischen Bedarfs – für viele Einzelhandelsmieter zu einem Problem. Im Sinne einer langfristigen Zusammenarbeit und zur Sicherung des Fortbestandes der Läden handeln Mieter und Vermieter häufig partnerschaftliche Lösungen aus, bevor die Mieter in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Im Gegenzug dazu ist häufig eine Verlängerung der Mietverträge zu beobachten. Dies ist umso wahrscheinlicher, je geringer die Nachvermietbarkeit auf gleichem Mietniveau gegeben ist.

Dadurch ist ein allgemeiner Wandel vom Vermieter- zum Mietermarkt zu beobachten, der sich besonders in 1A-Lagen und Einkaufszentren zeigt. Hier fungiert der unter Druck stehende Modehandel als Leitbranche, was

sich in tendenziell (real) sinkenden Spitzenmieten widerspiegelt (vgl. Abbildung 8). Die relative Korrektur der Spitzenmieten ist dabei in B-, C- und D-Städten deutlicher ausgefallen als in den A-Städten.

Abbildung 8
Mietentwicklung für Einzelhandelsflächen in 1A-Lagen



Quelle: bulwiengesa

Wo in 1A-Lagen Mieten sinken, werden auch strukturelle Veränderungen sichtbar. Expansive Einzelhandels- und Gastronomiekonzepte nutzen das gesunkene Mietniveau, um die Lücken in den besten Lagen zu schließen und so sind neuerdings vielerorten bislang eher selten in Innenstädten anzutreffende Sortimente wie Möbel, Lebensmittel und Non-Food-Discounter auf der Highstreet zu finden. Negative städtebauliche Folgen in Form von Leerständen sind daher am ehesten in Nebenlagen und kleineren Städten zu erwarten.

2.2.2 Unterschiedliche Betriebsformate und Flächenkonzepte prägen den Stationären Einzelhandel

Generell ist eine Konzentration der Nachfrage auf Erdgeschosslagen und kleinere Flächen zu beobachten. Großflächen und Flächen in den Obergeschossen verlieren an Relevanz und stellen somit ein Potenzial für neue Nutzungsformen dar. In der Folge gewinnen die Themen Nutzungsmischung (vertikal und im Quartier) und Transformationsimmobilien an Relevanz. Gleichzeitig rückt eine Abkehr von Abriss und Neubau hin zur Modernisierung von Bestandsimmobilien in den Fokus, was vor dem Hintergrund von ESG und steigenden Baukosten auch wirtschaftlich interessant sein kann.

Als besonders stabil und zukunftsträchtig erweisen sich Fachmarktzentren in verkehrsgünstiger Lage oder am Stadtrand. Diese Standorte werden sich voraussichtlich weiter positiv entwickeln und sich als attraktive Expansionsmöglichkeiten für den Lebensmitteleinzelhandel und verschiedene Fachmärkte erweisen.

Die Folgen der COVID-19-Pandemie, des Krieges in der Ukraine und der Inflation werden den deutschen Einzelhandel voraussichtlich noch mehrere Jahre prägen und tiefgreifende Veränderungen in der Branche auslösen. Es wird zu einer umfassenden Neuordnung kommen, da der Einzelhandel sich an neue Rahmenbedingungen anpassen muss.

Diese Entwicklungen werden sich auf verschiedene Betriebsformate unterschiedlich auswirken:

■ Shoppingcenter

Prognosen für Shoppingcenter zeigen, dass diese Standorte zunehmend einem hybriden Modell folgen werden, das eine Mischung aus Einzelhandel, Gastronomie, Freizeitangeboten, Gesundheits- und Bildungsangeboten sowie digitalen Diensten beinhaltet. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden viele Einkaufszentren ihre Flächen umgestalten müssen, um neben dem Einkaufen weitere Besuchsanlässe zu kreieren sowie ihren Erlebnischarakter und ihre Aufenthaltsqualität zu steigern. Zudem wird erwartet, dass die Nachfrage nach Mietflächen von stark schwankender Kaufkraft in Krisenzeiten beeinflusst bleibt, was zu vermehrten Leerständen und einer Neuausrichtung der Branchenmischung führen könnte.

■ Ladengeschäfte in der High Street

Die Digitalisierung des Einkaufsverhaltens und der starke Wettbewerb mit Online-Händlern setzen klassische Ladengeschäfte bereits seit Jahren und weiter anhaltend unter Druck. Viele Geschäfte setzen daher auf Omnichannel-Strategien, um online und offline zu verknüpfen und so das Einkaufserlebnis zu verbessern. Nachhaltigkeit, individuelle Kundenerlebnisse und lokale Authentizität werden für den Erfolg entscheidender als je zuvor. Und auch die Attraktivität des städtebaulichen Umfelds wird einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg von Einzelhandel in Innenstädten haben.

Insgesamt zeigt sich, dass Betriebsformate und Flächenkonzepte des Einzelhandels in Deutschland vor einem tiefgreifenden Strukturwandel stehen. Die Nachfrage verlagert sich zunehmend auf kleinere, erdgeschossige Flächen, während Großflächen und obere Etagen an Bedeutung verlieren und neue Nutzungsmöglichkeiten eröffnen. Die Tendenz zur Umnutzung und Modernisierung bestehender Immobilien anstelle von Abriss und Neubau gewinnt an Relevanz, besonders im Hinblick auf ESG-Anforderungen und steigende Baukosten. Fachmarktzentren in verkehrsgünstigen oder stadtnahen Lagen erweisen sich als stabil und zukunftsfähig, insbesondere für den Lebensmittelhandel und Fachmärkte, die hier weiter expandieren können. Die Auswirkungen der multiplen Krisen wirken sich langfristig auf die Branche aus und beschleunigen den Anpassungsdruck. Shopping Center entwickeln zunehmend hybride Konzepte, die zusätzliche Besuchsanlässe bieten und somit ihre Attraktivität steigern. Im Segment der High-Street-Lagen fordern die Digitalisierung und der Wettbewerb mit Online-Händlern neue Omnichannel-Strategien und innovative Konzepte, die Nachhaltigkeit und individuelle Kundenerlebnisse in den Fokus rücken. Insgesamt deutet sich eine umfassende Neuordnung der Handelslandschaft an, in der Flexibilität und Anpassungsfähigkeit die entscheidenden Erfolgsfaktoren sein werden.

Entwicklungen der Branchen- und Mieterstruktur

Die deutschen Innenstädte und ihre Highstreets befinden sich im Umbruch. Die zunehmende Digitalisierung hat zu einer rückläufigen Nachfrage nach Geschäftsflächen in den Innenstädten geführt. So können heute Bankgeschäfte bequem zu Hause online getätigter werden können, Reisen werden online gebucht, Musik und Filme werden gestreamt. Die Nachfrage nach großflächigen, mehrgeschossigen Geschäftsflächen hat in den letzten Jahren deutlich abgenommen und fokussiert sich auf die großen und leistungsstarken Einzelhandelsstandorte und Metropolen. Aufgrund von Insolvenzen wurden Warenhäuser von Galeria Kaufhof und Karstadt aufgegeben oder Modekaufhäuser bspw. von P&C verkleinert. Ebenso wurden Flagshipstores bspw. von Primark oder H&M aufgegeben oder ebenfalls verkleinert. Die Gruppe der expansiven großflächigen Einzelhandelskonzepte hat sich ebenfalls verringert. Im Fokus des Ansiedlungsinteresses der Einzelhändler stehen vor allem gut geschnittene, ebenerdige Mietflächen.

Die Anzahl der expansiven Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren rückläufig entwickelt. Speziell im Mode- und Schuhhandel war das vergangene Jahr auch das Jahr der Insolvenzen. Es gab dreimal so viele Insolvenzen wie im Jahr zuvor. Der Trend setzt sich auch in 2024 (u.a. Esprit, Wormland, Schuh-Welt) weiter fort. Die Gründe sind vielfältig: Wettbewerb durch den Onlinehandel, Konsumzurückhaltung, Verlagerung der

Nachfrage zur preisorientierten Konzepten, mangelnde Markenbegehrlichkeit und Überdistribution. Davon sind und waren vor allem Konzepte im mittleren Preisgenre (so bspw. Esprit, Scotch & Soda) betroffen. Weiterhin sind die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu spüren, denn im letzten Jahr mussten die (eventuell zu viel bezahlten) Überbrückungshilfen zurückgezahlt werden. Gleichzeitig gab es aber in der Modebranche im letzten Jahr auch eine ganze Reihe von Unternehmen, die an Umsatz hinzugewonnen haben. Dazu zählte bspw. New Yorker, das nur im stationären Einzelhandel tätig ist, die Inditex-Gruppe mit ihren unterschiedlichen Marken (u.a. Zara, Bershka, Massimo Dutti) samt gleichnamige Online-Stores oder das nur in Metropolen in Deutschland vertretene japanische Modeunternehmen Uniqlo.

In den letzten fünf Jahren hat die Zahl internationaler Filialisten um 15,2 % und nationaler Anbieter um 9,2 % abgenommen. Besonders im Modesegment ist der Rückgang spürbar: Hier gab es von 2020 bis 2024 einen Verlust von 1.237 Geschäften, was einem Minus von 17,9 % entspricht. Diese Entwicklung zeigt, wie stark sich Konsumverhalten und Wettbewerbsbedingungen verändert haben, vor allem durch den wachsenden Onlinehandel.

Gleichzeitig gewinnen andere Branchen zunehmend an Bedeutung. Gastronomie besetzt inzwischen 14,8 % der Flächen auf den Highstreets, mit einem Anstieg von 11,6 % seit 2020. Auch die Nachfrage nach Dienstleistungen ist gestiegen: Friseure, Fitnessstudios und Reisebüros tragen zu einer vielfältigen Nutzung der Innenstädte bei und machen sie zu Orten, die nicht nur für den Einkauf, sondern auch für Erlebnisse und Begegnungen attraktiv sind. Diese sogenannten „Third Places“ bieten Treffpunkte, an denen das soziale und kulturelle Leben der Stadt zusammenkommt. Die Highstreets entwickeln sich so zu multifunktionalen Zentren, die über den klassischen Handel hinausgehen.

Dennoch an dieser Stelle ein wichtiger Hinweis: Die Gastronomiebranche ist zwar weiterhin ein wichtiger Flächennachfrager. Doch auch hier haben bedingt vor allem durch die Corona-Pandemie viele Gastronomien in den vergangenen Jahren aufgegeben oder mussten aufgeben. Die Gastronomie steht anhaltend vor großen Herausforderungen wie Personalmangel, steigenden Betriebskosten und der jüngst erfolgten Rückkehr zur Mehrwertsteuer von 19 %. Zunehmend wichtig für den Erfolg von klassischen Restaurants, Systemgastronomien oder auch Cafés/Eiscafés ist eine Außenbestuhlung, ggf. ausgelegt für einen Ganzjahresbetrieb (Wetterschutz, Heizstrahler etc.).

Die Bedeutung lokaler und regionaler Anbieter wächst ebenfalls: Die Zahl dieser „Übrigen“ ist zwischen 2020 und 2024 um 10,3 % gestiegen und übertrifft mittlerweile sogar die internationalen Filialisten. Diese Entwicklung bringt frischen Wind in die Innenstädte und trägt zu einer lebendigeren und vielfältigeren Angebotsstruktur bei. Lokale Einzelhändler sorgen für ein individuelles Stadtbild und stärken die Identifikation der Bewohner mit ihrem Viertel.

Ein weiterer Trend ist die Flexibilisierung der Flächennutzung. In prominenten Lagen wie Hamburg entstehen Showrooms und Flagship-Stores, die das Einkaufserlebnis neu definieren. Marken wie Ferrari und Nio bieten hier interaktive Erlebnisse, die über den reinen Verkauf hinausgehen und Konsumenten in die Welt der Marke eintauchen lassen. Die Nutzung von kleineren, flexiblen Flächen schafft Raum für innovative Konzepte und passt sich besser an wechselnde Marktanforderungen an.

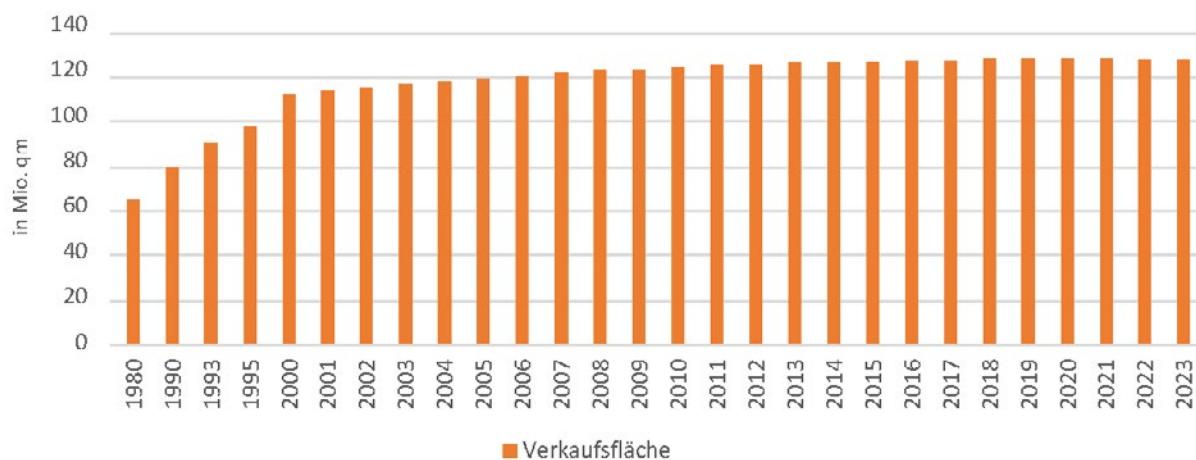
Veränderungen in der Mobilität verstärken diese Entwicklungen: Viele Städte schaffen autofreie Zonen und setzen auf neue Mobilitätskonzepte, um die Aufenthaltsqualität zu erhöhen und Nachhaltigkeitsziele zu fördern. Initiativen wie die Superblocks in Leipzig und autofreie Bereiche in Hamburg und Köln sind Beispiele dafür, wie sich die Highstreets in Zukunft zu flanierfreundlichen und umweltbewussten Bereichen wandeln könnten. Diese Maßnahmen tragen dazu bei, den städtischen Raum neu zu definieren und die Attraktivität der Innenstädte langfristig zu sichern.

Insgesamt wird deutlich, dass die Transformation der Highstreets eine umfassende Neuausrichtung bedeutet. Klassische Einzelhandelsformate weichen zunehmend multifunktionalen und erlebnisorientierten Konzepten. Die Highstreets der Zukunft werden hybride Stadträume sein, in denen Handel, Gastronomie, Dienstleistungen und Freizeit eng miteinander verwoben sind. So entstehen lebendige, resiliente Zentren, die den Bedürfnissen einer modernen, vielfältigen Gesellschaft gerecht werden und das Stadtbild nachhaltig prägen.

2.2.3 Angebotsflächen stabilisieren sich

In den letzten zehn Jahren hat sich die Verkaufsfläche des Einzelhandels in Deutschland signifikant verändert. Von 2012 bis 2019 blieb die Gesamtverkaufsfläche weitgehend stabil, da sowohl städtische als auch ländliche Gebiete nur ein geringes Wachstum verzeichneten. Seit 2020 ist jedoch ein deutlicher Rückgang festzustellen. Diese Entwicklung ist größtenteils auf die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, den Rückzug von Kaufhausketten und die zunehmende Konkurrenz durch den Online-Handel zurückzuführen.

Abbildung 9
Entwicklung des Flächenangebots im deutschen Einzelhandel 1980–2023



Quelle: HDE Zahlenspiegel 2023

Eine Studie des EHI hat ergeben, dass sich die Zahl der Einzelhandelsgeschäfte in deutschen Städten seit dem Ende der Pandemie weitgehend stabilisiert hat (vgl. Pors 2024), wobei es in einigen Innenstadt- und Stadtteillagen zu leichten Rückgängen von bis zu -5 % kam. Fachmarktlagen heben sich dabei als besonders widerstandsfähig hervor und verzeichnen sogar die größten Zuwächse. Die Verkaufsflächengröße bleibt in den meisten Städten ebenfalls konstant. Weniger als 10 % der Kommunen berichten von Vergrößerungen, während rund ein Drittel Rückgänge in der Verkaufsflächengröße beobachtete. Dies deutet darauf hin, dass die Branche insgesamt versucht, ihre Flächen effizienter zu nutzen und den sich wandelnden Konsumbedürfnissen anzupassen.

Leerstände variieren erheblich

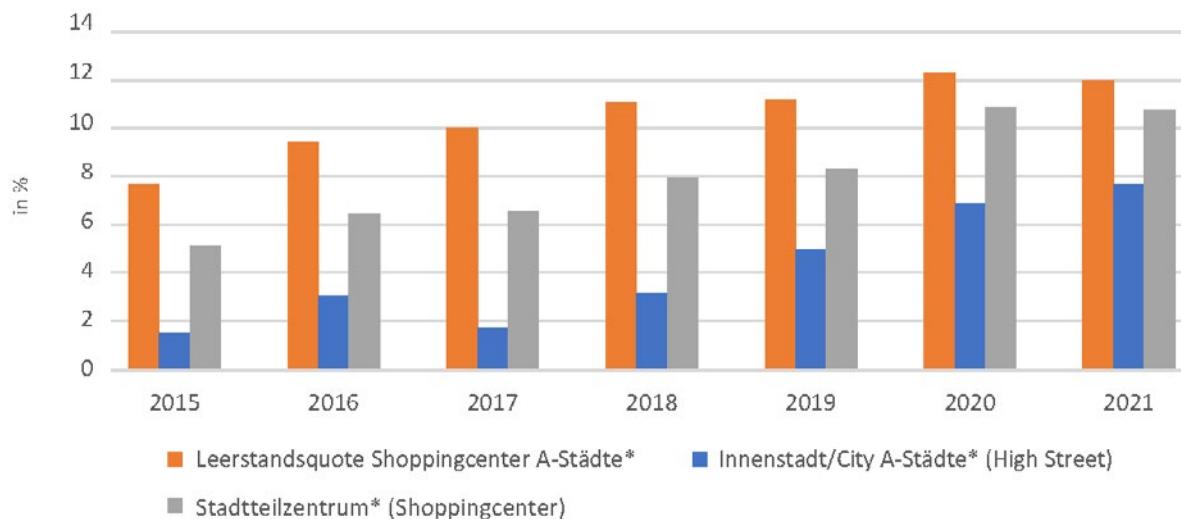
Die EHI-Studie (vgl. Pors 2024) zeigt, dass die Leerstandszahlen je nach Lage und Stadtgröße variieren. Etwa zwei Drittel der befragten Städte schätzen die Leerstände in den Innenstädten auf weniger als 10 %, wobei Fachmarktlagen mit noch niedrigeren Leerständen die besten Ergebnisse erzielen. Shopping-Center

verzeichnen hingegen in einigen Fällen höhere Leerstände. Im Gegensatz dazu haben Stadtteillagen die größten Schwierigkeiten bei der Neuvermietung, was oft mehr als ein Jahr in Anspruch nimmt. Ein wesentlicher Teil des Leerstands in diesen Lagen bleibt unvermietet, während Innenstadtflächen und Fachmarktlagen tendenziell innerhalb von sechs Monaten neu vermietet werden können. In Bezug auf das Leerstandsmanagement betreiben 63 % der befragten Städte ein aktives Geschäftsflächenmanagement, das meist zur Reduzierung von Leerständen und zur Förderung neuer Ansiedlungen genutzt wird.

Die durch Leerstände verursachte Abnahme der Vielfalt in den Innenstädten führt zu einem Verlust an Attraktivität und kann eine negative Spirale in Gang setzen („Trading-down-Effekt“). Durch die zunehmenden Leerstände, die oft die Folge von Geschäftsschließungen und einem veränderten Konsumverhalten sind, verändert sich das Angebot vor Ort. Das führt nicht nur zu einer Verringerung der Attraktivität für Kunden und Besucher, sondern auch zu einer Verschlechterung des Ortsbildes und der städtebaulichen Gestaltqualität. Attraktive Geschäfte und ein lebendiges Umfeld ziehen sich zurück, was die Ansiedlung neuer Geschäfte zusätzlich erschweren kann. Standorte werden unattraktiver und die Abwärtsspirale verstärkt sich ohne Intervention weiter (vgl. ARL 2020).

Bulwiengesa erhebt jährlich zu identischen Zeitpunkten den Leerstand in den innerstädtischen A-Lagen der Metropolen Berlin, Hamburg, Frankfurt, München und Köln sowie in den Einkaufszentren dieser Städte. Die ermittelten Leerstandsquoten beziehen sich auf die Ladeneinheiten als Grundgesamtheit, nicht auf die Fläche in Quadratmetern (Beispiel: stehen 5 von 100 Ladeneinheiten leer, beträgt die Leerstandsquote 5 %).

Abbildung 10
Leerstandsentwicklung nach Lagekategorie (bezogen auf Ladeneinheiten)



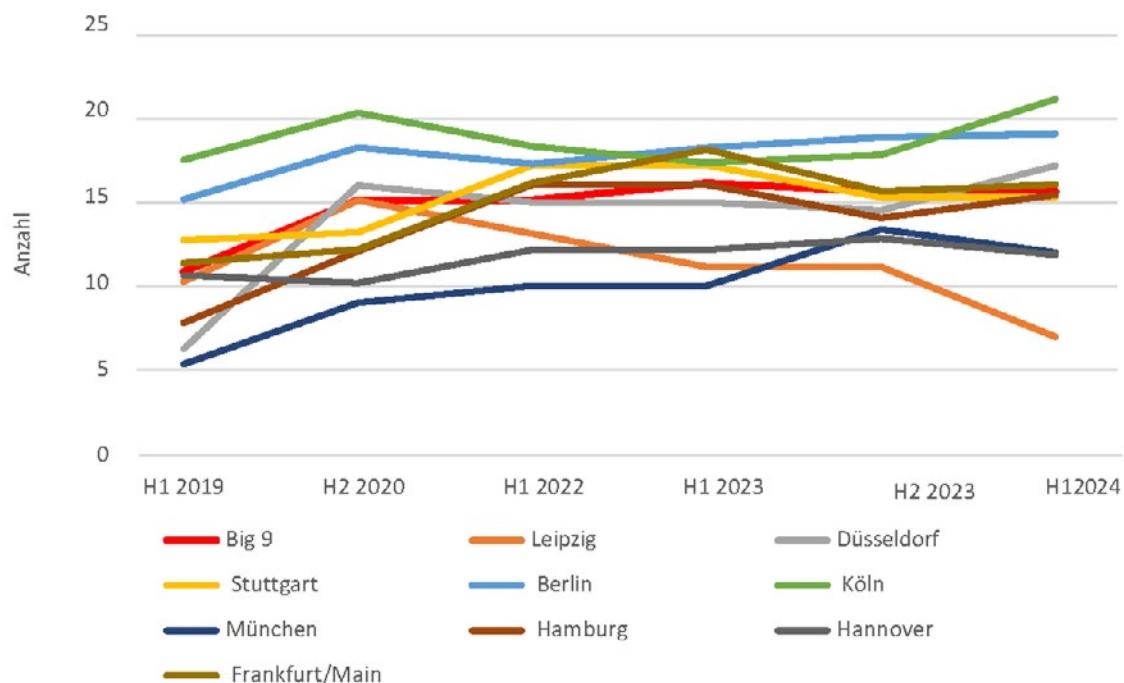
*ohne Stuttgart und Düsseldorf
Quelle: bulwiengesa

Ergänzend können die Verfügbarkeitsquoten (vgl. JLL o. J.) des Maklerhauses Jones Lang Lasalle (JLL) als Indikator herangezogen werden. JLL ermittelt die Verfügbarkeitsquoten für die neuen deutschen Großstädte („Big 9“), indem der Vermietungsstand der Ladenlokale, die nicht vermietet sind oder deren Mietvertrag in den nächsten eineinhalb Jahren ohne Nachmieter ausläuft, ausgewertet und ins Verhältnis zum gesamten Einzelhandelsbestand in der jeweiligen Innenstadt gesetzt wird.

So zeigt sich für die Big 9 in den letzten Jahren auf Basis der Mietfläche nahezu eine Verdreifachung der Verfügbarkeitsquote von 7 % im ersten Halbjahr 2019 auf 20 % im ersten Halbjahr 2023. Diese deutliche Entwicklung dürfte zum einen auf den allgemeinen Trend zu kleineren Flächen sowie auf die Schließung von Großflächen (Galeria, Karstadt sports) zurückzuführen sein. Im zweiten Halbjahr 2023 zeigte sich mit einem Rückgang auf 16,5 % eine spürbare Entspannung.

Weniger dramatisch, aber ebenfalls mit deutlichem Trend, stellt sich die Entwicklung der Leerstandsquote in den BIG 9 nach Anzahl Ladenlokale dar. Sie stieg von 11 % im ersten Halbjahr 2019 auf 15,5 % im zweiten Halbjahr 2023 (HJ1 2023: 16 %).

Abbildung 11
Flächenverfügbarkeit in Abhängigkeit der Anzahl



Quelle: JLL

Insgesamt hat sich seit 2019 als Folge der Pandemie ein Trend zu stetig steigendem Leerstand etabliert. Bis auf wenige Ausnahmen ist seit dem zweiten Halbjahr 2023 jedoch eine Tendenz zu erkennen. Diese dürfte einerseits mit einer verstärkten Vermietungsaktivität und andererseits auch mit einigen Flächenumnutzungen, unter anderem von Warenhäusern zusammenhängen.

2.2.4 Einzelhandel bleibt innenstadtrelevant

Der stationäre Einzelhandel in deutschen Innenstädten steht im digitalen Zeitalter vor großen Herausforderungen. Die Konkurrenz durch den Online-Handel, zusätzlich verstärkt durch die Pandemie, hat zu sinkenden Kundenfrequenzen und Umsatzeinbußen geführt. Dies zieht steigende Leerstände und sinkende Mieten nach sich, insbesondere in Top-Lagen und Einkaufszentren. Zugleich verlangen veränderte Konsumgewohnheiten – wie die wachsende Sparsamkeit der Verbraucher und der Trend zu hybriden Einkaufsmodellen – nach neuen Strategien. Um Kunden zu gewinnen, muss der stationäre Handel innovative Konzepte entwickeln, die Online-

und Offline-Kanäle verbinden (Omnichannel) und attraktive Einkaufserlebnisse schaffen. Die Einbindung digitaler Technologien kann das Einkaufserlebnis bereichern und die Kundenbindung stärken.

Eine hohe Aufenthaltsqualität und eine vielfältige Mischung aus Einzelhandel, Gastronomie, Kultur und Dienstleistungen sind entscheidend für die Attraktivität der Innenstädte und damit auch für den Erfolg des stationären Handels. Aspekte wie Sicherheit, Ordnung und Sauberkeit tragen wesentlich dazu bei, ein positives Einkaufserlebnis zu schaffen. Klassische Formate wie Warenhäuser verlieren an Bedeutung, während Fachmarktzentren und hybride Einkaufszentren an Relevanz gewinnen. Insbesondere abseits größerer Städte ist ein Rückzug großer Filialisten zugunsten von repräsentativen Filialen in den A- und B-Städten erkennbar. Dies könnte zu einem Bedeutungszuwachs kleinerer und inhabergeführter Einzelhändler führen.

Der Wandel der Innenstädte erfordert ein gemeinsames Engagement aller Akteure. Nur durch innovative Konzepte, die den digitalen Wandel und veränderte Konsumgewohnheiten berücksichtigen, können Innenstädte auch künftig als attraktive Einkaufs- und Erlebnisorte bestehen.

3 Auswirkungen der Krisen auf die beiden Immobiliensegmente Büro und Einzelhandel

3.1 Büromarkt: Einflüsse auf die Marktgängigkeit und Anpassung von Immobilienformaten

3.1.1 Homeoffice: Gekommen, um zu bleiben

Schon seit vielen Jahren fordern zahlreiche Arbeitnehmer und die Gewerkschaften eine bessere Vereinbarkeit von Familie/Freizeit und Beruf (Stichwort: Work-Life-Balance). Der Wunsch steht dabei meist in Verbindung mit der Möglichkeit der Nutzung von flexiblen Modellen der Arbeitsorganisation, da dadurch unter anderem Anfahrtszeiten eingespart werden können. Der Forderung standen die Arbeitgeber – aus unterschiedlichen Gründen – meist sehr kritisch gegenüber.

Erst das Einsetzen der Corona-Pandemie im Frühjahr 2020 hat der seit Jahren bestehenden Forderung nach flexibleren Arbeitsmodellen neuen Schub gegeben und die Transformation in der (Büro-) Arbeitswelt beschleunigt. Aufgrund der staatlich angeordneten Abstands- und Hygieneregeln sowie durch die notwendige Betreuung von Kindern zu Hause (Kita- und Schulschließungen) konnten nun nicht mehr alle Beschäftigten ihren Arbeitsplatz im Büro nutzen. Folglich mussten viele Arbeitgeber ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit einräumen im Homeoffice bzw. mobil zu arbeiten. In dessen Folge hat sich in den darauffolgenden Jahren die Bedeutung von Homeoffice stark verändert und ist zu einem zunehmenden Bestandteil des täglichen Arbeitslebens geworden. Gleichzeitig stellt es die traditionelle Notwendigkeit für Büroflächen infrage.

Dabei verbergen sich hinter dem Begriff „Homeoffice“ bereits einige Begriffe die oftmals als Synonym für die Arbeit zu Hause bzw. von unterwegs verwendet werden, wenngleich unterschiedliche Formen der Arbeitsplatzorganisation sowie rechtliche Regelungen damit einher gehen. Überblicksartig sind diese in der folgenden Tabelle dargestellt (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2
Begriffsbestimmung: Mobile Formen der Arbeitsorganisation

Begriff	Kommentierung
Telearbeit	Die Regeln zur Telearbeit sind in der ArbStättV definiert. Hierbei wird die Arbeitsleistung im eigenen Zuhause erbracht. Dabei muss der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer einen fest installierten und eingerichteten Arbeitsplatz zur Verfügung stellen, der sich an den gesetzlichen Bestimmungen orientiert.
Homeoffice	Homeoffice ist (im Gegensatz zur Telearbeit) gesetzlich nicht definiert. Dabei wird die Arbeitsleistung häufig von zu Hause oder von sogenannten Third Places aus erbracht.
Remote Working / Mobiles Arbeiten	Ausübung der Tätigkeit ortsunabhängig (bspw. im Café, Coworking Space oder am Strand). Das heißt, dass eine Bindung an das Büro des Unternehmens oder das eigene Zuhause nicht gegeben ist. Voraussetzung für das Remote Working ist die Erreichbarkeit via Telefon oder Internet (digitale Technologien).
Hybride Form der Arbeitsorganisation	Form der Arbeitsorganisation, die einen Wechsel zwischen Präsenzarbeit (im Büro) und Homeoffice ermöglicht. Hierbei werden die Büros mit neuen Konzepten versehen (Desk-Sharing, Team- und Kreativzonen etc.).

Quelle: bulwiengesa

In diesem Zusammenhang stellt sich in der öffentlichen Diskussion immer häufiger die Frage, inwiefern sich diese neuen Arbeitsmodelle auf die tatsächliche Flächennachfrage auswirken, um dadurch auch auf den Kernaspekt zu kommen:

„Sind Büroflächen weiterhin gefragt?“

„Mit der Etablierung des Homeoffice als fester Bestandteil der Arbeitswelt werden die Büros zukünftig stärker die Funktion als Kommunikations- und Netzwerkort einnehmen. Zum einen um sich firmenintern auszutauschen oder auch mit Kunden zu treffen. Damit einher gehen veränderte Ansprüche an die Bürogrundrisse (Flexible Nutzung, Kommunikationsräume, moderne technische Ausstattung etc.)“

Interview-Aussage

Dabei zeigt sich das Meinungsbild vielschichtig und ist ebenso differenziert zu betrachten. Mehrere Gründe deuten auf einen potenziell geringeren Bedarf an Büroflächen hin. So hat insbesondere das Arbeiten während der Pandemie verdeutlicht, dass viele Tätigkeiten erfolgreich im Homeoffice ausgeführt werden können. Insbesondere begünstigt durch Fortschritte in der digitalen Kommunikation, die eine effiziente Zusammenarbeit über Distanz hinweg ermöglichen. Virtuelle Treffen und Online-Werkzeuge haben die Notwendigkeit für ständige physische Anwesenheit im Büro reduziert. Zudem sehen sich viele Unternehmen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit einem hohen Kostendruck konfrontiert. Die Einführung von Desk Sharing (mehrere Mitarbeiter teilen sich einen festen Arbeitsplatz) und hybriden Arbeitsmodellen können dabei helfen, den Bedarf an Büroflächen zu senken und somit Mietkosten zu sparen.

Hierzu verdeutlicht u.a. Pfür et al. (2021), wie sich Beschäftigte auf multilokales Arbeiten einstellen und dabei das Arbeiten von zu Hause, im Büro und an dritten Orten optimal kombinieren. Unternehmen profitieren gleichzeitig durch den gezielten Einsatz multilokaler Arbeitsformen sowohl in Form von gesteigerter Produktivität als auch durch die verbesserte Gesundheit ihrer Mitarbeiter. Zudem steigern sie ihre Attraktivität als Arbeitgeber.

„The office never dies – aber das Büro muss die funktionalen und emotionalen Nutzeranforderungen besser bedienen als bislang. Ansonsten wird sich das Büro im Wettbewerb mit dem Homeoffice nicht behaupten können. Und Arbeitgeber mit leeren, unattraktiven Büros werden im Wettbewerb um die knapper werdenden Arbeitskräfte das Nachsehen haben. Es geht darum, mit Nutzerfokus eine so hohe Begehrlichkeit zu generieren, dass die Mitarbeiter wieder ins Büro kommen wollen.“

Interview-Aussage

Unternehmen stehen allerdings gleichzeitig vor Herausforderungen: die Unternehmenskultur kann sich abschwächen, die Kommunikation zwischen Mitarbeitenden wird komplizierter und es entsteht ein ständiger Balanceakt zwischen individuellem und Teamerfolg. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, brauchen Unternehmen zielgerichtete Strategien für die Gestaltung multilokaler Arbeitsorte. Investitionen in die Ausstattung für das Arbeiten von zu Hause, eine verbesserte Informationskultur sowie Weiterbildungsangebote sind entscheidend, um mobiles Arbeiten erfolgreich zu gestalten. Eine Auswahl weiterer Vor- und Nachteile der Arbeit im Homeoffice werden darüber hinaus noch in folgender Tabelle (vgl. Tabelle 4) übersichtsartig dargestellt.

Tabelle 3
Auswahl von Vor- und Nachteilen der Arbeit im Homeoffice

Vorteile der Arbeit im Homeoffice	Nachteile der Arbeit im Homeoffice
<ul style="list-style-type: none"> ■ Bessere Work-Life-Balance ■ Bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie ■ Höheres Maß an Flexibilität ■ Ortswechsel fördert Kreativität ■ Effizientere Zeitnutzung und höhere Produktivität ■ Einsparen der Pendelzeit und -kosten ■ Nachhaltigkeitsbeitrag durch weniger Fahrten und Dienstreisen ■ Mitarbeiter investieren oft mehr Zeit und nehmen weniger Tage frei ■ Anstöße zur Digitalisierung im Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mangelnde Trennung von Arbeit und Privatleben ■ Arbeitsrechtliche Ungewissheiten ■ Einschränkungen in der Weiterentwicklung der Mitarbeiter persönlich und fachlich ■ Fehlende soziale Kontakte ■ Mangelnder Austausch limitiert Kreativität und Innovation ■ Verlust von innerbetrieblichen formellen und informellen Informationen ■ Fehlende Führung und Orientierungshilfe, fehlender Gemeinschaftsgeist ■ Kostenintensive Anschaffungen zur Ausstattung des Arbeitsplatzes zu Hause ■ Anfälligkeit für Cyberkriminalität

Quelle: bulwiengesa

Ein weiterer wichtiger Aspekt für die Nachfrageentwicklung ist das wachsende Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Umweltschutz, welches ebenfalls den Bedarf an physischen Büroflächen reduzieren könnte, um Ressourcen zu sparen und den betrieblichen Umweltschutz zu stärken. Gleichzeitig zeigt der Trend hin zu nachhaltigen und modernen Büroflächen, dass auch eine stabile bis steigende Nachfrage nach ebendiesen Flächen möglich ist. Unternehmen legen zunehmend Wert auf hochwertige und flexible Büroumgebungen, die den Bedürfnissen der Mitarbeiter entgegenkommen. Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang auch die Rolle des Büros als Ort für Teamarbeit und soziale Interaktion.

Es geht daher nicht nur um eine Reduktion der Fläche, sondern um eine Neugestaltung, die Zusammenarbeit und sozialen Austausch fördert. Eine auf Teamarbeit und Kollaboration ausgerichtete Raumgestaltung könnte die Nachfrage nach solchen Büroflächen erhöhen. Studien, wie die von Harvard Business Review und Steelcase, unterstützen die These, dass die Gestaltung von Büroflächen die Produktivität der Mitarbeiter beeinflussen kann.

Der aktuelle Trend in den Unternehmen geht hin zu strukturiert hybriden Arbeitsmodellen, also einer Kombination aus Präsenztagen im Büro mit Homeoffice-Möglichkeit an den übrigen Tagen. Dieses Modell verbindet dabei die Interessen von Unternehmen und Beschäftigten am vorteilhaftesten (vgl. Bloom et al. 2022; Choudhury et al. 2024). In diesem Arbeitsmodell finden kreative Teamarbeit, Besprechungen und Mentoring vorrangig an den Präsenztagen statt, während die Homeoffice-Tage für konzentrierte und ungestörte Arbeit genutzt werden. Die Beschäftigten profitieren weiterhin von Flexibilität und gesparten Pendelwegen an den Homeoffice-Tagen, während die Firmen eine gleichbleibende Produktivität und höhere Mitarbeiterbindung erzielen.

Schließlich wird deutlich, dass Unternehmen auf veränderte Flächenbedarfe reagieren müssen, auch wenn das „Büro der Zukunft“ zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht klar definiert werden kann. Die tatsächlich zukünftige Entwicklung der Büroflächennachfrage ist dadurch momentan schwer vorherzusagen und es finden sich sowohl Hinweise auf weniger sowie auf mehr Flächenbedarf.

Prognose des künftigen Flächenbedarfs mit Unsicherheiten behaftet

Hinsichtlich konkreter (quantitativer) Auswirkungen durch die Nutzung von Homeoffice und seinen diversen Ausprägungen haben u.a. die Immobilienmarktdienstleister Colliers International sowie Savills eigene Studien veröffentlicht und dabei das unklare Bild der künftigen Flächennachfrage ein wenig geschärft. Beide verweisen dabei jedoch darauf, dass die Prognosen auf ersten Annahmen und Schätzungen beruhen und die Ergebnisse daher als indikativ zu bewerten sind (vgl. Pink/Wecke 2023).

Savills kommt zu dem Schluss, dass sich durch den zunehmenden Einsatz von Homeoffice der Bedarf an Büroflächen verringert. Vor der Pandemie lag die Auslastung von Büros in Deutschland typischerweise zwischen 60 % und 80 %. Heute sind viele Büros jedoch nur noch zu 40 % bis 50 % ausgelastet. Besonders Großunternehmen planen vor dem Hintergrund dieser Ausgangslage, ihre Büroflächen zukünftig zu reduzieren, und haben diesen Prozess teilweise bereits begonnen. Im errechneten Modell liegt der Korridor der möglichen Flächenreduktion in Abhängigkeit des unterstellten Szenarios zwischen 2 bis 16 %, wodurch sich der Flächenbedarf in den A-Städten zwischen 1,8 Mio. qm bis 14,9 Mio. qm reduzieren könnte.

Dabei wird ebenso die Verschiebung der Flächennachfrage hin zu qualitativ hochwertigen Büroflächen in zentralen Lagen herausgestellt. Diese sogenannten „CBD“-Lagen (Central Business Districts) erfreuen sich weiterhin großer Beliebtheit, während weniger attraktive Standorte, wie traditionelle Backoffice-Standorte, einen überproportionalen Rückgang der Nachfrage verzeichnen. Der Bericht prognostiziert, dass der Trend zu kleineren, flexibleren Büroflächen zunehmen wird, während große Büroflächen überdurchschnittlich stark vom Nachfragerückgang betroffen sein könnten.

Während der Übergang zu geringeren Büroflächen langsam und schrittweise erfolgen dürfte, wird erwartet, dass die Anforderungen an die Qualität und Flexibilität der Flächen steigen, um den Bedürfnissen einer mobileren Arbeitswelt gerecht zu werden.

Auch die „Homeoffice-Studie“ von Colliers (in Zusammenarbeit mit dem ifo Institut) konstatiert, dass sich Homeoffice fest in der Arbeitswelt etabliert hat, und etwa ein Viertel der Beschäftigten regelmäßig von zu Hause aus arbeitet. Unternehmen, die intensiv auf Homeoffice setzen, planen, ihre Büroflächen zu verkleinern, was zu einer sinkenden Auslastung von Bürogebäuden führt. Das konzeptionelle Modell der Studie prognostiziert einen dabei langfristigen Minderbedarf an Büroflächen (in den deutschen A-Büromärkten) von etwa 12 %, was in den Top-7-Städten rund 11,5 Mio. qm Bürofläche betrifft (vgl. Krause et al. 2024).

3.1.2 Exkurs: Prognose der Bürobeschäftigung sowie Implikationen durch Homeoffice

Die zukünftige Nachfragesituation auf dem Büromarkt wird wesentlich von der Entwicklung der Bürobeschäftigten bestimmt. Diese stellen die bedeutsamste Determinante dar, um die zukünftige Nachfrage nach Büroflächen bestimmen zu können. Jedoch sind diese nicht Teil der amtlichen Statistik und müssen daher berechnet werden. Das heißt, dass eine Schätzung dieser zentralen Größe vorgenommen werden muss. Als allgemeine Definition kann für einen Bürobeschäftigten erst einmal folgende Begriffsbestimmung zugrunde gelegt werden:

Als Bürobeschäftigte gelten diejenigen Erwerbstätigen, die Büroflächen in Anspruch nehmen.

Grundsätzlich erfolgt die Berechnung der Bürobeschäftigten durch eine Einteilung der sozialversicherungsbeschäftigten Personen (SVP) nach Berufsgruppen (vgl. Tabelle 5). Die Basis bilden dabei berufsgruppengenaue Quoten der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten nach der Methode von Dobberstein, die um die bürobeschäftigten Beamten, Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen mit spezifischen Quoten ergänzt werden. Dobberstein setzte dabei erstmals einen Standard für die Abgrenzung der Bürobeschäftigten auf Basis von Tätigkeitsmerkmalen. Auf Basis dieser berufsgruppengenauen Daten wird die Anzahl der Bürobeschäftigten berechnet. Bulwiengesa trägt mit seiner jährlichen Neuberechnung der Bürobeschäftigten Rechnung an die veränderten Arbeitswelten. Quoten und Zuordnungen neuer Berufsgruppen werden durch Modifikation der Berechnungen stets gewährleistet.

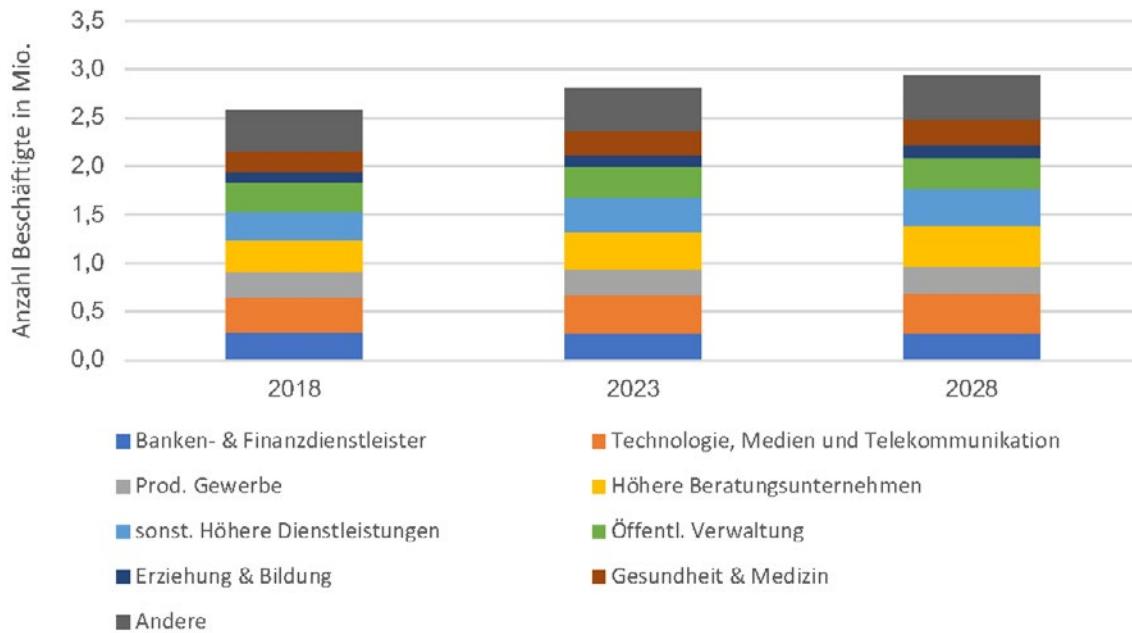
Tabelle 4
Übersicht der Brancheneinteilung

Branche
■ Banken und Finanzdienstleister Die Gruppe umfasst alle Kreditinstitute sowie banknahe und -fremde Akteure (Versicherungen), die finanzwirtschaftliche Dienstleistungen anbieten.
■ Technologie, Medien, Telekommunikation (TMT) Innovative Firmen, die Forschungs- und Entwicklungsarbeit in den Bereichen Technologie (u. a. Software), Medien (Rundfunk) und Telekommunikation (Netzbetreiber) leisten. Hier sind auch die sogenannten Digitals beheimatet.
■ Produzierendes Gewerbe Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, der Industrie und des Baus – teilweise hoch technologisiert.
■ Sonstige höhere Dienstleister Unternehmensbezogene Dienstleister (d. h. Firmen, die Tätigkeiten für ein Unternehmen übernehmen) sowie freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleister.
■ Höhere Beratungsunternehmen Unternehmen aus dem Bereich Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung.
■ Öffentliche Verwaltung Tätigkeiten des Staates oder anderer Träger der öffentlichen Gewalt.
■ Erziehung & Bildung Soziale Berufe aus oben genannten Branchen
■ Gesundheit, Medizin & Soziales Soziale Berufe aus oben genannten Branchen
■ Andere Die Branche umfasst die Kategorie Kfz-, Groß- und Einzelhandel, Logistik, Gastgewerbe, Sonstige (Künstler), Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft sowie der Fischerei.
Anmerkung: Die Bürobeschäftigten nach Branchen (bulwiengesa Klassifikation) konzentrieren sich nicht nur auf die Wirtschaftsabschnitte sondern extrahieren büroaffine Wirtschaftsabteilungen, -gruppen und -untergruppen der WZ-Klassifikation. Zum Beispiel beinhaltet die Branche Technologie, Medien und Telekommunikation (TMT) den Wirtschaftsabschnitt J und hier die Wirtschaftsabteilung 26, Wirtschaftsgruppe 32.5, 33.2, 73.1, 74.2, 95.1 sowie die Wirtschaftsuntergruppe 28.23.

Quelle: bulwiengesa

Die Ergebnisse der Berechnung der Bürobeschäftigten nach Branchen können der nachfolgenden Grafik entnommen werden (vgl. Abbildung 12). Insbesondere dem TMT-Bereich sowie den Beratungs- und Dienstleistungsbranchen können hohe Anteile an der Gesamtbürobeschäftigung attestiert werden. Diese lassen auch in den kommenden Jahren die höchsten Wachstumsraten erwarten, wodurch sich deren Bedeutung weiter ausbauen wird.

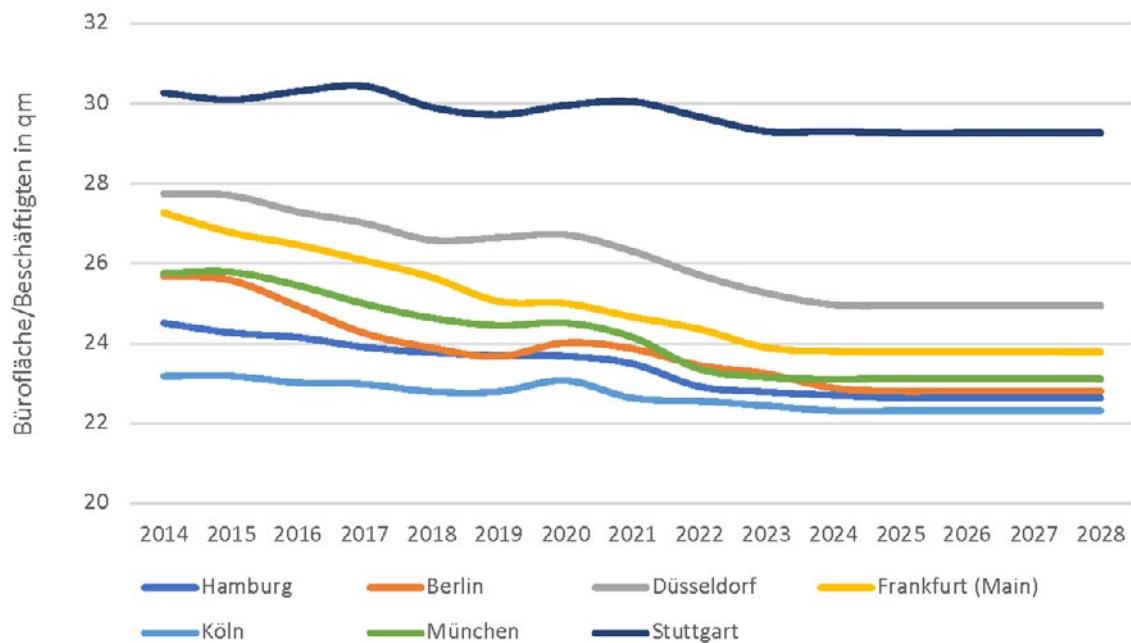
Abbildung 12
Entwicklung der Bürobeschäftigten nach Branchen in den A-Städten



Quelle: bulwiengesa auf Basis der Daten von StatLA und BA

Neben der Modellierung der Bürobeschäftigten spielt auch die Flächeninanspruchnahme eine entscheidende Rolle, um den zukünftigen Büroflächenbedarf modellieren zu können. Die Variable gibt an wie viele qm Bürofläche pro Bürobeschäftigten in Anspruch genommen werden. Anfang der 2000er-Jahre standen einem Bürobeschäftigten durchschnittlich 30 qm Bürofläche zur Verfügung. Dieser Wert ist seitdem kontinuierlich gesunken und lag 2023 im Mittel bei 24,3 qm, spreizt sich jedoch stark in Abhängigkeit des jeweiligen Marktes. So liegt die belegte Fläche pro Beschäftigten in Köln bei lediglich 22,4 qm, in Stuttgart hingegen bei 29,3 qm (Stand 2023).

Abbildung 13
Bürofläche pro Bürobeschäftigten in den A-Städten



Quelle: bulwiengesa auf Basis der Daten von StatLA und BA

Nach der Pandemie und der damit verbundenen verstärkten Nutzung von Remote Work und Desk-Sharing-Modellen muss dieser Wert jedoch revidiert werden. Aus Marktgesprächen und der Beobachtung, dass Unternehmen unter anderem vermehrt ihre Flächen unvermieten, ergibt sich, dass dieser genannte Wert perspektivisch nicht mehr angesetzt werden kann. Der Rückgang der Flächeninanspruchnahme wird sich aus Sicht von bulwiengesa auch in Zukunft fortsetzen. Erste Flächenplanungen von Unternehmen verdeutlichen dies. Für den zukünftigen Büroflächenbedarf werden deshalb lediglich 20 qm je Bürobeschäftigtem angenommen. Der Wert trägt damit dem Umstand Rechnung, dass in nahezu allen Branchen moderne Arbeitsplatzkonzepte Einzug gehalten haben.

Für die nachfolgende Berechnung der zukünftigen Büroflächennachfrage wird davon ausgegangen, dass sich die durch die Corona-Pandemie angestoßenen Entwicklungen diametral auf die Büroflächennachfrage auswirken. Einerseits wird durch die verstärkte Inanspruchnahme des Homeoffice der Bedarf an Büroflächen tendenziell sinken, andererseits führen neue, großzügigere Flächenkonzepte zu einem höheren Flächenbedarf je Arbeitsplatz. Die nachfolgenden Berechnungen unterstellen, dass sich diese Effekte nivellieren.

Auf Basis der Bürobeschäftigten wurde das jeweilige Einsparungspotenzial durch Homeoffice in den jeweiligen Wirtschaftszweigen ermittelt. Das grundsätzliche Homeofficepotenzial schwankt dabei in Abhängigkeit der Branche zwischen 10 % bis 50 %. In den jeweiligen Szenarien wird anschließend eine tatsächlich umgesetzte Homeofficequote von 25 % / 40 % / 50 % analysiert und deren Auswirkungen auf das verfügbare Flächenangebot im Jahr 2028 prognostiziert.

Tabelle 5
Berechnung des theoretischen Einsparpotenzials durch Homeoffice

Branche	Beschäftigte (gerundet)	Belegte Fläche (in Mio. qm)	Homeoffice- potenzial (unterstellt)	Theoretische Einsparung (in Mio. qm)
Banken und Finanz- dienstleister	280.000	6,6	40 %	2,6
Technologie, Medien, Te- lekommunikation (TMT)	395.000	9,4	50 %	4,7
Produzierendes Gewerbe	270.000	6,4	15 %	0,9
Höhere Beratungsunter- nehmen	390.000	9,2	35 %	3,2
Sonstige höhere Dienst- leister	360.000	8,5	30 %	2,5
Öffentliche Verwaltung	310.000	7,4	20 %	1,5
Erziehung & Bildung	125.000	3,0	20 %	0,6
Gesundheit, Medizin & Soziales	250.000	6,0	15 %	0,9
Andere	430.000	10,2	10 %	1,0
				Gesamt 18,0
Szenariobetrachtung				
Szenario 1	Tatsächlich umgesetzt Homeofficetätigkeit von 25 %			4,5
	Mehrbedarf durch neue Flächenkonzepte			3,0
	Minderbedarf aufgrund von Homeoffice			-1,5
Szenario 2	Tatsächlich umgesetzt Homeofficetätigkeit von 40 %			7,2
	Mehrbedarf durch neue Flächenkonzepte			3,0
	Minderbedarf aufgrund von Homeoffice			-4,2
Szenario 3	Tatsächlich umgesetzt Homeofficetätigkeit von 50 %			9,0
	Mehrbedarf durch neue Flächenkonzepte			3,0
	Minderbedarf aufgrund von Homeoffice			-6,0

Quelle: bulwiengesa

Im Ergebnis ergibt sich im ersten Schritt ein theoretisches, durch Homeoffice induziertes Einsparpotenzial von rd. 18 Mio. qm Bürofläche in Abhängigkeit der jeweiligen Branchen in den A-Städten. Unter Berücksichtigung der unterstellten Umsetzungsquoten bei den Unternehmen zeigt sich ein Minderbedarf zwischen -1,5 bis -6,0 Mio. qm. Berücksichtigt wurde dabei ein zusätzlich sich ergebender Mehrbedarf an Flächen durch modernere Flächenkonzepte (vgl. Tabelle 5).

Überträgt man dieses Einsparungspotenzial nun auf die aktuelle Büromarktprognose (bis ins Jahr 2028) für die A-Städte, so kommt man auf folgendes Ergebnis:

Tabelle 6
Auswirkungen von Homeoffice auf den Leerstand

Szenarienanalyse für die A-Städte			
Flächennachfrage durch Bürobeschäftigte wachstum 2023 – 2028	127.000 Personen	x 20 qm/BB	rd. 2,5 Mio. qm
Ersatzbedarf durch Flächenabrisse 2023 – 2028			rd. 1,6 Mio. qm
Umgesetztes Homeofficepotenzial	Szenario 1 – Geringer Einfluss (25 %)	Szenario 2 – Mittlerer Einfluss (40 %)	Szenario 3 – Hoher Einfluss (50 %)
Minderbedarf aufgrund von Homeoffice (in Mio. qm)	- 4,5	- 7,2	- 9,0
Mehrbedarf durch neue Flächenkonzepte (in Mio. qm)		3,0	
Flächenbedarf (in Mio. qm)	2,6	-0,1	-1,9
verfügbare Flächenpipeline (in Mio. qm)		3,2	
Saldo (in Mio. qm)	0,6	3,3	5,1
Prog. Bestand 2028 (in Mio. qm)		87,6	
Prog. Leerstand 2028 (in Mio. qm)		5,8	
Prog. Leerstandsquote 2028 (in %)		6,7	
Homeofficeeffekt			
Induzierter Leerstand (in Mio. qm)	6,4	9,1	10,9
Induzierte Leerstandsquote (in %)	7,2	10,3	12,3

Quelle: bulwiengesa.de

Mit einem prognostizierten Beschäftigungszuwachs von rd. 127.000 Personen in den A-Städten im Zeitraum 2023 bis 2028 werden rd. 2,5 Mio. qm neu nachgefragt. Ebenso ergibt sich ein Ersatzbedarf in den Märkten durch nicht mehr marktgängige Flächenabrisse von 1,6 Mio. qm. Unter Beachtung der unterschiedlichen Szenarien hinsichtlich des umgesetzten Homeofficepotenzials ergibt sich ein Flächenbedarf von 2,6 Mio. qm bis -1,9 Mio. qm. Daraus ergibt sich ein durch Homeoffice induzierter Leerstand zwischen 7,2 % bis 12,3 %, wohingegen die derzeitige Leerstandsprognose von 5,8 % ausgeht (vgl. Tabelle 6).

3.1.3 Coworking als eine Antwort auf flexible Arbeitsplatzmodelle

Flexibel anmietbare Büroflächen erlebten vor der Pandemie einen regelrechten Boom, der sich in einer stark expansiven Strategie der größten Anbieter mit entsprechend steigenden Umsatzanteilen äußerte. Medial wird diese Angebotsform fast ausschließlich als Coworking tituliert, dabei ist Coworking nur eines der möglichen

Angebote für Flexible Workspaces, die sich durch ihre Anforderungen an den Standort, die Flächenflexibilität sowie die Ausstattung teilweise von klassischen Büroimmobilien abheben.

Unter dem im alltäglichen Sprachgebrauch oftmals verwendeten Begriff „Coworking“ werden mittlerweile im Wesentlichen die drei Bürokonzepte Coworking Space, Businesscenter und Hybridmodell (zusammengefasst unter dem Begriff Flexible Workspaces) verstanden, welche sich zwar alle u.a. durch ihre hohe Flexibilität auszeichnen, teilweise aber auch stark unterscheiden. Dies macht eine Definition und Abgrenzung der einzelnen Begrifflichkeiten bzw. Konzepte notwendig (vgl. Tabelle 7).

Tabelle 7
Unterschiedliche Coworking-Konzepte

Businesscenter	Hybrid Spaces	Coworking Spaces
<ul style="list-style-type: none"> ■ Hoher Grad an Privatsphäre durch Einzel- und Teambüros ■ Businessorientiertes Umfeld (Büroservices, standardisierte Ausstattung) ■ Professionelle Betreiber (wie z. B. Regus) ■ Austausch zwischen den Mietern steht nicht im Fokus 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einzel- und Teambüros vorrangig ■ Gemeinschaftsbereiche zum Austausch und Netzwerken ■ Moderne Ausstattung ■ Büroservices und professionelle Betreiber (wie WeWork oder Design Offices) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Offene Raumstrukturen ■ Hauptsächlich Gemeinschaftsbüros ■ Hot-Desk-Prinzip (flexible Arbeitsplätze) vorrangig ■ Großzügige Gemeinschaftsbereiche zum Austausch und Netzwerken ■ Lokale Betreiber

Quelle: bulwiengesa

Der Begriff Businesscenter ist dabei sehr etabliert und stammt aus den 1960er-Jahren. Diese werden meist professionell betrieben und verfügen über ein seriöses Businessumfeld mit vielen Services und standardisierter Ausstattung (Möblierung, Internet, Drucker etc.). Der Fokus liegt auf Privat- und Teambüros, die Zielgruppe sind konventionelle Büronutzer aus einem klassischen Businessumfeld. Der Austausch zwischen den einzelnen Mietern steht bei dieser Büroform nicht im Vordergrund, stattdessen soll ein hoher Grad an Privatsphäre gewahrt werden. Einer der größten Businesscenter-Betreiber ist die International Workplace Group (IWG), die in Deutschland unter Regus, Regus Express, Excellent Business Center und plug and work firmiert. Weitere große Betreiber sind bspw. Agendis Business Center, Satellite Office, ecos office Center und ABC Business Center.

Coworking Spaces verfügen über einen hohen Anteil an Open Spaces und Gemeinschaftsflächen. Open Spaces meint damit meist größere Räume mit einer Vielzahl an Schreibtischen. Feste Arbeitsplätze gibt es meist nicht, stattdessen werden im „Hot-Desk-Prinzip“ die Arbeitsplätze flexibel vergeben. Neben den Arbeitsplätzen wird auch die entsprechende Infrastruktur (Netzwerk, Scanner, Drucker etc.) zeitlich befristet zur Verfügung gestellt. Der Fokus bei dieser Büroform liegt auf einem höchstmöglichen Grad an Kommunikation und Kooperation. Ebenso soll das Netzwerken und der Gemeinschaftscharakter gefördert werden. Hierfür werden auch gemeinsame Veranstaltungen, Workshops und sonstige Aktivitäten angeboten. Coworking Spaces richten sich besonders an junge Kreative, Start-ups und Freelancer und verfügen meist über ein trendiges Design. Entstanden ist diese Büroform erst Anfang des Jahrtausends im Silicon Valley.

Aufgrund der anhaltend sehr hohen Nachfrage nach flexiblen Büroeinheiten entstanden in den letzten Jahren die ersten Hybridmodelle. Dabei werden die professionellen Betreiberkonzepte der Businesscenter mit dem trendigen Design und modernen Charme der Coworking Spaces kombiniert. Die Einrichtung der einzelnen Anbieter ist meist an allen Standorten ähnlich design, um einen hohen Wiedererkennungseffekt zu generieren. Es werden sowohl Privat- und Teambüros angeboten, als auch kleinere Open Spaces sowie Gemeinschaftsflächen, Restaurants, Cafés, Lounges, Bars und Bibliotheken. Dabei wird eine große Zielgruppe angesprochen,

deren Schwerpunkt auf Großunternehmen liegt. Bekannte Betreiber dieser Hybridmodelle sind WeWork, Rent24 oder Design Offices.

A-Städte als Kernmärkte für Coworking

Die kumulierten Flächenumsätze nach Städtekategorien zeigen ein deutliches Übergewicht der A-Städte, das 2018 seinen Höhepunkt fand. 2019 ging das Umsatzvolumen deutschlandweit um rund 37 % auf 219 Tsd. qm zurück. 2020 brach der Umsatz infolge der Pandemie nochmal um rund 140 Tsd. qm auf 84,8 Tsd. qm ein und stagnierte 2021 auf diesem Niveau. Teilweise wurden sogar Anmietungen in Projekten rückabgewickelt. Nach einem zwischenzeitlichen Anstieg 2022 auf rd. 108,9 Tsd. qm, zeigte sich die allgemeine Zurückhaltung auf dem Vermietungsmarkt 2023 auch in den Vermietungsumsätzen der Flexible-Workspace-Anbieter. Dieser ging auf lediglich rd. 60 Tsd. qm zurück.

Der Vergleich der einzelnen A-Standorte zeigt, dass Berlin aufgrund seiner Marktgröße und der lebhaften Start-up-Szene über den Betrachtungszeitraum die höchsten Umsatzanteile auf sich verbuchen konnte. Zwischen 2016 und 2020 wurden in der Hauptstadt insgesamt 335 Tsd. qm umgesetzt, gefolgt von Frankfurt mit 149 und München mit 132 Tsd. qm. In Stuttgart wurden über den gesamten Zeitraum nur rund 21 Tsd. qm umgesetzt.

Tabelle 8
Umsatzverteilung nach Stadtategorie

Umsatz von Flexible-Workspace-Anbietern					
Deutschland, nach Stadtategorie, 2018 bis 2023					
	A-Städte	B-Städte	C-Städte	D-Städte	Umsatz (in Tsd. qm)
2018	77,3 %	13,4 %	4,9 %	4,4 %	346,9
2019	68,6 %	20,6 %	6,7 %	4,0 %	219,1
2020	68,6 %	8,3 %	4,2 %	18,9 %	84,8
2021	77,2 %	7,4 %	8,6 %	6,8 %	82,5
2022	81,7 %	12,4 %	1,2 %	4,7 %	108,9
2023	66,3 %	25,0 %	1,4 %	7,3 %	60,3

Quelle: bulwiengesa

Die Auswertung der Umsätze nach Bürolageklassifikationen⁵ gibt darüber hinaus Auskunft über die Standortpräferenzen der Anbieter. In den A-Standorten wird bevorzugt in City- und Cityrandlagen mit sehr guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, einem umfangreichen Versorgungsangebot und hoher Büroarbeitsplatzdichte angemietet.

5 City: Klassischer innerstädtischer Bereich als zentrale Innenstadtbürolage; häufig begrenzt durch einen Verkehrsring; üblicherweise der Bereich eines Standortes, an dem die höchsten Durchschnitts- und Spitzenmieten erzielt werden.

Cityrand: Meist direkt an die City angrenzende Bürolage, verläuft häufig entlang des Verkehrsringes; üblicherweise der Bereich eines Standortes, an dem die zweithöchsten Durchschnitts- und Spitzenmieten erzielt werden.

Bürozentrum: Außerhalb der City- und des Cityrandbereiches liegende Agglomeration von Büroobjekten, die hohe Flächenvolumen und hohe Mieten (ähnlich hoch oder sogar höher als im Citybereich) aufweisen.

Peripherie: Dispers verteilte Standorte außerhalb der gängigen Bürolagen innerhalb des Stadtgebiets. Meist mit eingeschränkter Büroaffinität und geringes Mietniveau.

Tabelle 9
Kumulierte Umsätze nach Stadt- und Lagekategorie

Umsatz von Flexible-Workspace-Anbietern					
Deutschland nach Stadt- und Lagekategorie, 2016 bis 2021					
	City	Cityrand	Bürozentrum	Peripherie	Umsatz (in Tsd. qm)
A-Städte	40,3 %	31,9 %	6,5 %	21,2 %	629,4
B-Städte	46,5 %	27,3 %	18,0 %	8,2 %	118,5
C-Städte	21,4 %	26,7 %	13,8 %	38,0 %	43,7
D-Städte	14,2 %	22,5 %	15,0 %	48,3 %	50,8
Gesamt	74,7 %	14,1 %	5,2 %	6,0 %	842,3

Quelle: bulwiengesa

In den übrigen Städtekategorien weisen insbesondere Bürozentren und periphere Bürolagen in der Nähe wichtiger überregionaler Verkehrswege oder im Umfeld großer Unternehmen höhere Umsatzanteile auf.

Der Coworking-Markt im stetigen Wandel

Der Coworking-Markt steht in den kommenden Jahren vor einer dynamischen Entwicklung, angetrieben durch tiefgreifende Veränderungen in der Arbeitswelt, technologische Innovationen und neue wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Einer der maßgeblichen Faktoren ist die zunehmende Verbreitung hybrider Arbeitsmodelle, die sich während der COVID-19-Pandemie etabliert haben. Immer mehr Unternehmen bieten ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit, flexibel zwischen Büro- und Heimarbeit zu wechseln. In diesem Kontext gewinnen Coworking-Spaces an Bedeutung, da sie eine flexible Lösung bieten, die weder langfristige Mietverpflichtungen noch hohe Fixkosten mit sich bringt. Vor allem in Städten und zunehmend auch in Vororten und kleineren Gemeinden wird das Modell in den nächsten Jahren weiter an Akzeptanz gewinnen.

Diese geografische Ausweitung wird besonders durch den Wunsch der Mitarbeitenden befördert, näher an ihrem Wohnort zu arbeiten, ohne dabei auf die Vorteile einer modernen Büroinfrastruktur verzichten zu müssen. Der Trend hin zu dezentralem Arbeiten dürfte dazu führen, dass Coworking-Center vermehrt auch in Vororten entstehen, was eine Veränderung des bisherigen Modells hin zu einer regionaleren Verteilung der Standorte bedeutet. Vor allem für Menschen, die nicht täglich in das Stadtzentrum pendeln möchten, bieten Coworking-Spaces vor Ort eine attraktive Alternative.

Ein weiterer wichtiger Trend ist das wachsende Interesse von Großunternehmen an Coworking-Spaces. Während in der Vergangenheit vor allem Selbstständige, Start-ups und kleine Unternehmen solche Arbeitsmodelle genutzt haben, entdecken zunehmend auch große Firmen die Flexibilität dieser Räume. Sie bieten ihren Mitarbeitenden zeitlich und räumlich flexible Arbeitsmöglichkeiten und können so besser auf schwankende Personal- und Raumbedarfe reagieren. Um dieser Nachfrage gerecht zu werden, passen viele Coworking-Anbieter ihre Dienstleistungen an und bieten maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmen an, die größere Teams unterbringen möchten (vgl. Rapp 2024).

Neben der generellen Expansion des Marktes ist eine zunehmende Spezialisierung zu beobachten. Coworking-Center, die sich auf bestimmte Branchen oder Berufsgruppen fokussieren, gewinnen an Bedeutung. In der Tech-Branche, der Kreativwirtschaft oder bei beratenden Berufen gibt es eine steigende Nachfrage nach spezialisierter Infrastruktur, die auf die Bedürfnisse der jeweiligen Branchen zugeschnitten ist. Diese spezialisierten Angebote fördern nicht nur die Produktivität, sondern auch die Vernetzung und Kooperation innerhalb der jeweiligen Gemeinschaften (vgl. Fleischer 2024).

Auch der Nachhaltigkeitsaspekt wird in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Immer mehr Unternehmen und Mitarbeitende legen Wert auf eine umweltbewusste Arbeitsumgebung. Coworking-Anbieter, die auf energieeffiziente Gebäude, nachhaltige Materialien und umweltfreundliche Betriebskonzepte setzen, könnten dadurch einen Wettbewerbsvorteil erlangen. Der Trend zu „grünen“ Coworking-Spaces dürfte sich weiter verstärken, da Nachhaltigkeit zu einem entscheidenden Kriterium bei der Auswahl von Büroräumen wird (vgl. Fleischer 2024).

Technologische Innovationen werden ebenfalls eine zentrale Rolle in der zukünftigen Entwicklung des Coworking-Marktes spielen. Cloud-basierte Lösungen, High-Speed-Internet, modernste Konferenz- und Kommunikationstechnologien sowie smarte Büroausstattungen sind bereits in vielen Coworking-Spaces zu finden und werden zunehmend zum Standard. Die Nutzung digitaler Tools für Buchungssysteme und den Zugang zu Räumen bietet den Nutzern zusätzliche Flexibilität und Effizienz. Anbieter, die auf diese Technologien setzen, werden besonders von den Vorteilen der Digitalisierung profitieren.

Neben der technologischen Integration bleibt die Nachfrage nach flexiblen Mietmodellen hoch. Viele Coworking-Anbieter bieten bereits heute kurzfristige Mietverträge, Tagespässe oder stundenweise Buchungen an, um den Bedarf nach größtmöglicher Flexibilität zu decken. Diese Modelle sind besonders für Unternehmen von Vorteil, die temporär Räume für Projekte oder wechselnde Teamgrößen benötigen.

Gleichzeitig könnte der Coworking-Markt in den nächsten Jahren eine Phase der Konsolidierung erleben. Mit dem zunehmenden Wettbewerb und den wirtschaftlichen Unsicherheiten werden voraussichtlich kleinere Anbieter von größeren Unternehmen übernommen oder fusionieren. Größere Coworking-Ketten könnten von Skaleneffekten profitieren und dadurch ihre Marktposition weiter ausbauen. Ein globales Netzwerk von Coworking-Spaces wird für digitale Nomaden und international tätige Unternehmen immer attraktiver, da es ihnen ermöglicht, weltweit flexibel zu arbeiten.

Trotz der positiven Aussichten steht der Coworking-Markt auch vor Herausforderungen. Wirtschaftliche Unsicherheiten, wie steigende Inflation, Zinsentwicklungen und mögliche Rezessionen, könnten zu einer Zurückhaltung bei Unternehmen führen, die ihre Ausgaben reduzieren müssen. In Zeiten wirtschaftlicher Instabilität werden Unternehmen möglicherweise vorsichtiger agieren und ihre Investitionen in flexible Arbeitsplätze überdenken. Dennoch bietet das Coworking-Modell durch seine Flexibilität und Anpassungsfähigkeit eine attraktive Lösung, die auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten genutzt werden kann.

Insgesamt wird sich der Coworking-Markt in den kommenden Jahren weiterentwickeln und ausdifferenzieren. Hybride Arbeitsmodelle, regionale Expansion, die Spezialisierung auf bestimmte Branchen, technologische Innovationen und Nachhaltigkeit werden die treibenden Kräfte hinter diesem Wachstum sein. Die Integration großer Unternehmen und die flexible Anpassung an wirtschaftliche Rahmenbedingungen werden darüber entscheiden, wie stark der Markt in den nächsten Jahren wachsen kann. Coworking bleibt eine zukunftsorientierte Antwort auf die sich wandelnde Arbeitswelt und bietet sowohl für Unternehmen als auch für Selbstständige eine attraktive Möglichkeit, in einer flexiblen und produktiven Umgebung zu arbeiten.

3.2 Der Einzelhandelsmarkt erfindet sich neu

3.2.1 Umsatz im Einzelhandel als Gradmesser

Die multiplen Krisen in den letzten Jahren haben den deutschen Einzelhandel nachhaltig verändert und hatten einen erheblichen Einfluss auf die Umsatzentwicklung (vgl. BMI 2021). Dabei dient der Umsatz als Maßstab für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und hat Auswirkungen auf Gewinne, Investitionen und strategische Entscheidungen der Einzelhändler. Darüber hinaus lassen sich Rückschlüsse auf die Vitalität, Relevanz und Entwicklungstendenzen des innerstädtischen Einzelhandels ziehen. Dieser Rückgang führte bei vielen Unternehmen zu Umsatzeinbußen und Liquiditätsproblemen. Der Krieg in der Ukraine verschärfte die Situation

zusätzlich. Steigende Energie- und Rohstoffpreise treiben die Kosten der Unternehmen in die Höhe. Dies führt zu höheren Verkaufspreisen und dämpft die Kauflaune der Verbraucher.

Im Jahr 2022 erzielte der Einzelhandel einen Umsatz von 630,6 Mrd. Euro (netto). Im Vergleich zu 2021 betrug das nominale Wachstum 7,2 %, unter Berücksichtigung der starken inflationsbedingten Preissteigerungen ging der Umsatz real um 0,8 % zurück. Der stationäre Einzelhandel entwickelte sich besser als der Online-Handel, die Frequenz in den Innenstädten hat sich grundsätzlich erholt, aber noch nicht das Vorkrisenniveau erreicht. Der Umsatz im stationären Einzelhandel stieg nominal um 8,8 % auf 546,1 Mrd. Euro (2021: 501,7 Mrd. Euro). Gleichzeitig normalisiert sich der Online-Handel nach dem krisenbedingten Boom. Im Jahr 2022 gingen die Umsätze nominal um 2,5 % und real um 7,5 % zurück.

Im Vergleich zum letzten Vorkrisenjahr 2019 ist der Umsatz im Einzelhandel bis 2022 (nominal) um 15,8 % gewachsen. Unter Berücksichtigung der gleichzeitig deutlich gestiegenen Inflation ergibt sich für den gleichen Zeitraum ein reales Umsatzwachstum von 3,2 %, was deutlich unter den Erwartungen des Einzelhandels liegen dürfte. Für das Jahr 2023 wird ein Umsatz von 650,3 Mrd. Euro erwartet, was einem nominalen Wachstum von 3 % entspricht, real aber mit einem Rückgang von 4 % prognostiziert wird. Insgesamt würde damit ein reales Umsatzniveau unterhalb des Niveaus von 2019 erreicht. Die Auswirkungen der Krise halten also an und dürfen sich erst mittelfristig stabilisieren.

Die genannten Umsatzrückgänge sind auf eine gleichzeitige Veränderung des Kaufverhaltens der Verbraucher zurückzuführen. Die Menschen haben weniger Geld zur Verfügung und kaufen daher vorsichtiger ein. Gleichzeitig ist ein Umsatzwachstum mit Luxusgütern zu beobachten. Eine Umfrage des Handelsverbands Deutschland (HDE) aus September 2022 ergab, dass 60 % der Verbraucher ihren Konsum einschränken. In einer Umfrage vom Juni 2023 waren es noch 45 %.

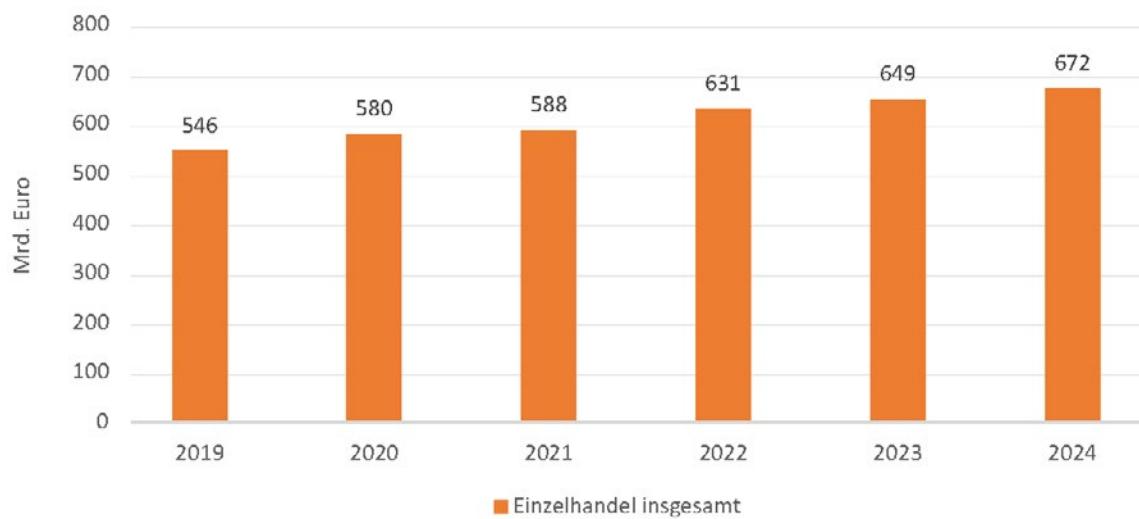
Für das Jahr 2024 prognostiziert der HDE im deutschen Einzelhandel einen Gesamtumsatz von 671,6 Mrd. Euro (netto), was einem nominalen Wachstum von 3,5 % und einem realen Wachstum von 1,0 % entspricht (vgl. HDE 2024). Diese Entwicklung zeigt eine moderate Erholung des Einzelhandels und deutet auf eine Stabilisierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hin. Trotz der anhaltenden Inflation und veränderten Konsumgewohnheiten scheint sich der Markt allmählich zu normalisieren.

Der stationäre Einzelhandel steigerte seinen Umsatz auf 583,3 Mrd. Euro, was einem nominalen Wachstum von 3,5 % und einem realen Wachstum von 1,0 % entspricht. Diese positive Entwicklung zeigt, dass physische Geschäfte weiterhin eine wichtige Rolle im Einzelhandel spielen, auch wenn sich das Marktumfeld aufgrund höherer Betriebskosten und veränderter Verbraucherpräferenzen im Wandel befindet.

Gleichzeitig erreichte der Online-Handel einen nominalen Umsatz von 88,3 Mrd. Euro (+ 3,4 % nominal; + 1,4 % real). Obwohl der Online-Handel nach wie vor wächst, deutet die moderate Steigerung, dass der Markt zunehmend gesättigt ist und Unternehmen neue Wege finden müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Insgesamt zeigt die Entwicklung des deutschen Einzelhandels im Jahr 2024 eine allmähliche Erholung mit nominalem und realem Wachstum sowohl im stationären als auch im Online-Handel. Die Herausforderungen durch Inflation und sich verändernde Marktbedingungen bleiben bestehen, aber der Sektor zeigt Anzeichen von Stabilität und Anpassung.

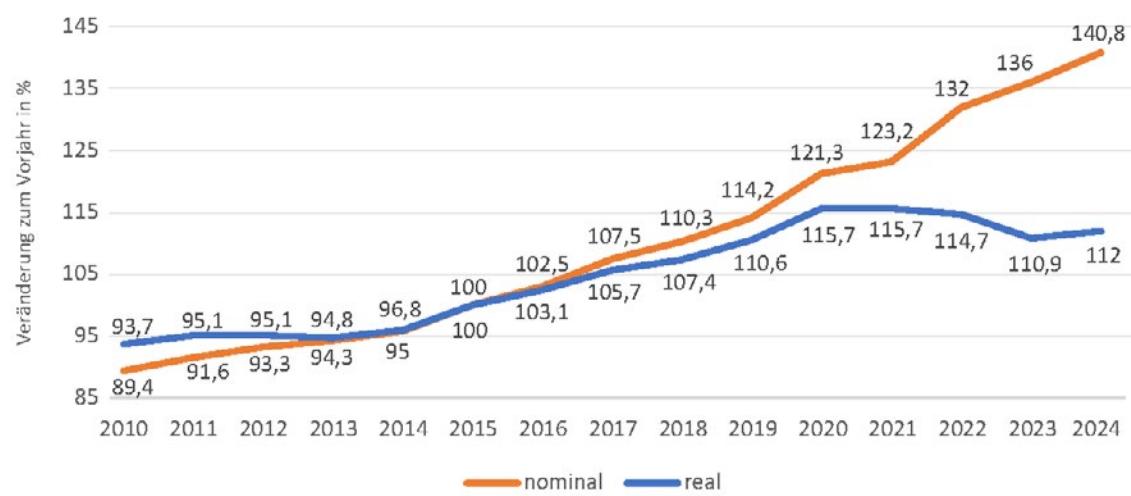
Abbildung 14
Umsatzentwicklung (nominal) im Einzelhandel



Quelle: HDE Online-Monitor 2024

Seit dem Jahr 2019 konnte weiterhin ein nominales Umsatzwachstum verzeichnet werden, wie aus Abbildung 14 hervorgeht. Allerdings müssen auch die Auswirkungen der Inflation berücksichtigt werden, denn unter Berücksichtigung der Inflation ist das reale Umsatzwachstum rückläufig, wie Abbildung 15 zeigt. Diese Entwicklung setzt die Branche zunehmend unter Druck und erfordert eine genaue Analyse und Anpassung der strategischen Maßnahmen, um langfristig erfolgreich zu bleiben.

Abbildung 15
Umsatz im Einzelhandel im Zeitverlauf 2010 – 2024 ohne Kfz, Tankstellen, Brennstoffe, Apotheken



Quelle: Statistisches Bundesamt, HDE Zahlenspiegel 2024

Die Entwicklung des Gesamtumsatzes ist jedoch nur das aggregierte Ergebnis eines vielschichtigen und tiefgreifenden Strukturwandels im stationären Einzelhandel.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Umsatz ein zentraler Indikator für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Einzelhandels ist. In den letzten Jahren führten die multiplen Krisen zu erheblichen Umsatzeinbußen. Während die Nahversorgung und der Online-Handel Zuwächse verzeichneten, verlor der innerstädtische stationäre Handel, besonders bei Textilien und Bekleidung. Trotz eines nominalen Umsatzwachstums bleibt das reale Wachstum seit 2019 hinter den Erwartungen. Der Einzelhandel zeigt 2024 jedoch Anzeichen einer moderaten Erholung mit leichtem realem Wachstum, auch wenn Inflation und verändertes Konsumverhalten weiterhin Druck ausüben.

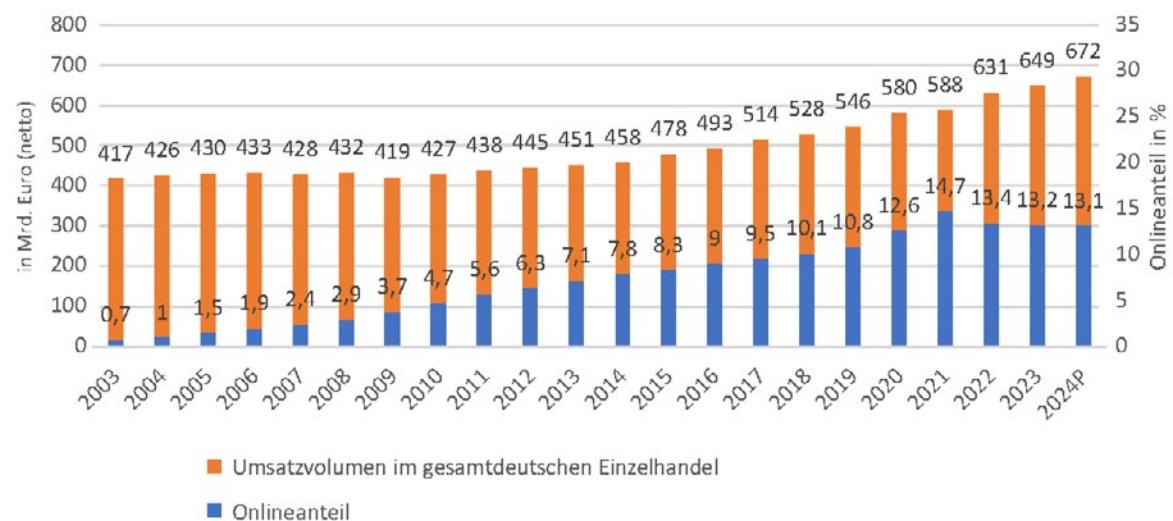
3.2.2 Onlinehandel hat sich etabliert

Aufgrund der Lockdowns und der damit eingeschränkten Öffnungsmöglichkeiten des stationären Einzelhandels kam es zu Umsatzverschiebungen in Richtung E-Commerce, die auch nach einer Konsolidierung zu einer substanziellem strukturellen Veränderung zugunsten des E-Commerce geführt hat.

Der Online-Einzelhandel in Deutschland verzeichnete im Jahr 2020 aufgrund der Auswirkungen der Pandemie ein deutliches Wachstum. Wachstumstreiber waren vor allem Unterhaltungselektronik und Güter des täglichen Bedarfs (Fast Moving Consumer Goods, FMCG).

2021 ist der Online-Handel weiter gewachsen. Er stieg auf einen Rekordwert von 14,7 %, wobei Mode und Elektronik die größten absoluten Umsatztreiber waren. Im Jahr 2022 büßte der Online-Handel einen Großteil seines Bedeutungsgewinns wieder ein, der Online-Anteil sank auf 13,4 %. Während Kategorien wie Haushaltswaren und Heimwerkerbedarf rückläufige Online-Umsätze verzeichneten, wuchs die Online-Nachfrage nach Lebensmitteln weiter. In den Folgejahren stabilisierte sich der Online-Anteil bei rund 13 % (vgl. Abbildung 16).

Abbildung 16
E-Commerce Umsatz in Deutschland

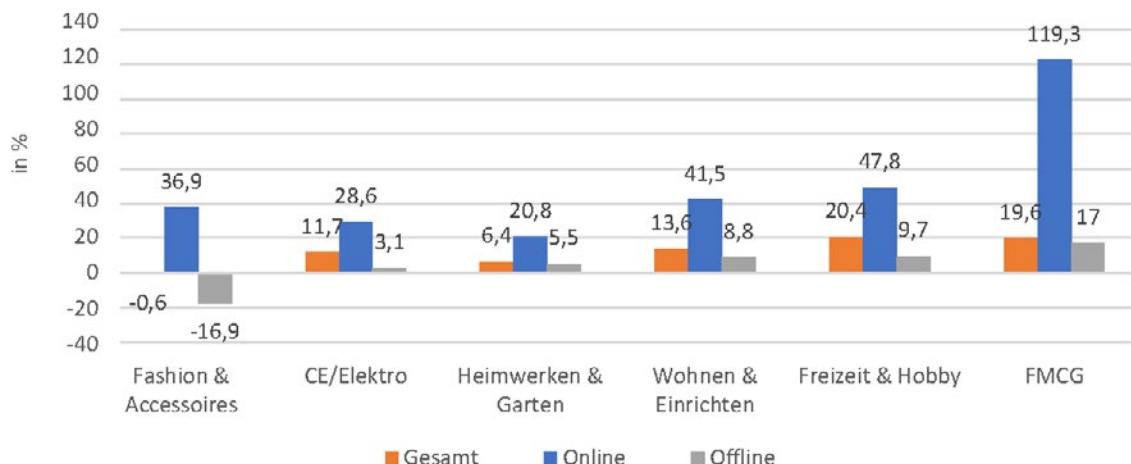


* Einzelhandel im engeren Sinne bezeichnet die institutionellen Einzelhandelsformen in Deutschland einschließlich ihrer Onlineumsätze, ohne Apotheken, Kfz-, Brenn- und Kraftstoffhandel. P = Prognose 2024: Stand März 2024
Quelle: HDE Online Monitor 2024

Je nach Branche dürfte das Fazit der vergangenen herausfordernden Jahre seit 2019 unterschiedlich ausfallen. Insbesondere die innerstädtischen Leitbranchen Mode und Technik mussten reale Umsatzeinbußen hinnehmen. Im stationären Handel mit Mode und Accessoires gingen die Umsätze nominal sogar zweistellig zurück. Die zwischenzeitlichen Sondereffekte in den Branchen Heimwerken & Garten, Wohnen & Einrichten sowie

Freizeit & Hobby haben zu nominalen stationären Umsatzzuwächsen geführt, unter Berücksichtigung der Inflation waren auch diese jedoch real rückläufig. Lediglich das Segment der Güter des täglichen Bedarfs (Fast Moving Consumer Goods, FMCG), das als robust gegenüber einer massiven Abwanderung von Umsätzen in den E-Commerce gilt, dürfte ein reales Umsatzwachstum verzeichnet haben (vgl. Abbildung 17).

Abbildung 17
Umsatzveränderung nach Branchen – gesamt, online und offline 2023 gegenüber 2019



Quelle: HDE Online-Monitor 2024, S. 9

Trotz einer leichten Konsolidierung des Wachstums im Online-Handel wird für die kommenden Jahre wieder mit positiven Wachstumsraten gerechnet, da sich die gesamtwirtschaftliche Situation verbessern dürfte. Der FMCG-Sektor dürfte dabei der stärkste Wachstumstreiber bleiben. Es zeigt sich, dass der stationäre Einzelhandel aus unterschiedlichen Gründen Umsatzeinbußen hinnehmen musste und dadurch einem hohen Anpassungsdruck ausgesetzt ist. Diese Entwicklung stellt jedoch nur einen Teilaspekt der Gesamtsituation des stationären Einzelhandels dar und es bestehen vielfältige Wechselwirkungen mit anderen Entwicklungen. Insbesondere hybride Geschäftsmodelle, die stationäre Geschäfte mit Online-Shops kombinieren, setzen sich daher zunehmend durch. Dies führt dazu, dass Ladenflächen umstrukturiert werden, um neben Verkaufsflächen auch Lager- und Versandbereiche zu integrieren. Die Nachfrage nach Verkaufsflächen des Einzelhandels in Innenstadtlagen ist vielfach zurückgegangen, während Logistikflächen in stadtnahen Lagen an Bedeutung gewinnen.

3.2.3 Der stationäre Handel reagiert auf das aktuelle Marktumfeld

Rückgang der Verkaufsfläche

Der stationäre Einzelhandel hat aufgrund des wachsenden Drucks durch den Online-Handel und der sinkenden Kundenzahl begonnen, Verkaufsflächen zu reduzieren oder unrentable Filialen zu schließen. Zahlen des Handelsverbands Deutschland (HDE) zeigen, dass die Verkaufsfläche in Deutschland zwischen 2019 und 2022 um rund 0,6 Mio. qm bzw. rd. 0,5 % abgenommen hat. Diese Entwicklung wurde durch die Schließungen von Filialen von Galeria Karstadt Kaufhof verstärkt (vgl. HDE 2023).

Omnichannel-Strategien und Digitalisierung

Viele stationäre Einzelhändler in Deutschland haben in den letzten Jahren erheblich in digitale Lösungen investiert, um den Herausforderungen des wachsenden Online-Handels zu begegnen. Laut einer Studie von

PWC (2023) setzen Einzelhändler verstärkt auf Omnichannel-Strategien, um ein nahtloses Einkaufserlebnis zu schaffen, das sowohl physische als auch digitale Kanäle integriert. Zu den eingesetzten Technologien zählen unter anderem Click-and-Collect-Services, erweiterte Lieferoptionen und die Einführung digitaler Tools am Point of Sale. Technologien wie Self-Checkout-Systeme, in-store Apps und „scan-and-go“-Lösungen spielen dabei eine wichtige Rolle, um das Einkaufserlebnis zu optimieren. Diese Maßnahmen tragen dazu bei, die Attraktivität des stationären Handels zu steigern und die Bindung der Kunden zu fördern, denn Kunden erwarten zunehmend bequeme, digitale Lösungen erwarten (vgl. Ribbeck-Lampel 2022). Durch die Integration digitaler Technologien stellen Einzelhändler sicher, dass sie auch in einem zunehmend digitalen Markt wettbewerbsfähig bleiben und den Bedürfnissen der Kunden gerecht werden.

Zudem setzen Einzelhändler im Sinne von „Connected Retail“ verstärkt auf Technologien, die die Warenverfügbarkeit für Kunden transparent machen. So können Kunden in Echtzeit prüfen, ob Produkte im Ladengeschäft vor Ort verfügbar sind oder nachbestellt werden müssen, was die Frustration bei nicht vorrätigen Artikeln verringert und den Kaufanreiz steigert (vgl. Feld et al. 2024).

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Optimierung der Personaleinsatzplanung, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Durch den Einsatz von AI-basierten Tools können Einzelhändler den Personalbedarf besser voraussagen und den Einsatz ihrer Mitarbeiter effizienter gestalten. So wird sichergestellt, dass immer ausreichend Personal verfügbar ist, um den Kundenservice aufrechtzuerhalten, ohne dabei unnötige Kosten zu verursachen (vgl. Bartmann o.J.).

Passantenfrequenzen und Vitalität der Innenstädte

Ein wichtiger Indikator für die Attraktivität des stationären Einzelhandels sind die Passantenfrequenzen, die nach der Pandemie deutlich gesunken sind. Laut den Daten von hystreet.com lagen die Passantenfrequenzen 2023 im Durchschnitt noch unter den Werten von 2019 (vgl. Imtargis 2020 und 2024). Diese Entwicklung ist besonders in kleineren Städten und peripheren Lagen spürbar. Diese Diskrepanz führt zu einer zunehmenden Polarisierung zwischen stark frequentierten und weniger attraktiven Standorten. Der Rückgang der Passantenfrequenz trifft besonders den Einzelhandel, der auf hohe Besucherzahlen angewiesen ist. Andere Nutzungen, wie Büros oder kulturelle Einrichtungen, können die Frequenzverluste des Einzelhandels oft nicht kompensieren, da sie geringere Besucherzahlen generieren oder nur zu bestimmten Zeiten hohe Frequenzen aufweisen (vgl. Bullinger 2022). Die Passantenfrequenz allein reicht für den Erfolg des stationären Handels jedoch nicht aus. Viel entscheidender für die Vitalität des stationären Einzelhandels ist die Conversion Rate, also der Anteil der Besucher, die tatsächlich einen Kauf tätigen (vgl. Berentzen/Renz 2020). Eine hohe Passantenfrequenz bietet zwar Potenzial, führt aber ohne entsprechende verkaufsfördernde Maßnahmen nicht zwangsläufig zu höheren Umsätzen. Faktoren wie Ladengestaltung, Kundenservice und ein zielgruppengerechtes Warenangebot sind entscheidend, um die Conversion Rate zu erhöhen und damit den Erfolg von Einzelhandelsimmobilien in innerstädtischen Lagen nachhaltig zu sichern.

Zukünftige Perspektiven und Herausforderungen

Es ist bereits im Rahmen von Insolvenzen (u.a. Galeria, Görtz, Orsay, Reno) und Rationalisierungsstrategien (u.a. C&A, Douglas, Primark) zu einer Schließung von Filialen gekommen, insbesondere in weniger rentablen Standorten und Lagen. Dieser zum Teil strategische Rückzug von Filialisten und die Konzentration auf die besten Standorte könnte gleichzeitig Chancen für inhabergeführte und regionale Einzelhandelskonzepte bieten. Diese Einzelhändler sind jedoch auf eine attraktive Umgebung bzw. Innenstadt angewiesen. Eine gute Erreichbarkeit, nicht nur im öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV), sondern auch für Fußgänger und Autofahrer, spielt hier eine entscheidende Rolle. Ebenso sind Sicherheit und Sauberkeit von großer Bedeutung, um ein angenehmes Einkaufserlebnis zu gewährleisten. Ergänzend dazu profitieren inhabergeführte Geschäfte von einem komplementären Angebot in der Umgebung sowie von einer hohen Aufenthaltsqualität, die die Innenstadt als lebendigen Anziehungspunkt stärkt.

- Exkurs SOS: Der Begriff „Sicherheit, Ordnung und Sauberkeit“ (SOS) beschreibt im städtebaulichen Kontext von Innenstädten ein Konzept zur Schaffung eines attraktiven, funktionalen und lebenswerten öffentlichen Raums. Sicherheit umfasst hier Maßnahmen, die das subjektive Sicherheitsgefühl der Bürger stärken, wie eine durchgehende Beleuchtung von Gehwegen, Plätzen und Unterführungen sowie die strategische Platzierung von Überwachungskameras und Notrufsäulen. Ordnung zeigt sich in einer durchdachten, übersichtlichen Stadtstruktur mit gut platzierten Wegweisern, Informationstafeln und städtischen Einrichtungen wie Müllheimern, Fahrradständern und Sitzmöglichkeiten. Sauberkeit bezieht sich auf regelmäßige Reinigungsmaßnahmen, häufig geleerte Müllbehälter und gezielte Entsorgungseinrichtungen für Abfälle wie Hundekot oder Zigarettenstummel. Durch SOS kann die Innenstadt als sicherer, ordentlicher und sauberer Raum gestaltet werden, der zum Verweilen und Wohlfühlen einlädt und das städtische Erlebnis für Bewohner und Besucher gleichermaßen steigert.

Obwohl die Anzahl der Insolvenzen zugenommen hat, bleibt die Widerstandsfähigkeit des Marktes durch einige neue Vermietungen sichtbar. Unternehmen bevorzugen für Expansionen weiterhin 1A-Lagen. Das Stadtbild wandelt sich bereits durch die wachsende Präsenz von Showrooms, Fachmärkten, Outlets und Discountern. Allerdings werden die vom Markt ausgehenden Impulse allein nicht ausreichen, um den notwendigen Strukturwandel in Richtung einer vielfältigeren Nutzung in den Innenstädten zu tragen. Kreative Konzepte zur Diversifizierung der Nutzungsstruktur sind künftig unabdingbar. Die abnehmende Vorherrschaft des Modehandels in 1A-Lagen zugunsten eines wachsenden Anteils der Gastronomie ist ein erstes Zeichen für den Wandel hin zu mehr Vielfalt in den Zentren (vgl. Feld et al. 2024).

Eine vitale Nutzungsmischung ist eine wesentliche Voraussetzung für die nachhaltige Stabilisierung von Innenstädten, Stadtteilzentren und Ortskernen. Die Attraktivität dieser Zentren wird durch eine vielfältige Mischung aus verschiedenen Nutzungen wie Wohnen, Einzelhandel, Gastronomie, Kultur und Dienstleistungen gesteigert. Ein Nebeneinander verschiedener Funktionen macht die Zentren robuster gegenüber Veränderungen und Krisen und trägt dazu bei, die zentralen Funktionen der Innenstädte zu sichern. Die Zentren werden weniger anfällig für Gefährdungen, die ihre zentrale Funktion beeinträchtigen könnten, wie beispielsweise der zunehmende Online-Handel oder der Rückgang der Kaufkraft (vgl. Plan und Praxis 2017).

Kundenerlebnis als Erfolgsfaktor

Trotz der Konkurrenz durch den Online-Handel bleibt das physische Einkaufserlebnis ein zentraler Aspekt des Einzelhandels. Der Trend geht dahin, den Kunden in den Geschäften mehr als nur Waren anzubieten: Erlebnisse, Service und persönliche Ansprache spielen eine entscheidende Rolle. Einzelhandelsimmobilien müssen entsprechend umgestaltet werden, um Raum für innovative Erlebniskonzepte, Pop-up-Stores oder gastronomische Angebote zu schaffen. Ziel solcher Maßnahmen ist es, die Attraktivität der Geschäfte zu steigern und die Verweildauer der Kunden zu erhöhen. Zudem legen Verbraucher zunehmend Wert auf Nachhaltigkeit, so dass Einzelhändler und Vermieter verstärkt auf energieeffiziente Gebäude und nachhaltige Konzepte setzen. Die Anpassung von Bestandsimmobilien an moderne Nachhaltigkeitsstandards kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein.

Anpassung an neue Technologien und neue Konzepte der Flächenaufteilung

Technologische Entwicklungen wie digitale Bezahl- und Kassensysteme, Virtual Reality und Augmented Reality haben das Potenzial, das Einkaufserlebnis im stationären Handel grundlegend zu verändern. Einzelhandelsimmobilien müssen daher mit der notwendigen Infrastruktur ausgestattet werden, um den Anforderungen der modernen Handelswelt gerecht zu werden. Auch die Implementierung intelligenter Gebäudetechnologien, wie automatisierte Klimaanlagen und energieeffiziente Beleuchtung, gewinnt zunehmend an Bedeutung.

Ebenso wird die klassische Trennung zwischen Verkaufsfläche und Lager zunehmend aufgelöst. Viele Einzelhändler integrieren „Click & Collect“-Modelle, bei denen der Kunde online bestellt und die Ware im Geschäft

abhält. Diese Konzepte erfordern eine veränderte Flächenaufteilung, bei der kleinere Verkaufsflächen mit größeren Lagerflächen kombiniert werden.

Darüber hinaus gewinnen flexible Mietmodelle und kurzfristige Anmietungen für temporäre Verkaufsflächen oder Pop-up-Stores an Bedeutung. Dies bietet nicht nur kleineren Unternehmen und Start-ups die Möglichkeit, ohne langfristige Bindung physisch präsent zu sein, sondern hilft auch Vermietern, Leerstände zu vermeiden.

Revitalisierung und Nutzungsmischung

Der Strukturwandel im Einzelhandel hat erhebliche Auswirkungen auf das städtebauliche Umfeld, insbesondere in den Oberzentren und kleineren Innenstädten. Die rückläufige Nachfrage nach stationären Einzelhandelsflächen, insbesondere in zentralen Lagen, führt zunehmend zu Leerständen, die sich negativ auf das Stadtbild und die Attraktivität von Einkaufsstraßen auswirken können. Diese Entwicklung birgt die Gefahr, dass ehemals belebte Quartiere an Frequenz verlieren, was sich wiederum negativ auf andere Dienstleistungsbetriebe wie Cafés, Restaurants oder Kultureinrichtungen auswirkt.

Um den negativen Folgen entgegenzuwirken, gewinnen städtebauliche Revitalisierungskonzepte an Bedeutung. Im Vordergrund stehen dabei Mischnutzungsansätze, bei denen leerstehende Einzelhandelsflächen in Wohnungen, Büros oder öffentliche Einrichtungen umgewandelt werden. Besonders beliebt ist die Entwicklung von Quartieren, die eine Mischung aus Wohnen, Arbeiten, Einkaufen und Freizeit bieten. Dieser Trend fördert die nachhaltige Belebung von Stadtteilen und bietet den Bewohnern kurze Wege zu wichtigen Versorgungseinrichtungen und Erholungsräumen.

Neue Anforderungen an Verkehrsinfrastruktur

Mit der Zunahme des E-Commerce und den damit verbundenen „Click & Collect“- und Lieferdiensten verändern sich auch die Anforderungen an die städtische Verkehrsinfrastruktur. Einzelhandelsstandorte, insbesondere in Ballungsräumen, müssen in der Lage sein, größere Logistikströme zu bewältigen. Dies betrifft nicht nur den Lieferverkehr, sondern auch die Bereitstellung von Park- und Abholflächen für Kunden, die Waren vor Ort abholen möchten. Die Stadtplanung steht vor der Herausforderung, diese logistischen Anforderungen in die bestehende Infrastruktur zu integrieren, ohne das Verkehrsaufkommen und die Emissionsbelastung in den Innenstädten übermäßig zu erhöhen.

Beitrag zu einer nachhaltigen Stadtentwicklung

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Rolle von Einzelhandelsimmobilien für eine nachhaltige Stadtentwicklung. In vielen Städten wird verstärkt darauf geachtet, dass neue und bestehende Einzelhandelsimmobilien nachhaltigen Kriterien entsprechen, z.B. durch energieeffiziente Bauweisen oder die Nutzung erneuerbarer Energien. Auch die Integration von Grünflächen und öffentlichen Aufenthaltsräumen spielt eine immer größere Rolle. Städte, die den nachhaltigen Umbau von Einzelhandelsimmobilien erfolgreich umsetzen, schaffen nicht nur attraktivere Stadtquartiere, sondern tragen auch zur Verbesserung der Lebensqualität und zur Reduzierung von Emissionen bei.

Stärkung der Stadtteilzentren und Suburbanisierung

Neben den Innenstädten gewinnen auch Stadtteilzentren und suburbane Einzelhandelsstandorte an Bedeutung. Da immer mehr Menschen aufgrund der zunehmenden Homeoffice-Nutzung in ihren Wohngebieten verbleiben, steigt die Nachfrage nach lokalen Versorgungseinrichtungen. Diese Entwicklung begünstigt kleine Handels- und Dienstleistungsstandorte in Wohngebieten, die wiederum zur Stärkung der lokalen Wirtschaft und zur Verbesserung der Nahversorgung beitragen. In diesem Zusammenhang spielt auch die

Entwicklung von Nahversorgungszentren am Stadtrand eine wichtige Rolle, die das Pendeln in die Innenstädte reduzieren und die regionale Wirtschaft fördern.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der Wandel des Einzelhandels nicht nur den Markt selbst betrifft, sondern auch tiefgreifende städtebauliche Veränderungen nach sich zieht. Eine erfolgreiche Anpassung an die neuen Anforderungen des Einzelhandels kann langfristig dazu beitragen, Städte vielfältiger, nachhaltiger und lebenswerter zu gestalten.

Zukunftsperspektiven für Einzelhandelsimmobilien und Stadtentwicklung

Neben den Herausforderungen gibt es auch Chancen für den stationären Handel und die Stadtentwicklung. Die Revitalisierung von Einzelhandelsflächen durch die Integration neuer Nutzungsformen wie Kultur- oder Freizeitangebote, Büros oder Wohnen könnte eine wichtige Rolle spielen, um die Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilien wieder zu beleben. Auch die Neuausrichtung von Einkaufszentren zu „Erlebnis-Destinationen“ könnte die Attraktivität stationärer Handelsimmobilien erhöhen.

Fazit

Städte und Gemeinden sind gefordert, gemeinsam mit Immobilieneigentümern, Einzelhändlern und Bürgern nachhaltige Konzepte zu entwickeln. Eine enge Zusammenarbeit und ein ganzheitlicher Ansatz sind notwendig, um den vielfältigen Anforderungen gerecht zu werden und die Zukunftsfähigkeit der Städte zu sichern.

Die Anpassung von Einzelhandelsimmobilien an neue Markterfordernisse ist entscheidend, um die Marktfähigkeit zu erhalten. Technologische Entwicklungen, innovative Flächenkonzepte und die zunehmende Bedeutung von Erlebnissen im stationären Handel sind zentrale Faktoren, die die Zukunft dieser Immobilienform bestimmen werden. Gleichzeitig müssen die Auswirkungen auf das städtebauliche Umfeld berücksichtigt werden, um die Innenstädte lebendig und attraktiv zu gestalten. Die Herausforderungen bieten aber auch Chancen für eine nachhaltige und zukunftsorientierte Stadtentwicklung, die den Bedürfnissen von Bewohnern, Besuchern und Wirtschaft gleichermaßen gerecht wird.

3.3 Weitere Einflüsse auf die Wirtschaftsimmobilienmärkte

Neben den bereits dargestellten Entwicklungstrends zeigen sich darüber hinaus noch weitere Makrotrends, die wesentliche Entwicklungen auf den Wirtschaftsimmobilienmärkten sowohl direkte als auch indirekt mit beeinflussen. Allen voran wirken sich dabei der demografische Wandel und der damit verbundene Fachkräftemangel zunehmend auf die Wirtschaftsimmobilienmärkte aus und verändern deren Nachfrage, Gestaltung und Standortwahl. Im Büromarkt führt die abnehmende Erwerbsbevölkerung in bestimmten Regionen dazu, dass weniger Büroflächen benötigt werden. In stark betroffenen Gegenden, vor allem im ländlichen Raum, könnte dieser Rückgang die Nachfrage nach Büroflächen langfristig mindern. Gleichzeitig rücken urbane Standorte mit hoher Lebensqualität und ausgezeichneter Infrastruktur in den Fokus, da Unternehmen diese bevorzugen, um Fachkräfte zu gewinnen und zu binden. Die Attraktivität des Standorts wird damit zu einem entscheidenden Faktor, der den Büroimmobilienmarkt beeinflusst.

Arbeitgeber mit leeren, unattraktiven Büros werden im Wettbewerb um die knapper werdenden Arbeitskräfte das Nachsehen haben. Es geht darum, mit Nutzerfokus eine so hohe Begehrlichkeit zu generieren, dass die Mitarbeiter wieder ins Büro kommen wollen.

Interview-Aussage

Um für Fachkräfte attraktiv zu bleiben, investieren viele Unternehmen vermehrt in flexible und moderne Bürokonzepte. Die Gestaltung der Arbeitsumgebung spielt hier eine zentrale Rolle, da sie maßgeblich zur Mitarbei-

terzufriedenheit und -bindung beiträgt. Büros werden zunehmend mit flexiblen Arbeitsbereichen, modernen Sozial- und Gemeinschaftszonen sowie einer ansprechenden Ausstattung versehen, die Teamarbeit und Kolaboration fördern. Diese neuen Raumkonzepte, die sich an den Bedürfnissen jüngerer Generationen orientieren, erhöhen die Nachfrage nach Flächen, die nicht mehr nur reine Arbeitsplätze bieten, sondern auch sozialen Austausch und Kreativität unterstützen.

Auch die Nachhaltigkeit gewinnt aufgrund des demografischen Wandels und der steigenden Nachfrage nach modernen Arbeitsplätzen an Bedeutung. Junge Fachkräfte legen großen Wert auf umweltfreundliche Arbeitsbedingungen, was den Bedarf an energieeffizienten und nachhaltigen Bürogebäuden erhöht. Immobilienentwickler und Unternehmen passen sich an, indem sie auf Gebäude mit hohen Nachhaltigkeitsstandards setzen, die zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil im Büromarkt geworden sind.

ESG ist mehr als Taxonomie und Zertifizierungen, Holzhybrid und aufwendigen Mess- und Steuerungstechnik. Nachhaltigkeit bedeutet, die Bedürfnisse der heutigen Generation zu erfüllen, ohne künftigen Generationen die Möglichkeit zu nehmen, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen. Der erste wichtige Hebel sind bessere Büros und Einzelhandelsflächen auf weniger Fläche. Jeder nicht mehr benötigte Quadratmeter reduziert den Ressourcenverbrauch und senkt die Kosten – und vor allem obsolete Flächen sollten anderen Nutzern zugänglich gemacht werden.

Interview-Aussage

Der Einzelhandelsimmobilienmarkt sieht sich ebenfalls durch den demografischen Wandel und den Fachkräftemangel vor Herausforderungen. Der Rückgang der Erwerbsbevölkerung und das veränderte Konsumverhalten der jüngeren Generationen, die verstärkt auf Online-Handel setzen, mindern die Nachfrage nach traditionellen Einzelhandelsflächen. Stattdessen wächst die Bedeutung von hybriden Modellen, bei denen stationäre Geschäfte mit Online-Angeboten kombiniert werden. Einzelhandelsflächen, die innovative Erlebniskonzepte, Pop-up-Stores oder gastronomische Angebote bieten, werden vermehrt nachgefragt, um Kunden stärker zu binden und die Verweildauer zu erhöhen. Nachhaltigkeitsaspekte, etwa durch energieeffiziente Gebäude und die Integration moderner Technologien, gewinnen auch im Einzelhandelssektor an Bedeutung und tragen dazu bei, die Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit dieser Flächen zu steigern.

Zusammengefasst verändern der demografische Wandel und der Fachkräftemangel die Büro- und Einzelhandelsimmobilienmärkte grundlegend. Der Trend geht zu flexiblen, modernen und nachhaltigen Büroflächen in attraktiven urbanen Lagen, während der Einzelhandel zunehmend hybride, erlebnisorientierte Konzepte verfolgt. Nachhaltigkeit, Standortqualität und die Flexibilität der Flächen werden in beiden Bereichen zu Schlüsselfaktoren, um langfristig wettbewerbsfähig und attraktiv für die Bedürfnisse einer veränderten Arbeits- und Konsumlandschaft zu bleiben.

3.4 Fazit: Wirtschaftsimmobilien zeigen sich weitestgehend resilient

Der Wirtschaftsimmobilienmarkt erlebt einen tiefgreifenden Wandel, angetrieben durch neue Arbeitsmodelle und veränderte Konsumgewohnheiten. Im Bürobereich hat die Pandemie als Katalysator für die dauerhafte Etablierung flexibler Arbeitsmodelle wie Homeoffice und hybrider Arbeitsformen gesorgt. Diese Entwicklungen haben die Nachfrage nach traditionellen Büroflächen verringert und zwingen Unternehmen, ihre Flächenbedarfe neu zu bewerten. Neben klassischer Bürostrukturen mit festen Arbeitsplätzen gewinnen flexible und spezialisierte Arbeitsorte und Arbeitsplatzkonzepte an Bedeutung. Dabei findet auch eine Neubewertung der Lagepräferenzen statt. Insbesondere zentrale, sowie urbane Lagen mit einer sehr guten Erreichbarkeit werden immer stärker nachgefragt.

Im Einzelhandel steht die Expansion des Online-Handels im Vordergrund, was zu einem Rückgang der physischen Besucherzahlen in stationären Geschäften führt. Dies zwingt Eigentümer und Betreiber von Einzelhan-

deleimmobilien zur Anpassung ihrer Flächenkonzepte, hin zu hybriden Modellen, die Lager- und Versandmöglichkeiten mit einbeziehen und Kunden durch Erlebniskonzepte ins Geschäft ziehen. Nachhaltigkeit und die Integration moderner Technologien gewinnen sowohl im Büro- als auch im Einzelhandelsmarkt zunehmend an Bedeutung und bieten Potenziale für eine zukunftsorientierte Entwicklung.

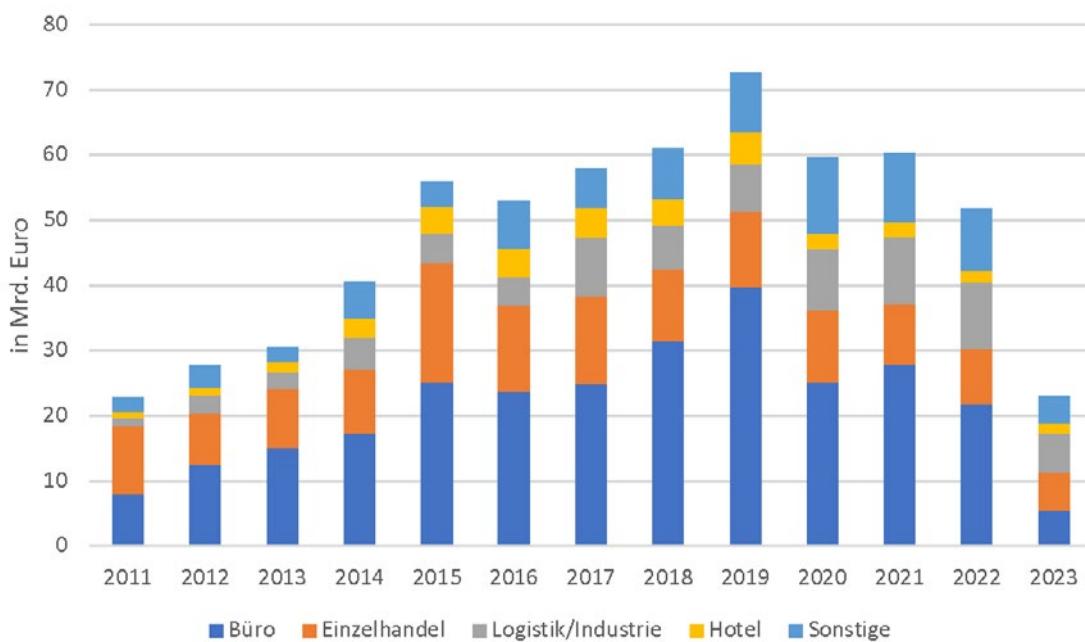
Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Markt für Büro- und Einzelhandelsimmobilien durch Flexibilität, Spezialisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit geprägt sein wird. Beide Segmente stehen vor der Herausforderung, sich an veränderte Anforderungen anzupassen, wobei flexible, moderne und nachhaltige Konzepte entscheidend sind, um langfristig marktfähig und attraktiv zu bleiben.

4 Investmentmarkt

4.1 Auswirkungen der aktuellen Preisentwicklung von Wirtschaftsimmobilien

Das Investmentjahr 2023 markiert eine deutliche Zäsur in der Entwicklung der Wirtschaftsimmobilienmärkte. Im Bereich der gewerblichen Immobilien sank das Transaktionsvolumen auf rund 23 Mrd. Euro, was in etwa dem Niveau des Jahres 2011 entspricht. Damit wurde das durchschnittliche Transaktionsvolumen der letzten zehn Jahre von rund 54 Mrd. Euro deutlich unterschritten. Der Rückgang von etwa 56 % gegenüber dem Vorjahr (51,8 Mrd. Euro) verdeutlicht die Schwere der Marktlage. Obwohl die Branche nach einem schwachen Jahresstart auf eine Erholung gehofft hatte, blieb diese zum Jahresende aus.

Abbildung 18
Investmentvolumen nach Segmenten in Deutschland, 2011–2023



Quelle: bulwiengesa

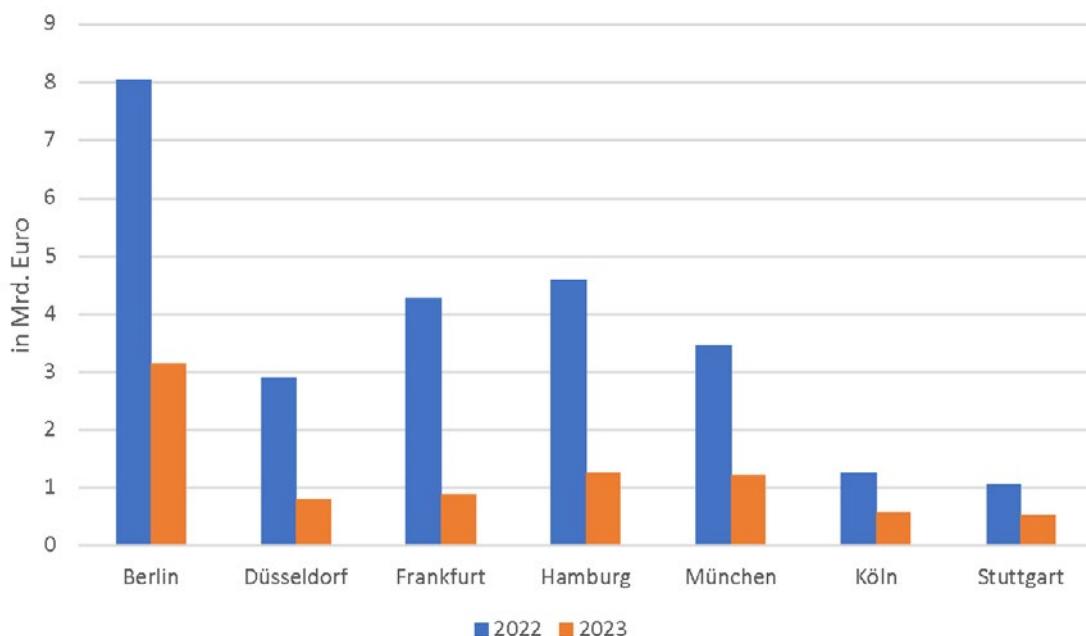
Erstmals übernahm die Assetklasse Logistik/Industrie (zu der unter anderem Logistik-, Light Industrial-, Produktions-, Gewerbeparks- und Rechenzentrumsimmobilien zählen) den höchsten Anteil am gewerblichen Investmentmarkt. Mit einem Volumen von etwa 6,1 Mrd. Euro lag diese Klasse vor den Segmenten Einzelhandel und Büro. Industriimmobilien machten dabei insgesamt 27 % des gesamten Transaktionsvolumens aus. Auf den Einzelhandel entfielen rund 5,7 Mrd. Euro, knapp mehr als auf Büroimmobilien, die ein Volumen von 5,6 Mrd. Euro erreichten. Büros verzeichneten in diesem Zuge mit einem Transaktionsrückgang um rd. 74 % den stärksten Rückgang (vgl. Abbildung 18).

Das Transaktionsgeschehen war 2023 kleinteiliger als in den Vorjahren. Nur 25 % des gesamten Investmentvolumens entfielen auf Portfoliotransaktionen, was einen Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert (30 %) darstellt. Der Anteil internationaler Käufer betrug rund 36 % des Transaktionsvolumens und lag damit unter dem langfristigen Durchschnitt von 41 %. Nordamerikanische und europäische Investoren stellten mit jeweils knapp 14 % des Gesamtvolumens die größten ausländischen Käufergruppen, während asiatische Investoren etwa 7 % beitrugen. Die Aktivität asiatischer Investoren stieg im Vergleich zum Vorjahr leicht an.

Besonders auffällig ist der massive Einbruch im Bürosegment, der sich hauptsächlich auf die A-Städte konzentrierte. Viele Investoren sind aufgrund der Unsicherheiten über den zukünftigen Bedarf an Büroflächen, insbesondere wegen des Trends zum hybriden Arbeiten, vorsichtig geworden (siehe dazu auch Kap. 2.1 und 4.1). Dies wirkt sich auf die Stabilität der Cashflows und damit die Investmentfähigkeit aus. Im gesamten Jahr 2023 wurden in den A-Städten nur acht Bürotransaktionen mit einem Volumen von über 100 Mio. Euro abgeschlossen. Die größte Einzeltransaktion eines Bestandsobjekts war der Verkauf des New Work Harbour (ehemals Unilever-Haus) in der Hamburger Hafencity für rund 157 Mio. Euro an die Hafenbehörde Hamburg Port Authority (HPA) von DWS Investment. Eine weitere bedeutende Transaktion war der Verkauf von 80 % der Anteile an der Projektentwicklung MYND in Berlin Mitte durch die Signa Gruppe an Commerz Real, was der Transaktion einen geschätzten Wert von über 500 Mio. Euro einbrachte. Eine weitere Großtransaktion betraf ein Baugrundstück in der Nähe des Münchener Hauptbahnhofs, das der Freistaat Bayern für 250 Mio. Euro an Apple Inc. verkaufte. Apple plant dort einen Neubau, der neben einem bereits von Apple gemieteten Gebäude entstehen soll.

Das Investitionsvolumen in Einzelhandelsimmobilien sank auf 5,7 Mrd. Euro, ein Rückgang von 35 % im Vergleich zum Vorjahr. Die beiden größten Transaktionen in diesem Segment betrafen den Verkauf des Nahversorgerportfolios von x+bricks sowie den Verkauf von Anteilen am Berliner KaDeWe an den thailändischen Investor Central Group. Besonders stark war das Interesse der Investoren weiterhin auf Supermärkte, Discounter und lebensmittelbasierte Fachmarktzentren ausgerichtet. Shoppingcenter blieben auch 2023 wenig gefragt, ihr Anteil am gesamten Einzelhandelsinvestmentumsatz betrug lediglich 10 %. Aufgrund hoher Zins- und Finanzierungskosten sanken auch die Preise für Fachmärkte und Supermärkte. Ebenso wurden wegen des anhaltenden Rückgangs der Mieten in vielen 1A-Lagen der Innenstädte sowie des damit verbundenen begrenzten Mietsteigerungspotenzials und des erhöhten Nachvermietungsrisikos auch Geschäftshäuser im Jahr 2023 nur zögerlich gehandelt. Während des Jahres kam es zu weiteren Preisanpassungen im Spitzensegment, wobei die Renditen in den A-Städten im Durchschnitt um 50 Basispunkte stiegen, nachdem sie im Jahr 2022 bereits um durchschnittlich 30 Basispunkte angehoben worden waren. Es wird derzeit davon ausgegangen, dass die Preisanpassungen in diesem Segment damit größtenteils abgeschlossen sind.

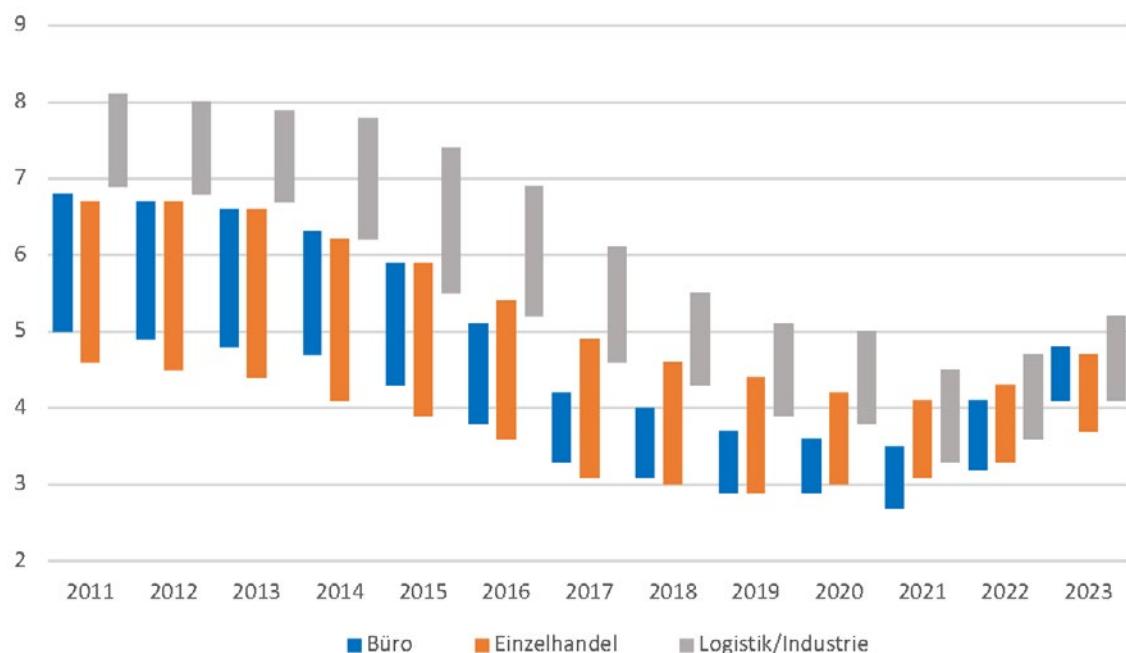
Abbildung 19
Wirtschaftsimmobilien-Investments in den A-Städten, 2022/2023



Quelle: bulwiengesa

Die Marktentwicklung 2023 wurde besonders von der Zurückhaltung der Investoren in den A-Städten beeinflusst. Hier prägten in der Vergangenheit insbesondere Großdeals das Transaktionsgeschehen. Nachdem diese im letzten Jahr nahezu ausgeblieben sind, schrumpfte das Transaktionsvolumen in den Investmentshochburgen auf etwa 8,4 Mrd. Euro, was einem Anteil von nur 36 % am Gesamtvolume entspricht (2021: 58 %, 2022: 49 %). Besonders stark betroffen waren Frankfurt/Main und Hamburg, wo das Volumen um 79 % bzw. 73 % zurückging (vgl. Abbildung 19). Berlin blieb mit 3,2 Mrd. Euro mit Abstand die aktivste Stadt, konnte jedoch das Vorjahresvolumen nicht halten (-61 %).

Abbildung 20
Renditeentwicklung der Wirtschaftsimmobilien in den A-Städten, 2011–2023



Quelle: bulwiengesa

Die Spitzenrenditen stiegen in diesem Marktumfeld in allen Assetklassen und Standorttypen an, wobei Büroimmobilien den stärksten Anstieg verzeichneten. Die Renditen in den A-Städten stiegen um 80 bis 110 Basispunkte, mit München als einziger Stadt unter 4 % (3,9 %). Auch die Renditen von Logistik- und Geschäftshäusern stiegen an, allerdings in geringerem Umfang (vgl. Abbildung 20).

Für das Jahr 2024 wird eine Stabilisierung der Marktbedingungen erwartet. Da keine weiteren signifikanten Zinsschritte der Notenbanken vorhergesagt werden, könnten sich die Rahmenbedingungen für Immobilienkredite stabilisieren. Dies könnte zu einer langsamen Erholung des Investmentmarktes führen. Sollten Zinssenkungen möglich werden, könnte dies zusätzlich zu einer Belebung des Marktes führen. Es wird auch erwartet, dass die Refinanzierungsbedingungen viele Bestandsimmobilienbesitzer unter Druck setzen, was zu vermehrten Verkäufen führen könnte.

Investoren passen ihre Investmentstrategie an

Im aktuellen Marktumfeld reagieren Investoren auf Wirtschaftsimmobilien mit einer strategischen Anpassung ihrer Investitionsansätze und Renditeerwartungen. Durch gestiegene Zinsen und damit verbundene höhere Finanzierungskosten sind Investitionen herausfordernder geworden, was zu einer vorsichtigeren und selekti

veren Herangehensweise führt. Investoren setzen verstärkt auf langfristige Stabilität und Nachhaltigkeit, um sich gegen mögliche Risiken abzusichern.

Es gibt viele Investoren, die aufgrund der Förderkulisse eher auf das Thema Wohnen setzen. [...] Ich glaube, das Thema Wohnen wird einen großen Fokus bekommen, aber im Moment ist es schwierig, wirtschaftlich zu bauen.

Interview-Aussage

Ein entscheidender Faktor für Investoren ist dabei die Standortqualität der Immobilien. In A-Städten und wirtschaftlich starken Regionen mit stabiler Nachfrage, hoher Lebensqualität und ausgezeichneter Infrastruktur konzentriert sich das Investitionsinteresse, da diese Standorte Fachkräfte anziehen und eine sichere Nachfrage versprechen. Demografisch schwache oder wirtschaftlich unsichere Regionen hingegen verzeichnen weniger Investitionen, da sie ein höheres Risiko bergen.

Besonders im Büromarkt zeigt sich, dass die veränderte Arbeitswelt Investitionsentscheidungen stark beeinflusst. Durch die zunehmende Verbreitung hybrider Arbeitsmodelle ist die Nachfrage nach traditionellen Büroflächen gesunken. Unternehmen verkleinern ihre Büroflächen oder setzen auf flexiblere Modelle, die eine variable Anpassung an ihre Bedürfnisse ermöglichen. Investoren richten ihr Interesse daher auf moderne Bürogebäude, die Flexibilität und eine zukunftsorientierte Arbeitsumgebung bieten. Flächen mit offenen Kollaborationszonen, Teamarbeitsbereichen und modularen Raumkonzepten, die soziale Interaktion fördern und gleichzeitig flexible Nutzung ermöglichen, gelten als besonders attraktiv, da sie den aktuellen Anforderungen des Arbeitsmarkts gerecht werden.

Nachhaltigkeit spielt in der Investmentstrategie eine zunehmend zentrale Rolle. Aufgrund verschärfter Umweltauflagen und wachsender Anforderungen an ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) sehen Investoren energieeffiziente und nachhaltige Immobilien als langfristig wertstabile Anlage. Immobilien, die Umweltzertifikate wie LEED, BREEAM oder DGNB erfüllen, gelten als besonders zukunftssicher, da sie Betriebskosten senken und ihre Wertstabilität steigern. Unternehmen bevorzugen solche Gebäude zunehmend, da sie dem Umweltbewusstsein und den Erwartungen ihrer Mitarbeitenden entsprechen. Dies führt dazu, dass grüne Immobilien als vielversprechende und renditestabile Investments angesehen werden.

Geschäftshäuser in 1A-Lagen der Innenstädte spielen zwar traditionell eine zentrale Rolle im Einzelhandelsimmobilienmarkt, verlieren jedoch zunehmend an Attraktivität für Investoren. Der anhaltende Mietrückgang in diesen Spitzenlagen sowie das begrenzte Mietsteigerungspotenzial und das erhöhte Nachvermietungsrisiko haben 2023 zu einer verhaltenen Handelsaktivität in diesem Segment geführt.

Der Investorenfokus verschiebt sich in den letzten Jahren zunehmend auf die stabileren Assetklassen wie Supermärkten, Discounter und lebensmittelgeankerten Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, die den täglichen Grundbedarf abdecken und somit weniger anfällig für wirtschaftliche Schwankungen sind.

- Lebensmittel, Drogerieartikel und andere Güter des periodischen Bedarfs werden auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nachgefragt.
- Gleichzeitig gelten Supermärkte, Discounter und Drogeriemärkte als weniger anfällig für die Konkurrenz durch den Online-Handel als andere Einzelhandelsformate. Der Einkauf von Lebensmitteln und Drogerieartikeln wird oft als unpraktisch im Online-Handel empfunden, da Frische und Spontaneität eine wichtige Rolle spielen.
- Supermärkte, Discounter und Drogeriemärkte haben in der Regel langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Miethaltern. Dies macht diese Investments für Investoren attraktiv, da sie stabile Einnahmen und ein geringeres Risiko erwarten können.

Die steigenden Zins- und Finanzierungskosten haben jedoch selbst bei diesen gefragten Assetklassen den Preisdruck erhöht und zu einer weiteren Preisanpassung geführt (vgl. Feldt et al. 2024).

Das, was aber gerade am Kapitalmarkt passiert, ist, dass genau die Konzepte, die für unsere Innenstädte und für die Menschen eigentlich richtig und wichtig sind, gar nicht gesehen werden. Der Grund dafür ist, dass sie sehr arbeitsintensiv sind und teilweise betrieben oder kuratiert werden müssen. Hier sehe ich zwei Blickwinkel: Zum einen die Stadtgesellschaft, die eigentlich schon genau weiß, was sie braucht und wohin die Transformation gehen muss, und zum anderen den Kapitalmarkt, der einfach sagt: 'Ich will einfache, risikoarme Produkte haben.' Diese beiden Perspektiven passen jedoch nicht zusammen.

Interview-Aussage

Der Wandel in den Innenstädten eröffnet der Immobilienwirtschaft aber auch profitable Möglichkeiten. Besonders attraktiv sind Mixed-Use-Immobilien, die verschiedene Nutzungen wie Einzelhandel, Wohnen, Büros und Gastronomie kombinieren und so für Risikostreuung und Synergieeffekte sorgen (vgl. GRR 2022).

Neue Technologien, sich schneller ändernde und ausdifferenzierende Kundenpräferenzen und kurzlebige Markttrends – wer auf dem Markt wettbewerbsfähig bleiben möchte, benötigt Flexibilität. Über 3, 5 oder sogar 10 Jahre können vor allem junge und innovative Betreiber und Unternehmen kaum planen. Wer als Eigentümer oder Investor junge Betreiber und Unternehmen mit spannenden Konzepten gewinnen möchte, muss aber nicht nur flexible Mietlaufzeiten, sondern auch gute Orte anbieten, die sich vom Mainstream abheben und den Nutzern echte Mehrwerte bieten. Eine gute Mieter-Kuration kann Synergien für alle Nutzer generieren und ein Mietpremium ermöglichen. Und eine vielfältige, kleinteilige Mieterstruktur erhöht zudem die Resilienz des Objekts.

Interview-Aussage

In puncto Renditeerwartungen sind Investoren heute realistischer und rechnen mit moderateren Renditen, da die Zeiten einfacher Ertragssteigerungen vorbei sind. Langfristig wertstabile Immobilien, die auch bei wirtschaftlichen Schwankungen stabile Einnahmen versprechen, rücken in den Fokus. Anstelle kurzfristiger Renditemaximierung setzen Investoren zunehmend auf Immobilien, die durch ESG-Compliance, flexible Nutzungsmöglichkeiten und hochwertige Infrastruktur eine sichere Wertentwicklung bieten.

Zusammenfassend reagieren Investoren auf das aktuelle Marktumfeld der Wirtschaftsimmobilien mit einer selektiveren und langfristig ausgerichteten Strategie. Büro- und Einzelhandelsimmobilien, die flexibel und zukunftssicher sind, umweltfreundliche Standards erfüllen und hybride Nutzungsmöglichkeiten bieten, gelten als besonders attraktiv. ESG-Kriterien, Standortqualität und Nachhaltigkeit prägen die Investitionsentscheidungen zunehmend, da Investoren darauf abzielen, stabile Renditen und langfristige Wertentwicklung sicherzustellen. Innovative und nachhaltige Immobilienlösungen werden somit als besonders zukunftsfähig und wertbeständig bewertet.

4.2 Wertermittlung im Wandel der Märkte

Die Wertermittlung von Immobilien ist ein zentrales Thema in der Immobilienwirtschaft und bildet die Grundlage für fundierte Investitionsentscheidungen, Kreditvergaben und Transaktionen. Gängige Ansätze der Wertermittlung bieten dabei strukturierte Verfahren zur Bewertung, um den aktuellen Marktwert einer Immobilie zuverlässig zu bestimmen. Zu den Verfahren zählen u.a.:

- **Ertragswertverfahren:** Für Objekte, die im gewöhnlichen Geschäftsverkehr vorrangig zur Renditeerzielung erworben werden. Die Grundlage stellen marktüblich bzw. nachhaltig erzielbare Erträge dar.

- **Vergleichswertverfahren:** Für Objekte, bei denen gute Vergleichswerte auf Basis getätigter Verkäufe vorliegen, wobei hierzu die wertrelevanten Eigenschaften des Vergleichsobjekts hinreichend bekannt sein müssen.
- **Sachwertverfahren:** Für Objekte, die im gewöhnlichen Geschäftsverkehr eigengenutzt werden und bei denen für den Erwerber die Renditeerzielung nicht im Vordergrund steht. Die Grundlage stellt der Sachwert dar.

Die Niedrigzinspolitik hat in Bezug auf die Marktwerte von Immobilien in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass sich die Rohertragsvervielfacher deutlich erhöht haben. In der Wertermittlung von Immobilien wird der sogenannte Liegenschaftszinssatz als marktüblicher Zinssatz in Ansatz gebracht, um den Verkehrswert zu errechnen. Die Zinssätze sind im Rahmen dieser Entwicklung deutlich gesunken und haben zum Teil bis dato unbekannte Tiefen erreicht. Seitdem die Zinsen auf den Finanzmärkten wieder deutlich angestiegen sind und auch die Inflation zugelegt hat (ab dem Jahren 2021/2022), hat sich diese Entwicklung wieder umgekehrt – Rohertragsfaktoren sinken und Liegenschaftszinssätze steigen wieder.

Welches Niveau die anzusetzenden Zinssätze in einer sich stabilisierenden Marktphase einnehmen werden, ist noch nicht absehbar und u.a. von der jeweiligen Assetklasse, deren Risikoprofil und natürlich ihrer Lage abhängig. Dies war aber auch schon vor den jüngst zurückliegenden Krisen so.

Aktuell sucht der Markt nach einem neuen „Normal“. Die Voraussetzung hierfür ist, dass der Transaktionsmarkt auf breiter Front wieder an Fahrt gewinnt. Damit steigt die Zahl der Kauffälle und es bildet sich ein Preisniveau heraus, welches für eine deutlich größere Zahl an Marktteilnehmern spricht, als dies zuletzt der Fall war. Denn die momentane Situation ist geprägt von sehr individuellen Bedingungen, welche sich stark an der Finanzierungsfähigkeit des Vorhabens, der Eigenkapitalstärke der Käufer, der Notwendigkeit zum Verkauf und ggf. Insolvenzen orientieren. Diese Mixtur sorgt für Zwangsverkäufe oder möglicherweise Verkäufe unter Wert im Vergleich zu einem Markt mit deutlich mehr Teilnehmern.

Weiterhin preisbestimmend sind die individuellen Eigenschaften der Immobilien und hier insbesondere die Nachhaltigkeitsaspekte, der Mieterbesatz und die Nachvermietungschancen – auch für den Fall der mieterseitigen Zahlungsunfähigkeit, die vermehrt beobachtet werden kann. Die Wertermittlung von Immobilien ist daher aufgrund des starken Markteinbruchs und der geringen Zahl an Kauffällen noch herausfordernder geworden und setzt eine sorgfältige Analyse uns Kenntnis des Markts sowie eine Begutachtung vor Ort voraus.

4.3 Investmentfokus verschiebt sich

Das Jahr 2023 brachte für den Wirtschaftsimmobilienmarkt in Deutschland einen deutlichen Rückgang. Hauptgründe sind gestiegene Zinsen und unsichere Zukunftsaussichten. Die Transaktionen konzentrierten sich zunehmend auf kleinteilige Einzelverkäufe, während große Portfoliotransaktionen und internationale Investitionen deutlich sanken.

Zugleich gewinnt die Assetklasse Logistik/Industrie an Bedeutung und liegt erstmals vor Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Einzelhandelsimmobilien verzeichnen ein gespaltenes Bild: Einkaufszentren und Geschäftshäuser in Innenstadtlagen sind weniger gefragt, während lebensmittelorientierte Märkte stabil bleiben.

Steigende Zinsen führten zu höheren Spitzenrenditen über alle Assetklassen hinweg, wobei das Bürosegment den stärksten Renditeanstieg aufwies. Für 2024 wird eine Stabilisierung der Marktbedingungen erwartet, mit potenziellen Zinsreduktionen, die zu einer langsamen Marktbelebung beitragen könnten.

Investoren richten ihren Fokus verstärkt auf stabile Standorte und langfristig wertbeständige, nachhaltige Immobilien. ESG-Kriterien und Nachhaltigkeit sind dabei zentrale Faktoren für Investitionen. Büroimmobilien, die Flexibilität und zukunftsorientierte Arbeitsumgebungen bieten, sowie lebensmittelorientierte Fachmärkte

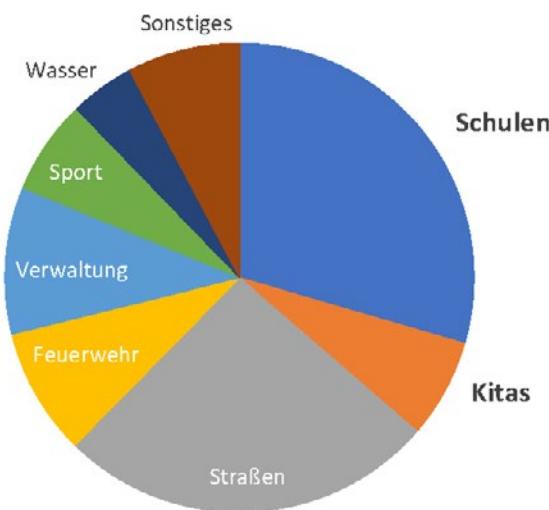
sind besonders attraktiv. Traditionelle Innenstadt-Geschäftshäuser hingegen verlieren aufgrund des hohen Nachvermietungsrisikos an Attraktivität.

Bildungsimmobilien als „neue“ Nische

Bildungsimmobilien gewinnen zunehmend an Bedeutung als Investitionsobjekte und spielen eine zentrale Rolle in der Daseinsvorsorge und dem gesellschaftlichen Wohlstand. Zu dieser „Assetklasse“ zählen Kindertagesstätten, Schulen, Hochschulen sowie Wohn- und Betreuungseinrichtungen für Schüler und Studierende. Aktuell liegt der Schwerpunkt der Investitionen im Bereich der Kitas, wobei auch dieses Segment insgesamt mehr Potenzial bietet.

Dennoch sind Bildungseinrichtungen derzeit noch als Nischenmarkt im Investionsmarkt einzuordnen, der jedoch ein hohes Potenzial für die Zukunft aufweist. Trotz des wachsenden Interesses gelten sie noch nicht als etablierte Assetklasse. Dabei ist die aktuelle Marktsituation für Bildungsimmobilien in Deutschland durch einen erheblichen Handlungsbedarf gekennzeichnet. Ein bundesweiter Investitionsstau von rd. 55 Mrd. Euro bei Schulen sowie rd. 13 Mrd. Euro bei Kitas steht einem tatsächlichen Investitionsvolumen von lediglich rd. 17 Mrd. Euro gegenüber (vgl. Kommunalpanel 2024).

Abbildung 21
Investitionsrückstände in öffentlicher Infrastruktur



Quelle: bulwiengesa nach Kommunalpanel 2024

Diese Diskrepanz wird zusätzlich durch verschiedene Faktoren verstärkt:

- Steigende Nachfrage: Die Zahl aller Schüler/-innen wird von knapp 11,1 Mio. im Jahr 2023 bis 2035 um 758.000 (6,8 %) auf rund 11,8 Mio. steigen (gem. KMK 2024).
- Gesetzliche Anforderungen: Ab 2026 tritt der Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung für Grundschulkinder in Kraft, was den Bedarf weiter erhöhen wird.
- Kommunale Finanznot: Viele Städte und Gemeinden können die notwendigen Investitionen für Sanierungen und Neubauten aufgrund knapper Haushaltssachen nicht stemmen.

Diese Situation eröffnet Chancen für private Investoren. Bildungsimmobilien zeichnen sich durch stabile Cashflows, lange Mietvertragslaufzeiten von 15 bis 30 Jahren und geringe Ausfallrisiken aus. Zudem bieten sie eine Kombination aus wirtschaftlicher Stabilität und sozialem Nutzen, was sie besonders attraktiv für nachhaltigkeitsorientierte Investoren macht (Stichwort ESG).

Die Investition in Bildungsimmobilien stellt private Investoren aktuell jedoch vor komplexe Herausforderungen, die den Einstieg in diesen vielversprechenden Markt erschweren. Trotz der grundsätzlich stabilen Ertragsaussichten und gesellschaftlichen Bedeutung existieren zahlreiche Hindernisse, die potenzielle Investoren hemmen. Darüber hinaus mangelt es an vergleichbaren Marktzahlen die u.a. eine Objektbewertung und Vergleichbarkeit im Immobilienmarkt erheblich erschwert. Ein wesentliches Problem liegt außerdem in der hohen Komplexität der Projektentwicklung. Die heterogenen Flächenanforderungen von Bildungseinrichtungen erfordern eine äußerst detaillierte Planung und Kalkulation. Bestehende Immobilien lassen sich nur sehr begrenzt umnutzen, da sie häufig nicht die notwendigen Voraussetzungen erfüllen – sei es durch fehlende Außenflächen, ungünstige Verkehrsanbindungen oder unpassende Raumstrukturen. Zusätzlich verzögern bürokratische Prozesse, insbesondere europaweite Ausschreibungsverfahren, die Realisierung von Projekten.

Öffentliche Träger und kommunale Entscheidungsträger setzen damit komplexe administrative Hürden, die private Investoren vor große Herausforderungen stellen. Regulatorische Anforderungen wie brandschutztechnische Spezifikationen, pädagogische Raumkonzepte und technische Ausstattungsstandards erfordern zudem spezifisches Fachwissen und erhebliche Vorabinvestitionen. Diese Komplexität schränkt den Kreis potenzieller Investoren deutlich ein. Investoren, die bereit sind, sich mit den spezifischen Anforderungen auseinanderzusetzen, können jedoch von den stabilen Cashflows und einer gesellschaftlich bedeutsamen Investition profitieren. Trotz des hohen Potenzials gelten Bildungsimmobilien noch – nicht zuletzt wegen des hohen Wissensbedarfs sowie regulatorischen Hürden – als Nischenmarkt. Die Kombination aus öffentlichem Bedarf und privatwirtschaftlichem Engagement schafft dabei eine Win-Win-Situation für Kommunen, Nutzer und Investoren.

5 Tiefgreifende Anpassungs- und Transformationsprozesse

5.1 Büromarkt- und Einzelhandelsstrukturen im Wandel

Die Strukturen des Büromarkts und des Einzelhandels sind aktuell stark im Wandel, was vor allem für Innenstädte erheblichen Anpassungsdruck bedeutet. Einerseits gilt es, etablierte und gewachsene Strukturen zu bewahren, andererseits sollten diese behutsam in lebendige und attraktive Zentren weiterentwickelt werden. Um dies zu erreichen, sind verschiedene Maßnahmen erforderlich, die sich in objekt- bzw. nutzerbezogene, öffentliche/stadtplanerische und kooperative Ansätze unterteilen lassen.

■ Objekt- und Nutzerbezogene Maßnahmen

Ein wesentlicher Wandel zeigt sich in der zunehmenden Nutzungsmischung und in modernen Mixed-Use-Konzepten, bei denen klassische Einzelhandelsflächen durch andere Nutzungsformen wie Büros, Coworking-Spaces oder Wohnungen ergänzt werden. Obergeschosse, die für den Einzelhandel nicht mehr relevant sind, werden umgewidmet, während leerstehende Büroflächen in Hotels, Mikroapartments oder Pflegewohnen umgebaut werden. Zudem steigt die Bedeutung von Modernisierungen anstelle von Abrissen: Bestandsbauten werden energetisch und technisch auf den neuesten Stand gebracht.

Erlebnisorientierung und Eventisierung sind ebenfalls zentrale Elemente, die den Innenstädten neue Impulse geben. Einzelhandelsgeschäfte schaffen durch Events, Pop-up-Stores oder Workshops Besuchsanlässe und binden so Kundschaft, indem sie ein ganzheitliches Erlebnis bieten, das über die Verkaufsfläche hinausgeht. In diesem Zuge stärken stationäre Händler ihre Online-Präsenzen und ergänzen ihr stationäres Geschäftsmodell durch digitale Services. Auch intensivieren viele Einzelhändler ihre Nachhaltigkeitsstrategien durch regionale, umweltfreundliche Produkte, Recyclingangebote und Reduktion von Verpackungsmaterial.

■ Öffentliche und stadtplanerische Maßnahmen

Öffentliche Akteure fördern die Aufenthaltsqualität in Innenstädten durch die Umgestaltung von Straßenräumen, den Ausbau von Fußgängerzonen und die Schaffung von Grünflächen. Diese Maßnahmen gehen oft mit einer Reduzierung des motorisierten Individualverkehrs zugunsten des ÖPNV und des Fuß- sowie Fahrradverkehrs einher. Smart-City-Initiativen spielen eine wichtige Rolle, um Städte digital zu vernetzen und den Einzelhandel über Apps und Plattformen zu stärken. Nachhaltige Stadtentwicklungsansätze, wie die Begrünung von Fassaden und Maßnahmen zur Klimaanpassung, sind ebenfalls von wachsender Bedeutung.

■ Kooperative und Fördermaßnahmen

Eine kooperative Zusammenarbeit ist unerlässlich, um den Wandel der Innenstädte aktiv zu gestalten. Ein Beispiel hierfür sind Business Improvement Districts (BID), bei denen Einzelhändler, Eigentümer und Kommunen gemeinsam Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung in zuvor miteinander abgestimmten Straßenzügen, Quartieren oder Stadtgebieten umsetzen. Zudem fördern Private-Public-Partnerships (PPP) die Kooperation zwischen öffentlichen und privaten Akteuren. Nationale Förderprogramme, wie „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“, unterstützen Städte bei der Revitalisierung durch nachhaltige Nutzungsmischung und Anpassung an den demografischen Wandel.

Die zukünftige Rolle von Wirtschaftsimmobilien

Wirtschaftsimmobilien werden auch künftig eine zentrale Rolle in der Stadtentwicklung spielen, jedoch unter neuen Vorzeichen: Die monofunktionale Büro- oder Einzelhandelsimmobilie weicht zunehmend multifunktionalen Strukturen aus.

onalen Mixed-Use-Immobilien. Flexibilität und Multifunktionalität ermöglichen eine leichtere Anpassung der Gebäude an sich verändernde Nachfrage. Nachhaltigkeit und Energieeffizienz werden zentrale Aspekte, um CO₂-Neutralität zu erreichen, oft im Cradle-to-Cradle-Prinzip. Technologische Innovationen schaffen moderne Smart Buildings, die durch intelligente Heizungs-, Beleuchtungs- und Lüftungssysteme ressourceneffizient sind.

Der stationäre Einzelhandel verliert durch den E-Commerce an Fläche, während Logistikflächen in der Nähe von Ballungszentren aufgrund der Last-Mile-Logistik immer wichtiger werden. Eine Reurbanisierung könnte zudem dazu führen, dass Unternehmen und Arbeitnehmer vermehrt in zentrale Stadtlagen zurückkehren.

Zentrale Herausforderungen nach Strukturen und Lagen

Im innerstädtischen Einzelhandel vollzieht sich eine Konzentration auf große Oberzentren, die sogenannten „BIG 10“. In diesen Städten bleibt die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen in zentralen Innenstadtlagen bestehen. Andere Großstädte und Mittelstädte erleben hingegen den Rückzug nationaler und internationaler Filialisten, was die Attraktivität und Einzelhandelszentralität schwächen. Hier verbleiben lokale Einzelhändler, regionale Filialisten und im Discount tätige Nonfood-Filialisten wie Kik, Takko, Action, Tedi, Woolworth etc. Damit kann zwar in den Innenstädten zunächst ein Leerstand vermieden werden, aber die Angebotsbreite und -tiefe geht schleichend verloren, weshalb diese Innenstädte an Attraktivität und damit Relevanz als Einkaufsstadt für die Bewohner der Stadt als auch des Umlands verlieren. In kleineren Städten, die keine nennenswerte touristische Relevanz besitzen oder spezialisierte Handelsangebote (z.B. „Local Heroes“) bieten, bleiben meist nur auf die Grundversorgung fokussierte Anbieter bestehen.

Relevante Standorttypen und ihre Zukunft

Stadtteilzentren und Quartiersentwicklungen: Stadtteilzentren mit einem ausgewogenen Mix aus Nahversorgung, Markthandel und Gastronomie gewinnen an Bedeutung. Die „Stadt der kurzen Wege“ wird hierbei als zentraler Erfolgsfaktor gesehen.

Zentrale Innenstadtlagen: Innenstädte bleiben die wichtigsten Anziehungspunkte. Sie verfügen über die beste Verkehrserreichbarkeit mit sämtlichen Verkehrsträgern. Eine Vielzahl an ÖPNV-Linien ist auf das Innenstadtkzentrum ausgerichtet. Der innerstädtische Lagebereich kann durch die Kombination von Einzelhandel, Gastronomie, Büros, Kultur und Wohnen am stärksten profitieren. Mixed-Use-Immobilien werden dabei eine tragende Rolle spielen. Während in den Erdgeschosslagen der 1A-Lagen der Einzelhandel dominant bleibt und in den Obergeschossen meist gewerblichen Nutzungen angesiedelt werden, werden die B-Lagen für Wohnen, Gastronomie und kulturelle Angebote von Bedeutung sein.

Die Fallbeispiele 6/7/8 greifen ebendiese Strukturen auf und schaffen durch die Revitalisierung ehem.

Warenhäuser in der Innenstadt neue Qualitäten mit einer belebenden Nutzungsmischung

Fallbeispiel 6/7/8

Verkehrsknotenpunkte/Bahnhöfe: Verkehrsknotenpunkte/Bahnhöfe spielen bei der gegenwärtig diskutierten Verkehrswende eine herausragende Rolle. Sie sind die innerstädtischen Standorte mit den höchsten Passanten-/Besucherfrequenzen. Mixed-Use-Projekte an bzw. im direkten Standortumfeld zu diesen Verkehrsknotenpunkten sind attraktiv, denn aufgrund der hohen Standortqualität eröffnen sich vielfältige Möglichkeiten zur Kombination diverser Nutzungen. Insbesondere Einzelhandel und Büro bilden dabei eine Kernnutzung, um die weiteren Nutzungen gruppiert werden können.

Ein Beispiel findet sich in diesem Zuge in Heidelberg mit der Projektentwicklung „Bahnstadt Europaplatz Heidelberg“. Auf dem Europaplatz entsteht in zentraler Lage unmittelbar angrenzend zum Hauptbahnhof eine multifunktionale Quartiersentwicklung.

Fallbeispiel 5

Peripherie und Einkaufszentren: Einkaufszentren in der Peripherie oder/und Fachmarktlagen mit guter Verkehrsanbindung für den MIV werden insbesondere für die Bevölkerung in den Umlandgemeinden und am Stadtrand bzw. den äußeren Stadtteilen von Bedeutung bleiben, möglicherweise sogar gewinnen. Denn im Zuge der Transformation von Einkaufszentren bauen die Center ihr Nachversorgungsangebot weiter aus und ergänzen neue Nutzungen. Beispielsweise werden Kitas, Senioreneinrichtungen, Medizinische Versorgungszentren oder Fitness-Center etc. in Einkaufszentren integriert, wodurch diese Center eine Vielzahl an Besuchsanlässen bieten. Die Anzahl an Besuchen steigt, während andere Lagen, beispielsweise auch die Innenstadtlage, seltener aufgesucht werden muss.

Fachmarktlagen profitieren wiederum von der hohen Anzahl großflächiger, meist preisorientierter Einzelhandelsbetriebe mit überwiegend großen, ebenerdigen Parkplätzen. Der Einkauf kann effizient, bequem und vergleichsweise kostengünstig durchgeführt werden. Aufgrund ihres hohen Anteils von Anbieter mit Waren des täglichen Bedarfs (Lebensmittel, Drogeriewaren) wurden diese Fachmarktlagebereiche während der Corona-Pandemie intensiv aufgesucht. Vielfach wird dieses Einkaufsverhalten seitdem unverändert fortgeführt. Eine Überführung dieser großflächigen, überwiegend eingeschossigen Einzelhandelsbetriebe in multifunktional nutzbare Immobilien bleibt eher die Ausnahme und ist allenfalls in Metropolen zu erwarten.

Peripherie Bürostandorte stehen aktuell vor besonderen Herausforderungen und einem klaren Transformationsdruck. Durch den zunehmenden Trend zu Homeoffice und hybriden Arbeitsmodellen sinkt die Attraktivität von Büroflächen in peripheren Lagen, die traditionell als kostengünstigere Alternativen zu zentralen Geschäftsvierteln galten. Während diese Standorte in der Vergangenheit durch ihre günstigen Mieten und große Flächen überzeugen konnten, haben sich die Anforderungen an Büroflächen im Zuge der Pandemie und durch den technologischen Wandel stark verändert.

Zusammenfassend zeigt sich, dass Innenstädte weiterhin gefragt bleiben, jedoch nur durch eine zunehmende Funktionsdurchmischung ihre Relevanz erhalten können. Ehemals monofunktionale Gebiete wie reine Büro- oder Einzelhandelsviertel werden an Bedeutung verlieren, falls sie sich nicht zu vielseitig nutzbaren Quartieren entwickeln.

5.2 Öffentliches Planungsrecht entfaltet seine Steuerungswirkung

Das öffentliche Planungsrecht hat einen entscheidenden Einfluss auf die Steuerung und Entwicklung von Wirtschaftsimmobilien, da es den rechtlichen Rahmen für Nutzungsmöglichkeiten und bauliche Gestaltung vorgibt. Mit verschiedenen Instrumenten reguliert das Planungsrecht, wo und wie Wirtschaftsimmobilien angesiedelt werden dürfen und welche Anforderungen sie dabei erfüllen müssen.

Der Flächennutzungsplan (FNP) stellt dabei das grundlegende Raster der Bodennutzung innerhalb einer Kommune dar und legt fest, welche Gebiete für Wohn-, Gewerbe- oder Landwirtschaftsnutzung vorgesehen sind. Wirtschaftsimmobilien können sich folglich nur in Gebieten ansiedeln, die als Gewerbe- oder Industrieflächen ausgewiesen sind. Der Flächennutzungsplan bildet somit die Basis für detaillierte Bebauungspläne und kann langfristige Perspektiven für Wirtschaftsstandorte aufzeigen, etwa durch die Ausweisung neuer Gewerbegebiete oder die Umwidmung bestehender Flächen.

Der Bebauungsplan (B-Plan) ist das zentrale Steuerungsinstrument auf kommunaler Ebene, das detailliert festlegt, was in einem bestimmten Gebiet gebaut werden darf. Für Wirtschaftsimmobilien ist der Bebauungsplan maßgeblich, da er festlegt, ob ein Grundstück als Gewerbe-, Industrie- oder Mischgebiet genutzt werden kann. Dadurch steuert die Kommune gezielt, wo und wie Wirtschaftsimmobilien errichtet werden dürfen.

Durch planungsrechtliche Vorgaben können Städte und Gemeinden auch die Ansiedlungssteuerung und Standortpolitik aktiv beeinflussen. In Gewerbe- oder Industriegebieten lassen sich gezielt bestimmte Bran-

chen fördern oder ausschließen, zum Beispiel durch die Beschränkung des Einzelhandels in Gewerbegebieten. In Sondergebieten können bestimmte Nutzungsarten, wie Einkaufszentren oder Technologieparks, gezielt angesiedelt werden, was es den Kommunen ermöglicht, ihre Wirtschaftsstruktur und die Wertschöpfung gezielt zu gestalten.

Zusätzlich sind Wirtschaftsimmobilien an die sogenannte Eingriffsregelung und Kompensationsmaßnahmen gebunden. Bauprojekte, die in die Natur eingreifen, sind verpflichtet, Ausgleichsmaßnahmen an anderer Stelle zu schaffen, beispielsweise durch die Anlage von Grünflächen oder den Einsatz nachhaltiger Bauweisen. Diese Regelungen fördern nachhaltige Baukonzepte und wirken sich sowohl auf die Planung als auch auf die Kosten bei Wirtschaftsimmobilien aus.

Die Arbeitsweisen in den Verwaltungen müssen sich grundlegend ändern. Wenn Aufgaben wie die der Innenstadt-Kümmerer, Quartiers- oder Stadtteilmanager durch Förderprogramme der Stadt abgedeckt werden, handelt es sich dabei um Projektarbeit – eine Arbeitsweise, die derzeit nicht gut in die verwaltenden und bewertenden Strukturen der Verwaltung passt. Die Strukturen sind aktuell eher auf klassische Verwaltungsaufgaben ausgelegt. Um jedoch eine nachhaltige Transformation zu erreichen und die richtigen Anreize zu setzen, muss die Verwaltung zunehmend auch projektorientiert arbeiten.

Interview-Aussage

Das Planungsrecht fördert auch den Einsatz von Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. Städte können durch Vorgaben zu energieeffizienten Bauweisen, die Nutzung regenerativer Energien und bestimmte Klimaschutzstandards eine nachhaltige Bauweise vorantreiben. Beispielsweise setzen einige Kommunen auf das Konzept der „15-Minuten-Stadt“, das eine kleinteilige Nutzung und die Ansiedlung von Gewerbeeinheiten in Wohnquartieren unterstützt, um die Notwendigkeit des Pendelns zu verringern.

Durch Stadtentwicklungskonzepte lassen sich gezielte Standortstrukturen fördern. Kommunen nutzen Bebauungspläne, um bestimmte Wirtschaftsimmobilien in festgelegten Bereichen räumlich zu konzentrieren. Langfristige Stadtentwicklungskonzepte wie das Integrierte Stadtentwicklungskonzept (ISEK) unterstützen die strategische Planung. Solche Konzepte bilden eine zentrale Grundlage für die räumliche und funktionale Entwicklung und sorgen für eine enge Abstimmung der Standorte von Wirtschaftsimmobilien mit anderen Infrastruktur- und Wohnbauprojekten.

Insgesamt zeigt sich, dass das öffentliche Planungsrecht maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung und Steuerung von Wirtschaftsimmobilien hat. Durch Flächennutzungs- und Bebauungspläne, Ansiedlungssteuerung, Kompensationsmaßnahmen und die Förderung von Nachhaltigkeit können Kommunen gezielt lenken, welche Wirtschaftsimmobilien sich wo und in welcher Form ansiedeln dürfen. Dies ermöglicht ihnen, eine nachhaltige, wirtschaftlich erfolgreiche und sozial verträgliche Stadtentwicklung zu fördern und gleichzeitig die spezifischen Anforderungen ihrer Wirtschaftstreibenden zu berücksichtigen.

Planungsrecht muss schritthalten

Aktuelle Trends im Bereich der Wirtschaftsimmobilien verlangen eine Neuaustrichtung der kommunalen Planung, um den veränderten Anforderungen an Flexibilität, Nachhaltigkeit und Standortanforderungen gerecht zu werden. Die zunehmende Nachfrage nach Mixed-Use-Konzepten und flexiblen Immobilienstrukturen erfordert eine Abkehr von monofunktionalen Nutzungsgebieten. Anstelle von reinem Gewerbe- oder Bürostandorten rückt die Entwicklung multifunktionaler Quartiere in den Fokus. Kommunen müssen Flächennutzungs- und Bebauungspläne anpassen, um eine gemischte Nutzung zu ermöglichen, die Wohnen, Arbeiten und Freizeit vereint. Dies schafft nicht nur lebendige Stadtteile, sondern reduziert auch Pendelverkehr und stärkt die Resilienz gegenüber Marktveränderungen.

Auch die Förderung von Nachhaltigkeit und Energieeffizienz gewinnt an Bedeutung. Kommunen werden vermehrt nachhaltige Bauvorgaben in die Bebauungspläne integrieren, etwa durch verpflichtende Begrünung, die Nutzung regenerativer Energien und energieeffiziente Bauweisen. Nachhaltigkeitsstandards, wie die Nutzung von recycelbaren Baumaterialien und das Cradle-to-Cradle-Prinzip, werden für zukünftige Wirtschaftsimmobilien immer mehr zur Norm. Solche Anforderungen tragen zur Verringerung des CO₂-Ausstoßes bei und unterstützen Städte bei ihren Klimazielen.

Darüber hinaus erfordern technologische Innovationen im Bereich der Immobilien eine stärkere Berücksichtigung digitaler Infrastruktur in der kommunalen Planung. Intelligente Gebäude (Smart Buildings), die energieeffiziente Systeme und digitale Steuerungen integrieren, benötigen eine solide digitale Anbindung, die zunehmend als Standortfaktor wahrgenommen wird. Kommunen müssen daher Investitionen in digitale Infrastruktur vorantreiben und etwa durch Glasfaseranschlüsse und 5G-Netze sicherstellen, dass neue Wirtschaftsimmobilien technologisch zukunftsfähig sind.

Nicht zuletzt verlangt die Rückkehr in zentrale Stadtlagen und die verstärkte Nutzung von innerstädtischen Immobilien für Wirtschaftsaktivitäten eine Anpassung der Standortpolitik. Die kommunale Planung wird verstärkt auf die Entwicklung innerstädtischer Gewerbegebiete setzen, insbesondere an Verkehrsknotenpunkten und in Stadtteilzentren, die durch ihre zentrale Lage attraktiv für hybride Arbeitsmodelle und flexible Büroformen sind. Stadtteilzentren, die auch Nahversorgung, Gastronomie und Freizeitangebote integrieren, bieten hier ideale Voraussetzungen. Dadurch wird der Grundsatz der „Stadt der kurzen Wege“ gefördert, was nicht nur den Individualverkehr reduziert, sondern auch die Standortattraktivität der Innenstädte steigert.

Die Sonntagsöffnung ist ein wichtiger Faktor. Ein Blick auf den Heimatmarkt in England zeigt, wie wertvoll die Möglichkeit wäre, sonntags öffnen zu dürfen – natürlich nur für diejenigen, die dies möchten, ohne Zwang. Online-Shops sind rund um die Uhr, sieben Tage die Woche verfügbar, und wenn die Menschen auch sonntags in den stationären Handel gehen könnten, würde das die Branche in der aktuellen Zeit unterstützen. Dabei wäre es nicht erforderlich, den gesamten Tag über geöffnet zu sein; es geht vielmehr um die Flexibilität und die Möglichkeit, auf die Nachfrage zu reagieren.

Interview-Aussage

Zusammenfassend bedeutet dies, dass die kommunale Planung künftig stärker auf flexible und nachhaltige Nutzungsstrukturen, Digitalisierung, logistische Anforderungen und die Rückkehr zu urbanen Zentren ausgerichtet sein muss. Die Integration dieser Trends in die Planungsinstrumente wird entscheidend sein, um eine zukunftsfähige und wirtschaftlich attraktive Stadtentwicklung zu gewährleisten, die sowohl ökologischen als auch sozialen Aspekten gerecht wird.

Um den Wandel in den Innenstädten erfolgreich zu gestalten, können innovative Ideen und eine größere Flexibilität in der Stadtplanung eine entscheidende Rolle spielen. Eine Flexibilisierung der bestehenden Bebauungspläne und baurechtlichen Vorgaben kann dabei ein wichtiger Schritt sein (vgl. ARL 2020). Traditionelle, stark auf den Einzelhandel fokussierte Konzepte reichen zukünftig nicht mehr aus, um den vielfältigen Anforderungen der sich wandelnden Innenstädte gerecht zu werden. Stattdessen ist ein neues Denken gefragt, das Umbau und Umnutzung stärker in den Vordergrund stellt. Das „Urbane Gebiet“ ist eine erste Entwicklung in diese Richtung⁶. Eine Überarbeitung der Bauordnung kann Akteuren mehr Flexibilität bieten und Raum für die Umsetzung neuer Ideen schaffen.

⁶ Urbane Gebiete (MU) sind eine neue Baugebietskategorie, die 2017 in der deutschen Baunutzungsverordnung (BauNVO) eingeführt wurde. Sie sollen dazu beitragen, die Innenstädte zu revitalisieren und an die Herausforderungen der modernen Stadtentwicklung anzupassen. Kritiker des "Urbanen Gebiets" nennen es Etikettenschwindel und bemängeln, dass die Bezeichnung irreführend ist, da sie nicht das widerspiegelt, was tatsächlich ermöglicht werden soll: Wohnungsbau in enger Mischung mit Gewerbe, mit hoher Grundflächenzahl und Geschossflächenzahl sowie erhöhten Lärmwerten.

Experimentierräume und Reallabore können dabei eine wichtige Funktion übernehmen, um innovative Ansätze zu testen und alternative Wege in der Stadtentwicklung zu finden. Zukunftsschutzgebiete, die langfristig für kreative und zukunftsorientierte Projekte zur Verfügung stehen, können ebenfalls eine sinnvolle Lösung darstellen (vgl. BMI 2021).

Umso wichtiger ist es, gute Ideen nicht durch baurechtliche Vorgaben, Nutzungseinschränkungen und „das wird doch sowieso nichts“ schon im Keim zu ersticken. Das erfordert Mut, Nutzerfokus, harte Arbeit – und Freiräume für diejenigen, die „einfach mal machen“ wollen.
Interview-Aussage

5.3 Die Rolle von ESG für die Wirtschaftsimmobilien

5.3.1 ESG in aller Munde

Das Thema Nachhaltigkeit rückte in den vergangenen Jahren zunehmend in den Fokus von Gesellschaft, Politik und Wirtschaft. Nicht zuletzt die sich häufenden Extremwetterereignisse und Trockenperioden verdeutlichen, dass sich das Klima im Wandel befindet. Im Rahmen der Bemühungen, die Folgen des Klimawandels zu begrenzen, haben die Teilnehmerstaaten der UN-Klimakonferenz in Paris im Jahr 2015 beschlossen, die globale Erwärmung auf deutlich unter 2 °C im Vergleich zum vorindustriellen Zeitalter zu reduzieren. Dies erfordert eine signifikante Verringerung der Emissionen von Treibhausgasen. Für die Umsetzung dieser tiefgreifenden Veränderung hin zur CO₂-Neutralität ist eine wirksame Strategie zur Reduktion der Kohlenstoffemissionen in sämtlichen Sektoren notwendig.

Besonders im Immobiliensektor besteht dabei ein großes Potential zur Einsparung, da dieser für rund 38 % des Energieverbrauchs und 29 % der Treibhausgasemissionen in der EU verantwortlich ist (vgl. Umweltbundesamt 2021). Maßnahmen im Sinne der Nachhaltigkeit werden zudem in den nächsten Jahren den Immobilienmarkt spürbar mitbeeinflussen und regulieren. Subsumiert werden die Entwicklungen alle unter dem Schlagwort „ESG“.

» Environmental

In Bezug auf den (Büro-) Immobilienmarkt rückt dabei insbesondere die Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks von Gebäuden in den Mittelpunkt. Die Implementierung von Energieeffizienzmaßnahmen, erneuerbare Energien, Abfallreduktion und die Verwendung von umweltfreundlichen Baustoffen sind Schlüsselaspekte, um die ökologische Bilanz zu verbessern. Zertifizierungen wie u.a. LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) oder BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) dienen als Leitfaden und Label für nachhaltiges Bauen.

» Social (S)

Soziale Verantwortung im Büroimmobiliensektor manifestiert sich insbesondere in der Schaffung von Arbeitsumgebungen, die das Wohlbefinden der Mitarbeiter fördern. So sind die Förderung von Vielfalt und Inklusion, die Schaffung von Gemeinschaftsräumen und die Berücksichtigung von Gesundheitsaspekten zu entscheidenden Elementen in der Gebäudegestaltung geworden. Unternehmen erkennen zunehmend den Wert zufriedener und produktiver Mitarbeiter, die in einer unterstützenden und gesunden Arbeitsumgebung tätig sind. New-Work-Modelle sind dabei die ausgerufene Zukunft.

» Governance (G)

Governance-Aspekte spielen eine zentrale Rolle bei der Schaffung eines transparenten und ethischen Geschäftsumfelds. Klare Unternehmensführung, Risikomanagement und die Einhaltung ethischer Grundsätze sind nicht nur regulatorische Anforderungen, sondern schaffen auch Vertrauen bei Investoren und Mietern. Dabei fordern die Stakeholder nachvollziehbare, vergleichbare Daten, um die Leistungen eines Unternehmens zu bewerten und fundierte Entscheidungen über die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen zu treffen.

Damit einher gehen zuletzt immer mehr und zunehmend schärfer wirkende Regularien um diese Ziele für den Immobiliensektor verpflichtend zu machen. Basierend auf dem Pariser Klimaschutzabkommen legt das Bundes-Klimaschutzgesetz fest, wie viel Treibhausgase unter anderem der Gebäudesektor pro Jahr ausstoßen darf. Um die Zielvorgaben einzuhalten, ist eine Reduktion der Emissionen im Gebäudesektor bis zum Jahr 2030 auf 67 Mio. Tonnen vorgesehen.

Mit dem EU-Aktionsplan besteht ein weiteres wichtiges regulatorisches Instrument, welches vorrangig auf den Finanzsektor abzielt. Dieser Aktionsplan verfolgt unter anderem das Kernziel der Förderung der Transparenz der Nachhaltigkeit auf den Finanzmärkten. Ergänzt wurde der Aktionsplan durch den European Green Deal für eine nachhaltige Umgestaltung der europäischen Wirtschaft und Gesellschaft. Der Kern des Green Deal ist, Europa als ersten Kontinent bis 2050 klimaneutral zu machen.

Eine der wichtigsten Instrumentarien innerhalb des EU-Aktionsplans ist dabei die Entwicklung einer EU-Taxonomie, welche ein Regelwerk mit klaren Kriterien und Messgrößen zum nachhaltigen Wirtschaften am Kapitalmarkt umfasst. Eine darin enthaltene Regularie ist die EU-Offenlegungsverordnung (SFDR), wodurch auch das sogenannte Greenwashing⁷ verhindert werden soll. Die EU-Offenlegungsverordnung (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR) verpflichtet Finanzmarktteilnehmer zur Offenlegung von Nachhaltigkeitsrisiken und deren möglichen Auswirkungen. Künftig müssen unter die Verordnung fallende Unternehmen detailliert darlegen, wie Nachhaltigkeitskriterien in Investitionsentscheidungen integriert werden (vgl. Europäische Kommission 2021). Gemäß der SFDR müssen für alle Finanzprodukte nach Artikel 6, 8 und 9 Informationen über die erwarteten Auswirkungen auf Rendite und Nachhaltigkeit sowie Maßnahmen zur Begrenzung negativer Auswirkungen auf ökologische, soziale oder wirtschaftliche Aspekte offengelegt werden. Artikel-8-Produkte, die ökologische oder soziale Merkmale aufweisen, und Artikel-9-Produkte, die spezifische Nachhaltigkeitsziele verfolgen, müssen zusätzlich detaillierte Beschreibungen der ökologischen und sozialen Merkmale, Angaben zur Erreichung der Nachhaltigkeitswirkung sowie spezifische Indikatoren zur Messung dieser Wirkung bereitstellen.

Artikel-6-Fonds:

In Artikel 6 fallen alle Finanzprodukte, die keine Nachhaltigkeitsziele verfolgen. Die Artikel 6-Fonds müssen somit über keinerlei Integration von Nachhaltigkeit verfügen. Es muss lediglich kenntlich gemacht werden, dass es sich um ein Artikel-6-Produkt handelt und Informationen zu Nachhaltigkeitsrisiken auf die Rendite der Finanzprodukte zur Verfügung stellen.

⁷ Hinter „Greenwashing“ versteckt sich eine Marketingstrategie, die Unternehmen in der Öffentlichkeit umweltfreundlich und nachhaltig erscheinen lässt, wobei der Begriff eine kritische Bezeichnung für diese PR-Methode ist. Unternehmen suggerieren auf diese Weise Verantwortung für Natur und Umwelt, wodurch ihnen ein grünes Image zugeschrieben wird, obwohl dies nicht unbedingt der Realität entspricht. Meist werden gezielt Desinformationen verbreitet, um ein Unternehmen ökologischer erscheinen zu lassen. Diese Desinformationen sind nicht nur Unwahrheiten, sondern umfassen auch die Verschleierung und Ablenkung von gewissen Aspekten (vgl. Landeszentrale für politische Bildung BW 2023).

Artikel-8-Fonds:

Artikel-8-Produkte beinhalten eine Förderung von ökologischen und sozialen Merkmalen. Gemäß Artikel-8-Definition werden ökologische und soziale Merkmale eines Produktes beworben. Hierzu müssen Angaben offen gelegt werden, wie diese Merkmale erfüllt werden und bei Angabe eines Index als Referenzwert, wie dieser mit den Merkmalen vereinbar ist.

Artikel-9-Fonds:

Mit einem Artikel-9-Produkt werden explizit nachhaltige Investitionen angestrebt. Hierzu muss ein Index festgelegt werden oder wenn dieser fehlt, müssen weitere Erläuterungen enthalten sein, wie das angestrebte Nachhaltigkeitsziel erreicht werden soll.

Typische ESG-Kriterien bisher bekannter Artikel 8- und Artikel-9-Immobilienfonds sind z. B. Zertifikate oder Photovoltaikanlagen. Mit Abstand am häufigsten aber verfolgen diese Fonds eine CO₂ Emissionsreduzierung (bis hin zu Net-Zero) bzw. eine Reduzierung des Energieverbrauches als ein ESG-Kriterium für ihre Immobilienbestände (vgl. Spotlight IUI 2023).

Die Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen werden durch die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) erweitert (vgl. Europäische Union 2022). Das übergeordnete Ziel der CSRD besteht darin, europaweit einheitliche, transparente und vergleichbare Nachhaltigkeitsberichte zu schaffen.

Unternehmen sind danach verpflichtet, ihre Nachhaltigkeitsberichte als Teil des Lageberichts zu veröffentlichen und von einem unabhängigen Prüfer testieren zu lassen. Die Berichterstattung muss umfassende Informationen zu den drei ESG-Bereichen enthalten:

- Umwelt (Environmental):
 - Treibhausgasemissionen (Scope 1, 2 und 3)
 - Energieverbrauch und -quellen
 - Wasserverbrauch und -management
 - Abfallproduktion und -entsorgung
 - Biodiversitätsauswirkungen
- Soziales (Social):
 - Arbeitsbedingungen und Arbeitnehmerrechte
 - Diversität und Inklusion
 - Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz
 - Beziehungen zu lokalen Gemeinschaften
 - Einhaltung von Menschenrechten
- Unternehmensführung (Governance):
 - Geschäftsethik und Integrität
 - Korruptions- und Bestechungsprävention
 - Strukturen und Prozesse der Unternehmensführung
 - Risikomanagement in Bezug auf ESG-Faktoren

Die Berichte müssen sowohl qualitative als auch quantitative Informationen enthalten und sich auf die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) stützen, die spezifische Leitlinien für die Berichterstattung bieten.

Regulatorik verschärft den Handlungsdruck

Da unter den gesamten Aspekten des ESG-Gedankens das „E“ für die Umweltaspekte am deutlichsten im Vordergrund steht und ein Großteil der angestrebten Maßnahmen auf diesen Komplex abzielen, kommt diesem Segment insbesondere in der Immobilienwirtschaft ein hoher Stellenwert zu.

Ich sehe momentan am Kapitalmarkt, dass nur noch auf das E geschaut wird. Vor S und G hat man noch Angst, weil sie nicht messbar sind und man Angst vor Greenwashing oder Prospekthaftung hat, bei denen man Auflagen nicht erfüllt. Das hindert uns derzeit daran, mehr in S und G zu denken.

Interview-Aussage

Um dieses Handlungsfeld auch konkret zu quantifizieren und messbar zu machen, finden sich zunehmend auch hoheitliche Regelungen, die jedoch allzu oft nur schwer zu greifen sind. So gibt es zahlreiche Vorschriften und Regelungen auf europäischer und nationaler Ebene, die sich mit dem nachhaltigen Bauen und Sanieren befassen und den Gebäudesektor betreffen (vgl. Tabelle 10).

Tabelle 10:
Auswahl hoheitlicher Regelungen

	EU-weit	Nationales Recht
Vorschriften	<ul style="list-style-type: none"> ■ REDII ■ EU-Gebäuderichtlinien ■ Energie-Effizienz-Richtlinie ■ Taxonomie-VO 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bundesklimaschutzgesetz ■ Gebäudeenergiegesetz ■ Kreislaufwirtschaftsgesetz
Vorgaben	<ul style="list-style-type: none"> ■ BREEM ■ LEED 	<ul style="list-style-type: none"> ■ DGNB ■ Qualitätssiegel Nachhaltiges Bauen

Quelle: DENA

Diese Regelungen sind jedoch auf verschiedenen Ebenen der Rechtsordnung verteilt – von der EU über den Bund bis hin zu den Ländern – und werden oft durch technische Normen ergänzt. Dabei wirken die Vorschriften auf unterschiedliche Weise:

- Einerseits gibt es rechtlich verbindliche Vorgaben, die klare Nachhaltigkeitsanforderungen an Gebäude stellen, wie etwa § 10 Abs. 2 des Gebäudeenergiegesetzes (GEG), der den maximalen Energiebedarf für Neubauten definiert.
- Andererseits existieren Vorschriften mit lenkender Wirkung, die durch Anreize wie finanzielle Förderungen die Einhaltung bestimmter Nachhaltigkeitskriterien bei Bauprojekten unterstützen (Bspw. durch KfW Förderprogramme).

Zusätzlich zu den gesetzlichen Regelungen gibt es zahlreiche Vorgaben von nationalen und internationalen Zertifizierungssystemen, wie BREEM, LEED oder DGNB. Diese sind zwar nicht rechtlich bindend, haben aber dennoch großen Einfluss auf nachhaltiges Bauen, da sie eine umfassende Bewertung der Nachhaltigkeitsleistung von Gebäuden ermöglichen. Darüber hinaus dienen sie als Orientierungshilfe für alle Beteiligten im Bauprozess und tragen so zur Förderung nachhaltiger Neubauten und Sanierungen bei (vgl. DENA 2023).

5.3.2 ESG-Maßnahmen zahlen sich aus

Investoren, die sich auf ESG-Prinzipien konzentrieren, zeigen ein wachsendes Interesse an nachhaltigen Büroimmobilien. Die Anleger berücksichtigen dabei nicht nur finanzielle Renditen, sondern auch den gesellschaftlichen und ökologischen Beitrag eines Projekts.

Die Daten über die Auswirkungen der ESG-Zertifizierung sind begrenzt. Auf dem Investmentmarkt ist das Thema bereits von großer Bedeutung und stellt in einigen Fällen ein Ausschlusskriterium dar. Auch auf dem Mietmarkt wird es immer wichtiger. Ein Beispiel dafür sind sogenannte Green Leases.

Ein Green Lease (Grüner Mietvertrag) ist ein nachhaltigkeitsorientierter Mietvertrag, der den Mieter zu einer möglichst nachhaltigen Nutzung der Immobilie und den Vermieter zu einer möglichst nachhaltigen Bewirtschaftung der Immobilie anregen soll. Eine aktuelle Studie von CBRE besagt, dass nachhaltige Büroimmobilien auch ein tatsächlich höheres Mietniveau erzielen (vgl. CBRE 2022). Gleichzeitig ist eine steigende Nachfrage nach „grünen Büroflächen“ zu beobachten, wodurch nachhaltige Bürogebäude deutlich schneller vermarktet bzw. vermietet werden können. Eigentümer und Vermieter von nachhaltigen Büroimmobilien profitieren also doppelt: Das Leerstandsrisiko ist geringer, die Mieten höher. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Nachhaltigkeit durch eine Zertifizierung transparent dargestellt wird.

Büroimmobilien mit Green-Building-Zertifizierung erzielen in Europa im Durchschnitt rund 6 % höhere Mieten. Während nicht zertifizierte Gebäude eine durchschnittliche Leerstandsquote von rund 8 % aufweisen, liegt diese bei zertifizierten Objekten bei nur rund 6 % (vgl. CBRE 2022). Investitionen in Nachhaltigkeit können sich dementsprechend auch ökonomisch auszahlen.

Insgesamt ist ESG im Büroimmobiliensektor zu einer treibenden Kraft hin zu einer nachhaltigen Veränderung geworden. Die Integration von Umwelt-, Sozialen und Governance-Prinzipien in Geschäftsstrategien wird nicht nur die Nachhaltigkeit fördern, sondern auch die Resilienz der Branche gegenüber zukünftigen Herausforderungen stärken. Unternehmen, die sich aktiv für ESG engagieren, tragen nicht nur zur Schaffung einer nachhaltigeren Welt bei, sondern positionieren sich auch als Vorreiter in einer sich wandelnden Geschäftswelt.

Auswirkungen von ESG-Maßnahmen auf die Marktängigkeit

ESG (Environmental, Social, Governance) hat spürbare Auswirkungen auf die Marktängigkeit von Immobilien auf dem Investmentmarkt. Immer mehr Investoren legen Wert auf ESG-Kriterien, was die Attraktivität und den Marktwert von Immobilien stark beeinflusst. Umweltfaktoren (Environmental) spielen dabei eine zentrale Rolle: Nachhaltige und energieeffiziente Immobilien, die über grüne Zertifizierungen verfügen, sind für Investoren besonders attraktiv. Sie bieten nicht nur geringere Betriebskosten, sondern entsprechen auch den immer strenger werdenden Umweltauflagen. Investoren vermeiden zunehmend Objekte, die hohe Modernisierungskosten erfordern, um diese Auflagen zu erfüllen. Gleichzeitig besteht bei nicht nachhaltigen Immobilien das Risiko, dass sie zu sogenannten „Stranded Assets“ werden, also an Marktwert verlieren, da sie den zukünftigen Anforderungen nicht mehr genügen.

Auch soziale Faktoren (Social) beeinflussen die Marktängigkeit. Mieter, insbesondere große Unternehmen, bevorzugen Immobilien, die soziale Standards erfüllen. Dazu gehören Aspekte wie Barrierefreiheit, Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen sowie die Schaffung eines angenehmen Arbeitsumfelds. Diese Faktoren erhöhen die Nachfrage nach ESG-konformen Immobilien, während weniger nachhaltige Gebäude Schwierigkeiten haben könnten, hochwertige Mieter zu gewinnen. Gebäude, die auf Gesundheit und Sicherheit achten, wie zum Beispiel durch gute Luftqualität oder natürliche Beleuchtung, sind ebenfalls besonders gefragt, da sie langfristig stabile Mieterbindungen versprechen.

Governance-Faktoren (Governance) betreffen vor allem die Transparenz und die ethische Unternehmensführung von Immobiliengesellschaften. Investoren schätzen Immobilien, die von Unternehmen mit einer guten Governance verwaltet werden, da dies das Vertrauen in die Verwaltung und das Risikomanagement stärkt. Eine klare Eigentümerstruktur und ethisches Handeln reduzieren potenzielle Risiken wie Rechtsstreitigkeiten oder Imageschäden, was die Attraktivität für Investoren weiter steigert.

Neben diesen Faktoren wirkt sich ESG direkt auf die Marktbewertung und Rendite von Immobilien aus. ESG-konforme Gebäude erfahren häufig eine Wertsteigerung, da Investoren bereit sind, für nachhaltige und sozial verantwortliche Immobilien eine Prämie zu zahlen. Gleichzeitig haben solche Immobilien besseren Zugang zu grünen Finanzierungen wie Green Bonds oder Nachhaltigkeitskrediten, was ihnen günstigere Finanzierungskonditionen verschafft. Langfristig bieten ESG-konforme Immobilien stabilere Renditen, da sie weniger Risiken ausgesetzt sind, insbesondere im Hinblick auf regulatorische Änderungen und Marktveränderungen.

Insgesamt führt die Erfüllung von ESG-Kriterien damit zu einer höheren Marktgängigkeit von Immobilien, während Immobilien, die diesen Anforderungen nicht gerecht werden, langfristig an Wert und Attraktivität verlieren. Immobilien, die ESG-Anforderungen nicht erfüllen, riskieren einen deutlichen Wertverlust und könnten langfristig als „Stranded Assets“ gelten, da sie den sich ändernden Markt- und Regulierungsbedingungen nicht standhalten. Dies führt dazu, dass solche Immobilien an Attraktivität verlieren, was es schwieriger macht, Käufer oder Mieter zu finden.

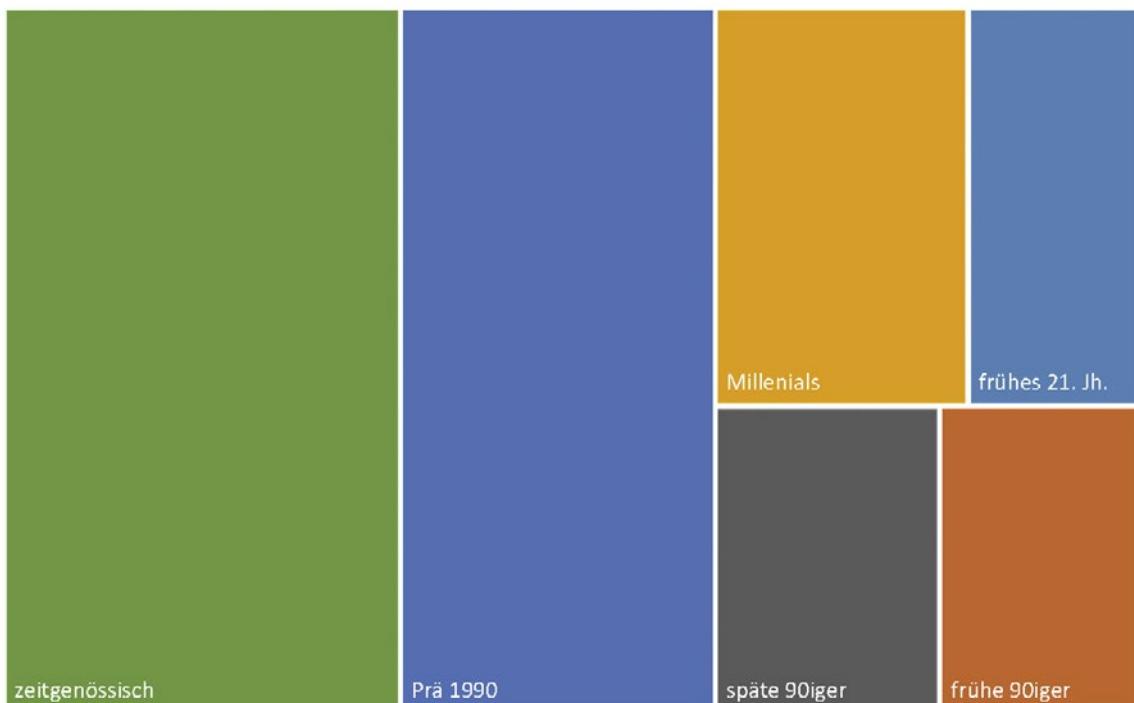
5.3.3 Weg vom Neubau – der Fokus geht auf den Bestand

In der aktuellen Diskussion rund um ESG wird häufig der Neubau von Immobilien dargestellt, wenn von einer nachhaltigeren Gestaltung des Gebäudesektors gesprochen wird. Bis dato sind trotz modernen Neubaus und zeitweise gut gefüllter Projektpipeline jedoch noch keine größeren Sprünge im Sinne der Nachhaltigkeit gelungen. Dafür sind insbesondere die Neubauraten und deren Flächenanteil viel zu gering.

Ausschlaggebender Hebel ist daher der Bestand, auch im Sinne der Zirkularität. Denn Nachhaltigkeit betrifft letztlich nicht nur den Betrieb bzw. den (Neu-) Bau, sondern den kompletten Lebenszyklus eines Gebäudes (einschließlich Errichtung und Rückbau) – ein Plus für den Bestand, der ja bereits besteht. Nichtsdestotrotz wird sich der Bestand durch grüner und (zumindest kurz- bis mittelfristig) sozialer werdende Nachfrage und politisch-regulatorischen Druck noch stärker ausdifferenzieren.

Betrachtet man den deutschen Immobilienmarkt in seiner Struktur, so ist ein deutliches Übergewicht an „veralteten“ Gebäuden älteren Baujahres zu erkennen (vgl. Abbildung 22). Diese bieten mannigfaltige Optimierungsmöglichkeiten, um deren (energetische) Effizienz aufzuwerten.

Abbildung 22
Bestandsstrukturen des deutschen Büromarktes nach energetischem Standard



Quelle: bulwiengesa

Dabei stellt sich jedoch die Frage, ob sich eine solche Aufwertung für die Bestandshalter überhaupt lohnt oder ob die lokalen Büromärkte mit den entstehenden Investitionskosten und den damit verbundenen Mietsteigerungen überfordert werden und entsprechende Investitionen in den Gebäudebestand nicht getragen werden können? Nicht anpassbare Büroflächen werden „stranden“ und einen Sockelleerstand bilden oder vom Büromarkt auf irgendeine Weise – sei es nun durch Umnutzung oder Rückbau – verschwinden, was letztlich dafür sorgen dürfte, dass der marktaktive Leerstand nur moderat steigt.

Investor-Nutzer-Dilemma als Hindernis benötigter Sanierungsmaßnahmen

Der gewerbliche Immobiliensektor steht hinsichtlich der energetischen Sanierung seit Jahren vor einem Dilemma: dem Investor-Nutzer-Dilemma – der Eigentümer muss investieren und da es aber keine Modernisierungsumlage im Sinne des Wohnraummietrechts gibt, profitiert der Nutzer zunächst einmal allein von niedrigeren Nebenkosten, die mit einer energetischen Sanierung einhergehen. Die Anreize zur Modernisierung sind für den Eigentümer daher sehr gering.

Nun könnte jedoch durch die steigende Nachfrage nach „grüneren“ Flächen mehr Schwung in die energetische Ertüchtigung des Büroflächenbestands kommen. Getrieben wird diese Entwicklung dabei zwar auch von einem sich ändernden Selbstverständnis vieler Unternehmen auf der Nutzer- und damit auf der Nachfrageseite, den wesentlichen Impulsgeber dürften aber vor allem die zahlreichen gesetzlichen Regularien auf nationaler und europäischer Ebene darstellen, die mitunter auch direkt auf die Nachfragesteuerung einwirken.

Im Hinblick auf die Zukunftsfähigkeit des Bestandes wird nun die zentrale Frage sein, ob sich dieser durch Sanierung auf einen ausreichend guten energetischen Stand bringen lässt und ob diese letztlich auch wirtschaftlich tragfähig ist. Essenzielle Erfolgsfaktoren sind dabei oftmals die Heiz-, Lüftungs- und Kühltechnik. Bei weitem nicht jedes Gebäude dürfte sich jedoch an hinreichend zeitgemäße Anforderungen anpassen lassen.

Und auch „New Work“ – das zweite aktuell große und vor allem durch die Corona-Pandemie befeuerte Thema am Büromarkt – dürfte sich in altem Bestand nicht deutlich besser umsetzen lassen.

5.4 Quartiere / Mixed-Use Developments en Vogue

5.4.1 Uneinheitliche Definitionen und Begriffsabgrenzungen

Quartiere sind in den letzten Jahren in aller Munde und ein wichtiger Baustein der modernen Stadtplanung geworden, wenngleich der Begriff „Quartier“ im deutschsprachigen Raum vielfältig und keinesfalls einheitlich verwendet wird. Wesentliche Elemente sind dabei neben einer vorgesehenen Nutzungsmischung ebenso eine Fokussierung auf Nachhaltigkeit, indem beispielsweise ehem. Brachflächen einer neuen Nutzung zugeführt werden. Eine einheitliche Definition mit klarer Systematisierung und typologischer Differenzierung existiert dabei jedoch nicht. Je nach Quelllage liegt der Fokus der Definitionen einerseits auf quantifizierbaren Kenngrößen, wie etwa der Anzahl an Wohneinheiten, oder andererseits stehen qualitative Größen des Sozial- oder Arbeitslebens im Vordergrund.

Die heutige Verwendung des Begriffes wurde durch die Literatur zu stadtsoziologischen Fragestellungen in den 60er-Jahren geprägt (vgl. Feldmann 2009). Der Begriff Quartier wurde als raumbezogene Einheit zur Untersuchung soziologischer Prozesse im urbanen Milieu verwendet und wird heutzutage für in der Regel gemischt genutzte Projekt- bzw. städtebauliche Entwicklungen verwendet. Im direkten Zusammenhang dazu stand die Terminologie „Quartiersentwicklung“, die eine proaktive Aufwertung sozial benachteiligter Stadtteile durch kooperative, partizipative und integrative Stadtentwicklungspolitik beschrieb. Heute wird der Begriff „Quartiersentwicklung“ nicht nur für die Entwicklung von sozial benachteiligten Stadtteilen verwendet, sondern auch für die Entwicklung auf ehemaligen Industrie, Infrastruktur, Militär und Grünflächen und wird synonym für eine Stadtteilentwicklung bzw. größere Projektentwicklung im Allgemeinen verwendet.

In der Literatur finden sich verschiedene Ansätze für die Entwicklung einer Definition von Stadtquartieren. Dabei liegt der Fokus der Definitionen einerseits auf quantifizierbaren Kenngrößen, wie etwa der Anzahl an Wohneinheiten, oder andererseits stehen qualitative Größen des Soziallebens im Vordergrund.

Tabelle 11
Definitorische Ansätze aus der Literatur

Definition	Kriterien	
Feldmann	Abgrenzbarer innenstädtischer Bereich; Geprägt durch Nutzungsmischung; Gehobene bauliche Dichte; Robuste Stadtstruktur; Individuelles Erscheinungsbild; Intakte Nahversorgungsinfrastruktur; Orientierungspunkt im öffentl. Raum	Gute Verbindung mit der Gesamtstadt; Lebensraum in fußläufiger Erreichbarkeit; Starke und positive Selbst- und Fremdidentität; Ausgeglichene Sozialstruktur der Nutzer; Hohe Interaktionsdichte der Nutzer
BBSR	Baulaler nach 1990 Größe > 500 Wohnungen / > 1.000 Einwohner / > 10 ha	Mit Wohnfunktion; Einheitliche Städtebaukonzeption

Definition	Kriterien
Schnur	Externe und interne Handlungen;
	Sozial konstruierter Ort
ZIA	Mindestens zwei Nutzungen;
	Keine Nutzung > 75 % der Gesamtfläche

Quelle: bulwiengesa

So definiert beispielsweise SCHNUR (2008: 40) das Quartier primär über dessen soziale Funktionen für die Nutzer. Im Gegensatz dazu verzichtet das BBSR (2012) bei seinen Kriterien zur Identifizierung von Stadtquartieren gänzlich auf solche Aspekte und führt neben einer Alterseinschränkung eine klare Mindestgröße ein. Weiter wird eine Integration der Wohnnutzung sowie das Vorliegen einer einheitlichen Städtebaukonzeption vorausgesetzt. In anderen Publikationen des BBSR (2013) wird die soziale Komponente des Quartiers jedoch gewürdigt.

Feldmann (2009) führt sowohl materielle als auch soziale Charakteristika auf. Dies führt jedoch auch dazu, dass eine quantitative Klassifizierung nicht unmittelbar gegeben ist.

Gemäß der „Taxonomie der Wirtschaftsimmobilien“ des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA 2023) wird ein „Quartier“ als eigenständige Immobilienkategorie definiert und als solches den Wirtschaftsimmobilien zugeordnet. Die Abgrenzung erfolgt dabei rein quantitativ. Mixed-Use-Immobilien sind Gebäude, die mindestens zwei unterschiedliche, unabhängige Nutzungsarten beinhalten, wobei keine der Nutzungen mehr als 50 % der Gesamtnutzung ausmacht. Wenn jedoch eine Nutzungsart über 75 % der Gesamtfläche einnimmt, wird die Immobilie dieser Nutzungskategorie zugeordnet, da sie als dominante Nutzung gilt. Erreicht eine Nutzungsart einen Anteil zwischen 50 und 75 %, wird die Immobilie dem entsprechenden (Unter-)Segment zugeordnet, erhält jedoch den Zusatz „Mixed-Use“ (oder „gemischt genutzt“), um ihre gemischte Nutzung zu kennzeichnen. Dadurch wird sichergestellt, dass Immobilien mit einem klaren Nutzungsschwerpunkt weiterhin unterscheidbar bleiben.

Zur Untersuchung von Stadtquartieren ist eine klare quantifizierbare Definition erforderlich, anhand derer sich einerseits Quartiere von anderen städtebaulichen Siedlungsstrukturen abgrenzen und zum anderen einzelne Subkategorien von Quartieren bilden lassen.

Ein Stadtquartier kann als ein innerstädtischer bzw. innenstadtnaher Raum mit gehobener baulicher Dichte verstanden werden, der durch die Nutzungsmischung aus den Kernnutzungsarten Wohnen, Büro und Gewerbe geprägt ist, die durch weitere Nutzungsarten komplementiert werden können. Das Stadtquartier stellt ein bauliches und soziales Bezugsystem in der Regel bestehend aus mehreren Baukörpern mit positiver Selbstidentität und fußläufig erreichbarer Nahversorgungsinfrastruktur dar. Es ist insbesondere von anderen städtebaulichen Strukturen hinsichtlich Art und Maß der baulichen Nutzung abzugrenzen. Bei monofunktionalen Siedlungstypen, wie dem reinen Wohngebiet oder dem Büropark, können keine Synergien zwischen anderen Nutzungarten entstehen. Entsprechend sind auch als Quartier bezeichnete monofunktionale Entwicklungen im Sinne der vorliegenden Definition nicht den klassischen Stadtquartieren zuzuordnen und werden als eigene Subkategorie eingestuft.

Der Quartiersgedanke geht mit einer Nutzungsmischung einher, die eine Grundvoraussetzung für ein klassisches Quartier darstellt. Der Anteil der jeweiligen Nutzungen kann bei dem jeweiligen Projekt jedoch variieren. Hinsichtlich der Nutzungsart wird entsprechend zwischen dem klassischen Quartier, dem Wohnquartier und dem kommerziellen Quartier unterschieden.

Zur Umsetzung von Konzepten auf Quartiersebene muss dieses eine gewisse Größe aufweisen. Entsprechend grenzt sich das Quartier in der Regel von einem Einzelobjekt ab. Ausnahme hierfür sind vertikale Quartiere, die in Form eines gemischtgenutzten Turms aber eine gewisse Größe und Nutzungsmischung aufweisen müssen, um die Wirkung eines Quartiers zu entfalten. Vertikale Quartiere sind in Deutschland jedoch Randerscheinungen, da derartige Türme vor allem in zentralen Lagen selten baurechtlich bzw. städtebaupolitisch umsetzbar sind.

Stadtquartiere können angesichts ihrer Größe standortprägend wirken. Bezogen auf die Größe werden Quartiere unterhalb 20.000 qm und Quartiere oberhalb 400.000 qm als eigene Subkategorien angesehen. Jedoch ist anzumerken, dass klare Grenzen für die Qualifikation zu einem Quartier nicht vorliegen, sondern es sich vielmehr um Anhaltspunkte handelt.

Tabelle 12
Quartiertypologien

Subkategorie	Größe	Nutzung
Mega Quartier	ab 400.000 qm	Gemischt genutzt großflächige Stadtteil-Entwicklung
Klassisches Quartier	20.000 bis 400.000 qm	Nutzungsmischung aus den Kernnutzungsarten Wohnen, Büro und Handel
Kommerzielles Quartier	20.000 bis 400.000 qm	Dominante kommerzielle Nutzung (> 90 % kommerzielle Nutzung)
Wohnquartier	20.000 bis 400.000 qm	Dominante Wohnnutzung (> 90 % Wohnnutzung)
Vertikales Quartier	ab 40.000 qm	Nutzungsmischung aus den Kernnutzungsarten Wohnen, Büro und Handel
Kleinquartier	bis 20.000 qm	Nutzungsmischung aus den Kernnutzungsarten Wohnen, Büro und Handel

Quelle: bulwiengesa

5.4.2 Quartiere treffen den Zeitgeist zukunftsgerichteter Stadtplanung

Quartiere gewinnen sowohl aktuell als auch zukünftig an Bedeutung für die Wirtschaftsimmobilienmärkte, da sie mehrere zentrale Trends und Bedürfnisse der modernen Stadtentwicklung abdecken. Sie zeichnen sich durch eine vielseitige Nutzungsmischung aus, die Wohnen, Arbeiten, Einkaufen und Freizeitaktivitäten in einem zusammenhängenden Raum vereint. Diese „Stadt der kurzen Wege“ entspricht dem Wunsch nach urbanen Räumen mit hoher Lebensqualität und kurzen Wegen. Für den Wirtschaftsimmobilienmarkt bedeutet dies, dass Quartiere neue, zukunftsorientierte Nutzungsmöglichkeiten bieten, die flexibel auf veränderte Anforderungen reagieren können.

*Betreiberkonzepte wie unser 'Urban Village' steigern die Ertragschance deutlich. Durch das Anbieten von Services und einer Community heben sich dies vom Markt ab.
Interview-Aussage*

Ein zentraler Aspekt moderner Quartiere ist die Förderung sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit. Quartiere integrieren zunehmend umweltfreundliche und ressourcenschonende Maßnahmen wie energieeffiziente Gebäude, nachhaltige Mobilitätsangebote und öffentliche Grünflächen. Diese Merkmale entsprechen den stei-

genden Anforderungen der ESG-Kriterien in der Immobilienwirtschaft und sind ein wichtiger Bestandteil einer zukunftsgerichteten Stadtplanung. Im Wirtschaftsimmobilienmarkt fördern solche nachhaltigen Quartiere die Anpassung an ökologische Standards und schaffen Mehrwert für die Gesellschaft.

Darüber hinaus bieten Quartiere eine hohe Resilienz gegenüber wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen. Durch die Kombination verschiedener Nutzungsarten in einem einzigen Quartier können sie flexibel auf Veränderungen in einzelnen Marktsegmenten reagieren. Sollte es etwa im Bürosegment zu einem Rückgang der Nachfrage kommen, kann diese durch andere Nutzungen wie Wohnraum oder Einzelhandel ausgeglichen werden. Dadurch tragen Quartiere zur Stabilität und Anpassungsfähigkeit der Stadtstrukturen bei und unterstützen den Wirtschaftsimmobilienmarkt dabei, flexibel auf sich wandelnde Rahmenbedingungen zu reagieren.

Eines der größten Mix-Used Quartiere Europas entsteht mit insgesamt 14 Gebäuden in der Hamburger HafenCity. Konzipiert als integrierter Stadtteil, verbindet das Quartier Raum zum Leben und Arbeiten, Kultur- und Freizeitangebote sowie innovative Einkaufs- und Entertainmentkonzepte.

Fallbeispiel 1

Auch für die Stadtentwicklung spielen Quartiere eine Schlüsselrolle, da sie zur Revitalisierung vernachlässigter Stadtteile und zur effizienten Nutzung von Flächen beitragen. Durch die Integration von Wohn-, Arbeits- und Freizeitmöglichkeiten fördern sie die Attraktivität und Lebendigkeit urbaner Zentren. Städte setzen zunehmend auf Quartiersprojekte, um urbane Räume zu schaffen, die nicht nur eine hohe Aufenthaltsqualität bieten, sondern auch den sozialen Zusammenhalt und die Lebensqualität steigern. Im Wirtschaftsimmobilienmarkt schaffen solche Quartiere langfristig stabile und attraktive Stadtstrukturen.

Schließlich bieten Quartiere eine hohe Anpassungsfähigkeit an demografische und gesellschaftliche Veränderungen. Ihre integrierte Mischung aus verschiedenen Nutzungen ermöglicht es ihnen, flexibel auf veränderte Bedürfnisse zu reagieren, wie die Zunahme von Homeoffice, die Nachfrage nach kleineren Wohneinheiten oder den Bedarf an sozialer Infrastruktur wie Kitas und Gesundheitszentren. Diese Flexibilität sichert Quartiere im Wirtschaftsimmobilienmarkt eine dauerhafte Relevanz und hebt sie als zukunftssichere Immobilienform hervor.

Insgesamt sind Quartiere ein zentraler Bestandteil des Wirtschaftsimmobilienmarktes, da sie vielfältige Nutzungsmöglichkeiten bieten, nachhaltig und resilient sind und den Anforderungen moderner Stadtentwicklung gerecht werden.

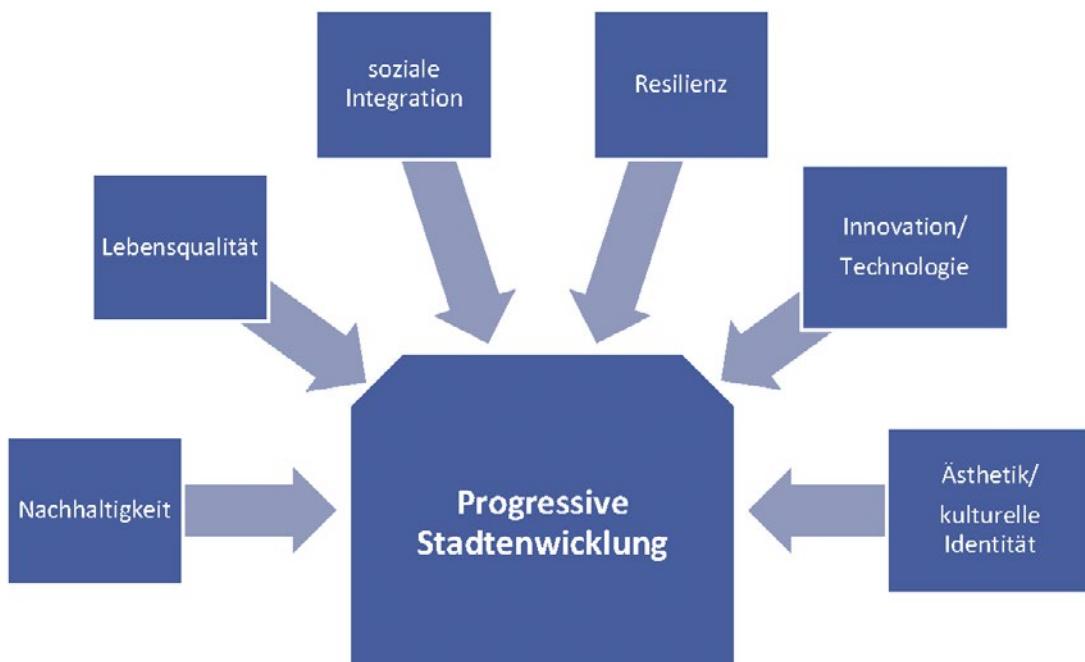
5.4.3 Exkurs: Progressive Stadtentwicklung

Städte stehen vor der spannenden Herausforderung, inmitten wachsender Komplexität und Urbanisierung den Bedürfnissen ihrer Bewohner gerecht zu werden. Während Ballungsräume als Knotenpunkte für wirtschaftliche und soziale Aktivitäten fungieren, steigt gleichzeitig der Druck auf die Lebensqualität. Viele Stadtbewohner sehnen sich nach einem Ausgleich zum hektischen Alltag und suchen nach einem Leben im Einklang mit Natur, Gemeinschaft und nachhaltigen Lösungen.

Diese Entwicklung zeigt sich immer deutlicher in der Stadtplanung und -entwicklung, wo Themen wie nachhaltige Architektur, grüne Räume, gemeinschaftliche Wohnprojekte und alternative Mobilitätskonzepte an Bedeutung gewinnen. Ziel ist es, die Städte nicht nur funktional, sondern auch menschlich und lebenswert zu gestalten. Faktoren wie Naturverbundenheit, Entschleunigung und soziale Nähe sollen in den städtischen Raum integriert werden, um eine Balance zwischen urbaner Dynamik und persönlichem Wohlbefinden zu schaffen (vgl. Zukunftsinstutit 2019).

Progressive Stadtentwicklung ist dabei ein modernes Konzept, das sich darauf konzentriert, städtische Räume zukunftssicher zu gestalten, indem es Nachhaltigkeit, Lebensqualität, soziale Integration, Resilienz und Innovation in den Mittelpunkt stellt. Diese Herangehensweise geht dabei über traditionelle Stadtplanung hinaus und versucht, städtische Umgebungen zu schaffen, die sowohl den aktuellen als auch zukünftigen Herausforderungen gerecht werden (vgl. Jessen 2018).

Abbildung 23
Teilbereiche der Progressiven Stadtentwicklung



Quelle: bulwiengesa

Nachhaltigkeit gilt dabei als zentrales Element der progressiven Stadtentwicklung. Städte sowie Quartiere, die sich an diesen Ansatz orientieren, integrieren umweltfreundliche Technologien und erneuerbare Energien, um ihren ökologischen Fußabdruck zu minimieren. Dazu gehört der Bau energieeffizienter Gebäude sowie die Förderung nachhaltiger Verkehrsmittel wie Fahrräder und öffentliche Verkehrssysteme. Ein weiteres wesentliches Merkmal ist unter dem Schlagwort „**Lebensqualität**“ zu erfassen. Progressive Stadtentwicklung strebt danach, Bedingungen zu schaffen, die das Wohlbefinden der Bewohner fördern. Dies umfasst die Schaffung von Grünflächen, Fußgängerzonen und Spielplätzen sowie den Zugang zu grundlegenden Dienstleistungen wie Bildung und Gesundheitsversorgung. Als weiterer Baustein ist in diesem Konzept die **Soziale Integration** zu verstehen. Dabei wird bei der Planung der Quartiere unter anderem darauf geachtet, dass diese inklusiv ausgerichtet ist und die Bedürfnisse aller Bevölkerungsgruppen berücksichtigt. Dies beinhaltet den Bau von bezahlbarem Wohnraum und die Einbeziehung der Bürger in den Planungsprozess, aber ebenso eine barrierearme bzw. -freie bauliche Gestaltung. Unter Berücksichtigung des Klimawandels und sich häufenden Extremwetterereignissen steht darüber hinaus die **Resilienz und Anpassungsfähigkeit** als weiterer Aspekte auf der Agenda der progressiven Stadtentwicklung. Städte und deren Quartiere sollten insbesondere in den kommenden Jahren in der Lage sein, sich an den Klimawandel und andere Krisen anzupassen. Hierbei sind insbesondere die Entsiegelung von Flächen oder das Anlegen von ausreichend Grünflächen von großer Bedeutung. Dabei spielen auch **Innovation und Technologie** eine entscheidende Rolle. Nicht nur um die Effizienz der städtischen Infrastruktur zu verbessern, sondern auch die Nutzung zielgerichteter zu steuern, können digitale Technologien von großer Hilfe sein. Innovative Stadtentwicklungsmodelle und -lösungen können dabei einen wesentlichen Beitrag für unser zukünftiges Zusammenleben geben. Schließlich legt progressive Stadtentwicklung Wert auf

Ästhetik und kulturelle Identität. Dies bedeutet, dass Städte nicht nur funktional, sondern auch ästhetisch ansprechend gestaltet werden, um das Gefühl der Zugehörigkeit und Identität zu stärken.

Insgesamt zielt progressive Stadtentwicklung darauf ab, Städtegebiete zu schaffen, die sowohl den ökologischen Anforderungen als auch den sozialen Bedürfnissen gerecht werden, und dabei innovative Ansätze und Technologien nutzen, um eine hohe Lebensqualität für alle Bewohner zu gewährleisten. Gleichzeitig wächst das Bedürfnis der Menschen nach wieder mehr Verbindung von lokaler Tradition und kulturellem Erbe mit modernem Zeitgeist und Innovation. Diese Kombination wird immer häufiger zum Erfolgsrezept einer nachhaltigen bzw. progressiven Stadtentwicklung (vgl. Zukunftsinstitut 2019).

5.5 Anforderungen an Büro- und Handelsflächen nehmen zu

Bürokonzepte im Wandel

Die Anforderungen an Büroflächen verändern sich stetig, und zukünftige Entwicklungen spiegeln die zunehmende Flexibilität und technologische Transformation der Arbeitswelt wider. Mit dem Aufkommen hybrider Arbeitsmodelle verliert das klassische Büro als fester Arbeitsort an Bedeutung. Dennoch wird das Büro auch in Zukunft eine zentrale Rolle als Ort der Zusammenarbeit, Kreativität und des Austauschs spielen. Der Bedarf an flexiblen Arbeitsumgebungen, die auf unterschiedliche Nutzungen ausgelegt sind, wächst. Unternehmen setzen zunehmend auf multifunktionale Räume, die sowohl für Teamarbeit als auch für konzentrierte Einzelarbeit genutzt werden können.

Von Seiten der Unternehmen ging es in der Vergangenheit aus Gründen der Kosteneffizienz darum, die Büroflächen effizienter zu nutzen, woraus sich verstärkt Open Space Konzepte entwickelt haben. Diese ermöglichen zwar eine hohe Flächen-Effizienz sowie Flexibilität, jedoch zeigte sich zu Corona der mangelnde Abstand zwischen den Mitarbeitern als hinderlich. Ebenso stellt Open Space nicht für alle Arbeitsbereiche eine geeignete Bürokonzeption dar, wodurch sich insbesondere Kombinationsformen mit Zellen-, Gruppen- und Großraumbüros etabliert haben.

Aktuellere Trends greifen andere Strukturen auf, sind dabei aber durchgängig durch eine hohe Flexibilität geprägt (z. B. Reversibles Büro). Die Flächen für einzelne Arbeitsplätze werden dabei eher kompakter, während Konferenz- und Kommunikationsbereiche großzügig und repräsentativ gehalten werden. Das Bürokonzept setzt auf eine agile Unternehmens- und Arbeitskultur. Klassische Einzel- oder Doppelbüros werden aufgelöst, an ihrer Stelle gibt es Gruppenbereiche, an denen aufgabenbezogen gearbeitet werden kann. Flexible Trennwände sorgen für Diskretion und Ruhe. Wer in absoluter Ruhe arbeiten möchte, kann zudem auf spezielle „Quietrooms“ ausweichen.

Hintergrund dieser Büroformen sind Ansätze des Smart Workings, also zeitlich und örtlich flexible Arbeit mit Modellen, die sich an den Lebensphasen der Mitarbeiter orientieren. Umsetzbar wird dies insbesondere durch mobile Computersysteme und cloud-basierte Arbeitsmöglichkeiten. Die Auswahl der Flächenkonzeption ist dabei von der Branche und dem jeweiligen Betätigungsfeld, vielmehr aber noch von der Unternehmenskultur abhängig. Eine Übersicht der gängigen Flächenkonzeptionen kann Tabelle 14 (im Appendix) entnommen werden.

Ein weiterer zentraler Aspekt ist die technologische Infrastruktur. Bürogebäude müssen über leistungsfähige Netzwerke und smarte Technologien verfügen, um eine nahtlose digitale Zusammenarbeit zu ermöglichen. Intelligente Gebäude, die durch das Internet of Things (IoT) gesteuert werden, bieten automatisierte Systeme für Klimasteuerung, Beleuchtung und Sicherheit, was nicht nur den Komfort steigert, sondern auch Energie spart.

Auch die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeiter rücken in den Vordergrund. Ergonomisch gestaltete Arbeitsplätze, natürliche Beleuchtung, gute Luftqualität und Angebote wie Fitnessbereiche oder Rückzugsorte tragen dazu bei, das Wohlbefinden und die Produktivität zu steigern. Die Pandemie hat zudem gezeigt, dass Büros resilenter und anpassungsfähiger sein müssen. Berührungslose Technologien, verbesserte Belüftungssysteme und erhöhte Hygieneanforderungen werden in modernen Büros Standard sein, um die Sicherheit der Mitarbeiter zu gewährleisten.

Gleichzeitig bleibt die Lage eines Büros wichtig. Eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und zentrale Standorte, die für Pendler leicht erreichbar sind, werden weiterhin eine Rolle spielen. Dennoch könnten Vororte oder weniger zentrale Lagen aufgrund der veränderten Arbeitsgewohnheiten und der Flexibilität, die das Homeoffice bietet, ebenfalls an Bedeutung gewinnen.

Insgesamt wird das Büro in Zukunft nicht mehr der alleinige Arbeitsort sein, sondern vielmehr ein Ort, der auf Kollaboration, Innovation und soziale Interaktion ausgerichtet ist. Unternehmen müssen in flexible, technologische und nachhaltige Bürokonzepte investieren, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden und ihren Mitarbeitern ebenso einen Anreiz zum lokalen Arbeiten vor Ort zu geben. Moderne Bürokonzepte haben dabei immer die Arbeitsaufgaben der Mitarbeiter im Mittelpunkt. Ein modernes Bürokonzept berücksichtigt dabei die individuellen Arbeitsaufgaben der Nutzer und kombiniert die jeweils passenden Büroformen. Die Entwicklung geht dabei in Richtung einer größeren Flexibilisierung der Flächen, sprich eine schnelle Anpassung der räumlichen Gegebenheiten an die jeweilige Nutzung.

Traditionelle Handelsflächen – ein Auslaufmodell?

Der digitale Fortschritt, das steigende Umweltbewusstsein und das veränderte Konsumverhalten mindern die Bedeutung traditioneller Handelsflächen als reine Verkaufsorte. Handelsflächen erfüllen jedoch weiterhin zentrale Funktionen als Orte des Kundenerlebnisses, der Interaktion und des Services.

Der Bedarf an vielseitig nutzbaren Flächen mit hoher Drittverwendungsfähigkeit wächst, und es ist zu erwarten, dass Handelsflächen zunehmend in multifunktionale Immobilien und Quartiere eingebunden werden, die mehrere Nutzungsarten vereinen, um die Attraktivität der Standorte zu steigern und deren Marktfähigkeit sicherzustellen. Nachhaltigkeit im Kontext von ESG (vgl. Kapitel 6.6) gewinnt ebenfalls an Bedeutung: Sowohl in der Bauweise als auch im Betrieb werden ökologische Aspekte wie nachhaltige Baumaterialien, energieeffiziente Technologien und klimafreundliche Mobilitätskonzepte berücksichtigt.

Der Fokus auf das Kundenerlebnis dürfte weiter steigen. Handelsflächen sollten den Kundenbedürfnissen gerecht werden und ein positives Einkaufserlebnis bieten. Dazu zählen eine einladende Atmosphäre, gute Erreichbarkeit und ein breites Produkt- und Dienstleistungsangebot. Die digitale Integration wird dabei immer wichtiger. Die Verzahnung von Online- und Offline-Kanälen, beispielsweise durch Click & Collect, digitale Beschilderungen und interaktive Elemente, soll ein nahtloses Kundenerlebnis sicherstellen und die Digitalisierungspotenziale im stationären Einzelhandel voll ausschöpfen.

Branchenspezifische Unterschiede sind ebenfalls zu beobachten. Im Lebensmitteleinzelhandel gewinnt die Nahversorgung an Bedeutung, während im Mode- und Textileinzelhandel ein Rückgang der Verkaufsflächen erwartet wird.

Insgesamt lässt sich zusammenfassen, dass klassische Verkaufsflächen an Bedeutung verlieren, während flexible, nachhaltig gestaltete Flächen in multifunktionalen Quartieren gefragt sind. Handelsflächen werden zu Orten für Kundenerlebnisse und Interaktion, unterstützt durch digitale Lösungen wie Click & Collect. Während die Nahversorgung im Lebensmitteleinzelhandel zunimmt, wird im Mode- und Textileinzelhandel ein Rückgang der Verkaufsflächen erwartet.

5.6 Wirtschaftsimmobilien unter Anpassungsdruck

Die aktuellen Entwicklungen im Bereich Wirtschaftsimmobilien zeigen deutlich, dass der Wandel in Innenstädten und städtischen Gewerbegebieten durch eine Vielzahl von Faktoren geprägt ist. Der Bedarf an flexiblen, multifunktionalen und nachhaltigen Immobilienlösungen nimmt stetig zu und erfordert sowohl auf Seiten der Planer als auch der Investoren neue Denkansätze. Mixed-Use-Konzepte und Quartiersentwicklungen spielen eine immer größere Rolle, da sie Wohnen, Arbeiten, Einkaufen und Freizeitaktivitäten in einem zusammenhängenden Raum vereinen und die „Stadt der kurzen Wege“ fördern. Diese Quartiere bieten nicht nur den Nutzern Vorteile, sondern erhöhen auch die Resilienz und Attraktivität der Städte selbst, da sie flexibel auf wirtschaftliche und soziale Veränderungen reagieren können.

Das Planungsrecht unterstützt diese Entwicklungen, indem es zunehmend eine Durchmischung der Nutzungsarten ermöglicht und nachhaltige Standards fördert. So werden Städte und Kommunen ermutigt, Gewerbe- und Wohnflächen gemeinsam zu entwickeln und durch moderne Bauvorgaben Energieeffizienz und Ressourcenschonung zu priorisieren. Nachhaltigkeit wird durch ESG-Kriterien verstärkt in den Fokus gerückt, was zu einer steigenden Nachfrage nach grünen Immobilien mit hoher Energieeffizienz und umweltfreundlicher Bauweise führt. Der Markt zeigt, dass ESG-konforme Gebäude aufgrund ihrer geringeren Betriebskosten und verbesserten Marktgängigkeit zunehmend attraktiv sind.

Auch im Einzelhandelssektor vollzieht sich ein Wandel: Traditionelle Handelsflächen verlieren an Bedeutung, während multifunktionale und digital integrierte Flächen zunehmend gefragt sind. Handelsflächen werden mehr und mehr zu Erlebnisorten umgestaltet, die Kunden ein ganzheitliches Einkaufserlebnis bieten und durch Omnichannel-Ansätze wie Click & Collect die Vorteile des Online- und Offline-Handels vereinen. Gleichzeitig bleibt der Lebensmitteleinzelhandel als Versorger im Alltag besonders relevant und erfährt durch die Nahversorgung im urbanen Umfeld eine Aufwertung.

Die Entwicklung moderner Büroflächen richtet sich stark an den neuen Arbeitsmodellen aus, die durch flexible und hybride Arbeitsstrukturen geprägt sind. Zukünftige Bürokonzepte sind auf Kollaboration, Innovation und ein angenehmes Arbeitsumfeld ausgelegt. Eine leistungsstarke digitale Infrastruktur und nachhaltige, gesundheitsfördernde Raumkonzepte spielen dabei eine zentrale Rolle, um das Wohlbefinden der Mitarbeitenden zu fördern und die Arbeitsplatzattraktivität zu steigern.

Die Städte und die Akteure des Immobilienmarkts müssen zukünftig flexibel auf die Anforderungen einer modernen, nachhaltigen und digital vernetzten Gesellschaft reagieren. Die Zukunft der Wirtschaftsimmobilien liegt in nachhaltigen, nutzungsdurchmischten und digitalen Konzepten, die sich an den veränderten Bedürfnissen von Unternehmen und Verbrauchern orientieren. Die Transformation hin zu gemischt genutzten, nachhaltigen Stadtquartieren und innovativen Büro- sowie Handelsflächen wird entscheidend sein, um Städte lebendig, resilient und zukunftsfähig zu gestalten.

6 Zusammenföhrung der Erkenntnisse und Ausblick

Der deutsche Markt für Büro- und Einzelhandelsimmobilien steht aktuell vor umfassenden strukturellen Veränderungen, die eine Neuausrichtung der Städte und Immobilienkonzepte erfordern. Der Büromarkt befindet sich in einem tiefgreifenden Umbruch, da pandemiebedingte Veränderungen, geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Unsicherheiten die Nachfrage nach Büroflächen beeinflussen. Die verstärkte Nutzung von Homeoffice und hybriden Arbeitsmodellen hat den Bedarf an traditionellen, großen Büroflächen reduziert, was sich besonders in einem sinkenden Flächenumsatz in Großstädten und in wachsenden Leerständen, insbesondere in peripheren Lagen und veralteten Gebäuden, widerspiegelt. Prognosen hinsichtlich des künftigen Flächenbedarfs sind aktuell noch mit großen Unsicherheiten behaftet und es herrscht ein uneinheitliches Meinungsbild hinsichtlich der konkreten Auswirkungen.

In der Studie wurde auf Basis der prognostizierten Bürobeschäftigungsentwicklung das Einsparungspotenzial durch Homeoffice in den verschiedenen Wirtschaftszweigen als Näherungswert analysiert. Dabei ergibt sich ein theoretisches Einsparpotenzial von etwa 18 Mio. qm Bürofläche, abhängig von den branchenspezifischen Homeofficenpotenzialen in den A-Städten. Berücksichtigt man die angenommenen, branchenspezifischen Umsetzungsquoten, reduziert sich der Bedarf um 1,5 bis 6,0 Mio. qm. Unter Berücksichtigung der verschiedenen Homeoffice-Szenarien ergibt sich für den Zeitraum 2023 bis 2028 ein prognostizierter Flächenbedarf von +2,6 Mio. qm bis -1,9 Mio. qm. Dies führt zu einem durch Homeoffice bedingten Leerstand von 7,2 % bis 12,3 %, während die derzeitige Prognose von einer Leerstandsquote von 5,8 % ausgeht.

Gleichzeitig besteht jedoch eine hohe Nachfrage nach modernen, gut gelegenen und flexiblen Büroflächen, die den heutigen Anforderungen an Nachhaltigkeit und Effizienz entsprechen. ESG-konforme Büros, die Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit sicherstellen, sind zunehmend gefragt, während ältere Gebäude, die diese Standards nicht erfüllen, an Attraktivität verlieren und häufig saniert und revitalisiert werden müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben.

Nachhaltigkeit hat im Immobiliensektor durch die wachsende Bedeutung von ESG (Environmental, Social, Governance) stark an Relevanz gewonnen. Zertifizierte Gebäude erzielen höhere Mieten, profitieren von geringeren Leerstandsriskiken und schnellerer Vermarktung. Investoren schätzen die ökonomischen Vorteile, wie Wertsteigerungen und bessere Finanzierungskonditionen.

Green Leases fördern nachhaltige Nutzung und Bewirtschaftung, während ESG-konforme Immobilien langfristig stabilere Renditen bieten und regulatorischen Anforderungen besser standhalten. Immobilien ohne ESG-Zertifizierung droht ein deutlicher Wertverlust, wodurch sie langfristig als „Stranded Assets“ unattraktiv werden könnten. ESG ist somit treibende Kraft für eine nachhaltige und zukunftsfähige Immobilienentwicklung.

Auch Flexible Workspaces (bestehend aus Businesscentern, Coworking Spaces und Hybridmodellen) gewinnen durch hybride Arbeitsmodelle und der steigenden Nachfrage nach flexiblen Bürolösungen grundsätzlich an Bedeutung und haben sich in der modernen Arbeitswelt fest etabliert. Dabei zeigt sich ein deutliches Übergewicht und Nachfragefokus in den A-Städten und den dortigen zentralen Lagen. Nach einem pandemiebedingten Nachfrageeinbruch erholen sich die Flächenumsätze allmählich und pendeln sich auf einem neuen Niveau ein, wobei sich ebenso erste Konsolidierungstendenzen zeigen. Insgesamt kann die Branche jedoch nicht mehr an die Boomphasen der Vor-Corona Jahr anknüpfen. So lag das Umsatzvolumen in 2023 bei lediglich rd. 60.000 qm, entgegen der Rekordwerte aus dem Jahr 2018 mit rd. 345.000 qm.

Auch der stationäre Einzelhandel in den Innenstädten steht aus bekannten Gründen vor großen Herausforderungen. Zu nennen sind bspw. der steigende Online-Handel oder das veränderte Konsumverhalten. In diesem Zuge ist die Verfügbarkeitsquote der Mietflächen in den „Big 9“ Städten zwischen 2019 und 2023 von 7 % auf 16,5 % gestiegen, während die Leerstandsquote nach Ladenlokalen von 11 % auf 15,5 % anwuchs. Leerstände

in Innenstädten liegen meist unter 10 %, zeigen aber in Nebenlagen und kleineren Städten teils deutlich höhere Werte. Gleichzeitig ist die Verkaufsfläche des Einzelhandels seit 2020 rückläufig. Im Modehandel ging beispielsweise die Zahl der Geschäfte zwischen 2020 und 2024 um 17,9 % zurück. Gastronomieflächen hingegen stiegen auf den Highstreets um 11,6 %. Internationale Filialisten verzeichneten in den letzten fünf Jahren einen Rückgang um 15,2 %, nationale Anbieter um 9,2 %. Diese Zahlen verdeutlichen die tiefgreifenden strukturellen Veränderungen im Einzelhandel.

Gleichzeitig ist eine attraktive, gut erreichbare und lebendige Innenstadt für den stationären Handel unverzichtbar. Im Zuge der Umstrukturierung der Einzelhandelsflächen und des Rückgangs des stationären Handels ist in vielen Städten eine Neuausrichtung der Flächennutzung zu beobachten. Sinkende Spitzenmieten und steigende Leerstandsquoten prägen die Innenstädte, wobei Nebenlagen und kleinere Städte besonders betroffen sind. Die traditionell vom Einzelhandel geprägten Innenstädte werden zunehmend multifunktional genutzt. Dabei spielt die Umnutzung ehemaliger Einzelhandelsflächen für Gastronomie, Fitnessstudios, Kultureinrichtungen und Büroflächen eine zentrale Rolle. Diese neuen Nutzungen führen nicht nur zu einer Belebung der betroffenen Gebiete, sondern bieten auch Chancen für die lokale Wirtschaft.

Ein zentrales Element sowohl für den Büromarkt als auch für den Einzelhandel ist die vielfältige Nutzungsmischung in den Innenstädten. Die Kombination aus Wohnen, Arbeiten, Einzelhandel, Gastronomie, Kultur und Dienstleistungen stabilisiert städtische Zentren und macht sie widerstandsfähiger gegenüber wirtschaftlichen Schwankungen. Solche gemischt genutzten Quartiere fördern eine lebendige Innenstadt und unterstützen den stationären Handel und die Büroflächen gleichermaßen, indem sie attraktive, multifunktionale Räume schaffen.

Das öffentliche Planungsrecht spielt eine zentrale Rolle bei der Entwicklung von Wirtschaftsimmobilien und der Steuerung nachhaltiger Stadtentwicklung. Aktuelle Trends wie Mixed-Use-Konzepte, Nachhaltigkeit, Digitalisierung und die Rückkehr in zentrale Stadtlagen erfordern eine Neuausrichtung der kommunalen Planung. Die Entstehung von multifunktionalen Quartieren, energieeffiziente Bauweisen, der Ausbau digitaler Infrastruktur und die Förderung innerstädtischer Gewerbegebäuden stehen dabei im Fokus. Um diese Ziele zu erreichen, müssen Bebauungspläne flexibler gestaltet, Umbau- und Umnutzungspotenziale ausgeschöpft und innovative Ansätze wie Reallabore oder Zukunftsschutzgebiete stärker genutzt werden. Die Integration dieser Maßnahmen in die Stadtplanung ermöglicht eine zukunftsfähige, wirtschaftlich attraktive und sozial gerechte Entwicklung urbaner Räume.

Der Wandel im Büro- und Einzelhandelsmarkt erfordert eine engere Verzahnung von Arbeits- und Lebensräumen sowie eine stärkere Integration von Nachhaltigkeitskriterien und digitalen Innovationen. Durch die Verbesserung der Erreichbarkeit, die Erhöhung der Aufenthaltsqualität und eine vielfältige Nutzungsmischung lassen sich Städte als lebendige Zentren mit hoher Lebensqualität und attraktiven Arbeitsplätzen gestalten. Ein nachhaltiger und gemeinschaftlicher Ansatz kann den stationären Einzelhandel und den Büromarkt stabilisieren und dazu beitragen, Innenstädte langfristig als lebendige und zentrale Orte des sozialen und wirtschaftlichen Lebens zu erhalten.

7 Handlungsempfehlungen

Die dargestellten umfassenden strukturellen Veränderungen im deutschen Büro- und Einzelhandelsmarkt erfordern gezielte Maßnahmen sowohl von der Wirtschaft als auch von der öffentlichen Hand, um den Wandel erfolgreich zu gestalten.

Nachhaltigkeit fördern und fordern

Für die Wirtschaft sind Investitionen in ESG-konforme Bürogebäude und nachhaltige Immobilienrenovierungen essenziell, da Unternehmen zunehmend hohe Standards für Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit erwarten. Dies betrifft nicht nur Neubauten, sondern auch die Sanierung und Revitalisierung bestehender Gebäude, die noch nicht den aktuellen Nachhaltigkeitsanforderungen entsprechen. Wesentliche Ansatzpunkte in diesem Kontext sind die Verbesserung der Energieeffizienz, die Nutzung erneuerbarer Energien, Ressourcenschonung, die Digitalisierung durch Smart Building-Technologien sowie die Erreichung von Nachhaltigkeitszertifizierungen. Ansätze hierfür finden sich bereits in älteren Projektentwicklungen. So erfüllt beispielsweise der Berliner EUREF-Campus bereits seit seiner Entstehung im Jahr 2014 die CO₂-Klimaziele der Bundesregierung. Der Campus zeichnet sich durch eine klimaneutrale Energieversorgung, ein intelligentes Energienetz und energieeffiziente Gebäude aus und gilt als Reallabor der Energiewende. Ein zentraler Aspekt ist die Energieeffizienz, die durch Maßnahmen wie die Verbesserung der Gebäudedämmung, den Einsatz energieeffizienter Heiz- und Kühlsysteme sowie die Installation von LED-Beleuchtung und intelligenten Lichtsteuerungssystemen erreicht werden kann. Darüber hinaus können Energiemanagementsysteme implementiert werden, um den Energieverbrauch zu optimieren. Die Nutzung erneuerbarer Energien spielt ebenfalls eine entscheidende Rolle. Hierzu zählen die Installation von Photovoltaikanlagen auf Dächern und Fassaden sowie der Einsatz von Geothermie oder Wärmepumpen. Ein weiterer wichtiger Ansatzpunkt ist die Ressourcenschonung. Dies kann durch den Einsatz nachhaltiger und recycelter Baumaterialien, die Installation wassersparender Sanitäranlagen und die Implementierung von Regenwassernutzungssystemen erfolgen. Die Digitalisierung und der Einsatz von Smart Building-Technologien bieten zusätzliche Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung. Durch den Einsatz von Sensoren zur Optimierung von Heizung, Kühlung und Beleuchtung sowie durch intelligente Gebäudeautomationssysteme kann der Energieverbrauch weiter gesenkt werden. IoT-Lösungen können zudem das Facility Management effizienter gestalten. Nicht zuletzt ist eine nutzerorientierte Gestaltung von Bürogebäuden entscheidend. Flexible Arbeitsplatzkonzepte, ausreichende Fahrradstellplätze, E-Ladestationen sowie die Integration von Grünflächen und Erholungsbereichen tragen zur Zufriedenheit der Mitarbeiter bei und fördern ein positives Arbeitsumfeld. Durch die Umsetzung dieser Maßnahmen lässt sich die Attraktivität für Mieter und Investoren sichern, während langfristig auch Betriebskosten gesenkt werden können.

Die Handlungsansätze für Städte und Kommunen in diesem Aktionsfeld sind vielfältig. So ist die Förderung nachhaltiger Bauweisen und ESG-konformer Projekte von zentraler Bedeutung. Hierbei könnten einerseits finanzielle Anreize wie Förderprogramme, Steuererleichterungen oder Zuschüsse für energieeffiziente Sanierungen Investitionen in die Nachhaltigkeit weiter vorantreiben. Andererseits sollten Kommunen die Nachhaltigkeitskriterien auch stärker einfordern und Bauentwicklungen an entsprechende Anforderungen wie energieeffiziente Bauweisen oder die Nutzung erneuerbarer Energien knüpfen.

Flexibilisierung und Digitalisierung der Flächen ausbauen

Auch die Inanspruchnahme und die Effizienz von Flächen zahlt auf Nachhaltigkeitsaspekte ein. Durch modulare (Büro-)Raumlösungen, die den Anforderungen eines modernen Arbeitsumfeldes gerecht werden, können Unternehmen ihre Flächen effizienter nutzen und Leerstände reduzieren. In offenen Bürolandschaften kommen beispielsweise Raum-in-Raum-Lösungen wie „Think Tank Cubes“ oder die „Denkerzelle“ zum Einsatz. Diese eigenständigen Raumsysteme bieten abgeschirmte Bereiche für konzentriertes Arbeiten, flexible

Besprechungsräume und Rückzugsorte für vertrauliche Gespräche. Sie lassen sich ohne baulichen Aufwand aufstellen und bei Bedarf leicht versetzen, was die Flexibilität der Bürogestaltung erhöht.

Einzelhändler und Bürovermieter (Eigentümer, Projektentwickler oder auch Asset Manager) sollten zudem auf digitale Technologien setzen, die das Kundenerlebnis verbessern und gleichzeitig eine stärkere Vernetzung innerhalb der Innenstädte ermöglichen.

Im Einzelhandel zeigt sich, dass Kunden zunehmend hybride Einkaufsmodelle bevorzugen, bei denen statio-näres und digitales Einkaufen miteinander verschmelzen. Omnichannel-Ansätze, Stadtführer-Apps und digitale Schaufensterlösungen bieten Kunden ein modernes Einkaufserlebnis und fördern die Attraktivität des stationären Handels sowie zugleich auch der Innenstadt als Einkaufs- und Arbeitsdestination. Hier bieten sich für die Kommunen strategische Partnerschaften mit den lokalen Einzelhändlern an, um digitale Anlaufstatio-nen und Highlights im Stadtraum miteinander zu vernetzen. In diesem Kontext sollte die öffentliche Hand den Ausbau digitaler Infrastrukturen und Smart-City-Technologien forcieren, um Städte modern und zukunftssi-cher zu gestalten. Hochleistungs-Glasfasernetze, 5G-Infrastruktur und digitale Plattformen zur Vernetzung von Einzelhändlern und Büromieter sind entscheidend, um die Attraktivität der Innenstädte zu steigern und den Anschluss an das digitale Zeitalter zu sichern.

Mischnutzungen vorantreiben

Investoren setzen zunehmend auf gemischt genutzte Quartiersentwicklungen, die Wohnen, Arbeiten, Einkau-fen und Freizeitaktivitäten miteinander kombinieren. In diesem Zusammenhang gewinnen städtebauliche Revitalisierungskonzepte an Bedeutung, bei denen die Mixed-Use-Ansätze mittlerweile im Vordergrund ste-hen. Dieser Trend fördert die nachhaltige Belebung von Stadtteilen und bietet den Bewohnern kurze Wege, u.a. zu wichtigen Versorgungseinrichtungen. Damit stärkt die Nutzungsmischung die Resilienz von Stadtzen-tren und schafft breiter aufgestellte, widerstandsfähige Immobilienprojekte, die flexibler auf wirtschaftliche Schwankungen reagieren können. Darüber hinaus entstehen attraktivere Stadtquartiere mit einem Plus an Lebensqualität, welche durch die kurzen Wege zudem zur Reduzierung von Emissionen beitragen. Eine enge Kooperation mit der öffentlichen Hand, insbesondere in Form von Business Improvement Districts (BIDs) und Public-Private-Partnerships (PPPs), kann dabei gezielte Investitionen in Infrastruktur und Services lenken sowie eine effektivere Stadtentwicklung fördern. In diesem Zuge sind in Deutschland bereits einige Projekte entstan-den, die zur Aufwertung und Belebung von Stadtquartieren beigetragen haben. Als Vorreiter ist dabei insbe sondere die Stadt Hamburg zu nennen. Ein Beispiel ist das BID Neuer Wall in Hamburg, eines der ersten BIDs in Deutschland. Hier wurden verschiedene Projekte umgesetzt, darunter die Einführung eines professionellen Districtmanagements, die Organisation des Parkraums sowie die Implementierung eines Sicherheitsmanage-ments. Zudem wurden Maßnahmen zur maschinellen Reinigung des öffentlichen Raums und zur Grünpflege, einschließlich Bepflanzung, durchgeführt. Eine App wurde erstellt, und die Homepage sowie die Social Me dia-Kanäle wurden überarbeitet, um die Kommunikation und Interaktion mit den Anwohnern und Besuchern zu verbessern.

Insgesamt wurden seit 2005 in Hamburg zahlreiche BID-Projekte umgesetzt, deren Gesamtinvestitionsvolu-men sich auf etwa 50 Mio. Euro beläuft. Rund die Hälfte dieser Investitionen, also etwa 25 Mio. Euro, floss in die öffentliche Infrastruktur. Diese Aufwertungen haben dazu beigetragen, dass sich die Bewohner Hamburgs wieder stärker mit ihren Zentren und ihrer Innenstadt identifizieren können. Sie ermöglichen gezielte Investitionen in Infrastruktur, Stadtmöblierung, Grünflächen und Dienstleistungen, was nicht nur das Erscheinungsbild der Gebiete verbessert, sondern auch deren Attraktivität für Bewohner, Besucher und Unternehmen steigert.

Für die öffentliche Hand ergeben sich daraus klare Handlungsschwerpunkte. Städte und Gemeinden sollten Bebauungspläne an die Nachfrage nach Mixed-Use-Quartieren anpassen. Durch eine flexible Gestaltung der Planungsgrundlagen können Städte lebenswerte, resiliente Zentren schaffen, die auch langfristig attraktiv bleiben. Gleichzeitig sollte die öffentliche Hand in ihren Planungsprozessen und Genehmigungsverfahren an

Geschwindigkeit gewinnen und ihren Handlungsspielraum in Kooperation mit den Entwicklern und Nutzern öffnen, um nachhaltige und kreative Konzeptideen zu ermöglichen.

Stadtteilzentren weiter stärken

Der skizzierte Wandel des Einzelhandels betrifft nicht nur den Markt selbst, sondern zieht auch tiefgreifende städtebauliche und stadtstrukturelle Veränderungen nach sich. In der Anpassung an die neuen Erfordernisse können aber auch Chancen liegen, beispielsweise die Stärkung von Stadtteilzentren begünstigen. Da immer mehr Menschen aufgrund der zunehmenden Homeoffice-Nutzung in ihren Wohngebieten verbleiben, steigt die Nachfrage nach lokalen Versorgungseinrichtungen. Diese Entwicklung begünstigt kleinteilige Handels- und Dienstleistungsstandorte in den Wohngebieten und Stadtteilzentren, die wiederum zur Stärkung der lokalen Wirtschaft und zur Verbesserung der Nahversorgung beitragen und helfen, das Pendeln in die Innenstädte zu reduzieren.

Kommunale Akteure können diese Entwicklung beispielsweise über flexible und bedarfsgerechte Planungs- und Genehmigungsprozesse unterstützen. Sie können aber auch aktiv in die Rolle von Initiatoren kommen, und Immobilien bzw. Grundstücke zu dem Zweck zu erwerben, unterstützenswerte Nutzungen und Projekte mit Synergieeffekten dort anzusiedeln. Dies bietet sich insbesondere auch in vielen städtischen Gebieten an, wo vermehrt Flächen aus der Einzelhandelsnutzung herausfallen und sich möglicherweise als Leerstände an den Standorten konzentrieren und das Stadtbild negativ beeinflussen. Die Chancen bestehen hier darin, die Leerstandssimmobilien durch die Integration neuer Nutzungsformen wie zum Beispiel Kultur-, Freizeit- oder Gesundheitsangeboten, Büros oder Wohnen zu revitalisieren und die Standorte zu neuen Ankerpunkten aufzuwerten. Ein aktuelles Beispiel findet sich hierfür u.a. in Hamburg. Im November 2024 erwarb die Stadt ein Büro- und Geschäftshaus mit rd. 60.000 qm (inkl. Einkaufszentrum) in der Innenstadt aus der Insolvenzmasse von Signa und möchte in den folgenden Jahren das Ensemble als „Haus der digitalen Welt“ zu einem Ort der Bildung und Begegnung weiterentwickeln. Vorgesehen ist dabei die Ansiedlung der Zentralbibliothek, der Hamburger Volkshochschule (VHS) sowie Digital-Labs, Coworking- und Makerspaces, Studios und Ateliers, Café und Bühne. All diese Dienstleistungen sollen zu einer nachhaltigen Belebung und Frequenzsteigerung beitragen und ebenso positiv auf das direkte Umfeld wirken.

Multimodale Erreichbarkeit ausbauen

Die Förderung des öffentlichen Nahverkehrs und die Reduzierung des motorisierten Individualverkehrs tragen dazu bei, die Innenstädte einerseits für Fußgänger und Radfahrer zugänglicher und damit attraktiver zu machen. Ein Ausbau von ÖPNV und Infrastruktur für den Fuß- und Radverkehr fördert die Zugänglichkeit zu und reduziert den Individualverkehr in den Innenstädten. Andererseits kann eine Reduzierung des MIV zu einer Reduktion der Marktreichweite von Innenstadtzentren beitragen, wenn die Umlandbevölkerung aufgrund empfundener Erreichbarkeitshürden seltener kommen.

Kooperative Stadtentwicklung forcieren

Aufenthaltsqualität und Erlebnischarakter im öffentlichen Raum spielen eine entscheidende Rolle. Um die Aufenthaltsqualität und die teilweise unzureichende Nutzungsvielfalt der Innenstädte aufzubrechen und zu verbessern, sollte die öffentliche Hand vermehrt die Gründung und Unterstützung von BIDs und PPPs im Sinne eines Kooperativen Modells setzen, da diese Zusammenarbeit zwischen Einzelhändlern, Immobilienbesitzern und der Stadtverwaltung dazu beitragen kann, die Attraktivität und Wirtschaftskraft der Innenstadt zu stärken. Ein konkretes Beispiel für die Verbesserung der Aufenthaltsqualität und des Erlebnischarakters im öffentlichen Raum durch einen Business Improvement District (BID) ist das BID Dammtorstraße | Opernboulevard in Hamburg. Die dortig durchgeföhrten Maßnahmen umfassten u.a. die Neugestaltung von Gehwegen und Fahrbahnflächen, die Erneuerung der Stadtmöblierung sowie die einheitliche Begrünung. Diese Maßnahmen haben dazu beigetragen, ein einladendes Umfeld zu schaffen, das Besucher anzieht und zum Verweilen einlädt. Gleichzei-

tig wurde der Gesamteindruck der Innenstadtlage gesteigert, was sowohl den ansässigen Geschäften als auch den Immobilienbesitzern zugutekommt. Die gemeinsame Entwicklung von bspw. Shared Spaces, verkehrsberuhigten Flächen sowie die Schaffung konsumfreier Zonen (bspw. Grünflächen im Sinne einer Schwammstadt), aber auch ruhige Sitzgelegenheiten und ansprechende Beleuchtungskonzepte schaffen ein einladendes Umfeld, das Besucher anzieht und länger verweilen lässt, sowie auch den Gesamteindruck der Innenstadtlage steigern. Auch durch erweiterte Fußgängerzonen und neue Grünflächen lassen sich Innenstädte beleben und die Besucherfrequenz nachhaltig steigern. Darüber hinaus bietet die Nutzung nationaler Förderprogramme, wie „Zukunftsfähige Innenstädte und Zentren“, eine wertvolle Unterstützung bei der Umsetzung langfristiger Strategien zur Revitalisierung der Innenstädte.

Der Erfolg einer nachhaltigen Transformation des Büro- und Einzelhandelsmarktes in Deutschland ist maßgeblich von einer engen Kooperation zwischen Wirtschaft und öffentlicher Hand abhängig. Ein Schwerpunkt sollte dabei auf den Innenstädten liegen, die seit der Corona-Pandemie noch stärker als zuvor in den Fokus aktiver Entwicklungsaufgaben gerückt sind. Nur durch die durchdachte Integration von Nachhaltigkeit, Digitalisierung und flexiblen Nutzungskonzepten kann eine nachhaltige Stadtentwicklung erreicht werden, die lebendige, resiliente und lebenswerte Innenstädte schafft.

Literaturverzeichnis

Ache, P.; Mauer, C., 2023: Aktuelle Herausforderungen für die Immobilienbewertung, Immobilienwirtschaft und Bodenpolitik. In: Schaper, D.; Kleiber, W. (Hrsg.): Festschrift für Wolfgang Kleiber zum 80. Geburtstag. Köln: Reguvis Fachmedien.

Alipour, J. V.; Falck, O.; Schüller, S., 2023: Germany's capacity to work from home. European Economic Review.

Appel, A.; Hardaker, S., 2022: Innenstädte, Einzelhandel und Corona in Deutschland. Würzburg: Würzburg University Press.

ARL – Akademie für Raumentwicklung in der Leibniz-Gemeinschaft (Hrsg.), 2020: Zukunft der (Stadt-) Zentren ohne Handel? Neue Impulse und Nutzungen für Zentren mit Zukunft. Hannover.

Bartmann, A., o. J.: Kl macht Sortimente und Personalplanung klimafit. Zugriff: <https://www.hde-klimaschutzoffensive.de/de/klimaanpassung/kl-macht-sortimente-und-personalplanung-klimafit> [abgerufen am 18.07.2025].

Bloom, N.; Han, R.; Liang, J., 2022: How Hybrid Working From Home Works Out. Cambridge: National Bureau of Economic Research (Working Paper w30292).

Breuer, B., 2013: Ziele nachhaltiger Stadtquartiersentwicklung. Bonn: BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung.

Breuer, B.; Schmell, R., 2012: Neue Stadtquartiere: Bestand und städtebauliche Bedeutung. Bonn: BBSR.

Brucks, M. S.; Levav, J., 2022: Virtual communication curbs creative idea generation. Nature, 605 (7908): 108–112.

Bullinger, D., 2022: Handel und Stadt – nach Corona anders als vorher? In: Appel, A.; Hardaker, S. (Hrsg.): Innenstädte, Einzelhandel und Corona in Deutschland. Geographische Handelsforschung, Bd. 31.

Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, 2021: Innenstadtstrategie des Beirats Innenstadt. Onlinepublikation.

Bundesstiftung Baukultur, 2023: Neue Umbaukultur. Potsdam.

Choudhury, P.; Khanna, T.; Makridis, C. A.; Schirmann, K., 2024: Is Hybrid Work the Best of Both Worlds? The Review of Economics and Statistics, 9. Februar: 1–24.

Destatis, 2022: Innenstädte: Stationärer Einzelhandel mit Bekleidung, Büchern, Spielwaren und Elektronik erfährt teils deutliche Umsatzeinbußen gegenüber Vor-Corona-Jahr. Zugriff: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/11/PD22_N065_45.html [abgerufen am 18.07.2025].

Diringer, J.; Pätzold, R.; Trapp, J. H.; Wagner-Endres, S., 2022: Frischer Wind in die Innenstädte: Handlungsspielräume zur Transformation nutzen. Berlin: Deutsches Institut für Urbanistik.

Dziomba, M., 2022: Auswirkungen der Corona-Pandemie auf Einzelhandelsimmobilien aus Eigentümersicht. In: Appel, A.; Hardaker, S. (Hrsg.): Innenstädte, Einzelhandel und Corona in Deutschland. Geographische Handelsforschung, Bd. 31.

Emanuel, N.; Harrington, E., 2023: Working Remotely? Selection, Treatment, and the Market for Remote Work. SSRN Working Paper Nr. 4466130.

Europäische Kommission, 2021: Europäischer Grüner Deal. Zugriff: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/869811/EGD_brochure_DE.pdf.pdf [abgerufen am 18.07.2025].

Feld, L.; Carstensen, S.; Gerling, M.; Wandzik, C.; Simons, H., 2024: Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2024. Berlin: Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) e.V.

Feldmann, P., 2009: Die strategische Entwicklung neuer Stadtquartiere.

Fleischer, S., 2024: Coworking Space: Definition, Vorteile und aktuelle Trends. [Onlinepublikation, ohne Link].

Flüter-Hoffmann, C.; Stettes, O., 2022: Homeoffice nach fast zwei Jahren Pandemie. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.

Frodermann, C.; Grunau, P.; Haas, G.-C.; Müller, D., 2021: Homeoffice in Zeiten von Corona: Nutzung, Hindernisse und Zukunftswünsche. Nürnberg: IAB.

Gottschalk, L.; Wessel, N., 2023: Greenwashing. Zugriff: <https://www.lpb-bw.de/greenwashing> [abgerufen am 18.07.2025].

GRR, o. J.: Retail Mixed Use – Die Mischung macht's.

Hammermann, A.; Stettes, O., 2023: Büroarbeit im Wandel. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.

HDE, 2024: Halbjahrespressekonferenz. Berlin, 8. Juli.

HDE – Handelsverband Deutschland, 2022/2023/2024: HDE Online-Monitor. Berlin.

Hinterkörner, P.; Nutz, C., 2021: Neue Wege der Quartiersentwicklung: aspern Seestadt als Role-Model? In: pnd – rethinking planning, 2021 (1): 185–194. doi:10.18154/RWTH-2021-01691.

Höcker, M. C.; Pfür, A., o. J.: Bürogebäude im Interessenkonflikt der Beschäftigten.

Imtargis, 2020/2024: Frequenzreport 2020; Highstreetreport 2024. [Onlinepublikation].

Jessen, J., 2018: Leitbilder der Stadtentwicklung. In: Handwörterbuch der Stadt- und Raumentwicklung: 1399–1410.

JLL – Jones Lang LaSalle, o. J.: Einzelhandelsmarktüberblick. [Onlinepublikation].

Just, T.; Plößl, F., 2021: Die europäische Stadt nach Corona. Wiesbaden: Springer Gabler.

Koch, F.; Krellenberg, K., 2021: Nachhaltige Stadtentwicklung. Wiesbaden: Springer VS.

Krause, S. u. a., 2024: Neue Arbeitswelt, neue Arbeitsorte: Auswirkungen von Homeoffice auf den Büroimmobilienmarkt. *Immobilienwirtschaft*, 77 (3/2024).

Möbert, J.; Schattenberg, M., 2021: Homeoffice-Potenzial in Deutschland nur etwa zur Hälfte genutzt. Frankfurt am Main: Deutsche Bank Research.

Pfnür, A. u. a., o. J.: Homeoffice im Interessenkonflikt. Transformation deutscher Innenstädte. Unveröffentlichte Manuskripte.

Pfnür, A. u. a., 2023: Von der Pandemienotlösung zum Konzept multilokaler Arbeit. Working Paper Nr. 50.

Pink, M.; Wecke, A., 2023: Die Hybridarbeitswelt und ihre Konsequenzen. Frankfurt: Savills.

Plan und Praxis GbR, 2017: Nutzungskonflikte in Innenstädten. Bonn: BBSR.

Pors, K., 2024: Whitepaper: Aktuelle Entwicklungen des Einzelhandels. Köln: EHI.

PwC, 2023: Global Consumer Insights Survey. [Onlinepublikation].

Rapp, L., 2024: Coworking Spaces. Eschborn: Management Circle AG.

Renz, T.; Berentzen, J. B., 2020: Conversion-Excellence – Frequenzrückgang im Handel, was nun? München: Dr. Wieselhuber & Partner.

Ribbeck-Lampel, J., 2022: Verkäuferlose Geschäfte. In: Appel, A.; Hardaker, S. (Hrsg.): Innenstädte, Einzelhandel und Corona in Deutschland. *Geographische Handelsforschung*, Bd. 31: 127–152.

Schlachter, M.; Holz, M., 2020: Stadtquartiere – Die Assetklasse der Zukunft. München: bulwiengesa AG; CORESTATE Capital.

Schnur, O., 2014: Quartiersforschung: Zwischen Theorie und Praxis. 2. Aufl. Wiesbaden: Springer VS.

Stettes, O.; Voigtländer, M., 2021: Büroflächenabbau bleibt die Ausnahme. IW-Kurzbericht Nr. 06. Köln.

Umweltbundesamt, 2021: Umgestaltungen in Barcelona – Pionier der Superblocks. [Onlinepublikation].

Vornholz, G., 2021–2024: Büroimmobilien – Homeoffice – Konjunktur; Digitalisierung der Immobilienwirtschaft; Der Immobilien-Investmentmarkt. Springer Gabler; De Gruyter.

Weskamm, F., 2020: Von den Superblocks in Barcelona zu den Kiezblocks in Pankow. Bachelorarbeit. Berlin: TU Berlin.

Wolfsberger, J. u. a., 2022: Arbeit im Wandel: Hybrid Work, Workation und das Büro der Zukunft. Düsseldorf: Deloitte Consulting GmbH.

ZIA – Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., 2023: Taxonomie der Wirtschaftsimmobilien. Berlin.

Zukunftsinstutit, 2019: Innovative Stadtentwicklung – Wie werden wir in Zukunft leben? Frankfurt am Main: EY etventure. Zugriff: [abgerufen am 27.09.2024].

Anhang

Tabelle 13
Auswahl der gängigsten Büroformen und ihre Eigenschaften

Büroformen						
	Zelle	Großraum	Gruppe	Kombi	Reversibel	Desk-sharing
Beschreibung	Klassische Büroform	Möglichst viele Mitarbeiter einer Gebietseinheit werden räumlich zusammengefasst	Beschäftigte vergleichbarer Tätigkeiten werden zusammengefasst	Verbindung von Zell- und Gruppenbüros	Moderne Büroform durch technische und gesellschaftliche Veränderungen	Keine direkte Zuordnung von Arbeitsplatz und Mitarbeiter
	Kleine, abgetrennte Büros			Kombination aus kleinen Einzel-/Mehrpersonenbüros und einer Multifunktionszone		Relevante Flächenanteile in Gemeinschaftsflächen
	Standardisierte Räume		Wechsel von offenen und geschlossenen Räumen			Clean-Desk-Prinzip
	Fensternaher Anordnung der Arbeitsplätze	Zentrale Anordnung von Gemeinschaftsflächen	Anpassung der Gruppenbereiche nach Bedarf	Reduzierte Fläche von Einzelarbeitsplätzen zugunsten der Gemeinschaftsfläche	Büroflächen mit verstellbaren Wänden und raumtrennenden Möbeln	Nutzungsrate ca: 80 Arbeitsplätze pro 100 Mitarbeiter
		Förderung von Gruppenarbeit, Kooperation, Kommunikation				
Verbreitung	Beliebteste Büroform	Häufig in Callcentern und Backoffices	Zunehmende Verbreitung durch steigende Bedeutung von Gruppenarbeit	Aufstrebende Büroorganisationsform bei Gruppenprojekten mit hohen Konzentrationsbedarf	Noch geringe Verbreitung insbesondere bei Digitalunternehmen durch flexible Organisationsstrukturen	Gering Unternehmen mit hohem Homeoffice-Anteil
	Standard in typ. Investorengebäude	Zuletzt zunehmende Bedeutung (bis Corona)				
	Häufig in Verwaltungen		Häufig in Unternehmen mit hohem Bedarf an direkter Kommunikation			
Größe	1 bis 2 Personen je Büro Ø/Perso 15 - 25 qm	ab 400 qm bis zu mehreren hundert Mitarbeitern Ø/Perso: 13 - 18 qm	3 - 25 Personen pro Gruppe Ø/Perso: 13 - 18 qm	1/2 - 5 Personen je Büro Ø/Perso: 15 - 18 qm	Flexible Grundrisse Ø/Perso: ab 15 qm	Ø/Perso: ab 15 qm

Büroformen						
	Zelle	Großraum	Gruppe	Kombi	Reversibel	Desk-sharing
Eignung	Konzentrierte Tätigkeit	Routinearbeiten	Abgeschlossene Bearbeitungseinheiten	Häufiger Wechsel zwischen Konzentration und Interaktion	Verschiedene Organisationsformen auf einer Etage	Hohe Ausnutzung der Räume
	Selbstständige Tätigkeit	Lärmunempfindliche Arbeiten	Intensive Kommunikation	Flache Hierarchien	Hoher Anteil an Projekt und Teamarbeit	Flexible Nutzungsmöglichkeit
	Vertrauliche Gespräche	Intensive Kommunikation	Kreative Gruppenarbeit	Versch. Organisationseinheiten		Mitarbeiter mit starker Reisetätigkeit
		Kreative Gruppenarbeiten				
Vorteile	Störungsfreie und ruhige Arbeitsatmosphäre	Hohe Ausnutzung der Räume	Gezielte Kommunikation	Hoher Standardisierungsgrad	Flächeneffizienz	Kostensparend Bürofläche wird minimiert
	Direkte Kommunikation mit Arbeitspartner	Flexible Nutzungsmöglichkeit	Flexible Ausnutzung der Räume	Möglichkeit von Interaktion und Konzentration	Konzentration und Kommunikation möglich	Hohe Auslastung der Arbeitsplätze
	Individualisierbare Arbeitsplatzumgebung	Leicht Umgруппierung	Fördert Teamgedanken		Individuelle Anpassung mögl.	
		Direkte Abstimmung und Kommunikation	Hohe Nutzerakzeptanz	Hohe Nutzerakzeptanz	Gering Umbaukosten	
	Hohe Nutzerakzeptanz				Standardisierte Grundausstattung	
Nachteile	Flächenintensiv	Visuelle, akustische Einflüsse	Visuelle, akustische Einflüsse	Flächenintensiv	Hohes Maß an techn. Infrastruktur	Geringe Soziale Einbindung
	Mangelnde Flexibilität	Wenig Privatsphäre, keine Individualisierung der Arbeitsplätze	Wenig Privatsphäre	Kleine Einzelbüros	Hohe Investitionskosten	Kaum Organisationsstrukturen
	Gehemmte Kommunikation					Geringe Nutzerakzeptanz

Quelle: bulwiengesa

Fallbeispiele

Abbildung 24
Regionale Verteilung der Fallbeispiele



Quelle: bulwiengesa, Kartengrundlage: DDS Digital Data Services GmbH



Quelle: moka-studio / Unibail-Rodamco-Westfield



Quelle: Justus Grosse Real Estate GmbH

1. Westfield Überseequartier Hamburg

Eines der größten Mix-Used Quartiere Europas mit insgesamt 14 Gebäuden. Konzipiert als integrierter Stadtteil, verbindet das Quartier Raum zum Leben und Arbeiten, Kultur- und Freizeitangebote sowie innovative Einkaufs- und Entertainmentkonzepte.

Entwicklungszeitraum

Baubeginn: Q2 / 2019

Fertigstellung: Q1 / 2025

Lage

HafenCity, Innenstadtlage

Nutzungsarten

Einzelhandel: 80.500 qm

Büro: 55.500 qm

Wohnen: 57.000 qm

Sonstiges/Freizeit: 50.000 qm

Projektentwickler: Unibail-Rodamco

Zertifizierungen: DGNB Gold – BREEAM Excellent

Art der Bebauung: Neubau

2. Tabakquartier Bremen

Umwandlung eines Fabrikgeländes in ein gemischtgenutztes Quartier. Neben Wohn- und Gewerbe-/Büroflächen wurden ebenso Kultur- und Freizeitnutzungen integriert. Trotz Strandlage bestehen kurze Wege zur Innenstadt.

Entwicklungszeitraum

Baubeginn: Q2 / 2019

Fertigstellung: Q3 / 2026

Lage

Woltmershausen, Peripherie

Nutzungsarten

Einzelhandel: –

Büro: 55.000 qm

Wohnen: 19.500 qm

Sonstiges/Freizeit: 5.000 qm

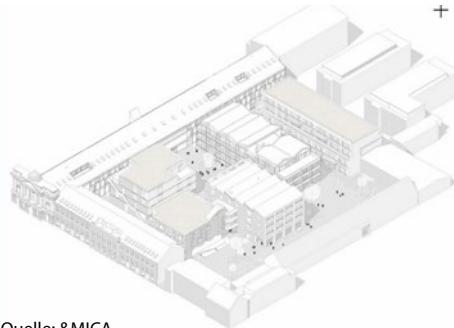
Projektentwickler: Justus Grosse

Zertifizierungen: DGNB Gold

Art der Bebauung: Umbau/Umnutzung/Neubau



Quelle: Landmarken



Quelle: &MICA

3. Brainfactory Bochum

Entwicklung im Zuge der Gesamtentwicklung „O-Werk“. Dabei ist die Brainfactory als sog. „Spirit Office“ konzipiert. Diese legen großen Wert auf moderne Arbeitswelten mit einer hohen Aufenthaltsqualität. Ebenso bieten sie modular gestaltbare Arbeitsflächen, die sich individuell an die Bedürfnisse der Mieter anpassen und ausstatten lassen.

Entwicklungszeitraum
Baubeginn: Q1 / 2023
Fertigstellung: Q4 / 2024

Lage
Laer, Peripherie

Nutzungsarten
Einzelhandel: –
Büro: 9.600 qm
Wohnen: –
Sonstiges/Freizeit: –

Projektentwickler: Landmarken AG

Zertifizierungen: k.A.

Art der Bebauung: Neubau

4. Kreativquartier Potsdam

Es entsteht ein Quartier für die Kultur- und Kreativwirtschaft. Dabei stehen rund zwei Drittel der Mietfläche Akteuren und Unternehmen der Kreativwirtschaft zur Verfügung, davon die Hälfte zu reduzierter Miete. Wegen des hohen Stellenwerts von ESG und konnte das Projekt in einen Artikel 9 Fonds platziert werden.

Entwicklungszeitraum
Baubeginn: Q3 / 2022
Fertigstellung: Q4 / 2025

Lage
Innenstadt, City

Nutzungsarten
Einzelhandel: 3.000 qm
Büro: 13.000 qm
Wohnen: –
Sonstiges/Freizeit: –

Projektentwickler: Glockenweiß GmbH

Zertifizierungen: Artikel 9 Fonds

Art der Bebauung: Umbau / Neubau



Quelle: Gustav Zech Stiftung Management GmbH



Quelle: Gesterkamp Immobilien Marketing

5. Bahnstadt Europaplatz Heidelberg

Mit dem Europaplatz Heidelberg entsteht in zentraler Lage unmittelbar angrenzend zum Hauptbahnhof eine multifunktionale Quartiersentwicklung mit fünf Gebäuden im umweltfreundlichen Passivhausstandard. Verbunden werden die Gebäude Teile über einen zentralen, begrünten Platz.

Entwicklungszeitraum

Baubeginn: Q4 / 2022

Fertigstellung: Q4 / 2024

Lage

Bahnstadt, Cityrand

Nutzungsarten

Einzelhandel: 5.120 qm

Büro: 22.670 qm

Wohnen: 7.900 qm

Sonstiges/Freizeit: 20.000 qm

Projektentwickler: Gustav Zech Stiftung

Zertifizierungen: DGNB-Gold

Art der Bebauung: Neubau

6. Kubikk Duisburg

In Duisburg soll die Fußgängerzone durch die Sanierung und Umnutzung der ehemaligen C&A-Filiale wiederbelebt werden. Vorgesehen ist ein Mischkonzept aus Gastronomie, Handel sowie Büroflächen. Ebenso soll die Dachterrasse als Eventlocation einer öffentlichen Nutzung zugänglich gemacht werden.

Entwicklungszeitraum

Baubeginn: Q4 / 2020

Fertigstellung: Q4 / 2023

Lage

Innenstadt / Altstadt, City

Nutzungsarten

Einzelhandel: 5.900 qm

Büro: 3.200 qm

Wohnen: –

Sonstiges/Freizeit: 800 qm

Projektentwickler: Gesterkamp Immobilien

Zertifizierungen: k.A.

Art der Bebauung: Umbau / Umnutzung



Quelle: 2020 VALUES.Real Estate Holding GmbH



Quelle: BAK Studio

7. Konrad-Koch-Quartier Braunschweig

Das ehemalige Shopping-Center wurde bis Ende 2018 einem umfangreichen Refurbishment unterzogen und als modernes Geschäftshaus repositioniert.

Entwicklungszeitraum

Baubeginn: Q4 / 2017

Fertigstellung: Q2 / 2019

Lage

Innenstadt / Altstadt, City

Nutzungsarten

Einzelhandel: 14.700 qm

Büro: 1.200 qm

Wohnen: –

Sonstiges/Freizeit: –

Projektentwickler: Values

Zertifizierungen: K.A.

Art der Bebauung: Umbau / Umnutzung

8. K32 Worms

Nach dem Auszug von Galeria Kaufhof ist mit einem Mix-Used-Center in der Wormser Innenstadt ein neues Konzept vorgesehen. Einzelhandelsflächen sind in den Erdgeschossen weiterhin als Frequenzbringer vorgesehen. Die Obergeschosse dienen künftig der städtischen Verwaltung sowie weiteren Büronutzern zentrale Arbeitsplätze.

Entwicklungszeitraum

Baubeginn: Q4 / 2017

Fertigstellung: Q2 / 2019

Lage

Innenstadt / Altstadt, City

Nutzungsarten

Einzelhandel: 6.500 qm

Büro: 4.500 qm

Wohnen: –

Sonstiges/Freizeit: –

Projektentwickler: Ehret + Klein

Zertifizierungen: K.A.

Art der Bebauung: Umbau / Umnutzung

Glossar Büromarkt

» Flächenbestand

Der Brutto-Flächenbestand umfasst den Gesamtbestand an Büroflächen bezogen auf BGF an einem Standort und wird von der bulwiengesa AG berechnet.

Beim Netto-Flächenbestand (MF-GIF) wird nur die Nettonutzfläche dargestellt, die Berechnung berücksichtigt außerdem jährliche Abrissquoten.

Basis der Berechnung bildet die Entwicklung der Bürobeschäftigte und der jährliche Flächenneuzugang. Für die Berechnung der Bürobeschäftigte wird eine genauere Abschätzungsmethode, basierend auf der Methodik zur Berechnung der Bürobeschäftigte nach Dobberstein, verwendet.

» Flächenneuzugang

Der Flächenneuzugang basiert in den wichtigen Büromarktstädten (derzeit ca. 25 Städte) auf eigenen Erhebungen der bulwiengesa AG und ist ein Nettowert (Nutzfläche).

Für die 7 A-Städte sind diese Eigenerhebungen wie folgt datiert:

- München ab 1998
- Frankfurt am Main ab 1999
- Stuttgart ab 2000
- Berlin ab 2001
- Düsseldorf ab 2001
- Hamburg ab 2001
- Köln ab 2001

Der Flächenneuzugang für die B-Städte basiert in der Regel ab 2001 auf Eigenerhebungen, für alle übrigen Standorte wird die offizielle Bautätigkeitsstatistik herangezogen, die mit den Objektinformationen der bulwiengesa AG angereichert wird, daher werden die amtlichen Werte und die eigene Neubaustatistik veröffentlicht.

» Flächenumsatz

Der Flächenumsatz ist als Jahressumme definiert, er beschreibt hauptsächlich durch Vermietung (keine Vertragsverlängerung, kein Lease-back) umgesetzte Büroflächen (in qm MF-GIF), beinhaltet jedoch auch neu in Anspruch genommene Flächen durch Eigennutzer. Zeitpunkt des Flächenumsatzes ist der Abschluss des Vertrages bei Vermietungen und der Baubeginn bzw. Erwerb bei Eigennutzern.

» Klassifikation der Standorte

Die 127 RIWIS-Standorte wurden von der bulwiengesa AG nach funktionaler Bedeutung für den internationalen, nationalen, regionalen oder lokalen Immobilienmarkt in vier Klassen unterteilt.

A-Städte

Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und z. T. internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte.

Beispiel: Büroflächenbestand (BGF) über 5 Mio. qm, Umsätze im langjährigen Mittel über 100.000 qm.

B-Städte

Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung.

Beispiel: Büroflächenbestand zwischen 1,5 und 4 Mio. qm, Umsätze i. d. R. über 35.000 qm.

C-Städte

Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region.

D-Städte

Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland; geringeres Marktvolumen und Umsatz.

» Lagedefinitionen

City:

Klassischer innerstädtischer Bereich, zentrale Innenstadtbürolage, häufig begrenzt durch Verkehrsring.

Üblicherweise der Bereich eines Standorts, an dem die höchsten Durchschnitts- und Spitzenmieten erzielt werden.

Cityrand:

Meist direkt an die City angrenzende Bürolage, verläuft häufig entlang des Verkehrsringes. Üblicherweise der Bereich eines Standorts, an dem die zweithöchsten Durchschnitts- und Spitzenmieten erzielt werden.

Peripherie:

Unter Berücksichtigung von City und Cityrand alle „übrigen“ Lagen einer Stadt, bei denen vereinzelte Büroobjekte (keine Mischnutzungen) vorhanden sind. Davon wiederum zu unterscheiden sind Bürozentren. Die Peripherie ist in der Regel der Bereich eines Standorts, an dem die niedrigsten Spitzen- und Durchschnittsmieten erzielt werden.

Bürozentrum:

Außerhalb der City und des Cityrandbereichs liegende Agglomeration von Büroobjekten, die hohe Flächenvolumen und hohe Mieten (ähnlich hoch oder sogar höher als im Citybereich) aufweisen. Zu unterscheiden sind davon z. B. Gewerbegebiete mit Büroanteil, der aber wenig standortprägend ist und ein geringes Mietniveau hat.

» Leerstand

Der Leerstand ist die am jeweiligen Jahresende leer stehende Büronutzfläche. Berücksichtigt werden nur marktfähige Objekte, nicht berücksichtigt wird demnach struktureller Leerstand.

Die Leerstandsquote gibt das Verhältnis des Leerstands zum Flächenbestand an.

» Mieten

Die Büromieten werden in Euro/qm Mietfläche (MF-GIF) ausgewiesen und gelten für Büroflächen im marktfähigen Zustand (technisch/räumlich) und kleinteiliger bis mittlerer Vermietungsgröße. Erfasst werden die im Vertrag ausgewiesenen Anfangsmieten ohne Berücksichtigung von geldwerten Nebenleistungen (Incentives), Nebenkosten und Steuern. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte.

Die Ausweisung der Büromieten erfolgt in Spitzenmiete und Durchschnittsmiete jeweils für die drei Lageklassifizierungen City, Cityrand und Peripherie sowie bei einigen Städten für Bürozentren.

Die Spitzenmiete umfasst das, bezogen auf das jeweilige Marktgebiet, bzw. Bürolage, oberste Preissegment mit einem Marktanteil von etwa 3 % des Vermietungsumsatzes (ohne Eigennutzer) im betrachteten Berichtszeitraum, und stellt hieraus den Median der Mietpreise dar. Es sind mindestens drei Verträge in die Berechnung einzubeziehen, auch wenn dadurch die 3 % Grenze überschritten wird. Die Spitzenmiete repräsentiert somit die erzielte nominale Miete für eine hochwertige Vermietungsfläche von mindestens 500 qm Größe (in B-Standorten 300 qm, in C und D Standorten 200 qm). Sie entspricht nicht der absoluten Top-Miete (Höchstwerte, als Ausreißer definiert; Mieten die in nicht reproduzierbaren Flächen erzielt werden). Die Spitzenmiete soll die Entwicklung im Spitzensegment des Marktes abbilden, selbst wenn im obersten Preissegment im Berichtszeitraum kein Mietvertrag abgeschlossen wurde, d. h. sie kann auf Basis der realisierten Spitzenmiete geschätzt werden, wenn es im Berichtszeitraum keine entsprechenden Abschlüsse gab. Sollte der Zeitraum, in dem der ausgewiesene Spitzenmietwert nicht erreicht wird, länger als 1 Jahr anhalten, wird die Spitzenmiete angepasst.

Die Durchschnittsmiete ist der flächengewichtete Durchschnittsmietpreis über alle abgeschlossenen Neu-Mietverträge in einer definierten Lage.

Die angegebenen Mietwerte sind mittlere Werte, die einen typischen bzw. üblichen Niveauwert abbilden sollen, sie sind kein strenges arithmetisches Mittel, Modus (häufigster Wert) oder Median (zentraler Wert).

Die angegebenen Mieten beziehen sich auf Neuabschlüsse, sowohl in Neubauten als auch in marktfähigen Bestandsgebäuden.

» Mietfläche für gewerblichen Raum

Die von der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. erstellten Richtlinien zur Berechnung der Mietfläche für gewerblichen Raum (MF-GIF) werden häufig zur Bestimmung der Mietflächen herangezogen.

Die Mietfläche ergibt sich in der Regel aus den Maßen zwischen den ortsgebundenen Wänden in Fußbodenhöhe, wobei Fußleisten oder Schrammborde unberücksichtigt bleiben. Örtliche An- oder Einbauten wie bei

spielsweise Heizkörper werden nicht in die Ermittlung der Mietfläche einbezogen. Nichttragende, also ortsungebundene Wände werden übermessen. Keine Mietflächen sind zum Beispiel Treppenläufe, Aufzüge oder Installationsschächte, die der vertikalen Erschließung des Gebäudes dienen.

» Renditen

Die bulwiengesa AG weist für den Büromarkt Nettoanfangsrenditen (NR) aus:

Nettomiet-Reineinnahmen

NR = -----

Gesamtkaufpreis

Nettomiet(rein)einnahmen verstehen sich als Jahresreinertrag, also Mieteinnahmen abzüglich nicht-umlegbarer Nebenkosten (NK). Die Miete ist die erzielbare (bei Bestandsgebäuden) bzw. veranschlagte (bei Neubauten) im ersten Jahr ab Kaufzeitpunkt.

Faustformel für Büro (nicht-umlegbare Nebenkosten ca. 9 %): Nettomiet(rein)einnahmen = (erzielbare bzw. veranschlagte Jahresmiete) x 0,91.

Der Gesamtkaufpreis ist der Nettokaufpreis zuzüglich üblicher Nebenkosten (NK).

Übliche NK sind Grunderwerbssteuer (3,5 % bzw. 4,5 %), Grundbucheintragung (ca. 1 %), Notar- und Gutachterkosten (ca. 0,5 %) sowie Maklergebühren (ca. 1 bis 5 %).

Insbesondere die Notar-, Gutachter- und Maklerkosten variieren von Fall zu Fall. Die angegebenen Werte sind übliche, theoretische Werte. Die Erwerbsnebenkosten betragen demnach in unserer Definition ca. 7 % des Netto-Kaufpreises. Faustformel: Gesamtkaufpreis = Nettokaufpreis x 1,07.

» SVP-Beschäftigung

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (SVP) werden bei der Bundesagentur für Arbeit gezählt.

Im Laufe der Jahre gab es immer wieder Änderungen in der Methodik der Zuordnung der Beschäftigten zu den einzelnen Wirtschaftszweigen. Die aktuell gültige Systematik WZ08 (Revision August 2014) bietet derzeit Zahlen ab 2008. Eine Rückrechnung weiter in die Vergangenheit ist von der Bundesagentur derzeit nicht erhältlich, aber lt. der Bundesagentur für Arbeit angedacht.