

Kommentar:

Anpacken



Der gut ein Jahrzehnt anhaltende Aufwärtstrend am Immobilienmarkt stärkt die Substanz der Branche und bietet so gute Voraussetzungen, die anstehenden strukturellen Veränderungen aktiv anzugehen. Die Branche hat Antworten und sollte sich entsprechend positionieren, findet Gero Bergmann, Marktvorstand der Berlin Hyp.

Der Immobilienboom in Deutschland geht in sein zehntes Jahr. Der Zustrom von Investitionen hält über alle Asset-Klassen hinweg an. Die Nachfrage institutioneller wie privater Anleger ist dank des günstigen wirtschaftlichen Umfelds und der anhaltend niedrigen Zinsen hoch. Und auf der Vermietungsseite prägen historisch niedrige Leerstände und ein unverändert bestehender Nachfrageüberhang in vielen Märkten weiterhin das Bild. Die wirtschaftliche Abkühlung mit geringeren Wachstumsraten und zunehmend skeptischen Erwartungen im Hinblick auf die weitere Konjunkturerwicklung scheint zumindest kurzfristig nicht auf die Branche durchzuschlagen. Und so werden höchstwahrscheinlich auch im Jahr 2019 überwiegend zufriedene Gesichter auf den Gängen und an den Ständen der Expo Real in München zu sehen sein.

Also alles im Lot und einfach „heiter weiter“? Nicht ganz. Denn erstens wird sich der Immobiliensektor nach aller Voraussicht nicht dauerhaft immun erweisen gegen einen möglichen Wirtschaftsabschwung. Jüngste Meldungen zum rückläufigen Transaktionsvolumen sind hier ein erstes mögliches Signal.

Und ganz unabhängig davon lassen die grundlegenden strukturellen Verschiebungen und Herausforderungen in Wirtschaft, Gesellschaft und Ökologie den Immobiliensektor nicht unberührt. Ganz im Gegenteil: Reagiert die Branche sonst häufig eher nachgelagert und weniger stark auf Veränderungen im Umfeld, steht sie bei den drei beherrschenden Themen Digitalisierung, Urbanisierung und Klimaschutz im Zentrum. Mehr noch: Die Entwicklungen beeinflussen die Geschäftsgrundlage vieler Akteure direkt.

Neue Dynamiken durch die Digitalisierung

Nehmen wir die Digitalisierung. Ob sie unterm Strich und global fast doppelt so viele neue Arbeitsplätze schafft, wie an anderer Stelle verloren gehen, wie es in einer 2018 veröffentlichten Studie des Weltwirtschaftsforums heißt, muss sich zeigen. Klar ist aber, dass sich Berufsbilder und das Gesicht ganzer Branchen verändern werden und mit ihnen der Flächenbedarf von Unternehmen. Sei es im Bürobereich, wo die Zahl der festen Arbeitsplätze sinkt und stattdessen vermehrt flexibel nutzbare Räume gefragt sind, die Kreativität und Zusammenarbeit fördern. Und wo in Zeiten von Cloud und papierlosem Büro weniger Flächen für Server oder Archiv nachgefragt werden.

Oder sei es im Einzelhandel, wo der weitere Aufstieg der Onlinehändler schon heute vielfältige Effekte nach sich zieht: wachsender Leerstand bei Retailflächen abseits der Top-Lagen; veränderte Anforderungen bei Logistikern – etwa die Suche nach kleineren und zentrumsnah gelegenen Verteilzentren um „Same Day Delivery“ zu gewährleisten. Die Reihe ließe sich beliebig fortsetzen.

Hinzu kommt die Transformation in der Branche selbst. Planung, Entwicklung, Verwaltung, Transaktion oder Finanzierung – überall werden sich Prozesse und Strukturen durch den verstärkten Einsatz digitaler Lösungen verändern und teilweise von Grund auf neu definiert.

Die Entwicklung hat gerade erst begonnen. Und selbst wenn Begriffe wie „PropTech“, „Blockchain“ oder „Customer Journey“ mittlerweile Eingang in den immobilienwirtschaftlichen Wortschatz gefunden haben, ist die Branche von digitaler Exzellenz noch weit entfernt. Mehr als drei Viertel der im Rahmen der Digitalisierungsstudie von ZIA und EY befragten Unternehmen sieht sich selbst noch in der Entwicklung oder Etablierung des eigenen digitalen Wandels. Sowohl wenn es darum geht, die passenden Angebote zu entwickeln, wie auch bei der eigenen digitalen Transformation bleibt also noch viel zu tun.

Urbanisierung fordert neue Lösungen

Berlin: 175.000, Frankfurt am Main: 50.000, Leipzig: 40.000 – so viele Einwohner haben diese Städte allein in den vergangenen vier Jahren gewonnen. Und im Rest der Republik sieht es nicht anders aus. Der abstrakte Begriff der „Urbanisierung“ wird vielerorts in all seinen Konsequenzen konkret erfahrbar: eine Infrastruktur, die an ihre Grenzen gerät, wachsende Konkurrenz um die knappe Ressource „Fläche“ und die zunehmend kontrovers diskutierte Frage, wie sich Wachstum mit Lebensqualität und Ökologie in Einklang bringen lassen.

Forderungen nach einem Mietendeckel oder gar einer Enteignung großer Wohnungsbestandshalter zeigen unabhängig davon, wie sie inhaltlich zu bewerten sind, eines ganz deutlich: Ein nicht unerheblicher Teil der Bevölkerung sieht die Immobilienbranche offenbar eher als Teil des Problems und nicht der Lösung. Das sollte uns nicht kalt lassen.

Allein, weil es auf Dauer für den sozialen Frieden und die Vielfalt von Städten nicht gut ist, wenn sich beispielsweise Familien aus der Mittelschicht Wohnungsmieten in den Städten nicht mehr leisten können – von Eigentumsbildung ganz zu schweigen. Dass das zu Unmut bei den Betroffenen führt, ist verständlich. Und dass dann Forderungen nach drastischen Eingriffen auf wachsende Zustimmung stoßen, sollte nicht weiter verwundern. Es ist daher nicht nur Ausdruck unternehmerischer Verantwortung, wenn sich Unternehmen weiter und vielleicht noch stärker als bisher mit Lösungen in die Diskussion einbringen. Sondern letztlich auch im eigenen Interesse. Denn ein Geschäftsmodell, dem die Akzeptanz eines wachsenden Teils der Bevölkerung fehlt, wird früher oder später unter Druck geraten und ist damit auch aus wirtschaftlicher Sicht nicht nachhaltig.

„Ein nicht unerheblicher Teil der Bevölkerung sieht die Immobilienbranche offenbar eher als Teil des Problems und nicht der Lösung.“

Akzente in Richtung Nachhaltigkeit setzen

Auch wenn andere Branchen wie Automobil oder Luftfahrt aktuell stärker im Fokus der öffentlichen Debatte stehen mögen: Der Immobiliensektor spielt im Kampf gegen den Klimawandel eine Schlüsselrolle. Ein Drittel von Deutschlands CO₂-Emissionen geht auf Gebäude zurück.

Politische Entscheidungen wie eine mögliche Besteuerung von CO₂-Emissionen oder die Weiterentwicklung des bestehenden Handelssystems werden direkten Einfluss auf die Perspektiven von Immobilien haben. Objekte mit schlechten energetischen Eigenschaften werden sich auf lange Sicht schlechter vermarkten lassen. Schon heute integrieren Investoren verstärkt Nachhaltigkeits-Aspekte in ihre Entscheidungen. Diese Entwicklung wird anhalten und an Breite gewinnen. Wer sich ihr stellt und das eigene Angebot frühzeitig entsprechend ausrichtet, mindert das Risiko, dass das eigene Investment im Extremfall zum „Stranded Asset“ wird.

Welches Potenzial in einer Zusammenarbeit von einzelnen Unternehmen untereinander sowie mit der öffentlichen Hand liegt, lässt sich am Beispiel Smart Cities zeigen: So lassen sich durch eine intelligente Vernetzung von Gebäuden und Infrastruktur und durch entsprechende Anreize für eine effiziente Ressourcennutzung die CO₂-Emissionen in Städten um bis zu 15 Prozent, das Abfallaufkommen um 20 Prozent und der Wasserverbrauch um 30 Prozent reduzieren.

Solche Effekte lassen sich letztlich nur im Miteinander von Eigentümern, Nutzern, Investoren und der öffentlichen Hand erreichen – gerade angesichts der Tatsache, dass Deutschland und andere Industrieländer ihre Bemühungen um Klimaschutz deutlich intensivieren müssen, wollen sie die vereinbarten Klimaziele erreichen. Es ist an der Zeit sich zu positionieren.

Der Immobilienmarkt in Deutschland und in Europa kann auf ein starkes Jahrzehnt zurückblicken, und trotz der aktuellen Bremsensignale aus der Konjunktur gibt es keine Zeichen, dass sich der positive Trend in absehbarer Zeit umkehrt. Eigentlich lässt sich doch kaum eine bessere Basis denken, von der aus sich die erforderlichen strukturellen Veränderungen aktiv gestalten lassen.

Packen wir es an. ■