

Corona

Immobilienprofis zu Zeiten der Pandemie:

Arbeiten in anderen Umständen

Die Aussage, Corona sei gegenwärtig in aller Munde, ist Gott sei Dank falsch, denn dann wären wir alle infiziert. Allerdings ist Corona zurzeit das beherrschende Thema, und das Virus beeinflusst unseren Alltag in erheblichem Maße. Die regionalen Immobilienprofis arbeiten also sozusagen in anderen Umständen. Wir haben nachgefragt, wie sich die Veränderungen auswirken, geantwortet haben Hans-Jörg Kraus, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Kraus aus Heidelberg und Markus Rich, Geschäftsführer der Rich Immobilien GmbH & Co. KG, ebenfalls aus Heidelberg, sowie aus Mannheim Konstantinos Krikelis, Leiter Office Leasing Team Rhein-Neckar der Jones Lang La Salle SE (JLL) und Michael Christ, Geschäftsführer der Strategpro Real Estate GmbH.

SARS-CoV-2 hat das Arbeitsumfeld zweifellos verändert. Aber wie genau sieht diese Veränderung aus? Konstantinos Krikelis: „Seit mehreren Wochen befinden wir uns im Home-Office, so dass vermehrt, 90 Prozent der Termine per Videocall stattfinden.“ Markus Rich bemerkt eine verminderte Nachfrage: „Unser Arbeitsumfeld ist insoweit beeinflusst, dass wir einen deutlichen Rückgang von neuen Anfragen verspüren. Das heißt, die Nachfrage nach Gewerbeflächen hat seit Beginn der Krise stark abgenommen. Zudem merkt man verstärkt Verzögerungen in den laufenden Prozessen; man wartet länger auf Rückmeldungen von Kunden und Geschäftspartnern. Ebenso mussten wir schon Absagen in laufenden Verhandlungen aufgrund der Entwicklungen von Corona erleben. Auch die Abstimmung von Besichtigungsterminen gestaltet sich schwieriger, da viele Firmen keine externen Termine wahrnehmen bzw. keine Externen in das Büro lassen dürfen.“ Michael Christ: „Unternehmen waren in den vergangenen Wochen überwiegend damit beschäftigt, Ihre Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe an die geänderten Bedingungen in Folge der COVID-19-Ausbreitung anzupassen, um - dort wo möglich - deren Geschäftsbetrieb so weit als möglich aufrecht zu erhalten. Diese Herausforderungen ließen seit Mitte März nur wenig Kapazität, um sich Gedanken an einen Umzug in neue Büros zu machen. Die Unsicherheit über die Dauer der Ein-

schränkungen und die wirtschaftlichen Folgen scheinen es in der momentanen Situation für unsere Kunden auch nahezu unmöglich zu machen, ihren Flächenbedarf für die kommenden Jahre zu überblicken.

Umsatzeinbußen befürchtet

Wirtschaftliche Folgen sind bereits zu spüren oder werden zumindest erwartet. Hans-Jörg Kraus: „Was deutlich zu Buche schlagen wird ist die gewerbliche Vermietung. Wir gehen von einem Rückgang der gewerblichen Vermietungen von 20 bis 50 Prozent aus, bezogen auf die nächsten zwei Jahre.“ Konstantinos Krikelis erwartet beim Mannheimer Standort keine Umsatzeinbußen; Michael Christ hingegen schon: „Insbesondere Neuanfragen in der Vermietung bis zu einer Größe von ca. 800 Quadratmeter gingen in den vergangenen Wochen gegen Null. Inwieweit es nach einer Lockerung der Corona-Maßnahmen zu Nachholeffekten kommt, die die schwächelnde Nachfrage des ersten Halbjahres kompensieren können, bleibt abzuwarten. Wir gehen davon aus, dass je nach Dauer der Beschränkungen, der Umsatz im Bürobereich 2020 deutlich hinter den Flächenumsätzen der vergangenen Jahre zurückbleibt. Insoweit rechnen wir mit Umsatzeinbußen im deutlich zweistelligen Prozentbereich.“ Keiner der befragten regionalen Immobilienspezialisten hat Personal reduziert, allerdings ist Home-Office durchgehend ein Thema. Und wie sieht die Zukunft der Immobilienbranche aus? Wie wird sie sich verändern? Das es Veränderungen gibt oder geben wird, ist allen Befragten klar. Konstantinos Krikelis: „Klar ist, dass uns die derzeitige Situation aufzeigt, dass ein Arbeiten trotz allem möglich ist und wir vermehrt auf digitale Lösungen gehen sollten und werden. Man muss die Immobilienbereiche in einzelne Teilbereiche clustern. Es wird Assetklassen geben, wie z.B. den Einzelhandel, die Gastronomie, die Hotellerie, die extrem unter der jetzigen Situation zu kämpfen haben und auch perspektivisch darunter leiden werden. Bei der Assetklasse Büro wird es temporär einen Nachfragerückgang geben aufgrund der Home-Office Regelungen aber im Anschluss wird die Büroflächennachfrage wieder anziehen und mit Hilfe

Corona

des Sondereffekts ‚Social Distancing‘ sogar noch höher ausfallen als erwartet, da pro Bürobeschäftigten voraussichtlich mehr Fläche zugewiesen wird.“

Anmietungen pausieren

Während Hans-Jörg Kraus für Heidelberg im Wohnungsmarkt maximal eine Stagnation, im gewerblichen Bereich eine gewisse Zurückhaltung sieht, wobei er nicht davon ausgeht, dass sich dies wesentlich auf die Preise auswirkt, differenziert sein Heidelberger Kollege Rich: „Im Büromarkt pausieren aktuell die Anmietungen, wir gehen jedoch davon aus, dass wir hier auch wieder zurück zu einer gewissen ‚Normalität‘ kommen. Auswirkungen könnte es auf die Arbeitsform geben, d.h. die Unternehmen tendieren bei Anmietungen wieder vermehrt zu Einzel-/Doppelbüros anstatt zu Großraumbüros. Wir sehen hingegen eher weniger, dass sich zukünftig der Flächenbedarf aufgrund von Home-Office reduziert. Im Bereich Investment vermuten wir, dass es eventuell zu leichten Kaufpreisrückgängen kommen könnte bzw. zumindest keine weiteren Preisanstiege geben wird. Das Risiko von Immobilieninvestments, im Besonderen von Gewerbeimmobilien, könnte nun neu bewertet werden – besonders in den Bereichen Hotel und Einzelhandel.“

Michael Christ über seine Sicht auf die Zukunft der Immobilien-

branche: „Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Gewerbeflächen in den kommenden zwei bis drei Monaten noch auf sehr geringem Niveau verharren wird. Aufgrund des bisherigen anhaltenden Wirtschaftswachstums war einer der Hauptgründe, die Unternehmen bislang dazu bewogen haben umzuziehen, der Bezug eines größeren Büros. Aufgrund der vielerorts gemachten Erfahrungen mit Home-Office-Lösungen bleibt es spannend, inwieweit sich künftig auch die Arbeitswelt in klassischen Bürogebäuden verändert. Die Infrastruktur für ein funktionierendes Home-Office wurde in einem nicht unbeträchtlichen Teil der Unternehmen in den vergangenen Wochen erst geschaffen. Daher könnten mobiles Arbeiten und Desksharing-Varianten künftig dazu führen, mit weniger Bürofläche im Unternehmen und damit in klassischen Bürogebäuden auszukommen. Umzüge in weniger Fläche, dafür in zentraler Lage und in besser ausgestattete Gebäude könnten eine Folge sein. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise - und damit verbunden Personalreduzierungen - werden darüber hinaus dazu führen, dass sich die quantitative Nachfrage nach Büroflächen auf absehbare Zeit deutlich abschwächt. Impulsgeber für den Flächenumsatz wären somit paradoxerweise Flächenreduzierungen – bei wohl gleichzeitig ansteigenden Leerstandsquoten.“

Kleinere Universitätsstädte attraktiv für Investoren

Wohnraum in Großstädten wird immer teurer, weshalb viele Studenten auf kleinere Städte ausweichen. Die Anzahl der Studierenden an deutschen Hochschulen ist von knapp zwei Millionen im Jahr 2002 auf fast 2.9 Millionen im Jahr 2019 gestiegen. Das macht sich nicht nur in großen bemerkbar, auch kleinere Universitätsstädte wie Heidelberg melden wachsende Studentenzahlen. Zumal Wohnraum in Großstädten wie Berlin oder München immer teurer wird und Studenten auf kleinere Städte ausweichen (müssen). Die Frage, die viele Kaufinteressenten und Investoren umtreibt: Lohnt der Kauf von Immobilien in B- und C-Standorten noch? Vor allem Universitätsstädte dieser Kategorie sind aufgrund eines hohen Entwicklungspotenzials durchaus interessant für Kapitalanleger.

Bisher galt ein Kaufpreisfaktor um die 20 bis 24 als guter Indikator zu kaufen. In den A-Städten gilt das jedoch nur noch bedingt, vielmehr werden dort Immobilien bereits zu mehr als das 30- und sogar 50-fache der Jahresnettokaltniete gehandelt. Marginal ist das Phänomen der Metropolen auch in kleineren Universitätsstädten zu beobachten, mehrheitlich gibt es jedoch Standorte mit moderaten Preisen und interessanten Renditemöglichkeiten.

Leicht über dem idealen Kaufpreisindikator, aber dennoch erwähnenswert, sind die Städte mit einem Wert zwischen 24,05 und 29,89. Dazu gehören Ulm mit einem Quadratmeterpreis von 3.540 Euro sowie die zweit- und drittteuersten Städte des Kaufpreisrankings, Heidelberg mit 4.264 Euro und Freiburg im Breisgau mit 4.209 Euro.

Je kleiner das Kaufpreis-Miete-Verhältnis, desto eher rentiert sich der Immobilienkauf. Allerdings sollten Kaufinteressenten und Investoren bedenken, dass der berechnete Faktor immer nur eine Momentaufnahme ist. Absolute Spitzenreiter, wenn es um hohe Kaufpreise geht, sind nach wie vor westdeutsche Universitätsstandorte – Heidelberg lässt grüßen. Ostdeutsche Städte holen vereinzelt deutlich auf.