SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Immobilienwirtschaft

Arens, Jenny; Gondring, Hanspeter

Veröffentlichungsversion / Published Version
Sammelwerksbeitrag / collection article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL)

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Arens, J., & Gondring, H. (2018). Immobilienwirtschaft. In *Handwörterbuch der Stadt- und Raumentwicklung* (S. 931-943). Hannover: Verlag der ARL. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0156-5599867

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer CC BY-ND Lizenz (Namensnennung-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
https://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/deed.de

Terms of use:
This document is made available under a CC BY-ND Licence (Attribution-NoDerivatives). For more Information see:
https://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Mitglied der
Leibniz-Gemeinschaft

AKADEMIE FÜR
RAUMFORSCHUNG UND
LANDESPLANUNG

Jenny Arens, Hanspeter Gondring

Immobilienwirtschaft

S. 931 bis 943

URN: urn:nbn:de:0156-5599867

CC-Lizenz: BY-ND 3.0 Deutschland

In:

ARL – Akademie für Raumforschung und Landesplanung (Hrsg.):
Handwörterbuch der Stadt- und Raumentwicklung

Hannover 2018

ISBN 978-3-88838-559-9 (PDF-Version)

Die ARL ist Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Jenny Arens, Hanspeter Gondring

Immobilienwirtschaft

Gliederung

1 Definition von Immobilien
2 Immobilienarten
3 Eigenschaften von Immobilien
4 Preisbildung auf dem Immobilienmarkt
5 Makroökonomische Aspekte der Immobilienmärkte
6 Nationale und internationale Immobilienmärkte
7 Immobilien- und Facility-Management
Literatur

Zum genaueren Verständnis der Immobilienwirtschaft werden zunächst Definitionen, Arten und Eigenschaften von Immobilien vorgestellt. Im Anschluss wird auf die Preisbildung auf dem Immobilienmarkt eingegangen, wobei auch staatliche Eingriffe und makroökonomische Aspekte dargelegt werden. Abschließend werden die Struktur nationaler und internationaler Immobilienmärkte sowie das Immobilienmanagement erläutert.

1 Definition von Immobilien

Es gibt kein einheitliches Verständnis des Begriffs *Immobilie* (lat. immobilis: unbeweglich). Vielmehr lässt sich eine physische, eine rechtliche und eine ökonomische Definition unterscheiden (vgl. Gondring 2013: 13 f.).

1.1 Physischer Immobilienbegriff

Physisch, d. h. rein körperlich, ist die Immobilie ein dreidimensionales Gebilde, das aus Wänden, Decken, Böden etc. besteht („bricks-and-mortar"-Konzept). Dieses Gebilde steht auf einem Stück Erdoberfläche und schafft, indem es sich künstlich von seiner Umwelt trennt, einen abgegrenzten ▷ *Raum*. Grund und Boden sind nach dieser Definition nicht Teil der Immobilie. Zudem beinhaltet die Definition nicht die mit der Immobilie verbundenen Nutzungsmöglichkeiten.

1.2 Juristischer Immobilienbegriff

Trotz der häufigen Verwendung des Begriffs *Immobilie* existiert keine Legaldefinition. Zudem verwendet das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) anstelle des Begriffs *Immobilie* den Begriff *Grundstück* (§ 94 BGB), ohne diesen aber näher zu erläutern. Die laufende Rechtsprechung bezieht sich daher auf eine Definition des Reichsgerichts aus dem Jahr 1914: Danach ist ein Grundstück ein räumlich abgegrenzter, d. h. katastermäßig vermessener und bezeichneter Teil der Erdoberfläche. Ist dieser im Grundbuch auf einem gesonderten Grundbuchblatt oder unter einer eigenen Nummer eines gemeinsamen Grundbuchblattes eingetragen, wird von einem Grundstück im rechtlichen Sinn gesprochen (vgl. Reichsgericht, Urteil vom 12. März 1914, Rep. V.368/13 - RGZ 84, 265 [270]).

Die wesentlichen Bestandteile des Grundstücks werden in § 94 BGB geregelt. Als solche gelten alle Sachen, die fest mit Grund und Boden verbunden sind. Dazu zählen neben den Gebäuden alle Sachen, die wiederum fest mit dem Gebäude verbunden sind (z. B. Heizungsanlagen). Weiterhin sind die Rechte, die mit dem Eigentum an einem Grundstück verbunden sind, Bestandteile des Grundstücks (§ 96 BGB). Auch Zubehör kann zum Grundstück zählen. Hierzu gehören alle beweglichen Sachen, die zwar nicht Bestandteil der Hauptsache sind, aber deren wirtschaftlichem Zweck dienen und mit ihr in einem räumlichen Verhältnis stehen (§ 97 BGB). Bei gewerblich genutzten Gebäuden wie z. B. Fabriken sind dies die zum Betrieb bestimmten Maschinen und bei einem Landgut das zum Wirtschaftsbetrieb bestimmte Gerät und Vieh (§ 98 BGB).

Im Vergleich zu den vorgenannten Regelungen ist ein Grundstück im steuerrechtlichen Sinn gemäß § 70 Abs. 1 Bewertungsgesetz (BewG) „jede wirtschaftliche Einheit" des Grundvermögens. Hierzu gehören Grund und Boden, Gebäude, sonstige Bestandteile, Zubehör und bestimmte mit dem Grundstück verbundenen Rechte. Maschinen und Betriebsvorrichtungen werden hier nicht zum Grundvermögen gezählt (§ 68 BewG).

An diesem Beispiel wird deutlich, dass der Begriff *Grundstück* juristisch nicht einheitlich definiert ist. Auch das Einkommensteuergesetz (EStG), die Wertermittlungsverordnung (WertV) oder das Wohnungseigentumsgesetz (WEG) nehmen eigene Definitionen vor. Gemeinsam ist ihnen jedoch, dass sie das Gebäude nicht als eine autonome Sache ansehen. Vielmehr ist es aufgrund seiner festen Verbindung mit Grund und Boden Bestandteil des Grundstücks.

1.3 Wirtschaftlicher Immobilienbegriff

Aus wirtschaftlicher Perspektive handelt es sich bei einer Immobilie um einen abgeschlossenen Raum, der während seiner Verwendungszeit einen bestimmten Nutzen erbringt. Diese Nutzenstiftung kann aus investitions- und produktionstheoretischer Perspektive konkretisiert werden.

Nach investitionstheoretischem Verständnis überträgt der Eigentümer einer Immobilie seine Verfügungsrechte an den Flächen einem Dritten für eine bestimmte Zeit. Im Gegenzug möchte er einen Ertrag erzielen. Er tauscht also „Raum-Zeit-Nutzen-Einheiten" in „Raum-Zeit-Geld-Einheiten". Phyrr, Cooper, Wofford et al. (1989: 4) definieren daher: „Real estate is space and money over time". Den Wert einer Immobilie bestimmen folglich nicht deren Herstellkosten, sondern die Zahlungsströme, welche die Immobilie in Zukunft zu erwirtschaften vermag.

Aus produktionstheoretischer Perspektive werden die verschiedensten Produktions- und Dienstleistungsunternehmen betrachtet, deren Kerngeschäft außerhalb der Immobilienwirtschaft liegt. Für die Erstellung und den Absatz ihrer Leistung benötigen sie Produktionsfaktoren wie Maschinen, Rohstoffe und menschliche Arbeitskraft. Ein wesentlicher Produktionsfaktor sind aber auch Immobilien wie Werkshallen und Büros, die Raum für die Leistungserstellung bieten. Weil diese längerfristig im Unternehmen verweilen und sie ihre Leistung nur schrittweise abgeben, werden sie insbesondere als Potenzialfaktoren bezeichnet. Dieses Potenzial ist bei unbebauten Grundstücken als unendlich anzusehen.

2 Immobilienarten

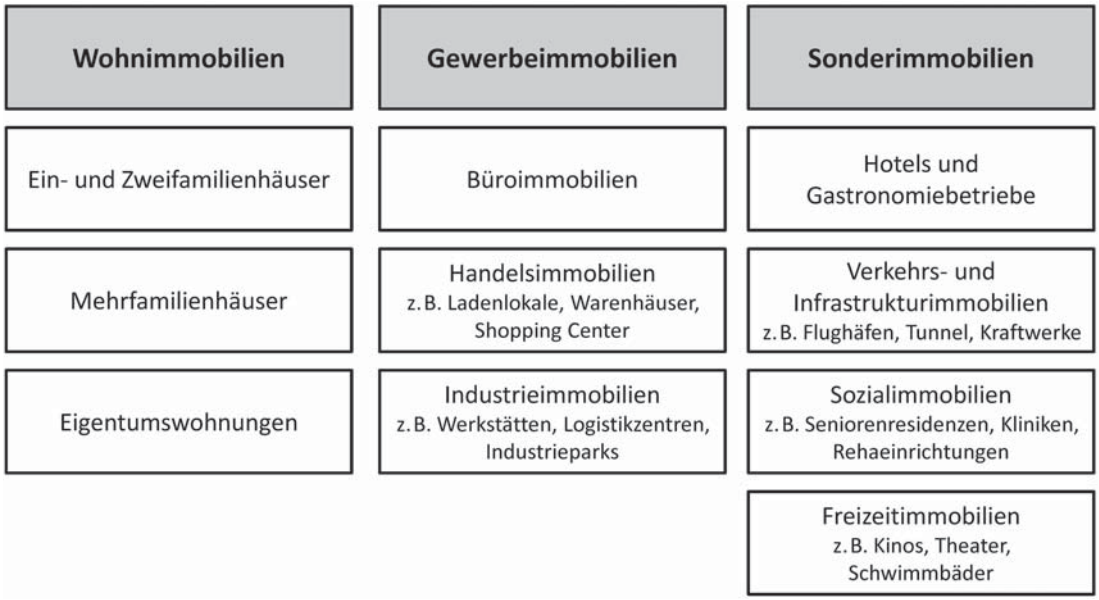
Klassischerweise lassen sich drei Kategorien von Immobilien unterscheiden, nämlich Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien und Sonderimmobilien (vgl. Gondring 2013: 14 ff.), wobei es innerhalb eines Objektes durchaus Mischnutzungen geben kann (s. Abb. 1).

2.1 Wohn- und Gewerbeimmobilien

Bei Wohnimmobilien handelt es sich um Gebäude oder Gebäudeteile, bei denen die Wohnfunktion im Vordergrund steht, und zwar unabhängig davon, ob die Nutzung durch den Eigentümer oder den Mieter erfolgt. Dabei werden sowohl gesamte Wohngebäude als auch die einzelnen Wohnungen als Wohnimmobilien bezeichnet. Innerhalb der Kategorie *Wohnimmobilie* können Ein- und Zweifamilienhäuser (Gebäude mit ein oder zwei Wohneinheiten), Mehrfamilienhäuser (Gebäude mit mindestens drei Wohneinheiten) und Eigentumswohnungen (Wohnung in einem Gebäude mit mehreren Wohneinheiten) unterschieden werden (▷ *Wohnungsbau*).

Gewerbeimmobilien sind Gebäude oder Gebäudeteile, die es ihren Nutzern ermöglichen, am wirtschaftlichen Verkehr teilzunehmen, d. h. Waren oder Dienstleistungen zu erstellen und abzusetzen. Diesem Kriterium entspricht ein Mix verschiedenster Immobilien, der von Büroimmobilien über Handelsimmobilien (▷ *Einzelhandel*) bis hin zu Industrieimmobilien reicht (▷ *Industrie/Gewerbe*).

Abbildung 1: Immobilienarten



Quelle: Eigene Darstellung nach Gondring 2013: 15

2.2 Sonderimmobilien

Sonderimmobilien werden für eine spezifische gewerbliche Nutzung erstellt und sind daher nur bedingt drittverwendungsfähig. Dementsprechend fallen beispielsweise Freizeitimmobilien wie Theater und Kinos und Verkehrs- und Infrastrukturimmobilien wie Flughäfen, Tunnel und Kraftwerke unter diesen Begriff. Als Sozialimmobilien zählen auch Seniorenresidenzen, Kliniken und Rehaeinrichtungen zur Kategorie der Sonderimmobilien.

Im Rahmen von Sonderimmobilien können weiterhin Betreiber- und Managementimmobilien unterschieden werden. Bei Betreiberimmobilien liegt das Management der Immobilie in den Händen eines einzelnen Unternehmens, das mithilfe der Immobilie seine wirtschaftlichen Zwecke verfolgt, ohne dass es regelmäßig über das Eigentum verfügt. Beispiele hierfür sind Hotels, Seniorenimmobilien oder Krankenhäuser. Im Vergleich zeichnen sich Managementimmobilien dadurch aus, dass zeitgleich mehrere Betreiber gewonnen und koordiniert werden müssen. Dies ist beispielsweise bei einem Shopping Center der Fall, in dem die verschiedenen Einzelhändler (Betreiber) über ein Center-Management koordiniert werden. In Anbetracht dessen sind Büroimmobilien keine Managementimmobilien, weil kein Bedürfnis zur Koordination der Nutzer besteht. Am Beispiel der Shopping Center wird zudem deutlich, dass die Abgrenzung zwischen den Immobilienarten nicht immer eindeutig ist: Sie fallen einerseits als Handelsimmobilien unter die Kategorie der Gewerbeimmobilien und andererseits als Managementimmobilien unter die Kategorie der Sonderimmobilien.

3 Eigenschaften von Immobilien

Immobilien unterscheiden sich in vielfacher Hinsicht von anderen Wirtschaftsgütern (vgl. Gondring 2013: 16 f.). Hinsichtlich ihrer Eigenschaften sind insbesondere ihre Immobilität, Heterogenität und geringe Substituierbarkeit sowie die lange Realisierungs- und Lebensdauer und die damit verbundenen Kosten von Relevanz.

3.1 Immobilität, Heterogenität und Substituierbarkeit von Immobilien

Das Charakteristikum der Immobilität ist das Wesensmerkmal schlechthin von Immobilien, denn Gebäude sind durch die Verbindung von Grund und Boden an einen Ort gebunden. Der einmal gewählte Standort kann nicht mehr verändert werden. Die Wahl des richtigen Standortes (▷ *Standortentscheidung*) ist daher ein wesentliches Erfolgskriterium von Immobilieninvestitionen.

Weil eine bestimmte Fläche immer nur von einer Immobilie belegt werden kann, gibt es keine zwei exakt gleichen Immobilien. Diese Heterogenität ist auch innerhalb einer Immobilie gegeben, weil sich Wohnungen in einem Gebäude beispielsweise durch ihre Lage (z. B. Etage, Himmelsausrichtung, Beschallung) oder Ausstattung unterscheiden.

Weiterhin sind Immobilien begrenzt substituierbar. So schränken Mieter zwar bei hohen Preisen den angemieteten Wohnraum ein, ab einer bestimmten Grenze können sie ihren Flächenbedarf aber nicht weiter reduzieren. Vergleichbar müssen bei Büroarbeitsplätzen Flächenvorgaben eingehalten werden (z. B. Fluchtwege, Schreibtischgrößen), sodass Büroflächen zwar effizient gestaltet werden können, ein Minimum an Fläche aber nicht unterschritten werden kann. Insgesamt ist die Substituierbarkeit von Büroflächen jedoch höher als im Bereich Wohnen, weil beispielsweise Büroflächen durch ein Homeoffice ersetzt oder die Geschäftstätigkeit ganz eingestellt werden kann.

3.2 Realisierungs- und Lebensdauer sowie Kosten von Immobilien

Die Realisierung von Immobilien dauert relativ lange: Je nach Umfang eines Projektes muss mit einem Zeitraum von drei bis fünf Jahren von der Projektidee bis zur Baufertigstellung gerechnet werden. Aufwendige Abstimmungs- und Genehmigungsprozesse oder eine schwierige Vermarktung können diesen Zeitraum aber auch deutlich ausweiten. Diese lange Realisierungsdauer stellt ein Risiko für Projektentwickler dar, weil sich die Rahmenbedingungen eines Projektes von der Idee bis zur Fertigstellung deutlich verändern können.

Daneben weisen Immobilien eine lange Lebensdauer auf, Grund und Boden sogar eine unendlich lange. Bei den aufstehenden Gebäuden ist zwischen der technischen und der wirtschaftlichen Nutzungsdauer zu unterscheiden. Die technische Lebensdauer währt so lange, wie ein Gebäude bei Durchführung aller notwendigen Instandhaltungsmaßnahmen rein funktional der vorgesehenen Nutzung genügt. Die wirtschaftliche Lebensdauer besteht hingegen so lange, wie die Erträge der baulichen Anlagen größer als die damit verbundenen Kosten sind. Sie kann aber auch dann

enden, wenn alternative Nutzungen im Vergleich eine höhere Rendite erwirtschaften. Damit stellt die technische Lebensdauer die Obergrenze der wirtschaftlichen Lebensdauer dar, wobei Letztere in der Regel kürzer ist.

Schließlich sind Immobilien durch hohe Investitionskosten gekennzeichnet. In der Folge werden Immobilien häufig teilweise mit Fremdkapital finanziert oder eine Direktinvestition ist aufgrund begrenzter Budgets überhaupt nicht realisierbar bzw. unter Aspekten der Risikostreuung nicht sinnvoll. Zusätzlich zu den bereits hohen Investitionskosten muss der Investor hohe Transaktionskosten tragen, die sich aus Notar- und Grundbuchkosten, Grunderwerbsteuer und gegebenenfalls einer Maklerprovision zusammensetzen. Weiterhin muss mit Kosten für die Immobiliensuche oder die Bezahlung von Gutachtern oder Rechtsanwälten gerechnet werden.

4 Preisbildung auf dem Immobilienmarkt

4.1 Wirkungsgefüge auf dem Immobilienmarkt

Grundsätzlich treffen auf dem Immobilienmarkt Angebot und Nachfrage aufeinander, um immobilienbezogene Güter gegen Geld zu tauschen. Wie viel Geld bezahlt werden muss, findet seinen Ausdruck in Miet- oder Kaufpreisen. Dabei entstehen Mietpreise auf dem Flächenmarkt und Kaufpreise auf dem Investmentmarkt (vgl. DiPasquale/Wheaton 1992: 185 ff.).

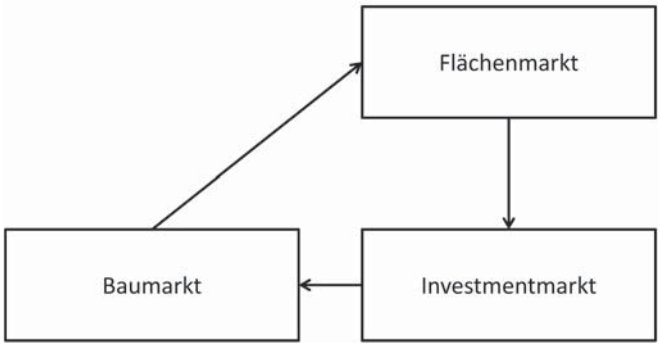
Auf dem Flächenmarkt fragen Mieter Immobilien zur Nutzung nach. Auf dem Gewerbeimmobilienmarkt handelt es sich hierbei um Unternehmen, die die angemieteten Flächen benötigen, um Waren oder Dienstleistungen zu erstellen. Wie viel Fläche sie anmieten, hängt unter anderem davon ab, welche Flächen sie für ihre Produktion benötigen oder wie hoch die relativen Mietpreise (Mieten in Relation zu Kosten anderer Produktionsfaktoren) sind. Auf dem Wohnimmobilienmarkt fragen Haushalte Wohnfläche zur Miete nach. Wie viel Fläche sie wiederum anmieten, hängt unter anderem von der Anzahl der Haushalte, deren Einkommen und den relativen Mietkosten (Mieten in Relation zu Lebenshaltungskosten) ab. Selbstnutzer rechnen anstelle von Mietkosten mit den annualisierten Kosten ihres Eigentums.

Auf dem Investmentmarkt bilden sich durch das Zusammentreffen von Verkäufern und Käufern die Preise für Immobilieneigentum, d. h. Kaufpreise. Gibt es einen Nachfrageüberhang, führt dies – unter sonst gleichen Bedingungen – zu Preissteigerungen. Ist die Nachfrage hingegen geringer als das Angebot, fallen die Preise. Investoren haben nun die Möglichkeit, neben Bestandsobjekten auch Neubauflächen zu erwerben. Das Angebot hierfür wird auf dem sogenannten Baumarkt geschaffen. In welchem Maße Neubauaktivitäten stattfinden, hängt davon ab, ob die später erzielbaren Kaufpreise höher als die Baukosten der Immobilien sind. Ist dies der Fall, werden neue Immobilien gebaut.

Nun existieren Flächen- und Investmentmarkt nicht losgelöst voneinander (s. Abb. 2): Zunächst beeinflusst die Höhe der Mietpreise die Kaufnachfrage nach Immobilien. Denn der Preis einer Immobilie orientiert sich für renditeorientierte Investoren nicht an den Herstellkosten, sondern an den zukünftig erzielbaren Mieten. Wie viel sie für diese Mieten bereit sind zu zahlen, hängt u. a. vom langfristigen Fremdkapitalzinssatz, dem erwarteten Mietpreiswachstum, dem

damit verbundenen Risiko sowie der steuerlichen Behandlung von Mieteinkünften ab. Die zweite Schnittstelle zwischen Flächen- und Investmentmarkt stellt der Baumarkt dar. So führen Neubauaktivitäten zu einer Vergrößerung des Mietflächenangebotes, was sinkende Mietpreise und wiederum sinkende Kaufpreisen zur Folge hat.

Abbildung 2: Wirkungsgefüge des Immobilienmarktes



Quelle: Eigene Darstellung nach Gondring 2013: 22

4.2 Staatliche Einflussnahme auf den Immobilienmarkt

In das zuvor beschriebene Wirkungsgefüge auf dem Immobilienmarkt greift der Staat ein, um sozial unbefriedigende Marktergebnisse zu korrigieren oder weil der Immobilienmarkt für das Wachstum der gesamten Wirtschaft von Bedeutung ist (vgl. Vornholz 2014: 31 ff.).

Im Rahmen seiner ordnungspolitischen Maßnahmen setzt der Staat die längerfristigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Immobilienmarktes fest. Hierzu gehören u. a. die Garantie von Eigentumsrechten, deren Transfermöglichkeiten und der freie Kapitalverkehr. Im Rahmen des Planungsrechts (▷ *Planungsrecht*) werden weiterhin die Möglichkeiten zur Bebauung von Grundstücken geregelt und das Mietrecht legt die Rechte und Pflichten von Mietern und Eigentümern fest. Wichtige Rahmenbedingungen wurden zuletzt auch durch Basel III und Solvency II gesetzt.

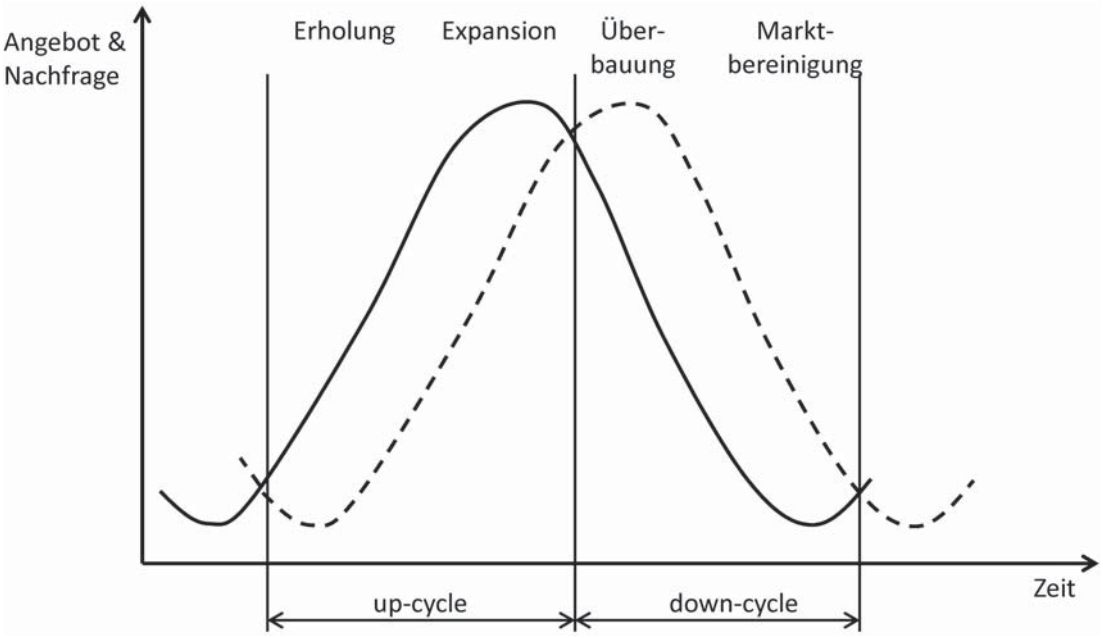
Infolge seiner prozesspolitischen Maßnahmen greift der Staat direkt in das Geschehen auf dem Immobilienmarkt ein, d. h., er versucht einerseits die Nachfrage nach und andererseits das Angebot an Immobilien zu steuern. Wesentlich für das Verständnis der staatlichen Nachfrageförderung ist die Einführung der Sozialen Marktwirtschaft im Jahr 1948. In ihrer Folge entstand die soziale Wohnungsmarktwirtschaft (▷ *Wohnungsmarkt*; ▷ *Wohnungspolitik*), die die technische Einheit Wohnung vom Konsumvorgang des Wohnens trennte und Letzteres zum Sozialgut erklärte. Dementsprechend gibt es verschiedene nachfragefördernde Maßnahmen, die von Wohngeldzahlungen über die Eigenheimrente („Wohn-Riester“) und die Bausparförderung bis hin zu verbilligtem Bauland seitens der Gemeinden reichen. Staatliche Eingriffe können aber auch nachfragedämpfend wirken: Hierzu gehören die Verpflichtung zur notariellen Beurkundung und die Grunderwerbsteuer bei Immobilientransaktionen oder die Belastung des Immobilienbesitzes mit der Grundsteuer.

Auch die Angebotsseite wird durch staatliche Eingriffe beeinflusst. So treten Kommunen selbst als Anbieter von Wohnraum am Markt auf und beeinflussen durch den Ausweis von Bauland die Entwicklung des Immobilienangebotes (▷ *Bauleitplanung*; ▷ *Bebauungsplan*). Darüber hinaus treiben Bauvorschriften oder die Energieeinsparverordnung (zuletzt EnEV 2014) die Baukosten in die Höhe. Damit Neubau oder Modernisierungen dennoch für Investoren interessant bleiben, bietet beispielsweise der Staat zinsvergünstigte Darlehen über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) bei Einhaltung bestimmter Energiestandards an. Eine ähnliche Vorgehensweise findet sich auch im geförderten Mietwohnungsbau: Dieser wird – in Abhängigkeit vom Bundesland – durch günstige Darlehen oder Bürgschaften gefördert, solange Investoren bestimmte Mietbindungsfristen und Mietobergrenzen einhalten.

5 Makroökonomische Aspekte der Immobilienmärkte

Wesentlich für den Erfolg von Investitionsentscheidungen ist das richtige Timing: Investoren versuchen, Immobilien möglichst günstig einzukaufen, um sie später teuer zu verkaufen. Um derart antizyklisch zu investieren, bedarf es der Kenntnis von Immobilienzyklen, die beschreiben, wie Angebot, Nachfrage und Preise um ihr langfristiges Gleichgewicht fluktuieren. Der Verlauf lässt sich idealtypisch in vier Phasen unterteilen. Dabei werden die Phasen *Erholung* und *Expansion* im up-cycle und die Phasen *Überbauung* und *Marktbereinigung* im down-cycle zusammengefasst (s. Abb. 3).

Abbildung 3: Immobilienzyklus



Quelle: Vornholz 2014: 46

5.1 Up-cyle im Immobilienzyklus

In der Erholungsphase kann ein Konjunkturaufschwung Ausgangspunkt für den Beginn eines Immobilienzyklus sein: Belebt sich die Wirtschaft und expandieren Unternehmen, erhöht sich die Nachfrage nach Immobilien. Infolgedessen werden zunächst bestehende Leerstände abgebaut. Anschließend beginnen die Mietpreise langsam zu steigen. Erste Neubauprojekte werden folglich entwickelt, die jedoch aufgrund langer Bauphasen erst später auf den Markt kommen.

In der Expansionsphase dehnen die Unternehmen ihre Flächennachfrage weiter aus. Weil zu dieser Zeit das Angebot noch relativ stabil ist – lediglich wenige Neubauflächen kommen auf den Markt –, steigen die Mietpreise weiter. Mit weiteren Neubautätigkeiten wird begonnen.

5.2 Down-cyle im Immobilienzyklus

Nachdem Angebot und Nachfrage kurzfristig im Gleichgewicht waren, beginnt der down-cycle. So kommen in der Überbauungsphase viele Flächen noch aus der Phase des wirtschaftlichen Aufschwungs auf den Markt. Aufgrund von Wachstumseinbrüchen haben die Unternehmen aber bereits ihre Expansionspläne beendet und sind auf Konsolidierungskurs. Die Konsequenz sind steigende Leerstände, sinkende Preise und eine Zunahme der Insolvenzen in der Immobilienwirtschaft.

Dieser Prozess läutet schließlich die Phase der Marktbereinigung ein: Die Nachfrage erreicht ihren Tiefpunkt. Die Leerstände steigen weiter. In Erwartung weiter fallender Mietpreise beginnen Projektentwickler keine neuen Projekte mehr. Der Investmentmarkt kommt fast vollständig zum Erliegen.

6 Nationale und internationale Immobilienmärkte

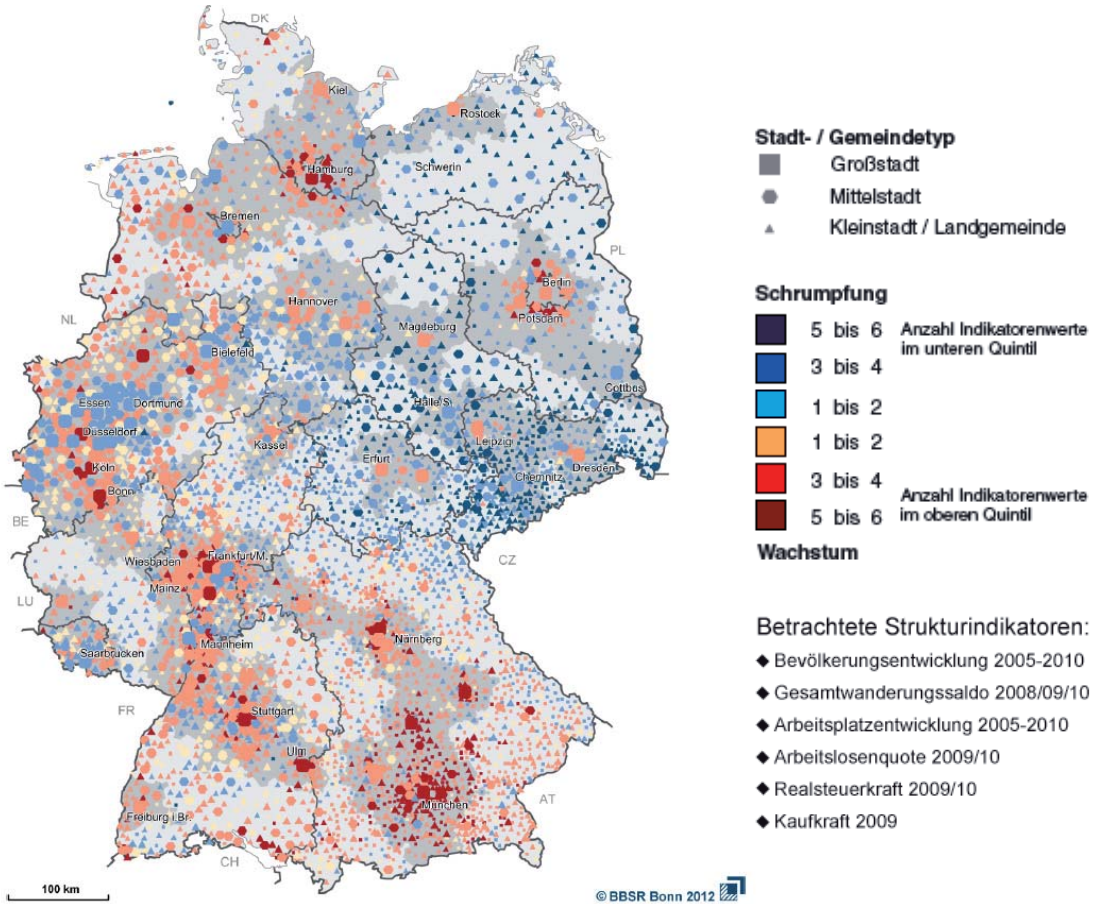
6.1 Raumstruktur in Deutschland

Deutschland ist hinsichtlich der Bevölkerungsstruktur von einem demografischen Wandel geprägt (▷ *Demografischer Wandel*). Prognosen gehen langfristig von einer abnehmenden und zugleich alternden Bevölkerung sowie deren zunehmender Internationalisierung durch Zuwanderung aus dem Ausland aus. Entsprechend wird sich der Bedarf an Wohnungen verändern. Dabei wird der demografische Wandel regional sehr unterschiedlich ausfallen: Neben Wachstumsregionen wie München oder Hamburg sind Schrumpfungs- bzw. Stagnationsräume (s. Abb. 4) zu beobachten, die sich insbesondere in altindustrialisierten (z. B. Ruhrgebiet oder Saarland) oder dünn besiedelten, peripheren Regionen (z. B. im äußersten Norden sowie in großen Teilen Ostdeutschlands) befinden (vgl. Gondring 2012a: 241 ff.).

Die geschilderten Wachstums- oder Schrumpfungsregionen hängen eng mit der räumlichen Verteilung von Arbeitsplätzen zusammen: Einerseits siedeln sich Unternehmen präferiert in der Nähe ihrer Kunden und im Einzugsgebiet der Wohnstandorte ihrer Arbeitskräfte an. Andererseits sind bestehende Arbeitsplätze wesentliches Wanderungsmotiv für Arbeitskräfte. Die Wirtschaftsstandorte in Deutschland sind dabei – im Gegensatz zu Ländern wie Großbritannien oder Frankreich – polyzentral angelegt (▷ *Polyzentralität*). Dies sind zugleich die Zentren für Investitionen

in Büro-, Einzelhandels- oder Hotelimmobilien. Städte wie Berlin, Hamburg, Köln, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Stuttgart und München werden daher auch als Immobilienhochburgen bezeichnet. Diese sogenannten Kernstädte verflechten sich zugleich verstärkt mit ihrem Umland (▷ *Stadt-Umland-Beziehungen*), sodass ganze Metropolräume (▷ *Metropolregion*) in das Interesse gewerblicher Immobilieninvestitionen rücken.

Abbildung 4: Wachsende und schrumpfende Städte in Deutschland



Quelle: BBSR 2012

6.2 Internationalisierung der Immobilienmärkte

Waren die Immobilienmärkte in Deutschland bis in die 1990er Jahre hauptsächlich durch lokale Netzwerke gesteuert, traten in den darauf folgenden Jahren verstärkt global agierende Teilnehmer in den Markt ein (vgl. Vornholz 2015: 40 f.). Dies geschah zunächst durch die Ausweitung des internationalen Handels und die Standortwahl multinationaler Unternehmen. Seit Beginn des neuen Jahrtausends fanden dann, vorangetrieben durch den rapiden Anstieg des weltweiten Investmentvolumens, vor allem zahlreiche internationale Immobilientransaktionen statt.

Die Folgen der Internationalisierung der Immobilienmärkte zeigen sich in vielerlei Hinsicht (vgl. Vornholz 2015: 61 ff.): So waren internationale Investoren in Deutschland in erster Linie an großvolumigen Immobilientransaktionen mit einem eher kurzfristigen Anlagehorizont interessiert (z. B. Hedge-Fonds). Gleichzeitig sollten Immobilieninvestments, ganz im Sinne der Kapitalmärkte, deutlich fungibler werden. In der Folge wurden in Deutschland Produkte wie Verbriefungen, Derivate oder Real Estate Investment Trusts (REITs) eingeführt oder ausgeweitet. Zudem stellten viele internationale Investoren hohe Anforderungen an die Professionalität ihrer Geschäftspartner und die internationale Verflechtung der Akteure führte zu einer erhöhten Transparenz der Immobilienmärkte. Hierzu trugen u. a. die Research-Tätigkeiten der Dienstleister, die Einführung unabhängiger Immobilienmarktindices sowie die Etablierung professioneller Standards bei (z. B. International Accounting Standards (IAS) oder Red Book der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)).

7 Immobilien- und Facility-Management

7.1 Ausrichtung des Immobilienmanagements

Ziel des Immobilienmanagements (Real Estate Management, REM) ist die Steuerung des immobilienbezogenen Wertschöpfungsprozesses. Dieser kann durch den Lebenszyklus einer Immobilie beschrieben werden, der von der Projektidee und dem Bau über die Nutzung bis hin zur Verwertung (z. B. Verkauf oder Abriss) der Immobilie reicht. Diesen Prozess gilt es so zu gestalten, dass immobilienbezogene Leistungs- und Erfolgspotenziale identifiziert und der Wert der Immobilie gesteigert wird. Wird dieses Immobilienmanagement von Unternehmen durchgeführt, deren Kerngeschäft außerhalb der Immobilienbranche liegt, wird vom Corporate Real Estate Management (CREM) gesprochen. Das Immobilienmanagement der öffentlichen Hand wird als Public Real Estate Management (PREM) bezeichnet (vgl. Gondring 2012b: 24 ff.).

7.2 Ebenen des Immobilienmanagements

Die Steuerung von Immobilien im Zuge des Immobilienmanagements findet auf drei Ebenen statt (s. Abb. 5): Auf der obersten Ebene erfolgt das Asset Management. Hier werden aus Perspektive der Eigentümer immobilienbezogene Investitionsentscheidungen so unterstützt und umgesetzt, dass deren Rendite gesteigert wird. Werden dabei mehrere Immobilien gehalten, müssen sie nicht nur einzeln optimiert, sondern das gesamte Immobilienportfolio muss hinsichtlich Risiko-Rendite-Gesichtspunkten diversifiziert werden (Portfoliomanagement).

Auf der mittleren Ebene ist das Property Management angesiedelt. Es setzt die Ziele des Eigentümers in der Immobilienverwaltung und Bewirtschaftung derart um, dass die Zahlungsströme aus den Immobilien maximiert werden. Hierzu werden beispielsweise Strategien entwickelt, wie langfristige Mietverträge geschlossen und Leerstandsrisiken ausgelagert werden können oder der Nutzwert einer Immobilie durch wertschöpfende Dienstleistungen erhöht werden kann. Zugleich fungiert das Property Management als Kontrollinstanz des nachgelagerten Facility Managements und berichtet wiederum an das Asset Management.

Auf Objektebene erfolgt die Steuerung, d. h. der Betrieb und die Bewirtschaftung der Immobilien, durch das Facility Management (FM). Ziel ist es, einerseits die Rendite einer Immobilie durch Kostenoptimierung zu erhöhen und andererseits deren Nutzwert für die Immobiliennutzer zu steigern. Auf strategischer Ebene bedeutet dies, Gebäude und technische Anlagen zu planen und zu errichten sowie FM-Prozesse zu gestalten (z. B. Einführung von Computer-Aided-Facility-Management-Systemen(CAFM)). Die operative Umsetzung erfolgt im Gebäudemanagement (GM), welches das technische (TGM), kaufmännische (KGM) und infrastrukturelle Gebäudemanagement (IGM) sowie das Flächenmanagement umfasst.

Abbildung 5: Ebenen des Immobilienmanagements

Quelle: Eigene Darstellung nach Krimmling 2013: 43

Literatur

BBR – Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.) (2005): Raumordnungsbericht. http://www.bbr.bund.de/BBSR/DE/Raumentwicklung/RaumentwicklungDeutschland/Raumordnungsberichte/ROB2005/ROB2005.html?nn=412542 (26.01.2015).

BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (Hrsg.) (2012): Wachsende und schrumpfende Gemeinden in Deutschland. http://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Raumbeobachtung/Raumabgrenzungen/Wachs_Schrumpf_gem/Wachs_Schrumpf_Gemeinden_node.html (03.07.2014).

DiPasquale, D.; Wheaton, W. C. (1992): The markets for real estate assets and space: A conceptual framework. In: Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association 20 (1), 181-197.

Gondring, H. (2012a): Facility Management: Handbuch für Studium und Praxis. München.

Gondring, H. (2012b): Zukunft der Immobilie. Megatrends des 21. Jahrhunderts – Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft. Köln.

Gondring, H. (2013): Immobilienwirtschaft: Handbuch für Studium und Praxis. München.

Krimmling, J. (2013): Facility Management: Strukturen und methodische Instrumente. Stuttgart.

Phyrr, S. A.; Cooper, J. R.; Wofford, L. E.; Kapplin, S. D.; Lapides, P. D. (1989): Real estate investment: Strategy, analysis, decisions. New York.

Vornholz, G. (2014): VWL für die Immobilienwirtschaft – Studientexte Real Estate Management. München.

Vornholz, G. (2015): Internationale Immobilienökonomie – Globalisierung der Immobilienmärkte. Berlin.

Weiterführende Literatur

Brauer, K.-U. (Hrsg.) (2013): Grundlagen der Immobilienwirtschaft: Recht – Steuern – Marketing – Finanzierung – Bestandsmanagement – Projektentwicklung. Wiesbaden

Hirschner, J.; Hahr, H.; Kleinschroth, K. (2013): Facility Management im Hochbau: Grundlagen für Studium und Praxis. Wiesbaden.

Pfnür, A. (2011): Modernes Immobilienmanagement: Immobilieninvestment, Immobiliennutzung, Immobilienentwicklung und -betrieb. Berlin.

Sailer, E.; Grabener, H. J.; Matzen, U. (2014): Immobilien-Fachwissen von A - Z: das Lexikon mit umfassenden Antworten und Erklärungen auf Fragen aus der Immobilienwirtschaft. Kiel.

Schmoll, F. (2015): Basiswissen Immobilienwirtschaft: Vermietung und Verwaltung, Marketing und Maklerrecht, Grundstück und Grundstückskauf, Wertermittlung, Immobilieninvestition, Immobilienfinanzierung, Immobilienbesteuerung, Planungs- und Baurecht, Grundlagen der Bautechnik, Projektentwicklung, Unternehmensführung, Staat. München.

Bearbeitungsstand: 12/2016