

Corona und Auswirkungen für Gewerbeimmobilien



Prof. Dr. Ulrich Nack
Professor für Immobilienmanagement, insbesondere Gewerbeimmobilien

Einleitung

In aller Demut sei eingangs gesagt, dass wir die Folgen der Bekämpfung der COVID19 Pandemie heute nicht abschätzen können. Damit sind auch die Auswirkungen auf das Management von Gewerbeimmobilien schlicht und einfach nicht prognostizierbar.

Volkswirtschaftliche Auswirkungen

Es folgen daher einige grundsätzliche Überlegungen dazu, wie sich die Folgen der Pandemiebekämpfung auswirken könnten. Dazu sind zunächst die Folgen für die gesamte Volkswirtschaft zu betrachten.

Die Entwicklung von Gewerbeimmobilien ist letztlich nur ein Spiegelbild einer gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Tatsächlich stellt die Konjunktur für Gewerbeimmobilien eher einen nachlaufenden Indikator für eine wirtschaftliche Entwicklung dar, weil Anpassungen bei der Immobiliennutzung i.d.R. immer erst mit einem gewissen Zeitverzug vorgenommen werden.

Mietverträge bei Gewerbeimmobilien sind oft über mehrere Jahre fest abgeschlossen, und bei eigengenutzten Gewerbeimmobilien ist die Anpassung an Veränderungen i.d.R. noch zeitversetzt.

Die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Folgen der Bekämpfung der Pandemie sind zum heutigen Zeitpunkt nicht annähernd absehbar. Allein der Bund hat in Deutschland in 2020 deswegen neue Schulden in Höhe von ca. € 100 Mrd. aufgenommen, bei einem Volumen des Bundeshaushalts von aktuell ca. € 380 Mrd. p.a.

Man möge dazu folgendes gedankliche Experiment anstellen: Eine junge Familie verfügt über

ein jährliches Nettoeinkommen in Höhe von etwa € 40.000. Nun erkrankt ein Familienmitglied schwer, und die Familie muss sich mit € 10.000 p.a. an den Krankheitskosten beteiligen. Es ist leicht vorstellbar, dass dieses Ereignis den bürgerlichen Tod für die junge Familie darstellen könnte. Das kleine Beispiel lässt sich aber gedanklich auf eine Gesellschaft bzw. ein Staatswesen übertragen. Dies sollte uns sehr nachdenklich stimmen.

Bund, Länder und Gemeinden haben weiter in 2020 als Folgen der Pandemiebekämpfung neue Schulden in Höhe von € 340 Mrd. aufgenommen. Dazu kommt noch der deutsche Anteil am Wiederaufbaufonds der EU in Höhe von € 135 Mrd.

Die offiziellen Zahlen zu wirtschaftlichen Entwicklungen verwirren manche Leser. Während man im Sommer 2020 davon ausging, dass in Deutschland das Bruttoinlandsprodukt um 5% bis 10% zurückgehen wird mit der Maßgabe, dass es keinen weiteren Lockdown geben wird bis zum Ende des Jahres, so wird Anfang 2021 ein Rückgang für 2020 in Höhe von 5% vermutet.

Das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland liegt bei etwa € 3,6 Billionen p.a., d.h. ein Rückgang um 5% bedeutet einen Rückgang der Wirtschaftsleistung in Höhe von € 180 Mrd. Zu vermuten ist, dass der Rückgang noch viel höher wäre, wenn der Staat nicht mit Unterstützungsmaßnahmen wie Kurzarbeitergeld und Firmenkrediten, finanziert durch neue Schulden, diesen abfedern würde. Die jährlichen Steuereinnahmen von Bund, Länder und Gemeinden liegen in Deutschland bei ca. € 800 Mrd. p.a., sie machen mithin etwa ein Viertel der Wirtschaftsleistung aus.

Diese holzschnittartige Darstellung volkswirtschaftlicher Zahlen soll illustrieren, dass es sich um eine Situation handelt, die geeignet ist, das Fundament zu erschüttern, auf dem unser friedliches Zusammenleben beruht.

Maslow'sche Bedürfnispyramide als Hilfsmittel für Betroffenheitsabschätzung

Im Folgenden wird versucht, qualitativ für die verschiedenen Nutzungsarten von Immobilien zu beschreiben, welche Konsequenzen dies für das Management und die verschiedenen Immobilientypen selbst haben könnte.

In diesem Zusammenhang lohnt ein Blick auf die Maslow'sche Bedürfnispyramide, in der die Bedürfnisse des Menschen in ihrer Dringlichkeit bzw. Verzichtbarkeit hierarchisiert werden.

Nach Maslow kann der Mensch zum Überleben gar nicht auf die Befriedigung physiologischer Grundbedürfnisse wie z.B. Schlaf verzichten. Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung kann er aber sehr wohl zurückstellen, so erforderlich.

Mit Blick auf Nutzungsarten von Immobilien kann man nun fragen, welche Arten von Immobilien welche Bedürfnisse befriedigen und daraus ein Szenario ableiten, wie sich verschiedene Immobilientypen, und damit verbunden deren Management, in einer wirtschaftlichen Krisensituation entwickeln werden.

Wohnimmobilien

Vermutlich steht außer Zweifel, dass Wohnimmobilien von allen Immobilientypen das wichtigste Grundbedürfnis befriedigen, nämlich einen persönlichen Rückzugsort darstellen, in dem man u.a. Schlafen und Essen kann. Sie dürften von allen Immobilientypen die höchste Resilienz aufweisen und wären damit der Stufe 1 in der o.g. Pyramide zuzuordnen.

Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien

Ebenfalls der Stufe 1 können wohl Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien zugeordnet werden. Da sie der Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln dienen, dürfte diese Art von Immobilien auch in den härtesten Phasen des Lockdowns stets geöffnet bleiben. Auswirkungen auf diesen Immobilientyp und dessen Management sind daher weniger zu befürchten.



*Abraham H. Maslow. „Motivation und Personality“. 154

Immobilien Nicht-Lebensmitteleinzelhandel

Der Nicht-Lebensmitteleinzelhandel ist dagegen von den Folgen der Pandemiebekämpfung hochgradig betroffen. Das Umsatzvolumen des Einzelhandels in Deutschland liegt bei ca. € 540 Mrd. p.a. und teilt sich etwa zu zwei Drittel auf den Nicht-Lebensmitteleinzelhandel und zu einem Drittel auf den Lebensmitteleinzelhandel auf.

Der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) ermittelte, dass im April 2020, der Zeit des ersten Lockdowns, dem Einzelhandel von Umsatzausfall von ca. € 1 Mrd. pro Tag entstand. Geht man davon, dass sich dieser Umsatzausfall nicht auf den Lebensmitteleinzelhandel, sondern ausschließlich auf den Nicht-Lebensmitteleinzelhandel mit einem Jahresvolumen von ca. € 360 Mrd. bezog, dann lässt sich ausmalen, welche Konsequenzen die Folgen die Pandemiebekämpfung nach sich ziehen wird.

Als ein prominentes Beispiel hat die Modekette Adler mit über 170 Filialen und über 3.300 Mitarbeitern im Januar 2021 trotz staatlicher Hilfen Insolvenz angemeldet. Auch die Modemarke Esprit hat Insolvenz angemeldet.

Tatsächlich ist die Ausstattung der Bevölkerung mit Bekleidung im Sinne der Maslow'schen Bedürfnispyramide ein Bedürfnis, das eher höheren Stufen zuzurechnen ist, und das die Menschen in Krisenzeiten sehr wohl zurückstellen können. Entsprechend dürften sich die Folgen der Pandemiebekämpfung z.B. bei Betreibern von Shopping-Centern niederschlagen, da deren Mieterbesatz etwa zur Hälfte auf „Textiliten“ entfällt.

Alexander Otto, Unternehmer und CEO von ECE, einem der größten Investoren und Betreiber von Shopping Centern zeigte sich in einem Interview im Sommer 2020 „vorsichtig optimistisch, dass die bislang erfolgsverwöhnte ECE trotz der Corona-Krise den ersten Verlust der Unternehmensgeschichte vermeiden kann.“ Auf die Frage, wie hoch der Einnahmeausfall in den Einkaufszentren von ECE bisher gewesen sei, antwortete Otto: „Seit April durchschnittlich 70 Millionen Euro pro Monat, etwa 60%.“

Die Immobilien Zeitung hatte die Summe der Mietaussetzungen durch Mieter in ECE-Centern für April 2020 auf € 85 Mio. beziffert. ECE will angesichts des zweiten Lockdowns im Winter 2020/21 in Deutschland die betroffenen Händler und Gastronomen erneut entlasten. Sie wird den Mietern, die ihre Läden derzeit nicht öffnen

dürfen, vorbehaltlich der Zustimmung der jeweiligen Investoren und Banken daher folgendes anbieten:

1. Für den Zeitraum der Ladenschließung seit Mitte Dezember wird die Kaltmiete um die Hälfte reduziert. Dies gilt auch für mögliche weitere Lockdowns im Jahr 2021. Bei einem Lockdown von einem Monat bedeutet dies ein Mietverzicht von bis zu rund 50 Mio. Euro in Deutschland.
2. Die Werbebeiträge für das erste Quartal 2021 sowie mögliche Sonderwerbebeiträge in 2021 werden nicht erhoben. Hierdurch werden die Händler Anfang 2021 um weitere rund 25 Mio. Euro entlastet.

In Summe wird die Entlastung daher bis zu rund 75 Mio. Euro betragen und damit der Summe entsprechen, auf die die jeweiligen Investoren bereits im Frühjahr nach dem 1. Lockdown verzichtet hatten.

Investoren sind die Familie Otto selbst sowie Institutionen der betrieblichen Altersvorsorge (Pensionskassen, Versicherungen e.a.), die die Mieten zur Bezahlung ihrer Rentenzusagen benötigen.

Büroimmobilien

Das größte Homeoffice-Experiment der Geschichte wird auch nicht spurlos am Büroflächenmarkt vorüberziehen – im Gegenteil. Darf man den 315 internationalen Entscheidern glauben, die die Beratungsgesellschaft KPMG im Juli und August für ihren CEO Outlook 2020 befragt hat, ist das „Remote Working“ gekommen, um zu bleiben. Denn die meisten Vorgesetzten haben positive Erfahrungen damit gemacht.

Der Mensch sei ein soziales Wesen, persönliche Kommunikation unersetzlich. So und ähnlich begründen manche Unternehmen dieser Tage die Rückführung von Mitarbeitern ins klassische Büro. Die CEOs, die bei der KPMG-Umfrage mitgemacht haben, sehen das mehrheitlich anders:

Zwei von drei (68%) geben an, dass sich die Kommunikation mit ihren Angestellten während der Corona-Krise nicht nur nicht verschlechtert, sondern sogar verbessert habe.

Die Entscheider nehmen die Pandemie und das über viele Unternehmen praktisch über Nacht hereingebrochene Homeoffice-Experiment zum Anlass, zu überdenken, wie in ihren Unternehmen künftig gearbeitet und kommuniziert werden soll. Mehr als drei Viertel (77%) der CEOs wollen die gegenwärtige Nutzung von Tools zur digitalen Zusammenarbeit und Kommunikation weiter aufbauen.

Die potenziell schlechte Nachricht für alle, die mit Büroimmobilien Geld verdienen: Nicht weniger als sieben von zehn (69%) der CEOs gehen davon aus, dass ihr Unternehmen angesichts all dieser Vorzüge der Telearbeit künftig weniger klassische Bürofläche brauchen wird - und sie deshalb Flächen abbauen können.

Im Ergebnis könnte man sagen, dass Büroimmobilien in Sinne unserer Betrachtung dem Mittelbau der Maslow'schen Bedürfnispyramide zuzuordnen wären.

Hotelimmobilien

Hotelimmobilien dürften die von den Folgen der Pandemiebekämpfung am stärksten betroffenen Gewerbeimmobilien sein. Der private Reiseverkehr wurde per Anordnung reduziert bzw. vollständig eingestellt. Geschäftsreisen sind ebenfalls im erheblichen Maße eingeschränkt.

Ein führender Investmentmanager berichtete, dass im zweiten Quartal 2020 im eigenen Hotelportfolio Mietausfälle in Höhe von 93% zu beklagen waren.

2020 hat die Hotellerie rund 60% ihres Umsatzes verloren. Das schätzt der Berater Treugast. Zwei Lockdowns haben die Übernachtungszahlen einbrechen lassen. Allein im April und im Mai ging die Zahl der Übernachtungen bundesweit um

mehr als 90% gegenüber dem Vorjahr zurück.

So musste etwa die Hamburger Hotelkette Novum Hospitality Corona-Hilfen über den Wirtschaftsstabilisierungsfonds beantragen. Insgesamt erhalte das Unternehmen 45 Mio. Euro, heißt es auf der Internetseite der Deutschen Finanzagentur. Novum ist damit das siebte Unternehmen, das diese Mittel von der Bundesregierung bekommt – nach Lufthansa und Tui, aber als erstes aus der Hotelbranche.

Novum zählt mit derzeit 151 Häusern und 20.700 Zimmern an rund 60 Standorten in Europa zu den größten Hotelgruppen in Deutschland. Das Hotelportfolio umfasst Drei- und Vier-Sterne Hotels in zentralen Lagen, welche unter den Marken Novum Hotels, Select Hotels, the niu und Yggotel betrieben werden.

Zwei- und Drei-Sterne-Häuser sind aufgrund des geringeren Personalaufwands bei niedriger Bettenauslastung wirtschaftlicher zu führen als Luxushotels, die von der Krise besonders betroffen sind.

Zwar bleibt der Wunsch der Menschen nach Reisen sehr ausgeprägt, aber wie das Reiseverhalten in einer Welt nach Corona aussehen wird, ist noch völlig unklar:

- Geschäftsreisen werden möglicherweise stark reduziert, weil viele Unternehmen erlebt haben, dass Reisen in vielen Fällen auch durch Video-Konferenzen ersetzt werden können.
- Bei Privatreisen wird es möglicherweise eine Zweiteilung der Reisewilligen geben. Zum einen wird ein Teil gerne Reisen nachholen wollen, die während der Zeit der Pandemie nicht möglich waren. Zum anderen wird einem Teil der Schreck der Corona-Zeiten noch lange in den Gliedern sitzen, so dass Reisen weiterhin zurückgestellt werden.

Im Sinne der Maslow'schen Bedürfnispyramide

befriedigen Hotelimmobilien zweifelsohne Bedürfnisse, die eine der höheren Stufen zuzuordnen sind.

Logistikimmobilien

Logistikimmobilien dürften zumindest in Teilen zu den Gewinnern aus den Folgen der Pandemiebekämpfung zählen. Mit den Lockdowns einher ging eine deutliche Erhöhung des E-Commerce. Dies ist nachvollziehbar, da ja der stationäre Einzelhandel weitgehend oder vollständig geschlossen wurde, und die Verbraucher daher verstärkt auf Online-Bestellungen umgestiegen sind.

Nutzer von Logistikimmobilien müssen sich auf weiter steigende Mieten einstellen. Der Mangel an Flächen und der steigende Bedarf, insbesondere beim elektronischen Handel infolge der Corona-Krise, verschärfen den Wettbewerb.

Inzwischen werden mancherorts sogar für bis zu zehn Jahre alte Objekte Mieten aufgerufen, die sich auf dem Niveau von Neubauten befinden. Trotz Krise und trotz Abschwung bleibt die Nachfrage nach Verteilzentren und Lagerhallen ungebrochen hoch.

Fazit

Die Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung haben einen Strukturbruch bewirkt, weshalb wir tradiertes Denken auf den Prüfstand stellen müssen. Über die Sorgen von heute sollte man die Chancen von morgen nicht übersehen (John F. Kennedy). In 2017 wurde in Deutschland erstmals ein Betrag von mehr als € 1 Mrd. in Datenzentren investiert (ohne IT), Tendenz steigend. In Datenzentren stehen die Server, auf denen letztlich die

Laut CBRE lag der Flächenumsatz bei Logistikimmobilien mit 6,9 Mio. m² in 2020 nahe der Höchstwerte von 2019 und 2018. Die insgesamt starke Nachfrage ließ die durchschnittliche Spitzenmiete in den fünf wichtigen Städtereionen in Deutschland um 1% auf monatlich 6,35 €/m² steigen.

Während die von Neubauten erzielte Spitzenmiete nur leicht zulegte, sind die Durchschnittsmieten schon seit längerem am Steigen und erreichen auch bei bis zu zehn Jahre alten Objekten das Niveau von Neubauten.

Die Entwicklung bei Logistikimmobilien wird insgesamt differenziert zu betrachten sein. Wenn die Bekämpfung der Pandemie insgesamt zu einem Rückgang der Globalisierung führen sollte, was Fachleute durchaus für möglich halten, dann werden insbesondere solche Logistikimmobilien negativ betroffen sein, in denen Waren aus weit entfernten Ländern angelandet werden. Ein zu erwartender Rückgang der Globalisierung wird damit begründet, dass Unternehmen die Störfälligkeit von länderübergreifenden Lieferbeziehungen in einer Pandemie erkannt haben.

Digitalisierung fußt. Da die Pandemie zweifellos die Digitalisierung beflügelt hat, ist auch der Bedarf an Rechenleistung und damit an Datenzentren gestiegen. Hier entsteht eine neue Kategorie von Immobilien, mit der wir uns übrigens auch am EBZ befassen.

Zum Autor des Beitrags

Prof. Dr. Ulrich Nack ist Professor für Immobilienmanagement, insbesondere Management gewerblicher Immobilien an der EBZ Business School. In den Bachelor- und Masterstudiengängen liest der Experte zu den Modulen Management von Gewerbeimmobilien, wertorientierte Unternehmensführung, Investition, Finanzierung und Controlling sowie Mathematik. Er engagiert sich weiter in diversen Praxisprojekten mit der Immobilienindustrie insbesondere zu den Themen Gewerbeimmobilien, Fonds und Finanzierungen sowie Managementprozesse.

Prof. Nack ist parallel dazu in der Investmentindustrie als Geschäftsführer einer regulierten Immobilien-Kapital-Verwaltungsgesellschaft tätig.
Kontakt: u.nack@ebz-bs.de

Impressum

EBZ Business School (FH)

Springorumallee 20
44795 Bochum

Tel: +49 234 9447 700

www.ebz-business-school.de

rektrat@ebz-bs.de

Rektorat:

Prof. Dr. Daniel Kaltofen, Rektor

Diana Ewert, Kanzlerin

Prof. Dr.-Ing. Armin Just, Prorektor für
Studium und Lehre.

Prof. Dr. Viktor Grinewitschus, Prorektor für
Forschung

V.i.S.d.P.:

EBZ Business School,

Margarethe Danisch, m.danisch@e-b-z.de,

Dr. Nils Rimkus, n.rimkus@e-b-z.de

Layout:

Boris Dronjic

Erscheinungsdatum:

Februar 2021