

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
FH Zentralschweiz

Dominic von Felten / Michael Trübstein (Hrsg.)

Berlin – Eine Standortbestimmung

Berlin – on closer examination

Verlag IFZ – Hochschule Luzern – Wirtschaft

Mit Beiträgen von / *with contributions from* Dr. Jürgen Allerkamp,
Dr. Hans-Michael Brey, Dominic von Felten, Gunnar Herm,
Andrea Marx, Matthias Pink, Inga Schwarz, Prof. Dr. Michael Trübstein





Berlin – Eine Standortbestimmung

Berlin – on closer examination

Dominic von Felten
Michael Trübstein

Impressum

© Dominic von Felten, Zürich / Michael Trübstein, Luzern / Hochschule Luzern, Luzern

Verlag IFZ – Hochschule Luzern

1. Auflage 2020, Auflage: 600 Stück ISBN: 978-3-906877-78-5

Gestaltung und Satz: Manuel Gächter, Oberegg

Druck: Druckerei Odermatt AG, Dallenwil

Bindung: Buchbinderei An der Reuss AG, Luzern

Das Werk einschliesslich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Autors. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften. Der Verlag und der Autor gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch der Autor übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äusserungen.

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Berlin – Eine Standortbestimmung Berlin – on closer examination

Dominic von Felten
Michael Trübstein

Teil A: Berlin – Eine Standortbestimmung



Vorwort

Am 1. Oktober 2020 durfte Berlin einen Geburtstag feiern: mit der Eingemeindung etlicher Landgemeinden und Gutsbezirke und verschiedener angrenzender Städte wie Charlottenburg, Neukölln und Spandau entstand vor 100 Jahren Gross-Berlin. Mit diesem Schritt wurde Berlin zu einer Weltmetropole und zur dannzumal drittgrössten Stadt weltweit, nach London und New York. Der Berliner Immobilienmarkt gehört bis heute sicherlich zu den spannendsten und interessantesten Marktregionen weltweit: Zunächst insbesondere geprägt vom II. Weltkrieg, der anschliessenden Teilung und dem Jahrzehnte später erneuten Zusammenwachsen von Ost und West, einer Überhitzung des Marktes, der daraus resultierenden Immobilienkrise und einem nunmehr seit mehreren Jahren andauernden kontinuierlichen Aufschwung, können heute Lehren für die zukünftige Entwicklung und die Marktsituation abgeleitet werden. Diese werden sicherlich durch die derzeitige Situation um Corona/COVID-19, die Zukunftsaussichten der bis dato sehr erfolgreichen Start-Up-Szene in Berlin oder politische Diskussionen um den Mietzins beeinflusst. An dieser Stelle setzt die vorliegende Publikation an.

Die besondere Situation Berlins wurde in dem vorliegenden Herausgeberwerk gezielt aufgenommen und strukturiert von mehreren Immobilienspezialisten und auch lokalen Marktkennern kritisch analysiert und zielführend diskutiert. Dabei wurde insbesondere versucht, verschiedene Perspektiven einzunehmen und differenzierte Sichtweisen zu thematisieren. Kritische Themen werden bewusst angesprochen mit dem Ziel, in die Abwägung der Themenbereiche einzusteigen.

In diesem Zusammenhang liegt der Schwerpunkt zunächst auf der «klassischen» Markteinschätzung: Ausgehend von einer Einordnung des deutschen Immobilienmarktes im globalen Kontext, werden im Anschluss die Eigenschaften des deutschen Immobilienmarktes dargelegt, dies in Verbindung mit einer Bestimmung des Status quo. Darauf aufbauend erfolgt die

Schwerpunktsetzung auf den Berliner Immobilienmarkt mit einer aktuellen Situationsaufnahme des Marktes, der Analyse des derzeitigen Marktumfeldes und der zukünftigen (möglichen) Gestaltung von Lebensräumen in der Stadt. Hierbei werden gezielt auch aktuelle politische Initiativen aufgegriffen und differenziert bewertet u. a. die Einführung der «Mietpreisdeckelung», deren erste Auswirkungen im Markt nun bereits sichtbar werden. Den Abschluss bilden die Zukunftsperspektiven der Berliner Wirtschaft: Das Spannungsfeld zwischen grossen Unternehmen und Start-Ups, aber auch die darin liegenden Kooperationsmöglichkeiten und entsprechenden Potenziale werden beleuchtet und die Herausforderungen auf den Immobilienmarkt übertragen.

In Summe vereint die Publikation damit die unterschiedlichen Themenstellungen «rund» um den Berliner Immobilienmarkt. An dieser Stelle setzt eine weitere Besonderheit des Buches an: Das Buch wurde bewusst in zwei Teile unterteilt. Der erste Teil (Teil A) ist in deutscher Sprache geschrieben – der zweite Teil (Teil B) in englischer Sprache. Beide Teile basieren auf der gleichen Struktur und sind inhaltlich übereinstimmend.

Die gewählte Struktur wurde dabei bewusst von allen Autoren umgesetzt. Sie ermöglicht einer nationalen und internationalen Leserschaft einen fundierten Marktüberblick und -ausblick zu den gewählten Themen. Gleichzeitig können beide Teilbereiche als separates Buch gelesen werden.

Wir sind sicher, dass die praxisorientierten Ausführungen einen fundierten Mehrwert für die Einschätzungen des Berliner Immobilienmarktes liefern und bewusst zur kritischen Diskussion über die Zukunft des Marktes anregen.

Ihnen, geschätzte Leserinnen und Leser, wünschen wir eine aufschlussreiche und spannende Lektüre.

Dominic v. Felten FRICS

Prof. Dr. Michael Trübstein MRICS

Prof. Dr. Michael Trübstein ist Leiter des Studiengangs Master of Science in Real Estate an der Hochschule Luzern (HSLU), Dominic v. Felten ist als Dozent für diesen Studiengang tätig.

Danksagung

Eine erfolgreiche Publikation zu konzipieren und zu erstellen, ist ein kontinuierlicher Prozess, der von zahlreichen Personen begleitet wird und denen unser Dank gebührt: Erst im Rahmen der kritischen Reflexion und Diskussion entstehen die genaue Struktur und die Inhalte des Werkes respektive der Artikel. In diesem Zusammenhang ist die vorliegende Veröffentlichung sicherlich ein besonderes Projekt: Sie verknüpft fundierte Markteinschätzungen und aktuelle Themenstellungen am Berliner Immobilienmarkt in einer kritischen und aufschlussreichen Art. Zudem vereint sie deutsche und englische Ausführungen in einer Publikation.

An dieser Stelle möchten wir die Autoren des Herausgeberwerkes in besonderer Weise hervorheben: Ohne ihre kontinuierliche Unterstützung wäre das vorliegende Buch nicht möglich gewesen. Herzlichen Dank hierfür. Trotz der Herausforderungen durch Corona/COVID-19 und der damit verbundenen unsicheren Lage haben alle Autoren direkt zugestimmt, einen Beitrag zu verfassen.

In diesem Zusammenhang möchten wir uns bedanken bei:

- Dr. Jürgen Allerkamp
- Dr. Hans-Michael Brey FRICS
- Gunnar Herm MRICS
- Andrea Marx
- Matthias Pink
- Inga Schwarz

Wir freuen uns auf den weiteren Austausch mit Ihnen, geschätzte Leser, und wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Dominic v. Felten FRICS

Prof. Dr. Michael Trübstein MRICS

Hinweis zur Lesbarkeit

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde beschlossen, Begriffe in der maskulinen Schreibweise zu verwenden. Daher sind geschlechtsbezogene Formulierungen in diesem Buch für beide Geschlechter und keinesfalls als Benachteiligung von Frauen aufzufassen.

Inhalt | Contents

TEIL A: BERLIN – EINE STANDORTBESTIMMUNG

Vorwort	7
Danksagung	9
Der deutsche Immobilienmarkt im globalen Kontext	15
Der deutsche Immobilienmarkt 2020 – die Zeichen stehen auf Veränderung	25
Einst «arm, aber sexy», nun Boomtown Berlin – Ein Abriss der jüngeren Entwicklung des Berliner Immobilienmarktes	43
Berliner Wohnungsmarkt in schwierigem Fahrwasser	53
Vom Wohnraum zum Lebensraum – was Stiftungen für die Immobilienwirtschaft leisten können.	63
Large Corporates und Start-ups – Gegensätze oder gute Ergänzung?	73
Zusammenfassung und Ausblick	89

PART B: BERLIN – ON CLOSER EXAMINATION

Preface	103
Acknowledgements	105
The German real estate market in a global context	109
The German real estate market in 2020 – signs of a changing time	119
From “poor but sexy” to boomtown Berlin – reviewing the recent changes in the Berlin property market	137
Berlin housing market in difficult times	147
From housing to district development	157
Large corporates and start-ups – opposites or partners?	167
Summary and Outlook	183

Der deutsche Immobilienmarkt im globalen Kontext



Der deutsche Immobilienmarkt im globalen Kontext

Gunnar Herm

Mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von USD 3,845 Trillionen belegte die deutsche Volkswirtschaft nach Berechnungen der World Bank weltweit den vierten Platz in 2019¹. Dies entspricht ca. 4,5 % der weltweiten Wirtschaftsleistung. Nach Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union (EU) stieg der Anteil der deutschen Volkswirtschaft am EU-BIP von ca. 20,1 % auf 24,3 % an². Bezogen auf den Euroraum beträgt der Anteil der deutschen Volkswirtschaft sogar mehr als 28 %.

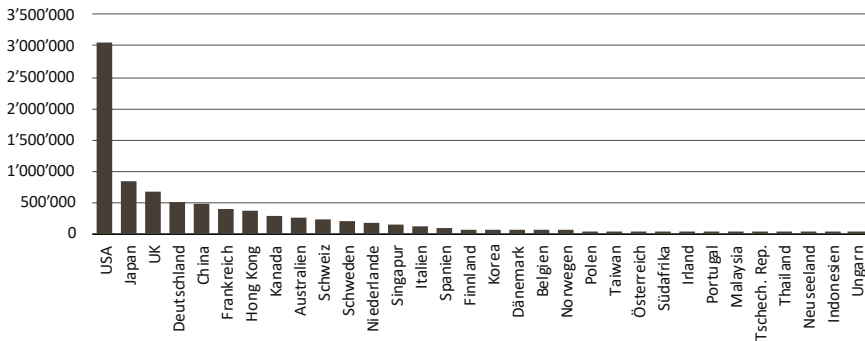
Immobilienmärkte entwickeln sich mit der «Reife» der jeweiligen Volkswirtschaften. Reife kann man nicht ausschließlich bezüglich der Größe einer Volkswirtschaft definieren, sondern ist ein Zusammenspiel vieler Faktoren. Hier sind vor allem die Breite (Immobiliensektorenabdeckung) als auch die Tiefe (Bedeutung des Investorenuniversums) sowie die lokalen Marktpraktiken zu nennen.

Wie im globalen Wirtschaftsranking belegt Deutschland den vierten Platz bei der Größe der globalen Immobilienmärkte³. Mit einer geschätzten Marktgröße von ca. USD 519 Milliarden beträgt der Anteil Deutschlands am globalen Immobilienuniversum etwa 6,1 %. Die Differenz zwischen Anteil am globalen BIP (4,5 %) und am globalen Immobilienuniversum (6,1 %) kann als eine Art «Überbedeutung» des deutschen Immobilienmarktes und somit als Reife interpretiert werden. An dieser Stelle muss allerdings auf die mit Abstand größte Bedeutung des US-amerikanischen Immobilienmarktes im globalen Kontext (35,7 %) hingewiesen werden, die einer volkswirtschaftlichen Bedeutung von 24,1 % gegenüber steht.

1 World Development Indicators database, World Bank, 1 July 2020

2 Oxford Economics Database, 17. August 2020

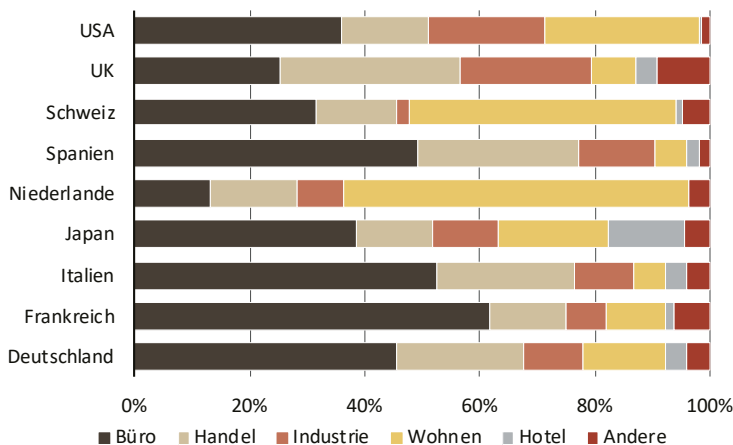
3 MSCI 2018



Grafik 1: Geschätzte Immobilienmarktgröße nach Ländern (USD Milliarden)

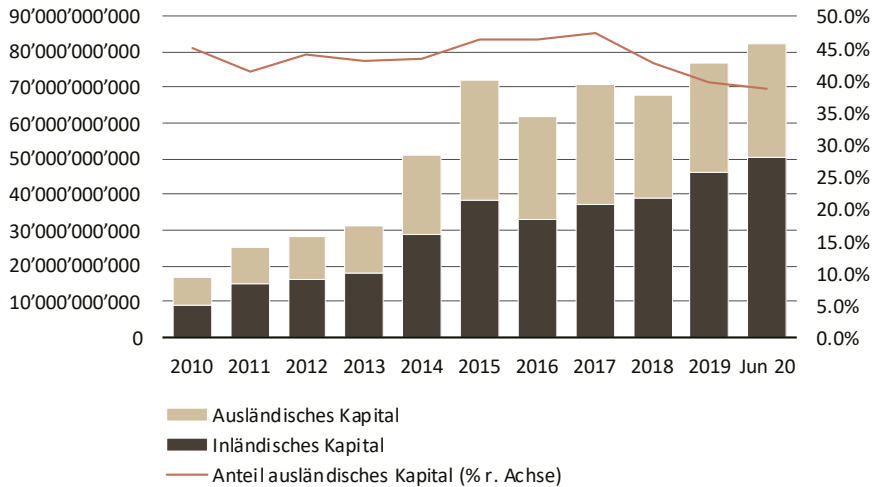
Quelle: MSCI, Stand Ende 2018

Auch wenn der deutsche Immobilienmarkt gemäß MSCI immer noch stark von Büroimmobilien geprägt ist, so trägt der signifikante Anteil von Wohnimmobilien (ca. 14,4%) zu einer deutlichen Ausgewogenheit des Marktes bei. Die USA kann diesbezüglich als am stärksten ausbalancierter Markt bezeichnet werden, in dem kein Sektor dominant ist (s. Grafik 2). Die sektorale Ausgewogenheit Deutschlands erlaubt es Investoren – und hierbei sind vor



Grafik 2: Sektorale Aufteilung des Investmentuniversums

Quelle: MSCI, Stand Ende 2018



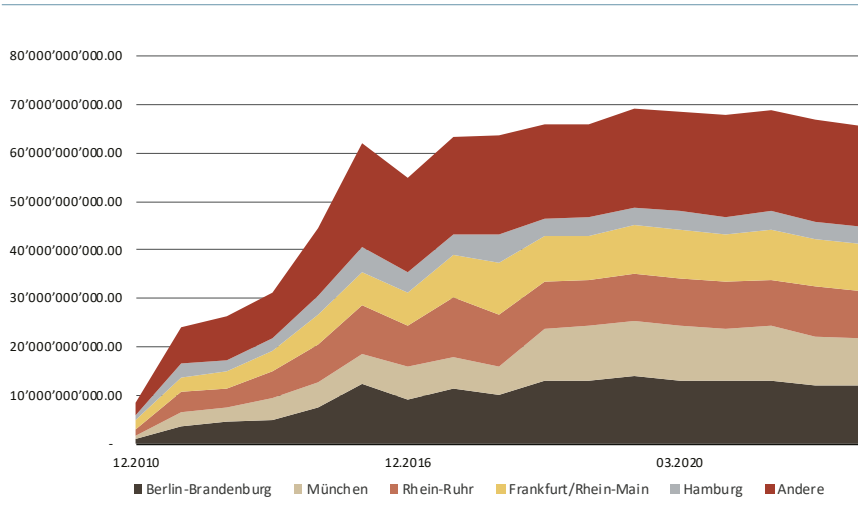
Grafik 3: Investitionsvolumen (EUR) und Anteil ausländisches Kapital (%)
 Quelle: RCA, 17. Aug. 2020

allein ausländische Investoren zu nennen – im Gegensatz zu Ländern wie Italien, der Niederlande, Spanien und UK breiter diversifizierte Investmentstrategien zu fahren.

Dies scheint nicht nur für inländische Investoren sondern auch für ausländische Kapitalquellen attraktiv zu sein. Trotz ansteigender Investitionsvolumen während des letzten Jahrzehnts (2010–2019) ist der Anteil der ausländischen Investoren zwischen 40% und 46% recht konstant geblieben.

Das föderale System Deutschlands zeigt sich u. a. in verschiedenen Wirtschaftszentren und spiegelt sich auch in der Verteilung der Investitionstätigkeit wider. In Deutschland wechselt der Investitionsschwerpunkt regelmäßig zwischen den fünf Hauptregionen (Berlin, Frankfurt, Hamburg, München und Rhein-Ruhr). Die jeweilige investitionsstärkste Region hatte während der vergangenen zehn Jahre einen Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen zwischen 16,7% und 20,0%.⁴ Damit entspricht die Struktur des deutschen Immobilienmarktes eher derjenigen der USA, wo der Anteil der investitionsstärksten Region, in der Regel New York, sich auf zwischen 9% und 16%

4 RCA Datenbank, 17. August 2020



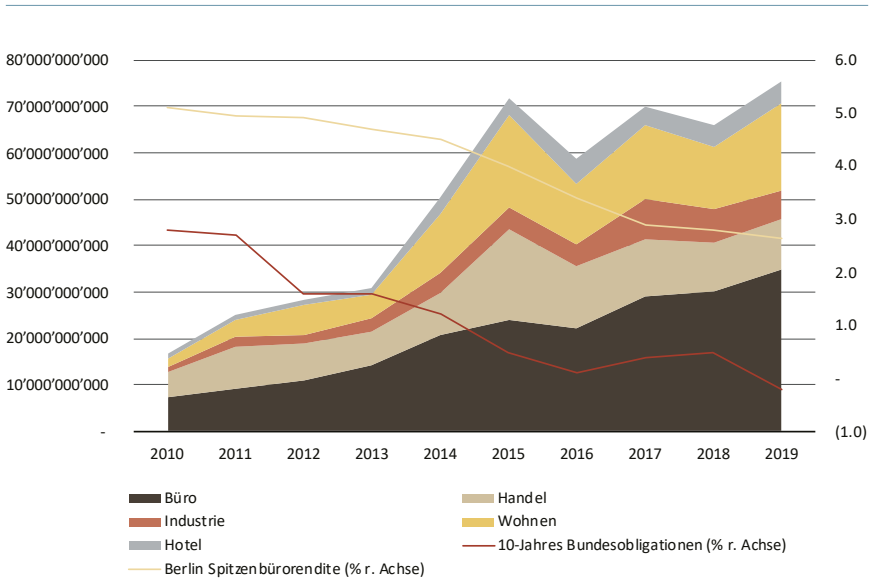
Grafik 4: Investitionsvolumen nach Regionen (EUR)

Quelle: RCA, 17. Aug. 2020

beläuft. Demgegenüber stehen die bedeutenden europäischen Immobilienmärkte Frankreich und Großbritannien, in denen die jeweiligen Hauptmärkte, identisch mit den jeweiligen Hauptstädten, den Gesamtmarkt dominieren (Paris mit 70%–80% respektive London mit 40%–60% des nationalen Gesamtinvestitionsvolumens).

Die Polyzentralität trägt sicherlich zur Stabilisierung des Immobilienmarktes und des Anlagestandortes Deutschland bei, gleichzeitig ist sie eine Herausforderung für Investoren. Unterschiedliches lokales Know-how ist notwendig, um erfolgreich in den jeweiligen Märkten agieren und operieren zu können. Vor allem für ausländische Investoren kann diese Eigenschaft des deutschen Marktes auch eine Investitionsbarriere sein. Deshalb kommt Markttransparenz eine wichtige Bedeutung zu. Gemäß dem JLL Transparency Index 2020 belegt Deutschland den 10. Platz. Deutschland konnte während der vergangenen Jahre seinen Rankingplatz verbessern; Gründe hierfür sind vor allem die Überarbeitung der Geldwäschereigesetzgebung und die Einführung des öffentlichen Zugangs zu Katasteramtseinträgen.

Im vergangenen Jahrzehnt stieg die Investitionstätigkeit stark an. Der deutsche Immobilienmarkt kann sicherlich als Profiteur der globalen Finanzkrise – GFC (2008/2010) und der Staatsfinanzkrise (2011/13) bezeichnet

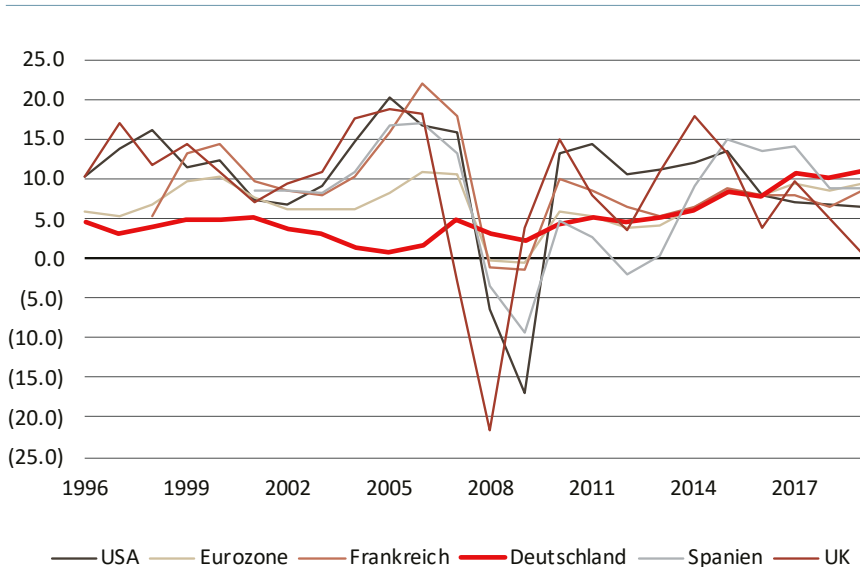


Grafik 5: Investitionsvolumen nach Immobiliensektoren (EUR), Rendite Bundesobligationen (%), Berlin Bürospitzenrendite (%)

Quelle: RCA, 17. Aug. 2020; Oxford Economics, 17. Aug. 2020; PMA Juli 2020

werden. Während der deutsche Immobilienmarkt vor der GFC eher als träge empfunden worden war, empfanden Investoren diese Eigenschaft nun als defensiv und zeigten vermehrt Interesse am Investitionsstandort Deutschland. Infolge der stark sinkenden Renditen für deutsche Staatsobligationen stieg nicht nur das Investitionsvolumen, sondern es wurde zunehmend Druck auf die Immobilienrenditen erzeugt. Nichtsdestotrotz blieb die relative Attraktivität der Immobilienanlage zu Bundesobligationen am Beispiel Berliner Büroimmobilien mit einer Risikoprämie um die 300 Basispunkte weiterhin nahezu konstant.

Während der späten 1990er und frühen 2000er Jahre hat der deutsche Immobilienmarkt im Vergleich zu anderen Immobilienmärkten unterperformt. Auch seit der GFC ist die Performance des deutschen Immobilienmarktes weniger durch Überperformance als durch stetige Performance gekennzeichnet. Diese Stabilität hat sicherlich auch mit der deutschen Bewertungsmethode zu tun, die weniger den Preis für die unmittelbare Verwertung der Immobilie und damit den allgemeinen Kapitalmarkt zur Bewertungsgrundlage erhebt, sondern sich stärker auf die Nachhaltigkeit der Mieterträge einer Immobilie



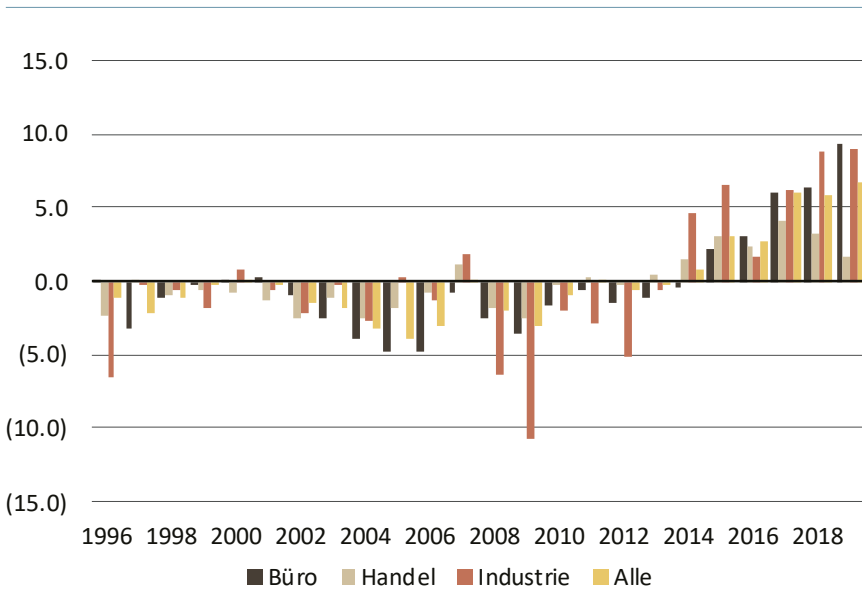
Grafik 6: Gesamtrendite Alle Immobilien 1996–2019

Quelle: MSCI, Global Intel August 2020

stützt. Dies spiegelt sich dann in einer relativ niedrigen Standardabweichung der Gesamtrenditen in Deutschland von 2,8 wider, während die Standardabweichungen für die USA bei 7,7 und bei Großbritannien bei 8,7 für den Zeitraum 1996 bis 2019 lag. Eine Marked-to-Market Bewertung würde sicherlich die Volatilität des deutschen Marktes erhöhen, allerdings werden die MSCI Indices vorwiegend von den jeweiligen nationalen Investoren geprägt.

Das veränderte makro- und monetäre Umfeld seit der GFC führte auch zu einer Veränderung der Rendite-Attribution im deutschen Immobilienmarkt. Erst nach der GFC und der Staatsverschuldungskrise konnte der deutsche Immobilienmarkt Aufwertungen verzeichnen.

Mit dem Ausbruch der Corona/COVID-19-Pandemie könnten die Immobilienmärkte vor einem Strukturbruch stehen. Strukturelle Veränderungen, die sich bereits in den vergangenen Jahren in den Immobiliensektoren angedeutet haben, könnten durch die Pandemie wie durch ein Brennglas beschleunigt werden. Auch der deutsche Immobilienmarkt dürfte hiervon betroffen sein, ob er stärker oder schwächer betroffen sein wird als andere Märkte, kann man derzeit nicht abschließend sagen. Die Polyzentralität, die sektorale



Grafik 7: Wertänderungsrendite nach Sektoren 1996–2019 (%)
 Quelle: MSCI, Global Intel August 2020

Diversifizierung und die breite sowie tiefe Investorenschaft bieten allerdings ein Umfeld, welches vergleichsweise günstig ist. Auch wenn die Bedeutung von ESG in den vergangenen Jahren bereits mehr Bedeutung geschenkt wurde, so ist davon auszugehen, dass dieses Thema auch infolge der Pandemie weiter an Fahrt aufnehmen dürfte. Die europäischen Regierungen sind weiterhin committet zum Paris Agreement, was zu stärkerer Regulierung bezüglich Energieverbrauchs führt. Infolge der Pandemie dürften verstärkte Regulierungen bezüglich Arbeitsschutzes aufkommen, was die Flächenbedarfe trotz Umsetzung von Agile Working Konzepten verändern dürfte. Höhere Anforderungen an den Arbeitsschutz bzw. Hygiene dürfte auch von den Mietern ausgehen. Deshalb ist davon auszugehen, dass die Gesamtmietkosten inklusive Nebenkosten wieder verstärkt in den Fokus der Mieter geraten und dies auch vor dem Hintergrund einer schwachen Konjunktur. Der deutsche Immobilienmarkt und auch die Agglomerationsstrukturen mit ihren ÖPNV-Systemen bieten gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung der ESG-Anforderungen, auch wenn wir sicherlich eher erst am Anfang der Entwicklung sind, was allerdings auch vielfältige Opportunitäten für Immobilieninvestoren bietet.

Gunnar Herm ist Head of Research & Strategy – Europe und Head of Portfolio Management Germany & Austria. Er trat 2006 als European Research Analyst der UBS bei. Seit 2008 verantwortet er als Head of Research & Strategy – Europe das Researchteam in Frankfurt, London, Rom und Zürich bei UBS Real Estate & Private Markets (REPM). Er ist für die Entwicklung der House Views und die Investmentstrategien verantwortlich sowie stimmberechtigtes Mitglied des Investment Committees. Seit 2020 sitzt er dem Global Research Board von UBS REPM vor. Zudem verantwortet er seit 2020 das Portfolio Management in Deutschland und Österreich.

Vor seiner Zeit bei der UBS verbrachte er Stationen bei Henderson Global Investors in Frankfurt und London, sowie bei ATIS Real (BNP) und JLL. Er besitzt insgesamt mehr als 23 Jahre an Investmenterfahrung.

Gunnar Herm ist Diplom-Wirtschaftsgeograph (Justus-Liebig-Universität Gießen) und hat ein Diplom als IPF Property Investment Analyst des Cambridge Land Institutes. Er ist Mitglied des RICS und der Society of Property Researchers sowie des DVAG (Deutscher Verband Angewandter Geographie).

Der deutsche Immobilienmarkt 2020 – die Zeichen stehen auf Veränderung



Der deutsche Immobilienmarkt 2020 – die Zeichen stehen auf Veränderung

Inga Schwarz

Der deutsche Immobilienmarkt blickt auf eine starke Dekade mit einem bemerkenswerten Wachstumskorridor zurück. Im Windschatten einer über lange Jahre überdurchschnittlich wachsenden deutschen Wirtschaft, haben sich sowohl die Vermietungs- wie auch die Investmentmärkte über alle Nutzungsarten hinweg sehr positiv entwickelt. Das war nicht immer so.

In seiner «Deutsche Rede»¹ für das DeutschlandRadio Berlin am 15. November 2003 bezeichnete Hans-Werner Sinn, der damalige Präsident des ifo Institut, Deutschland als den kranken Mann Europas. Die deutsche Wirtschaft war zu diesem Zeitpunkt – und nach den Worten Hans-Werner Sinns – das Schlusslicht beim Wachstum und außerstande mit seinen Nachbarn mitzuhalten. Erst mit der Reform des deutschen Sozialsystems und Arbeitsmarktes, welche die Bundesregierung bestehend aus SPD und Bündnis90/Die Grünen in den Jahren 2003 bis 2005 mit der Agenda 2010 auf den Weg brachte, kehrte die Volkswirtschaft auf den Wachstumspfad zurück, sicherlich auch gestützt durch den schwachen Euro, von dem die Exportnation Deutschland der größte Profiteur gewesen sein dürfte. Im Rahmen der Agenda 2010 wurde u. a. die Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes gekürzt und die Unterstützung für Langzeitarbeitslose auf das Niveau der Sozialhilfe gesenkt. Das BIP-Wachstum lag in den Jahren 2006 und 2007 jenseits der 3%. Während der globalen Finanzkrise – GFC (2008/2010) – kam die deutsche Wirtschaft nur vergleichsweise kurz aus dem Tritt und konnte bereits ab dem 2. Quartal 2009 ein im internationalen Vergleich beachtliches Wirtschaftswachstum vermelden. Deutschland wurde zum Motor für die europäische Wirtschaft und blieb auch während der Staatsfinanzkrise (2011/2013) auf Kurs. Die Arbeitslosenquote war zu dieser Zeit schon auf Sinkflug und der Ausbau der Erwerbstätigkeit beeindruckend.

1 Deutsche Rede Der kranke Mann Europas: Diagnose und Therapie eines Katheder-sozialisten, Hans-Werner Sinn, ifo Institut und Ludwig-Maximilians Universität, 15. November 2003. <https://www.ifo.de/DocDL/Sinn-DeutscheRede-2003-DE.pdf>

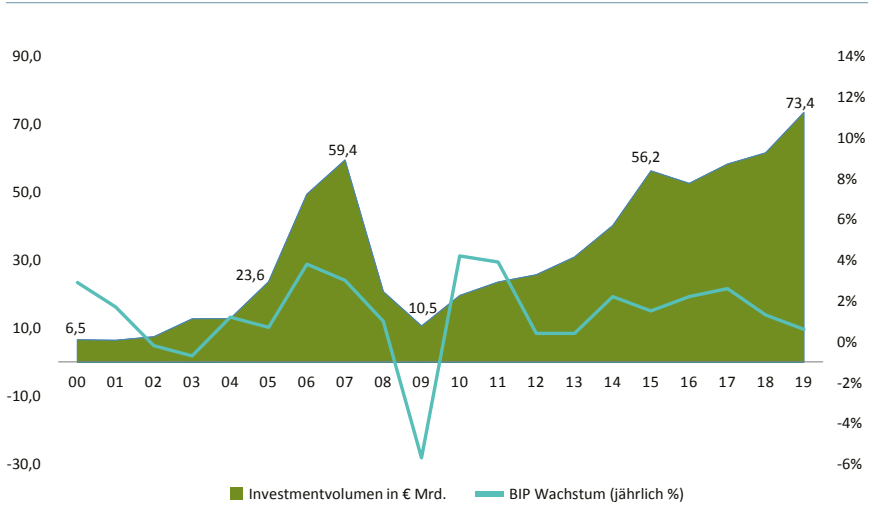


Abbildung 1: Vom kranken Mann Europas zum Wachstumsmotor des Kontinents – Gewerbliches Investmentvolumen und jährliches BIP-Wachstum
 Quelle: Destatis, Bundesagentur für Arbeit

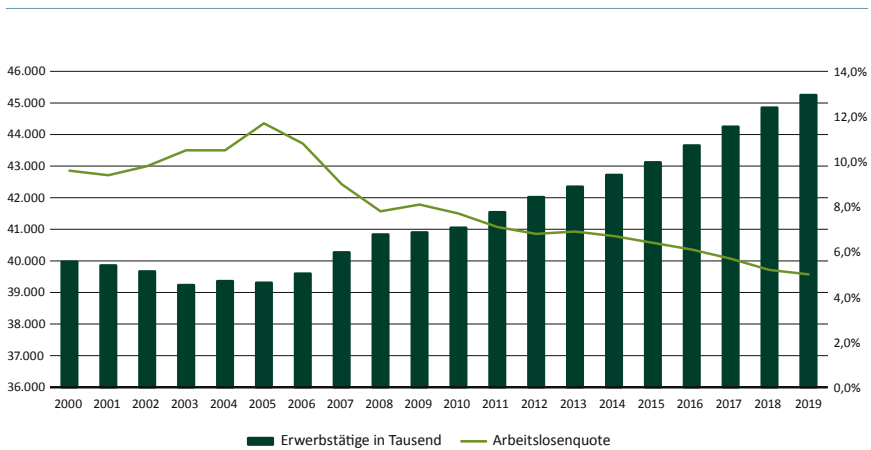


Abbildung 2: Der deutsche Arbeitsmarkt – Arbeitslosenquote und Erwerbstätigkeit (Inlandskonzept)
 Quelle: Destatis, Bundesagentur für Arbeit

Der deutsche Immobilienmarkt wurde in den vergangenen 10 Jahren vor allem von politischer Stabilität und starkem Wirtschaftswachstum getragen. Hinzu kam die auch während der GFC insgesamt solide Entwicklung auf den Vermietungsmärkten. Es kam – anders als in vielen Ländern – nicht zu einem Platzen einer Immobilienblase, und Korrekturen im Angebots-, Nachfrage- und Preisgefüge fielen vergleichsweise gering aus.

Der deutsche Investmentmarkt für gewerbliche Immobilien

Der deutsche Investmentmarkt für gewerbliche Immobilien ist einer der bedeutendsten weltweit. Investoren wissen den Standort Deutschland zu schätzen. Nicht zuletzt gilt der Markt immer wieder als «safe haven» im internationalen Anlagegeschäft. Die Entwicklung des Investmentvolumens in den vergangenen Jahren ist entsprechend beeindruckend. Nach einem Tiefpunkt im Jahr 2009 mit 10,6 Mrd. € stieg das Investitionsvolumen überdurchschnittlich auf zuletzt 73,4 Mrd. € im Jahr 2019. Erstmals wurde mit dem neuen

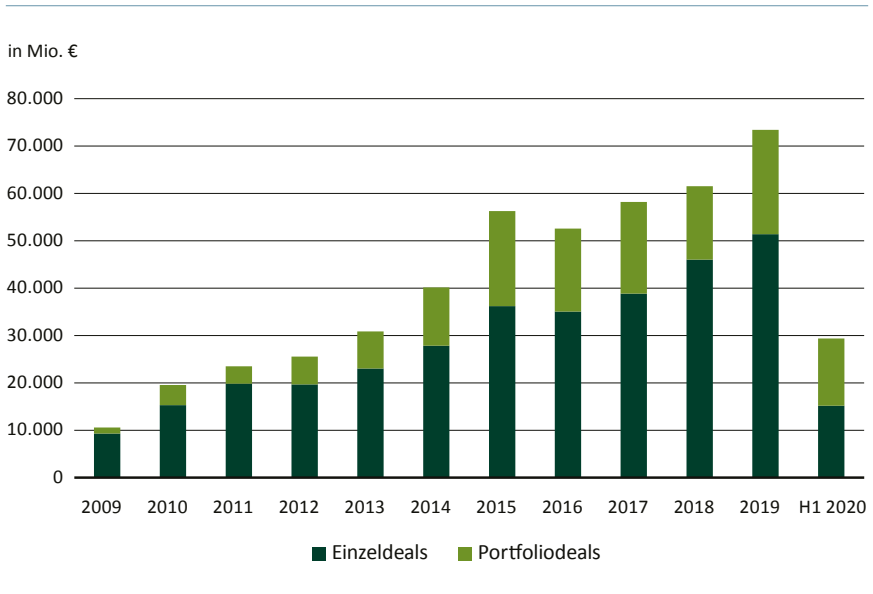


Abbildung 3: Investments in gewerbliche Immobilien in Deutschland; Einzel- vs. Portfoliotransaktionen

Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

* Ø A-Standorte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart)

Allzeithoch die 70-Mrd.-€-Schwelle übersprungen. Der Anteil der Portfolio-transaktionen lag zu diesem Zeitpunkt bei 30,0%. Im 1. Quartal 2020 wurde eine Bestmarke mit einem Investmentvolumen von über 18,5 Mrd. € erzielt, die durch Portfolioverkäufe, Beteiligungen und Übernahmen (wie z. B. der TLG durch Aroundtown) begünstigt wurde. Mit dem aufgrund von Corona/ COVID-19 verordneten Lockdown ab Mitte März und den in den darauffolgenden Wochen auferlegten Einschränkungen für die Wirtschaft und das öffentliche Leben hat das Investmentgeschehen maßgeblich an Dynamik verloren. Im 2. Quartal wurden rund 10,9 Mrd. € in gewerbliche Immobilien investiert. Dies entsprach einem Rückgang um 19% im Vorjahresvergleich. Kaum durchführbare Objektbesichtigungen, erschwerte Finanzierungsbedingungen und ein zunächst deutlich defensiveres Anlageverhalten spiegeln sich in diesem Ergebnis wider. Insgesamt wurden somit im 1. Halbjahr 2020 rund 29,4 Mrd. € investiert mit einem Portfolioanteil von 48,3%. Trotz des bundesweiten Lockdowns kam es zu keinem Zeitpunkt zu einem Komplettstillstand auf den deutschen Investmentmärkten.

Im Zuge des hohen Transaktionsvolumens wird seit 2009 für die deutschen Investmentmärkte über sämtliche Nutzungssegmente hinweg eine umfangreiche Renditekompression registriert. Nach einer Phase des beschleunigten

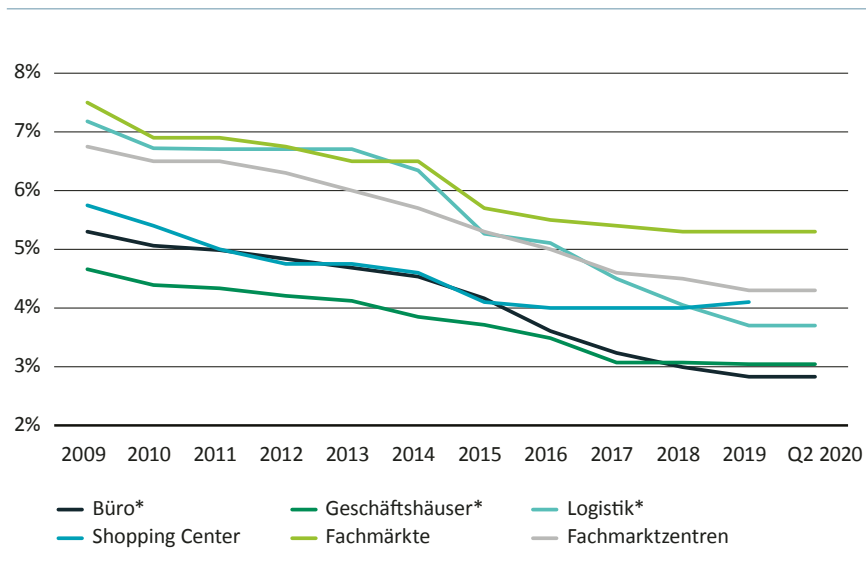


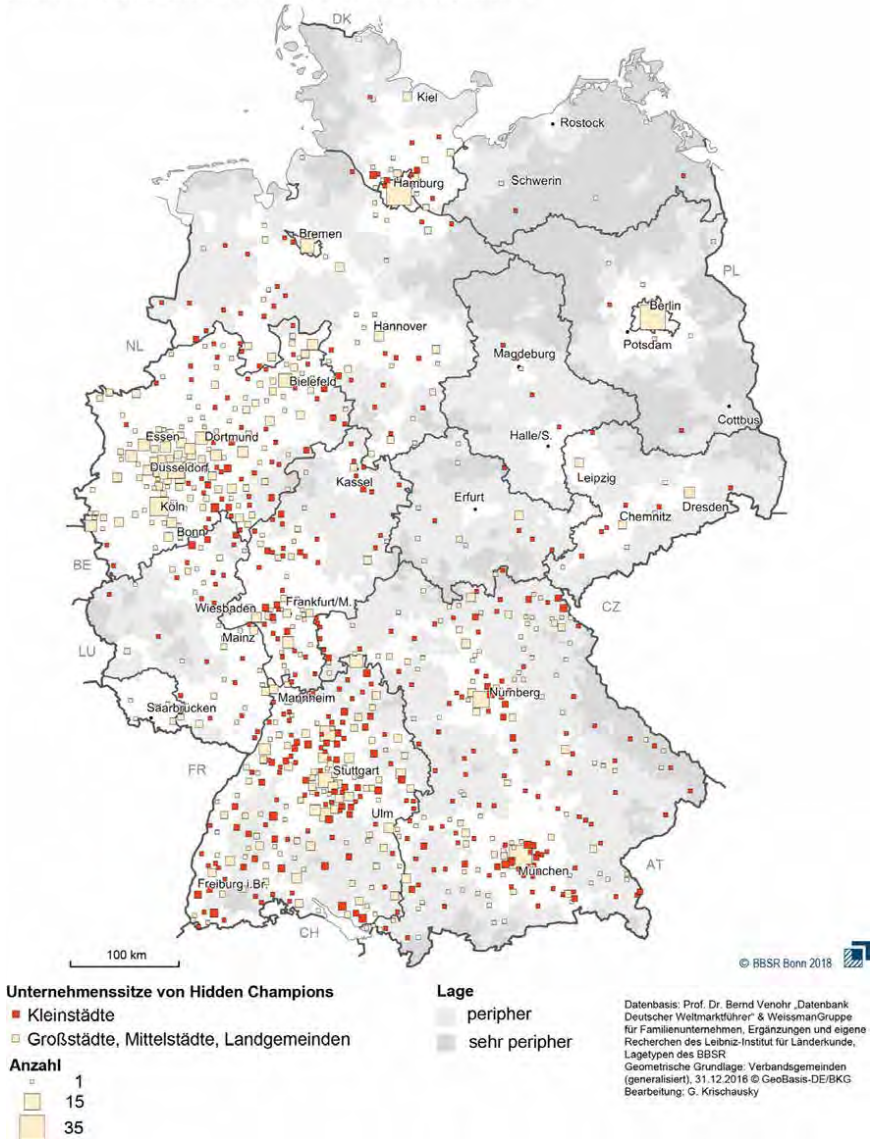
Abbildung 4: Entwicklung der Spitzenrenditen (netto)

Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

Renditerückgangs in den Jahren 2014–2018, haben sich die Spitzenrenditen im Laufe des Jahres 2019 weitestgehend auf niedrigem Niveau stabilisiert. Einzig für die Segmente Logistik (–35 Basispunkte), Fachmarktzentren (–20 Basispunkte) und Büroimmobilien (–16 Basispunkte) wurden 2019 noch nennenswerte Rückgänge vermeldet.

Im Spätsommer 2020 stehen die Zeichen auf Veränderung auf dem deutschen Investmentmarkt. Zwar ist das Interesse an deutschen gewerblichen Immobilien weiterhin ungebrochen hoch, denn die im internationalen Vergleich robuste wirtschaftliche Basis, das relativ schnelle Anspringen der Wirtschaft nach dem Lockdown, der bis dato glimpfliche Verlauf der Corona/COVID-19-Pandemie und die insgesamt gesunden Vermietungsmärkte sprechen für den Standort. Allerdings ist allen Marktteilnehmern bewusst, dass es in den kommenden Monaten und Jahren von Nutzerseite durchaus zu großen Verwerfungen kommen könnte. Im Markt werden intensiv Fragen diskutiert wie zum Beispiel: Wie geht es weiter mit Büroimmobilien? Wird der Anteil, den Mitarbeiter im Homeoffice verbringen, deutlich steigen? Und wenn ja, was bedeutet dies für die Nachfrage nach Büroimmobilien? Welche Einzelhandelsformate und Standorte werden nach der Corona/COVID-19-Pandemie zu den Gewinnern zählen? Nur eins ist im Moment sicher: der kurzfristige Gewinner wird das Logistiksegment sein. Zu Lockdown-Zeiten wurde die weiter rasant steigende Bedeutung von e-commerce wie auch die Notwendigkeit der Neustrukturierung der Supply-Chains der deutschen Industrie offensichtlich. Logistikimmobilien werden hier eine entscheidende Rolle spielen. Ein Fortschreiten der Renditekompression ist absehbar und das bundesweit. Wenngleich auch der deutsche Markt für Büroimmobilien von der Polyzentralität Deutschlands profitiert, ist es doch in erster Linie der Logistikimmobilienmarkt, der dezentral aufgestellt ist. Zwar werden die Spitzenrenditen und Mieten im Logistikbereich in den Kernstädten der großen Metropolregionen erzielt, allerdings finden sich auch Core-Immobilien entlang der wichtigen Transportkorridore (allen voran an Autobahnkreuzen) und in räumlicher Nähe zu Deutschlands bundesweit, peripher angesiedelten Weltmarktführern, den sogenannten Hidden Champions.

Unternehmenssitz von Hidden Champions in Kleinstädten und in Deutschland



Karte 1: Unternehmenssitz von Hidden Champions in Deutschland

Quelle: <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/programme/refo/staedtebau/2017/hidden-champions/01-start.html?docId=1917816¬First=true>

Der deutsche Investmentmarkt für Wohnimmobilien

Der deutsche Markt für Wohnimmobilien verzeichnet in den vergangenen Jahren eine hohe Nachfrage und steigende Investmentvolumina. Im Jahr 2019 wurde trotz vieler Diskussionen über die Einführung regulatorischer Instrumente seitens der Politik u. a. in Form von Mietendeckel der zweithöchste Investmentumsatz der vergangenen 15 Jahre mit rund 19,5 Mrd. € registriert. Ein höheres Transaktionsvolumen wurde lediglich 2015 erzielt, als allein der Kauf der Gagfah durch die Vonovia und der Erwerb der Süddeutschen Wohnen für fast 10 Mrd. € Umsatz sorgten. Auch 2019 wurden einige größere Deals wie der Verkauf der BGP-Gruppe mit rund 16 000 Wohnungen an Union Investment vermeldet. Die im Vorjahresvergleich um 17% höhere Anzahl von Transaktionen zeugte jedoch von einer über alle Größenklassen hinweg lebhaften Nachfrage.

Im 1. Halbjahr 2020 haben sich die Wohninvestment-Märkte weiterhin ausgesprochen positiv entwickelt und sind im Vergleich zu anderen Assetklassen deutlich weniger von negativen Auswirkungen der Corona/COVID-19-Pandemie betroffen. Das Investitionsvolumen mit größeren Wohnungsbeständen belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf knapp 12,7 Mrd. € (+80 %

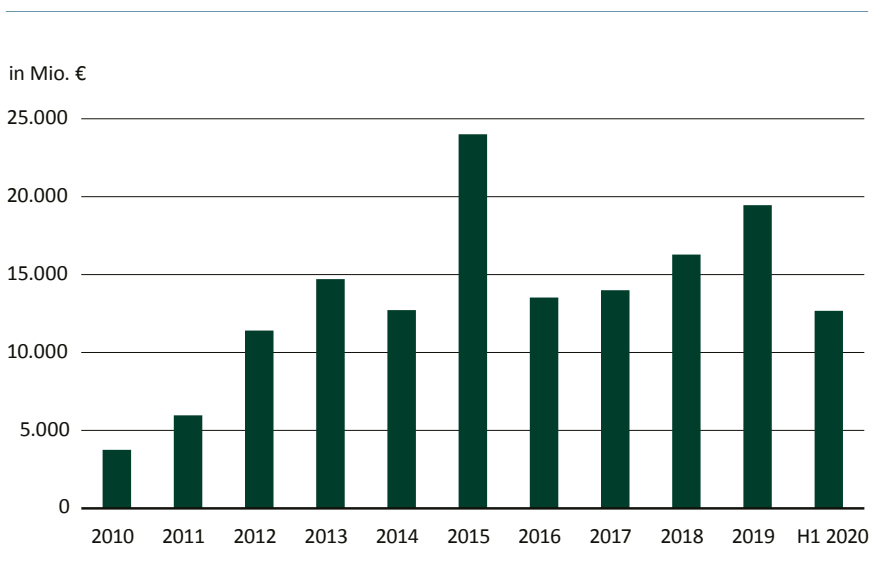


Abbildung 5: Investitionsvolumen Wohnportfolios (ab 30 Wohneinheiten)
 Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

gegenüber H1 2019). Davon entfielen rund 3,35 Mrd. € auf das vom Lock-down und Kontaktbeschränkungen geprägte zweite Quartal. Ein sehr erfreuliches Ergebnis, da es sich hier um das beste Q2 Ergebnis der vergangenen 5 Jahre handelt und auch der langjährige Schnitt um 16% übertroffen wurde. Weiterhin sind Großabschlüsse die wesentlichen Treiber des Transaktionsvolumens wie die Übernahme der Adler Real Estate durch Ado Properties. Allerdings präsentiert sich der Markt für Wohnimmobilien insgesamt sehr lebhaft: von den 220 registrierten Deals wurden knapp 100 im zweiten Quartal abgeschlossen.

Klassische Nachfrager im deutschen Wohn-Investmentmarkt sind Spezialfonds und Immobilien AGs/REITs. Ihre Marktanteile beliefen sich 2019 auf 29,7% bzw. 16,0% gefolgt von offenen Fonds mit 14,9%. Im 1. Halbjahr haben die großen Übernahmen das Bild zu Gunsten der Immobilien AGs gedreht, deren Marktanteil im 1. Halbjahr 2020 bei 62% lag. Umfangreich investiert haben in diesem Zeitraum allerdings auch Spezialfonds (knapp 10%), Immobilienunternehmen (knapp 9%) und Pensionskassen (gut 3%).

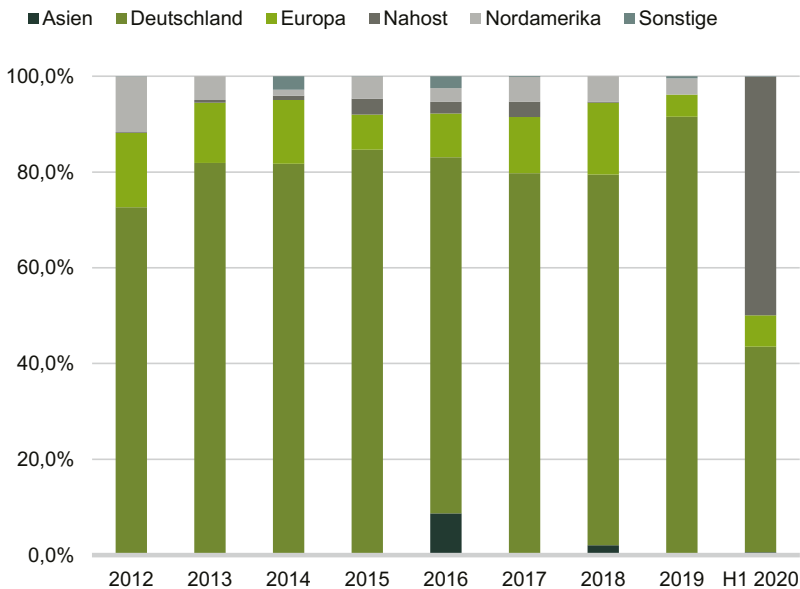


Abbildung 6: Investments nach Herkunft des Kapitals
 Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

Nachdem der Wohn-Investmentmarkt in den vergangenen Jahren ganz klar in der Hand inländischer Investoren lag (91,5 % Marktanteil im Jahr 2019), dominierten im ersten Halbjahr 2020 mit 57 % ausländische Investoren. Auch hier spiegelt sich die Adler-Übernahme wider. Im weiteren Jahresverlauf sich das Verhältnis wieder zu Gunsten der deutschen Investoren verschieben.

An dieser Stelle ist wichtig zu betonen, dass die Wohneigentumsquote in Deutschland aktuell nur bei etwa 45 % liegt. Damit steht Deutschland an vorletzter Stelle im Vergleich mit den Mitgliedsstaaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Nur in der Schweiz ist die Wohneigentumsquote geringer. Gründe für die niedrige Wohneigentumsquote sind die in Deutschland hohen Grunderwerbsteuern, ferner das Fehlen einer steuerlichen Abzugsmöglichkeit von Hypothekenzinsen für Eigennutzer und ein sozialer Wohnungsbau mit breiten Förderbedingungen. Nach einer Analyse der Deutschen Bundesbank sind es diese Faktoren, die Anreize für das Mieten setzen. Denn: «Höhere Grunderwerbsteuern machen Immobilien zu einem teureren und weniger liquiden Vermögenswert; die fehlende Abzugsmöglichkeit für Hypothekenzinsen für Eigennutzer ist zwar steuersystematisch schlüssig, verteuert aber die Finanzierungskosten, und das Mieten von Sozialwohnungen bietet, sofern verfügbar, eine kostengünstige Alternative zum Wohneigentum»².

Im Fokus der Anleger stehen traditionell Deutschlands A-Standorte. Der Marktanteil der sogenannten Big 6 (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln und München) lag zwischen 2016 und 2019 stets jenseits der 40 %-Marke. Im Durchschnitt der vergangenen 5 Jahre belief sich ihr Marktanteil auf 41,2 %. Der Löwenanteil entfällt hier traditionell auf die Bundeshauptstadt Berlin, auf die im Durchschnitt der vergangenen Jahre 57,2 % des Big 6 – Investmentvolumens entfallen. Im Jahr 2019 belief sich der Investmentumsatz in Berlin auf 4,23 Mrd. € gefolgt von Frankfurt mit 1,20 Mrd. € und Hamburg mit 1,06 Mrd. €. Berlin lag auch im 1. Halbjahr 2020 mit investierten 1,41 Mrd. € uneinholbar an der Spitze. Auf den Plätzen folgten Hamburg (654,6 Mio. €) und Düsseldorf (428,5 Mio. €).

2 Deutsche Bundesbank; Gründe für die niedrige Wohneigentumsquote in Deutschland Research Brief | 30. Ausgabe – Januar 2020, Leo Kaas, Georgi Kocharkov, Edgar Preugschat, Nawid Siassi; <https://www.bundesbank.de/de/publikationen/forschung/research-brief/2020-30-wohneigentumsquote-822090>

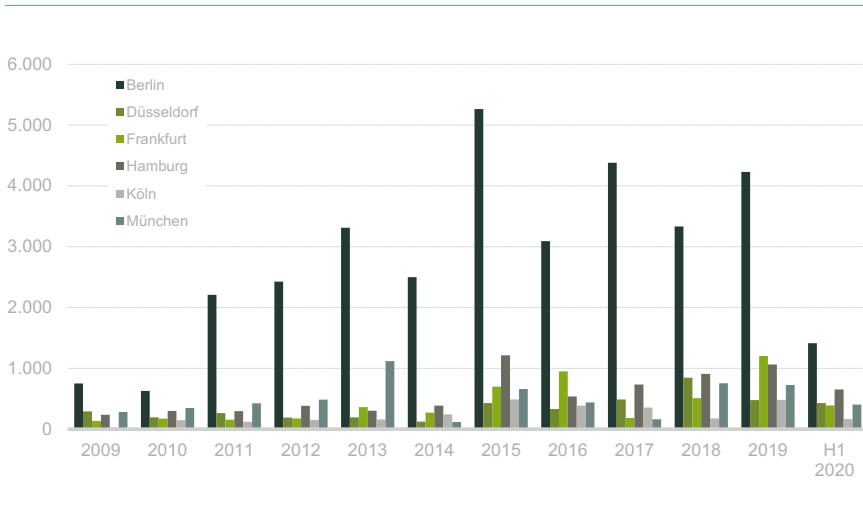


Abbildung 7: Investitionsvolumen Wohnportfolios (ab 30 Wohneinheiten) in den sog. Big 6
Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

Die Nachfrage nach deutschen Wohnimmobilienportfolios dürfte weiterhin hoch bleiben. Für diese Assetklasse sprechen die anhaltende Angebotsknappheit auf den Wohnungsmietmärkten der deutschen Metropolen, die sehr stabilen Cash Flows und das deutlich geringere Risiko, dass es im Zuge der Corona/COVID-19-Pandemie zu größeren Mietausfällen kommen wird. Auch trotz vereinzelter regulatorischer Restriktionen seitens des Gesetzgebers ist die Nachfrage der Investoren hoch und die Kaufpreise präsentieren sich im Sommer 2020 stabil. An dieser Situation dürfte sich in den kommenden Monaten nichts ändern.

Exkurs – Der deutsche Bürovermietungsmarkt

Getragen von einer wachsenden deutschen Wirtschaft und einem umfangreichen Anstieg der Bürobeschäftigten (zwischen 2012–2018 um +7,9% auf 2,12 Millionen), haben sich die Bürovermietungsmärkte in Deutschlands Metropolen in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt.

Der jährliche Büroflächenumsatz ist seit 2015 spürbar gestiegen und hat sich in den sogenannten Big 6 Standorten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln und München) seit 2015 jenseits der 3 Millionen Quadratmeter-Marke manifestiert. Seit 2017 werden sogar Werte jenseits der 4 Millionen Quadratmeter vermeldet.

Welche Industrien bzw. Branchen jeweils die Haupttreiber für den Flächenumsatz sind, hängt nicht nur von der konjunkturellen Lage, sondern vielmehr auch vom jeweils analysierten Büromarkt ab. In den deutschen Metropolen haben sich über die Jahrzehnte standortprägende Branchencluster gebildet. So ist die Öffentliche Verwaltung gemeinsam mit den Branchen Informations- und Kommunikationstechnologien, Handel (z. B. Zalando) sowie Medien und Werbung wichtigster Büroflächennachfrager in der Bundeshauptstadt Berlin. In Deutschlands zweitgrößter Stadt Hamburg wiederum ist das Nachfragespektrum ausgewogener als in Berlin. Hier spielen Verwaltungen von Industrieunternehmen, Medien und Werbung, Handel aber auch Transport und Verkehr (Hamburg ist Europas drittgrößter Hafen bzgl. Containerumschlag³) eine wichtige Rolle. Im Bundesvergleich überdurchschnittlich ist der Anteil von Verwaltungen von Industrieunternehmen am Büroflächenumsatz in München. Traditionell starke Branchen sind in der bayerischen Landeshauptstadt auch die Branchen IuK-Technologien sowie Beratungsgesellschaften. In Deutschlands Finanzmetropole Frankfurt a. M. zählen erwartungsgemäß Banken- und Finanzdienstleister und Beratungsgesellschaften (inklusive Rechtsanwälte und Notare) zu den stärksten Büroflächennachfragern. Eines ist allen deutschen Bürohochburgen gemein: Unternehmen des Dienstleistungssektors sind die tragende Säule der Märkte. Trotz einer schwächelnden Konjunktur belief sich das Vermietungsvolumen im Jahr 2019 auf rund 4,08 Mio. m² in den Big 6. Damit wurde das sehr gute Vorjahresergebnis noch einmal um knapp 2 % übertroffen. Verantwortlich für die weiterhin sehr hohe Nachfrage waren mehrere übergeordnete Einflussfaktoren. Zu nennen ist hierbei vor allem die bis dahin stabile bis positive Arbeitsmarktentwicklung. Aber auch die demografische Entwicklung und der daraus resultierende War for Talents, in Verbindung mit steigenden Ansprüchen der Arbeitnehmer an ihr Arbeitsumfeld. Sie sorgen für zusätzliche Nachfrageimpulse, da die Anmietung von attraktiven und modernen Büroflächen für viele Unternehmen mittlerweile ein Muss ist. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Dienstleistungsbranche von der flauen Konjunktur 2019 weniger betroffen war als die Industrie.

Bereits im ersten Quartal 2020 waren aber die Auswirkungen der Corona/COVID-19-Pandemie spürbar. Das Vermietungsvolumen belief sich in den sog. Big 6 auf insgesamt 741 000 m² und lag damit 17,8 % unter dem Vorjahreswert und 16,8 % unter dem 5-Jahresdurchschnitt. Im zweiten Quartal fiel der Rückgang des Flächenumsatzes erwartungsgemäß noch stärker aus.

3 Größte Häfen in Europa nach Containerumschlag 2019, Statista

Zum Halbjahr wurde ein Umsatz von rund 1,3 Mio. m² erfasst, was einem Rückgang um etwa ein Drittel entspricht. Betrachtet man nur das zweite Quartal, in dem 557.000 m² umgesetzt wurden, liegt das Ergebnis um 48 % niedriger. Überraschend kommt diese Entwicklung nicht. Nach dem bundesweiten Lockdown mit Kontaktverbot und der sich abzeichnenden Rezession 2020, ist es nicht verwunderlich, dass viele Unternehmen ihre geplanten Anmietungen entweder für unbestimmte Zeit auf Eis gelegt oder, was überwiegend der Fall ist, verschoben haben, um die weitere wirtschaftliche Entwicklung im zweiten Halbjahr abzuwarten, bevor sie größere Investitionen tätigen. Die skizzierten Einflüsse haben den Umsatz in allen Städten spürbar sinken lassen

Die höchsten Vermietungsvolumen werden in den vergangenen Jahren aus Berlin und München vermeldet. Gesamtjahresergebnisse um die 1 Million-Quadratmeter-Marke sind für diese beiden Märkte nicht ungewöhnlich. Beachtlich ist, dass höhere Flächenumsätze nur von dem sehr niedrigen Leerstand in diesen beiden Märkten verhindert wurden. Traditionell folgen auf den Plätzen Frankfurt und Hamburg. Auffällig sind in jüngster Vergangenheit die vergleichsweise unterdurchschnittlichen Vermietungsvolumina in Frankfurt. Hier wird die Dominanz der Banken deutlich, die sich weiterhin

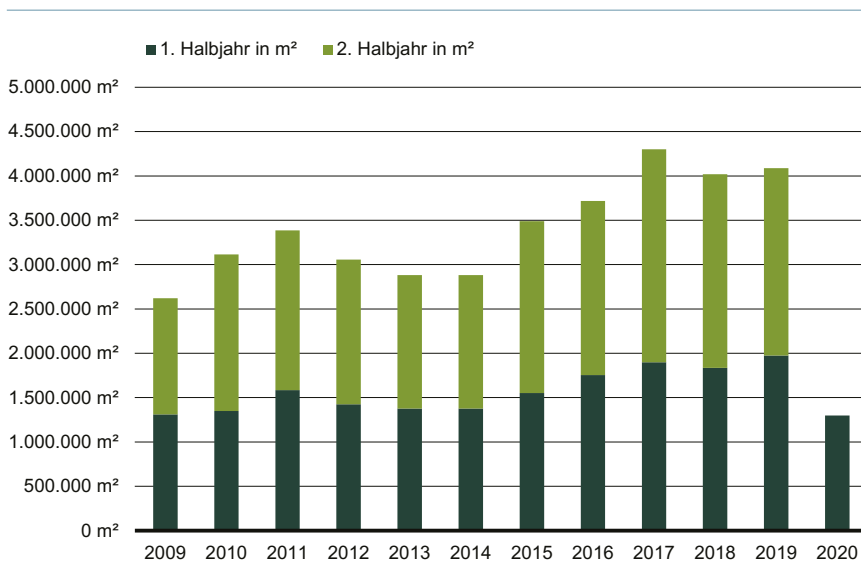


Abbildung 8: Büroflächenumsatz Deutschland nach Halbjahren in den sog. Big 6

Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

in einer Konsolidierungsphase befinden. Auch der erhoffte Brexit-Effekt blieb bis jetzt – zumindest in spürbarem Umfang – aus.

Aufgrund der weiterhin sehr starken Nachfrage hat sich der Leerstandsabbau im Jahresverlauf 2019 fortgesetzt: Das Volumen lag am Jahresende in den Big 6 bei gut 3,39 Mio. m², was einem Rückgang um knapp 8% entsprach und den zweitniedrigsten Wert aller Zeiten darstellte. Nur 29,7% der leerstehenden Flächen verfügte jedoch über einen modernen Standard und erfüllte damit die aktuellen Mieteranforderungen. Die niedrigsten Leerstandsquoten wurden dabei aus Deutschlands drei größten Städten vermeldet. Ende Dezember lag die Leerstandsquote in Berlin bei 1,5%, in München bei 2,4% und in Hamburg bei 4,1%.

Zum Halbjahr 2020 hat sich an diesem Bild wenig geändert. Allerdings scheint eines klar:

Nachdem die Leerstände viele Jahre lang nur eine Richtung, nämlich abwärts, kannten, näherten sie sich Ende 2019 aufgrund der gestiegenen Bautätigkeit bereits ihrer Talsohle. Trotzdem verharren sie zur Jahreshälfte 2020 weiterhin auf einem, historisch betrachtet, außergewöhnlich niedrigen Niveau. Im Vergleich zum Jahresende 2019 sind die Leerstandsvolumen nur moderat gestiegen: in den Big 6 um 5,1% .

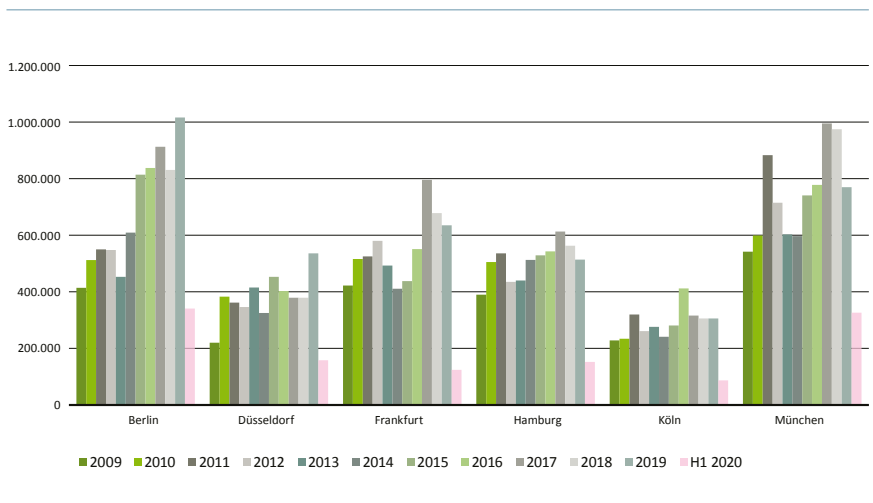


Abbildung 9: Flächenumsatz in den sog. Big 6
 Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

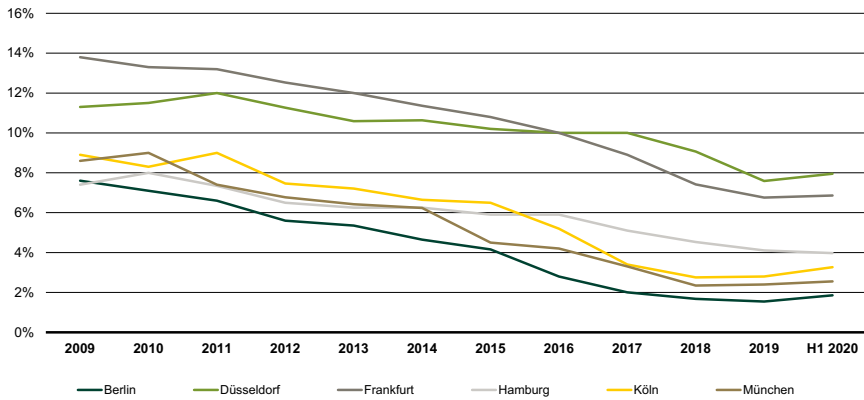


Abbildung 10: Leerstandsquoten in den sog. Big 6

Im Windschatten sehr hoher Büroflächennachfrage und über lange Zeit sinkender Leerstandsvolumina ist das Mietpreisniveau in den vergangenen Jahren bundesweit gestiegen. Dies gilt sowohl für die Spitzen- wie auch die Durchschnittsmieten.

Im umsatzstarken Jahr 2019 sind die Spitzenmieten in den Big 6 um 5,1 % gestiegen. Besonders groß waren die Sprünge in Berlin, wo die Spitzenmiete um gut 11 % auf 40 €/m² zugelegt hat. In Hamburg stieg die Spitzenmiete um 6,9 % auf 31 €/m²/Monat m Jahresende. Erstmals wurde in der Hansestadt damit die Marke von 30 €/m²/Monat überschritten. Nicht mehr allzu weit von dieser Marke entfernt war Düsseldorf mit 28,50 €/m² (+2%). Ähnlich stellt sich die Situation in München dar, wo die Spitzenmiete im Dezember 2019 mit 39,50 €/m²/Monat (+1 %) unmittelbar vor dem Sprung auf 40 €/m² stand. Schon lange über diesen Wert hinaus ist Frankfurt, wo ein Anstieg um gut 2 % auf 45 €/m²/Monat zu beobachten war. Das Jahr 2020 dürfte das Jahr der Trendumkehr sein. Zwar wurden im ersten Quartal 2020 an einigen Standorten noch steigende Spitzenmieten registriert, allen voran in Frankfurt, wo die Spitzenmiete um gut 4 % auf 47 €/m² zulegen konnte. Aber auch in Hamburg kletterte sie um gut 3 %. Im zweiten Quartal präsentierten sich die Spitzenmieten in den Big 6 stabil.

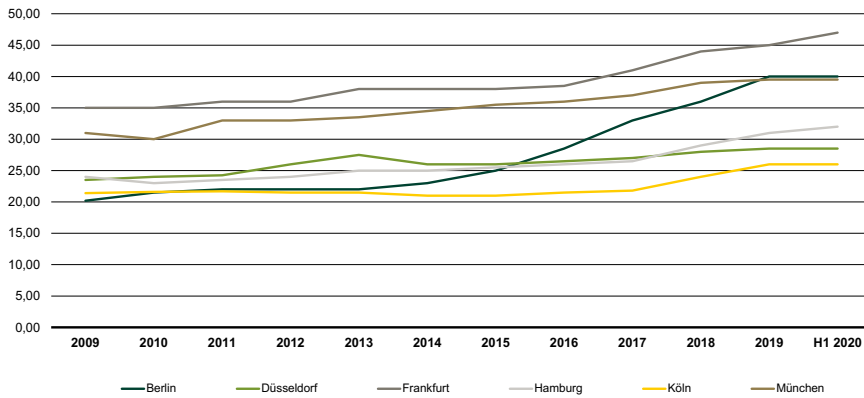


Abbildung 11: Spitzenmieten in den sog. Big 6

Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

Erst die kommenden Monate werden zeigen, welche Auswirkungen die Corona/COVID-19-Pandemie auf die deutschen Büromärkte haben wird. Die Fragen, die alle Marktakteure im Herbst 2020 umtreiben: Wie wird sich der wirtschaftliche Abschwung auf das Vermietungsvolumen auswirken? Wird der Homeoffice-Anteil steigen und wenn ja, in welchem Umfang und was bedeutet dies dann für die Büroflächennachfrage? Wird die Nachfrage nach Büroflächen durch die einzuhaltenden Abstandsregeln vielleicht sogar steigen? Welche Rolle werden Coworking-Anbieter hier spielen können? Welche Standorte werden Gewinner, welche werden Verlierer der Krise sein? Wie wird sich die Angebotsseite entwickeln? Wird eine sich abzeichnende Angebotsausweitung zur lange benötigten Entlastung in Berlin und München führen und dynamischen Unternehmen endlich wieder Raum für Wachstum bringen? In welchem Umfang werden die Leerstandsquoten steigen und welchen Abwärtsdruck wird dies auf die Durchschnitts- und Spitzenmieten haben?

Nur eins ist gewiss: Sehr viel wird sich auf den deutschen Büromärkten in den kommenden Monaten ändern. Manches vielleicht sogar fundamental. Es werden spannende Monate!

Inga Schwarz ist Co-Head Research bei der BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) Consult GmbH und verfügt über 23 Jahre Erfahrung in der deutschen Immobilienbranche. Vor Antritt ihrer Stelle bei BNPPRE arbeitete sie auch für Cushman & Wakefield und Avison Young. Sie studierte an der Universität Hamburg und in Ontario/Kanada Geographie in Kombination mit den Nebenfächern Volkswirtschaft und Soziologie. Sie ist Mitglied bei den Counselors of Real Estate (CRE), dem Verband für Angewandte Geographie (DVAG), dem Urban Land Institut und der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif), wo sie sieben Jahre lang stellvertretend die Kompetenzgruppe Immobilienmarkt-Research geleitet hat.

Einst «arm, aber sexy»,
nun Boomtown Berlin –
Ein Abriss der jüngeren
Entwicklung des Berliner
Immobilienmarktes



Einst «arm, aber sexy», nun Boomtown Berlin – Ein Abriss der jüngeren Entwicklung des Berliner Immobilienmarktes

Matthias Pink

Berlin zählt heute zweifellos zu den bedeutendsten und begehrtesten Immobilienmärkten der Welt. Selbstverständlich, könnte man meinen, schließlich ist Berlin die Hauptstadt einer der größten Volkswirtschaften der Welt (siehe Beitrag «Der deutsche Immobilienmarkt im globalen Kontext» von Gunnar Herm). Dabei ist es noch gar nicht so lange her, da spielte Berlin in der Elite der internationalen Immobilienmärkte keine Rolle und selbst national gab es mit Frankfurt und München mindestens zwei konkurrierende Märkte mit größerer Strahlkraft. Als 2008 die weltweite Finanzkrise ausbrach, war Berlin zwar bereits auf dem Weg zum Immobilienmarkt von internationalem Format, stand auf diesem Weg aber noch am Anfang (siehe Tab. 1). In erster Linie galt die Stadt damals noch als «arm, aber sexy». So nannte Klaus Wowereit, damals Regierender Bürgermeister, seine Stadt schon fünf Jahre zuvor. Er gab damit einem wirkmächtigen Image einen Slogan, das zwar noch keine Immobilieninvestoren, dafür aber junge, kreative Leute anlockte. Und davon jede Menge. Seit 2001 ist Berlins Wanderungssaldo durchgehend positiv. Insgesamt zogen seitdem netto weit mehr als 400 000 Menschen in die Hauptstadt, wobei allein die Zahl der Studierenden um gut 50 000 zunahm. Berlin wurde zur Schwarmstadt schlechthin. In der anbrechenden Wissensgesellschaft, in der Humankapital mehr und mehr zur Schlüsselressource wird, schuf das auch die Grundlage für wirtschaftliches Wachstum. Und während etwa das Berlin-Institut mit Verweis auf eben jene Wissensgesellschaft der Hauptstadt bereits in einer 2007 veröffentlichten Studie bescheinigte, im nationalen Vergleich über das größte Wachstumspotenzial zu verfügen, waren die Immobilienmarktakteure noch skeptisch. So landete Berlin im jährlich vom Urban Land Institute veröffentlichten Ranking europäischer Städte im Jahr 2009 in Bezug auf seine Investimentaussichten lediglich auf Rang 9 von 27. Das Ranking gibt es bis heute und Berlin belegte in den letzten sechs Auflagen vier Mal den ersten und zwei Mal den zweiten Platz.

Kennziffer	2008 (Top-7-Rang)	2019 (Top-7-Rang)	2008-19 (Top-7-Rang)
Spitzenmiete Büro	22,80 EUR/m ² (5)	39,00 EUR/m ² (3)	+78% (1)
Spitzenmiete Einzelhandel	215 EUR/m ² (5)	300 EUR/m ² (2)	+40% (2)
Durchschnittsmiete Wohnen	7,80 EUR/m ² (7)	13,90 EUR/m ² (5)	+78% (1)
Spitzenrendite Büro	5,5 % (5)	2,6 % (1)	-53% (1)
Transaktionsvolumen Gewerbeimmobilien*	€16 Mrd. (3)	€41 Mrd. (1)	+156% (1)
BIP pro Kopf**	€28.900 (7)	€38.700 (7)	+34% (1)

Tab. 1: Ausgewählte Kennziffern für Berlin im Zeitspiegel

* jeweils letzte fünf Jahre

** 2017 statt 2019, weil jüngere Daten noch nicht vorliegen

Quelle: Bulwiengesa, Empirica-Systeme, Statistisches Bundesamt, Savills

Wachstum und Wandel der Berliner Wirtschaft gingen Hand in Hand

Die Skepsis der Immobilieninvestoren gegenüber Berlin ist im Laufe der letzten Jahre also in Euphorie umgeschlagen und angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung erscheint das durchaus gerechtfertigt. Keine der deutschen Top-7-Städte ist in den letzten zwanzig Jahren wirtschaftlich so stark gewachsen wie Berlin – sowohl im Hinblick auf die Wirtschaftsleistung (+41 % – Durchschnitt Top 7: +27 %) als auch bezogen auf die Erwerbstätigkeit (+30 % – Durchschnitt Top 7: +25 %). Zur Wahrheit gehört freilich auch, dass das Ausgangsniveau ein niedriges war und die Berliner Wirtschaft auch heute noch den Anschluss sucht. Das Bruttoinlandsprodukt liegt mit knapp 40.000 Euro je Einwohner nach wie vor weit unter dem Niveau der anderen Top-7-Städte. Selbst Köln als Vorletzter in diesem Ranking hat mit knapp 60.000 Euro je Einwohner noch einen großen Vorsprung. Gleichwohl sind die Voraussetzungen gegeben, dass Berlin seine Wachstumsstory der vergangenen zwanzig Jahre auch in den kommenden Dekaden fortsetzen kann. Zu diesen Voraussetzungen zählt der Wandel der Berliner Wirtschaftsstruktur. Zu Beginn des Jahrtausends noch stark vom öffentlichen Sektor sowie vom verarbeitenden Gewerbe geprägt (auf beide Sektoren entfielen jeweils

ca. 10 % der Erwerbstätigen), ist sie heute viel stärker auf (moderne) Dienstleistungen ausgerichtet. Nicht zuletzt die Informations- und Kommunikationsbranche ist überproportional gewachsen. Wie kaum eine andere steht sie vielleicht sinnbildhaft für die neue Dynamik der Berliner Wirtschaft. Schließlich tummeln sich hier die meisten der zahlreichen Startups, die Berlin heute ausmachen und in den Rang einer der bedeutendsten Gründermetropolen Europas gehoben haben. Dieser Status, unterlegt durch mehr als 500 Startup-Gründungen pro Jahr, ist auch ein Versprechen an die Zukunft, schließlich sind Innovationsfreude und Wachstumsorientierung das Wesen neu gegründeter Unternehmen. Hinzu kommt, dass sich immer mehr etablierte Unternehmen in der Hauptstadt ansiedeln, weil sie die Nähe zur Berliner Technologie- und Gründerszene suchen. Die Chancen auf weiteres Wachstum stehen also gut und diese Chancen sind bei den Immobilieninvestoren eingepreist. So liegen die Anfangsrenditen inzwischen auf dem Niveau Frankfurts, Münchens, Londons oder Paris'. Die heutige, wachstumsorientierte Berliner Wirtschaftsstruktur hat allerdings auch eine Kehrseite: Sie dürfte sich als anfälliger gegenüber konjunkturellen Schwankungen erweisen als die alte, vom stabilen öffentlichen Sektor getragene Ökonomie. Diese stärker als in der Vergangenheit ausgeprägte Volatilität könnte im Zuge der Corona/COVID-19-Krise erstmals zutage treten – in der lokalen Wirtschaft ganz allgemein und in der Folge auch am Immobilienmarkt.

Büromarkt als Spiegel des wirtschaftlichen Wandels

Die skizzierten Entwicklungsprozesse Berlins spiegeln sich natürlich auch in den einzelnen Immobilienmarktsegmenten wider, am deutlichsten vielleicht am Büromarkt. So haben sich die Büromieten in den vergangenen zehn Jahren etwa verdoppelt, die Leerstandsrate fiel in derselben Zeit von etwa 8 % auf nur noch gut 1 % (siehe Abb. 1). Anders formuliert: Die Büroflächennachfrage ist bei Weitem stärker gewachsen als das Angebot. Dabei ist in durchaus erheblichem Umfang neue Bürofläche entstanden. Insgesamt hat sich der Büroflächenbestand in diesen zehn Jahren um etwa 1,5 Mio. m² auf knapp 19,5 Mio. m² ausgedehnt. Dass das überhaupt möglich war, liegt auch an dem vergleichsweise großen Reservoir an freien Entwicklungsflächen in der Stadt. Insbesondere entlang der einstigen Berliner Mauer waren bis in die jüngere Vergangenheit viele Areale unbebaut und selbst heute gibt es solche Potenzialflächen noch. Zu den in den letzten Jahren entwickelten Arealen gehören auch einige aufstrebende Büroteilmärkte, darunter das Europaviertel

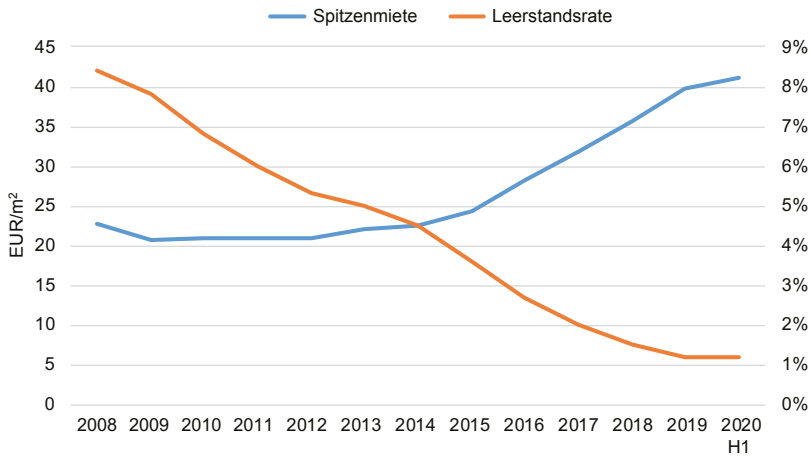


Abb. 1: Büromiete und -leerstand

Quelle: Savills

nördlich des Hauptbahnhofs sowie die sogenannte Mediaspree in Friedrichshain-Kreuzberg. Zu den größten Nutzern im Teilmarkt Mediaspree zählt Zalando. Der 2008 gegründete Online-Händler ist ohnehin einer der größten Büroflächennutzer Berlins und steht damit gleich in zweierlei Hinsicht für den Wandel der Stadt und ihres Büromarktes. Erstens ist die Startup-Szene, aus der Zalando hervorgegangen ist, heute eine bedeutende Nachfragegruppe am Büromarkt. Zweitens sind eben nicht mehr nur die öffentliche Hand und verwandte Nutzer wie Verbände und andere politische Interessenvertretungen die einzig tragende Säule der Büroflächennachfrage, sondern es gibt auch große privatwirtschaftliche Nutzer und Nutzergruppen. Insgesamt ist die Büronutzungsstruktur allerdings recht kleinteilig, was sowohl in der Gebäudesubstanz als auch in der Unternehmens- bzw. Betriebsgrößenstruktur begründet liegt. So entfallen gut 62% des Büroflächenbestands auf Gebäude mit einem Baujahr vor 1990 (zum Vergleich: in Frankfurt sind es lediglich 49%), ein großer Teil davon wiederum sind kleinteilig strukturierte Altbauten. Erst ab den späten 1990ern sind in nennenswertem Umfang große Bürogebäude entstanden und bis heute gibt es in manchen Bürolagen nur wenige Objekte mit mehreren Tausend Quadratmetern Bürofläche. Umgekehrt ist aber auch der Bedarf an solchen Großobjekten recht gering. Nur 2% aller in Berlin ansässigen Wirtschaftseinheiten haben mindestens 100 Beschäftigte, mehr als zwei Drittel haben dagegen weniger als sechs Beschäftigte.

Zwar sind in Berlin zunehmend mehr große Unternehmen angesiedelt, darunter Coca Cola, Daimler, Siemens und Sony, in den meisten Fällen aber nur mit kleineren Unternehmenseinheiten ohne Headquarter-Funktion. Ein Ausdruck dessen: Viele Jahre lang hatte kein einziges der im Dax gelisteten Unternehmen seinen Sitz in Berlin. Das änderte sich erst im Juni 2020, als die Deutsche Wohnen AG in den Dax aufrückte. Im August kam mit Delivery Hero SE ein weiteres Unternehmen hinzu. Die bislang genannten Unternehmen illustrieren noch einen anderen charakteristischen Aspekt: Die Branchendiversität ist sehr hoch. Mit einem Anteil von knapp 16% an allen Bürobeschäftigten ist die öffentliche Hand auch heute noch der größte Sektor, ihm folgen aber mit dem TMT-Sektor (14%), den sonstigen höheren unternehmensbezogenen Dienstleistungen (13%) sowie Gesundheits- und Sozialwesen (12%) drei weitere Wirtschaftsbereiche mit ähnlich hohen Anteilen. Auch der Wirtschaftszweig Rechts- Steuer- und Unternehmensberatung kommt mit 10% noch auf einen zweistelligen Anteil. Die Branchenverteilung ist nicht nur in Berlin insgesamt recht ausgewogen, sondern auch auf Ebene der einzelnen Büroteilmärkte. Einen Teilmarkt wie etwa das Frankfurter Bankenviertel, dessen dominante Nutzer namensgebend sind, gibt es in Berlin nicht. Dem Namen nach gibt es mit der bereits erwähnten Mediaspree zwar einen vergleichbaren Berliner Büroteilmarkt, diese Lage erhielt ihren Namen aber schon, bevor sie sich als Bürolage etablierte. Zwar sind hier in der Tat zahlreiche Medienunternehmen ansässig, sie dominieren aber den Teilmarkt nicht. Zu den größten Büronutzern der Mediaspree zählen neben Zalando noch weitere Unternehmen aus anderen Branchen. Zudem belegt die öffentliche Hand in erheblichem Umfang Büroflächen. Mit Blick auf die Büroteilmärkte gibt es eine weitere Berliner Besonderheit: Bis heute gibt es in der ehemals geteilten Stadt zwei praktisch gleichwertige zentrale Bürolagen, den CBD Ost und den CBD West. Ersterer schließt Regierungsviertel und Alexanderplatz mit ein, Letzterer Teile des Kurfürstendamms sowie den Bahnhof Zoo, der bis 2006 Berlins Hauptbahnhof war.

Trotz boomendem Tourismus ist Einzelhandelsflächenmarkt gesättigt

Eine ähnliche Zweiteilung prägt den Einzelhandelsmarkt, wenngleich hier das Gefälle größer ist. Die Toplage im Westen der Stadt – der Kurfürstendamm sowie Tauentzien – ist zugleich Berlins bedeutendste Einkaufsstraße. Im östlichen Teil der Stadt sind die Friedrichstraße sowie die benachbarten

Lagen Hackescher Markt und Alexanderplatz tonangebend für den Einzelhandel, wobei die Friedrichstraße – einst nahezu gleichwertig zum Kurfürstendamm – in den letzten Jahren an Anziehungskraft verloren hat. Aufgrund der Größe Berlins und seiner typischen Kiezstruktur gibt es zahlreiche weitere etablierte Einkaufsstraßen. Je nach Zählweise gibt es in der Stadt bis zu 14 1a-Lagen. Noch höher ist die Zahl der Shopping-Center, von denen es etwa sechzig und damit weit mehr als in jeder anderen deutschen Stadt gibt. Auch pro Einwohner ist die Verkaufsfläche in Shopping-Centern etwa drei Mal so hoch wie im bundesweiten Durchschnitt. Auch diese Besonderheit liegt in der Historie Berlins begründet. Nach der deutschen Wiedervereinigung war der Nachholbedarf beim Einzelhandelsbesatz vor allem im östlichen Teil der Stadt groß und es gab schlichtweg zahllose freie Grundstücke, auf denen Shopping-Center realisiert werden konnten. Heute kann von Nachholbedarf keine Rede mehr sein. Die Verkaufsfläche pro Einwohner liegt auf dem Niveau vergleichbarer Städte und das obwohl die Kaufkraft der Berliner trotz des Aufholprozesses der letzten Jahre nach wie vor 10% unter dem Bundesdurchschnitt liegt. Zu Städten wie Frankfurt, Hamburg oder München ist die Diskrepanz noch viel größer. Diese lokale Kaufkraftlücke schließt mehr denn je der Tourismus. Zuletzt zählte die Stadt etwa 14 Mio. Gästeankünfte und weit über 30 Mio. Übernachtungen pro Jahr. Beide Werte haben sich damit innerhalb der letzten zehn bis fünfzehn Jahre verdoppelt. Gerade für den Einzelhandel in den Top-Lagen spielt der Tourismus eine lebenswichtige Rolle. Insgesamt entfällt etwa ein Viertel des Berliner Einzelhandelsumsatzes auf Touristen und in Hotspots wie Ku'damm und Friedrichstraße dürfte der Anteil noch wesentlich höher sein. Trotz des wachsenden Umsatzfaktors Tourismus gilt der Berliner Einzelhandelsmarkt schon seit einigen Jahren als gesättigt, insbesondere im Hinblick auf das Shopping-Center-Segment. Inzwischen befinden sich mehrere Center in einer Repositionierungsphase, darunter die Potsdamer Platz Arkaden, die erst vor wenigen Jahren mit der Mall of Berlin am Leipziger Platz einen Wettbewerber in unmittelbarer Nachbarschaft bekommen haben. Ein weiterer Ausdruck für Sättigung und Wandel sind die zahlreichen Warenhäuser, die in den vergangenen Jahren aufgegeben wurden und zu denen sich in den kommenden Jahren weitere gesellen werden. Und auch an der Mietentwicklung in den 1a-Lagen lässt sich der geringere Einzelhandelsflächenbedarf ablesen. Stiegen sowohl die Spitzen- als auch die Durchschnittsmiete seit 2005 etwa zehn Jahre lang kontinuierlich an, so stagnieren sie seitdem und in den kommenden Jahren ist ein Rückgang sehr wahrscheinlich (siehe Abb. 2). Diese Entwicklung ist jedoch kein Berliner Spezifikum, sondern lässt sich bundesweit beobachten.

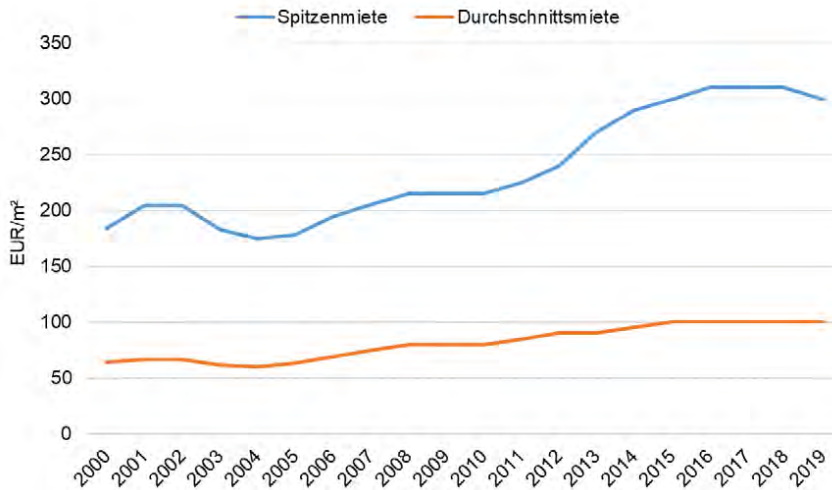


Abb. 2: Einzelhandelsmieten in 1a-Lagen
 Quelle: eigene Darstellung auf Basis von Bulwiengesa

Wohnungsmarkt: Vom Überangebot zum Flaschenhals

Am Wohnungsmarkt kann von Stagnation keine Rede sein – und wenn, dann ist sie gänzlich anders zu verstehen als am Einzelhandelsmarkt. Zwar hat sich das Bevölkerungswachstum zuletzt verlangsamt und betrug 2019 nur noch 0,7% gegenüber dem Vorjahr – im Durchschnitt der fünf vorangegangenen Jahre war es noch fast doppelt so hoch – das liegt aber mutmaßlich nicht zuletzt am fehlenden bzw. zu teuren Wohnungsangebot. Damit steht die heutige Situation in starkem Kontrast zum Berlin früherer Jahre. Noch im Jahr 2005 standen fast 6% aller Wohnungen in Mehrfamilienhäusern leer. In Hamburg und München lag die Leerstandsrate im selben Jahr bei 1,8% bzw. 1,2%. Die Folge dieses hohen Leerstands waren vergleichsweise niedrige Mieten und Wohnpreise. In kaum einer europäischen Hauptstadt ließ es sich so günstig wohnen wie in Berlin und auch im Vergleich mit anderen Großstädten waren die Wohnkosten niedrig. Das trug zweifellos zur Attraktivität der Stadt bei, gerade im Hinblick auf junge und kreative Menschen, nicht zuletzt aus dem Ausland. Das wiederum war, wie eingangs dargestellt, sicherlich eine wesentliche Triebfeder und womöglich sogar Voraussetzung

für die Wachstumsgeschichte, die Berlin seitdem zu erzählen hat. Heute steht nur noch etwa ein halbes Prozent aller Wohnungen leer. Die Mieten haben sich seit 2005 etwa verdoppelt und die Wohnungspreise sind sogar noch stärker gestiegen. Obwohl Berlin im internationalen Vergleich damit noch immer keine teure Stadt ist, ist die Wohnungerschwinglichkeit für die Bevölkerung stark gesunken, weil die Einkommen bei Weitem nicht im selben Maße gestiegen sind. Das gilt vor allem für Mieterhaushalte und damit für etwa 85% aller Haushalte mit Erstwohnsitz in Berlin. Die Berliner Politik hat auf diese Problematik im Jahr 2019 mit der Einführung eines zunächst für fünf Jahre geltenden Mietendeckels reagiert und Obergrenzen für die zulässige Wohnungsmiete in allen Gebäuden bis Baujahr 2013 festgesetzt. Damit läuft in Berlin ein in der Bundesrepublik einmaliges und höchst umstrittenes Experiment. Nicht nur zweifeln Experten die Effektivität des Instruments an, strittig ist auch, ob das Gesetz mit dem Grundgesetz vereinbar ist. Über letztere Frage wird das Bundesverfassungsgericht wohl spätestens im nächsten Jahr entscheiden. Unabhängig von rechtlichen und inhaltlichen Zweifeln an dem Instrument ist jedoch eines klar: Das eigentliche Wachstumshemmnis, nämlich der Mangel an Wohnungen, lässt sich dadurch nicht beseitigen. Schon deshalb wird die Berliner Wachstumsstory der kommenden Jahre nicht mehr dieselbe Dynamik aufweisen können wie jene der vergangenen Jahre. Die Triebfeder dieses Wachstums, Berlins Anziehungskraft auf Talente und Unternehmen weit über die Landesgrenzen hinaus, ist jedoch weiterhin intakt und insofern mag die Wachstumsgeschichte künftig weniger spektakulär verlaufen, zu Ende erzählt ist sie aber sicherlich noch nicht.

Dipl.-Geogr. Matthias Pink, Head of Research Germany bei der Savills Immobilien Beratungs-GmbH, studierte 2000–2005 Geographie und Volkswirtschaftslehre an der Martin-Luther-Universität Halle (Saale) und war dort anschließend bis 2008 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl Wirtschaftsgeographie. Seit 2008 ist er für Savills tätig und dort verantwortlich für das Research in Deutschland. Herr Pink ist Autor zahlreicher Studien und Analysen zu den deutschen Wohn- und Gewerbeimmobilienmärkten sowie Honorarprofessor an mehreren Hochschulen.

Berliner Wohnungs- markt in schwierigem Fahrwasser



Berliner Wohnungsmarkt in schwierigem Fahrwasser

Dr. Jürgen Allerkamp

4

Es ist kein Geheimnis, dass die Wohnungsmärkte in vielen deutschen Städten seit Jahren unter Anspannung leiden. Zwar hat sich 2019 das Wachstum von Mieten und Kaufpreisen etwas verlangsamt, die Lage bleibt aber trotzdem problematisch. Der Neubau von Wohnungen, die Modernisierung und energetische Sanierung des Bestandes ist nach wie vor dringend geboten, um die hohe und wachsende Nachfrage zu befriedigen. Dass das nicht ohne das Engagement privater Investoren und Gesellschaften zu stemmen ist, versteht sich von selbst.

Die Corona/COVID-19-Krise macht die Lage nicht einfacher. Das gilt auch für den Berliner Wohnungsmarkt, der viele Ähnlichkeiten mit den Wohnungsmärkten anderer Metropolen aufweist, dennoch aber auch über einige Besonderheiten verfügt. Wie in anderen Städten auch, zeichnete sich in Berlin 2019 erstmals seit Jahren eine Stagnation bei den Mieten ab. Berlinweit wurde eine mittlere Angebotsmiete von 10,45 Euro/m² aufgerufen, was einem Anstieg von lediglich 0,13 Euro/m² bzw. 1,3 % gegenüber dem Vorjahr entsprach. Das ändert allerdings nichts daran, dass dem aktuellen Mikrozensus zufolge in Berlin inzwischen bis zu gut einem Drittel des durchschnittlichen Brutto- bzw. bis zu knapp 50% des durchschnittlichen Nettoeinkommens für die Warmmiete ausgegeben werden. Das im Vergleich zu anderen Großstädten niedrigere Lohnniveau der Berlinerinnen und Berliner verschärft die Lage dabei zusätzlich.

Das ohnehin geringe Mietwohnungsangebot in größeren Städten ging seit März 2020 noch weiter zurück, in Berlin sogar um fast 50 % im Vergleich zum Vorjahr. Das geht aus Daten des Immobiliendienstleisters Value AG hervor, die das Institut der deutschen Wirtschaft (IW/Köln) ausgewertet hat. Insofern wird die Anspannung am Wohnungsmarkt aller Voraussicht nach noch weiter anhalten. Die Devise muss also lauten: Bauen, bauen, bauen!

Auch ohne Corona/COVID-19 ist angesichts der Probleme am Wohnungsmarkt in den zurückliegenden zwei Jahren eine Kontroverse entstanden, wie der Wohnungsmarkt in der deutschen Hauptstadt entspannt werden kann. Das Themenspektrum ist groß und enthält Forderungen nach Enteignungen von großen Wohnungsbeständen ebenso zielführende Ansätze wie Bauordnungsverschlinkung, Verbesserung von Investorenanreizen zu mehr Wohnungsbau, Verschlinkung von Genehmigungsprozessen, etc. Hinzu kommt die in Berlin inzwischen vollzogene Deckelung der Mieten durch den Gesetzgeber. Gerade dies macht 2020 für den Berliner Wohnungsmarkt zu einem Schlüsseljahr, denn zweifellos wird seine Weiterentwicklung maßgeblich durch das «Gesetz zur Neuregelung gesetzlicher Vorschriften zur Mietbegrenzung» (Mietendeckel) bestimmt werden. Erstmals im Juni 2019 thematisiert, wurde das Gesetz im Januar 2020 durch das Abgeordnetenhaus von Berlin verabschiedet und soll die Miethöhe von rund 1,5 Millionen Mietwohnungen in Berlin, die bis Ende 2013 gebaut wurden, deckeln, bzw. ab 23.11.2020 absenken.

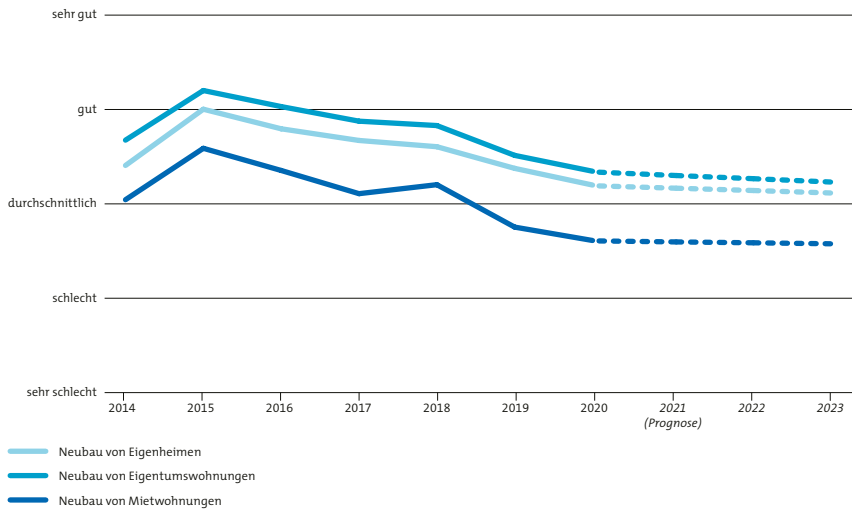


Grafik1: Anzahl der Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden in Berlin in den Jahren von 2010–2019

Quelle: Berlin-Brandenburg Statistics Office, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/259653/umfrage/wohnungsbestand-in-berlin/#professional>

■ Berliner Wohnungsmarkt in schwierigem Fahrwasser

Einschätzung des Investitionsklimas: Neubau



Grafik 2: Einschätzung des Investitionsklimas Neubau

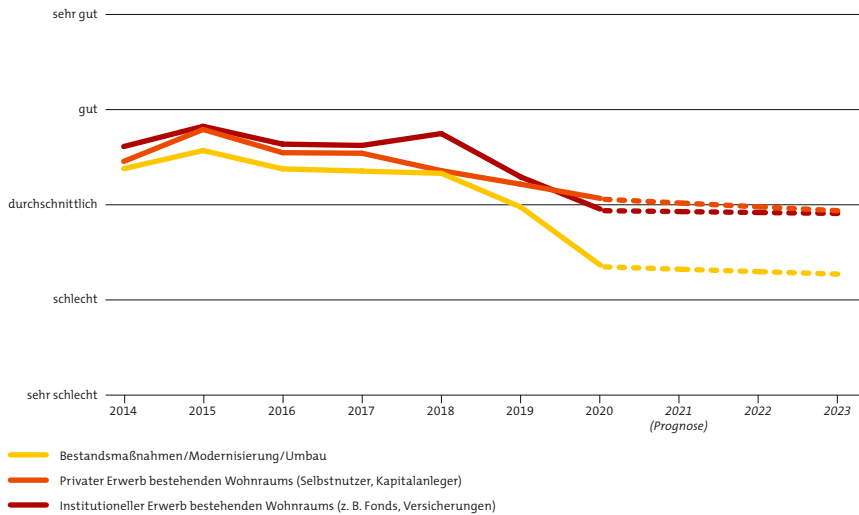
Quelle: IBB Wohnungsmarktbarometer 2020

Nach Angaben des Amtes für Statistik Berlin-Brandenburg lag der Wohnungsbestand in Berlin 2019 bei knapp 1,97 Mio. Davon waren laut IBB Wohnungsmarktbericht 2019 insgesamt 94 653 Einheiten Sozialmietwohnungen. Das ist nicht übermäßig viel, wenn man bedenkt, dass die Stadt ganz erheblich mehr neue Wohnungen bräuchte um den wachsenden Bedarf zu decken.

Es besteht durchaus Grund zu der Sorge, dass durch eine Mietendeckelbedingte Zurückhaltung wichtiger Wohnungsbau-Investoren, zu denen in besonderem Maße gerade die privaten Investoren und Gesellschaften gehören, die erwünschte Marktentlastung in Form zusätzlicher neuer Wohnungen – übrigens auch Eigentumswohnungen – ausbleibt.

Darüber sollte auch nicht hinwegtäuschen, dass die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in den letzten Jahren zwar kontinuierlich gestiegen ist auf zuletzt 18 999 Wohnungen im Jahr 2019. Jedoch ist die Zahl der Baugenehmigungen seit 2017 rückläufig und erreichte im vergangenen Jahr nur noch 22 524 Wohnungen. Das waren 7 Prozent weniger als 2018. Diese Zahlen gewinnen zusätzlich an Bedeutung (und Dramatik), wenn man bedenkt, dass

Einschätzung des Investitionsklimas: Bestand



Grafik 3: Einschätzung des Investitionsklimas – Bestand

Quelle: IBB Wohnungsmarktbarometer 2020

trotz der in den letzten Jahren hohen Bauintensität etwa 145 000 Wohnungen in der Stadt neu entstehen müssten.

Nach meiner Überzeugung lässt sich eine sozial verträgliche und klimagerechte Wohnraumversorgung in der Menge und Qualität wie sie Berlin braucht, nur durch massive Aktivitäten gerade auch privater Wohnungsgesellschaften und Investoren bewerkstelligen. Wir müssten also eigentlich alles tun, um Investoren zu locken und nicht zu verunsichern. Die seit Herbst vergangenen Jahres in Berlin geltenden neuen Wohnungsbauförderbestimmungen, die jetzt erhöhte Baudarlehen von bis zu 1.800 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche möglich machen, sind sicher auch vor dem Hintergrund ungebremst steigender Baukosten – immerhin 5,4 Prozent allein 2019 – ein wichtiger Schritt. Um Investoren aber wirklich nachhaltig zu deutlichen und anhaltenden Engagements zu bewegen, gehört eben auch, dass man ihnen eine Aussicht auf angemessene Renditen gewährt. Ob die Deckelung von Mieten und die Reduzierung der Umlagefähigkeit bei Modernisierungen hier der richtige Weg ist, ist mehr als fraglich. Schon seit Monaten klagen zum Beispiel zahlreiche Genossenschaften darüber, dass die Deckelung der

Mieten dazu führt, dass auch energetische Modernisierungen und Instandsetzungen aufgrund fehlender Mieteinnahmen nicht mehr ohne weiteres umgesetzt werden können.

Bestätigt wird dies in der aktuellen Umfrage zum «IBB Wohnungsmarktbarometer 2020». Im Rahmen dieser jährlich erscheinenden Publikation befragt die IBB Expertinnen und Experten über deren Einschätzung zu den verschiedenen Aspekten des Berliner Wohnungsmarktes. Aktuell erklären die Akteure, dass gerade wohnungspolitische Entscheidungen, allen voran der Mietendeckel und dessen Auswirkungen, neue Probleme am Markt in den Fokus rücken. So sprechen die Befragten den nichtkostendeckenden Mieten und der mangelnden Wirtschaftlichkeit von Sanierung und Modernisierung noch mehr Relevanz als in den Vorjahren zu. Auch in der Einschätzung des Investitionsklimas spiegeln sich die besagten Probleme wider. Dieses wird sich nach Überzeugung der Befragten in den kommenden drei Jahren weiter eintrüben. Es ist also perspektivisch sehr gut möglich, dass in Berlin nicht nur die Neubau-Investitionen ins Stocken geraten, sondern auch die Investitionen in energetische, klimagerechte Maßnahmen sowie überhaupt Modernisierung und Instandsetzung.

Neubau in ausreichender Zahl sowie Modernisierung und Instandsetzung des Bestandes unter Berücksichtigung klimatisch notwendiger Elemente sind heute jedoch unabdingbar für sozialverträgliches Wohnen in Großstädten wie Berlin. Dabei bedeutet sowohl die Verantwortung für sozialverträgliches Wohnen als auch die Optimierung des energetischen Verbrauches bei Wohnimmobilien einen Dreiklang aus

- klimapolitischer Verantwortung des Eigentümers,
- der Verpflichtung zur sozialen Verantwortung gegenüber den Mietern,
- hinreichend Erlöse aus Vermietung für die damit verbundenen Kosten erwirtschaften zu können.

Ein Vermieter, der nur auf die Ertragsoptimierung der Immobilie zielt, kommt weder seiner Verantwortung gegenüber den Mietern nach noch der Verantwortung zur nachhaltigen Instandhaltung der Substanz hinreichend nach. Hier heißt es meiner Meinung nach: «Die Ausgewogenheit aller drei Aspekte erzielt den Erfolg.» Die Fokussierung auf nur einen dieser Gesichtspunkte führt zwangsläufig zu einer Fehlbewirtschaftung der Immobilie oder zu stärkeren sozialen Spannungen.

Hierfür drei kurze Beispiele:

1. Setzt der Vermieter auf Mietoptimierung, bekommt er zwar bonitätsmäßig gute Mieter in seine Wohnungen (sofern es die Lage überhaupt hergibt). Andernorts finden einkommensschwächere Mieter keine Wohnungen. Das ist meines Erachtens nach unsozial, denn Eigentum verpflichtet.
2. Wird der Vermieter zu Mietverzichten durch die Politik gezwungen, wird er einen Teil seines Überschusses nicht für energetische Maßnahmen, Umfeldverbesserungen oder soziales Engagement investieren. Denn wenn solche Restriktionen notwendig erscheinen, besteht ein angespannter Markt und der Vermieter kann die Wohnung herunterwirtschaften, denn die Mieter stehen ja für staatlich regulierte Wohnungen – und nicht nur die – so oder so Schlange.
3. Wird der Vermieter (und dies gilt nur beim Neubau) zu einer außerordentlich hohen Sozialquote verpflichtet, entfällt eine Quersubventionierung durch höher vermietete Wohnungen mit der Gefahr, dass sich das Gesamtinvestment nicht mehr lohnt und er gar nicht baut. Baut er dennoch, besteht die Gefahr einer Monowohnkultur mit allen sozialen Spannungen, die wir in den 70er Jahren in den Großsiedlungen gesehen haben und zu überwinden geglaubt hatten.

Es müssen also verschiedene Elemente berücksichtigt werden, um die Interessen von Investoren, Mietern und Politik letztlich unter einen Hut zu bekommen und eine Entspannung am Wohnungsmarkt zu erreichen. Die IBB spielt dabei eine wichtige Rolle. Aufgrund ihrer Geschichte gehört die Wohnungsbauförderung in Berlin zu ihrer DNA. Als traditionelle Finanziererin und Knowhow-Trägerin am Berliner Wohnungsmarkt hat sie eigene Ideen entwickelt und Position zu bereits diskutierten Themen bezogen, mit denen sich aus unserer Sicht mittel- bis langfristig eine Entspannung am Wohnungsmarkt erreichen lassen kann. Grundkonsens ist dabei, Soziales Wohnen voranzutreiben. Dabei sind aus Sicht der IBB folgende Punkte wichtig:

1. Der Mix macht's: Berlin benötigt einen Mehrklang aus zielgerichtetem Entwickeln, raschem Genehmigen, Bürokratieabbau, effizientem Bauen und modularen monetären Fördermaßnahmen mit dem Ziel der Mietpreisdämpfung.
2. Bauen hat Priorität.
3. Die öffentliche Hand muss Anreize zum Bau mittlerer und kleiner Wohnungen schaffen.

■ Berliner Wohnungsmarkt in schwierigem Fahrwasser

4. Partizipation ist wichtig, allerdings sollte dabei das «Wie» und nicht das «Ob» zur Debatte stehen.

Und last but not least:

5. Emotionen dürfen Entscheidungen nicht dominieren und zu Scheindebatten führen. Wir müssen vielmehr auf zahlenbasierte Analysen vertrauen. Das trägt dazu bei, dass Mythen und Legenden beseitigt werden. Der Ruf nach Enteignungen ist verlockend. Er ist die emotionale Antwort auf einen korrekten sachlichen Befund, nämlich, dass es in Berlin nicht ausreichend bezahlbaren Wohnraum gibt. Dennoch hilft die zwangsweise Übertragung von Eigentum nicht, neuen Wohnraum zu schaffen.
6. Wir müssen das Vertrauen der Investoren in den Immobilienstandort Berlin zurückgewinnen, die wir durch einen möglicherweise verfassungswidrigen Mietendeckel stark verunsichert haben.

Dr. Jürgen Allerkamp ist seit dem 1. Januar 2015 Vorsitzender des Vorstands der Investitionsbank Berlin (IBB). Seit Mai 2017 leitet er den Aufsichtsrat der Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie (BPWT), der Wirtschaftsfördergesellschaft Berlins. Vor seiner Tätigkeit in Berlin fungierte er als Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypothekenbank AG in Hannover. Zuvor verantwortete er als Vorstandsmitglied der NORD/LB zwölf Jahre unter anderem das Firmenkundengeschäft und die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Weitere berufliche Stationen des promovierten Juristen waren die WestLB und die Stadtparkasse Dresden.

Vom Wohnraum zum Lebensraum



Vom Wohnraum zum Lebensraum – was Stiftungen für die Immobilienwirtschaft leisten können.

Dr. Hans-Michael Brey

Ökonomie, Ökologie und Soziales miteinander versöhnen – zentrale Aufgabe der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

5

Berlin hat sich im zurückliegenden Jahrzehnt sehr erfolgreich zu einem Innovationsstandort entwickelt, in dem das Bruttoinlandsprodukt überproportional stieg. Zwischen 2009 und 2019 wuchs es um jahresdurchschnittlich 4,5 Prozent gegenüber bundesweit 3,5 Prozent. Damit hat Berlins Wirtschaft erfolgreich einen Aufholprozess durchlaufen. Im Ergebnis ziehen Menschen kontinuierlich nach Berlin, um von der wirtschaftlichen Entwicklung zu profitieren. Der sich hieraus ergebende Nachfragedruck wirkt unmittelbar auf die Immobilienmärkte und stellt Politik und Gesellschaft vor neue Herausforderungen. Laut einschlägiger Prognosen – erstellt vor der Corona-/COVID-19-Pandemie – braucht Berlin bis 2025 in etwa 137 000 Wohnungen, um die Nachfrage zu bedienen und den Mietenanstieg zu dämpfen. Hier kommt der kommunalen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft im Verbund mit den Verantwortlichen der Stadtentwicklung eine besondere Verantwortung zu. In alten und neu zu schaffenden Quartieren ist bezahlbarer Wohnraum zur Verfügung zu stellen. Im Zeitalter des demographischen Wandels, der Klimaveränderung, des Arbeitsmarktwandels aufgrund des digitalen Fortschritts und der Verstädterung bedarf es einer gemeinschaftlichen Herangehensweise der unterschiedlichen Disziplinen, um den sich aus den Makrotrends ergebenden Herausforderungen gerecht zu werden. Hier kann das Gut «Wohnen» einen positiven Einfluss auf die weitere Entwicklung der Gesellschaft nehmen. Der Stadtplaner Rudolf Hillebrecht bezeichnet schon 1948 die Wohnung als «Schlüssel zur Zukunft». Damit wurde ein Bogen zur Weimarer Reichsverfassung 1919 geschlagen, in der das verankerte Recht auf Wohnen als Ausweis einer sozialen Wohnraumpolitik und einem wichtigen Element der Demokratisierung von Gesellschaft verstanden wird. Ein

Gedanke, der aufgrund derzeitiger politischer Entwicklungen eine hohe Aktualität besitzt. Denn die übergeordneten Ziele der Wohnraumbeschaffung existieren nach wie vor: Mit dem Bau der Wohnung, des Quartiers bzw. des Stadtteils und der städtischen Anbindung wird darüber entschieden, wie in Zukunft Gesellschaft verfasst ist.

Stiftungen liegen nicht nur im Trend – sie bereichern die Gesellschaft

In dem Wissen um die gesellschaftspolitische Bedeutung des Gutes «Wohnen» sind die Ziele der kommunalen Wohnungsunternehmen bei der Bewirtschaftung von gebauten und bei der Entwicklung von neuen Quartieren vielschichtig: So sollen Quartiere attraktiv sein, die gesellschaftliche Teilhabe soll organisiert und die Mieter und Anwohner sollen für Fragen der Quartiers- und Stadtentwicklung sensibilisiert werden. Hinzu kommt, dass sich die Unternehmen in der gesellschaftlichen Verantwortung sehen, ein tolerantes Zusammenleben der Quartiersbewohner zu gestalten. Hierbei geht es zudem u. a. um Fragen der Identität und letztendlich auch um Heimat. Um dieser Verantwortung zu entsprechen, engagieren sich kommunale Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft u. a. in Form von Stiftungen. So haben z. B. die Berliner Gesobau AG 1997, die Bremer GEWOBA 1999, die Hamburger SAGA-GWG 2007, die Berliner Gewobag AG 2013 und die Berliner HOWOGE 2018 eigene Stiftungen ins Leben gerufen, um über ihren originären gesellschaftlichen Auftrag hinaus, Wohnraum zu schaffen, sich im Sinne der Menschen in den eigenen Stadtteilen sozial zu engagieren. Die Projekte der Wohnungsunternehmen bzw. ihrer Stiftungen eint das gemeinsame Ziel, lebenswerte Räume und Nachbarschaften für ein tolerantes Miteinander zu schaffen. Das Engagement der Wohnungsunternehmen zielt in erster Linie auf die Bereiche Bildung, Kultur, Soziales und Sport. Mit Blick auf Berlin verfolgen die hiesigen Wohnungsbaugesellschaften, die auch als Blaupause dienen können, das Ziel, ihr Berlin als einen «lebens- und liebenswerten Standort» zu erhalten. Es gehört aber auch zur sozialen Realität, dass jedes dritte Kind und ein Drittel der Jugendlichen in Berlin in einer sogenannten Bedarfsgemeinschaft leben. Das heißt, sie brauchen staatliche Hilfe. Die Jugendarbeitslosigkeit in Berlin liegt bei fast 10 Prozent und betrifft überproportional junge Menschen aus benachteiligten Haushalten.

Die Quartiersentwicklung – das Handlungsfeld der Stiftung Berliner Leben

Folgerichtig wurde die Stiftung Berliner Leben im Jahr 2013 durch die Gewobag AG mit dem Satzungsauftrag gegründet, Kunst, Kultur, Jugend- und Altenhilfe sowie Sport zu fördern. Das Ziel: stabile nachbarschaftliche Strukturen, den sozialen Ausgleich und die Integration der unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen in den Berliner Quartieren zu fördern.

Die Stiftung Berliner Leben ist derzeit hauptsächlich in Schöneberg tätig, einem von 22 Bezirken der Gewobag AG in Berlin. Hier besitzt 3 567 Wohneinheiten. Insgesamt werden rund 70 000 Wohneinheiten verwaltet mit einer Leerstandsquote von 1,9 Prozent in Schöneberg. Darüber hinaus besitzt die Gruppe in diesem Bezirk 206 Gewerbeeinheiten mit insgesamt 21 796 m². Von diesen Gewerbeeinheiten sind 63 für 10 Jahre und 34 für 15 Jahre vermietet. Die Leerstandsquote beträgt hier 4 Prozent. Dazu kommen noch 735 Garagen, die die AG verwaltet.

Folgende drei Grundsätze definieren den Stiftungszweck:

1. Integration und Förderung von Nachbarschaften machen Quartiere lebenswert.
2. Kultur macht Quartiere lebenswerter.
3. Bildungsanreize über Kulturprojekte schaffen Identifikation mit dem Quartier.

Die Stiftungsprojekte basieren auf drei Säulen:

1. Das URBAN NATION MUSEUM, ein Projekt, für das die Stiftung verantwortlich ist.
2. Das Residenzprogramm Fresh A.I.R., das ebenfalls in der direkten Obhut der Stiftung steht.
3. Und die Förderprojekte der Stiftung Berliner Leben. In diesem Bereich geht die Stiftung Partnerschaften mit Institutionen in Berlin ein:
 - a. «Abenteuer Oper!» – eine Kooperation mit der Komischen Oper Berlin
 - b. «Kiez meets Museum» – eine Kooperation mit der Nationalgalerie – Staatliche Museen zu Berlin
 - c. Isigym Boxsport Berlin e. V. – eine Kooperation mit dem Verein «Wir aktiv. Boxen & mehr»



Abbildung 1: Isigym Boxsport Berlin e. V.

Quelle: Aurelio Schrey, Stiftung Berliner Leben, Berlin

- d. «Spiele und Spielzeug für alle» – eine Kooperation mit dem Verein Spielmittel e. V. V.
- e. «Kinderkulturmonat» – eine Kooperation mit der WerkStadt – Kulturverein Berlin e. V. V.
- f. «Praktische Ernährungserziehung in Kindergärten und Sportvereinen» – eine Kooperation mit der Sarah Wiener Stiftung

Somit bietet die Stiftung Raum für Engagement und neue Ideen. Werden all' die Aktivitäten zusammengenommen, entwickelt sich eine hohe gesellschaftliche Reichweite, die in unterschiedliche Milieus einwirkt. Beispielfhaft sei auf vier Projekte verwiesen:

1. Das URBAN-NATION Museum verzeichnete 2019 116 968 Gäste, die das Museum und die URBAN NATION Biennale besuchten. Darüber werden weit über 5 000 Schulkinder jedes Jahr durch das Museum geführt und in dortigen Werkstätten in ihren eigenen künstlerischen Fähigkeiten geschult.



Abbildung 2: «Abenteuer Oper!»
Quelle: Tina Merkau, Gewobag AG

2. Es gibt auch ein unabhängiges Fresh A.I.R. Stipendienprogramm für bis zu 26 Stipendiaten jährlich aus dem europäischen Kunst- und Kultursektor, die jeweils sechs Monate in den 13 Residenzen der Stiftung Berliner Leben arbeiten, leben und künstlerische Unterstützung erhalten. In den ersten drei Jahren waren 44 Künstler aus aller Welt im Rahmen des Künstlerresidenzprogramms Fresh A.I.R. aktiv.
3. Das Projekt «Wir sind aktiv. Boxen & mehr». Der Verein hat rund 218 Mitglieder und ist mit einer Fläche von 1 400 m² der größte Boxclub Berlins, der auch als olympische Basis dient. Aufgrund des Engagements der Trainer, ihrer sportlichen Größe und ihres Rufs wirkt sich der Boxclub stabilisierend auf die soziale Interaktion der Nachbarschaft aus. Inzwischen hat der Isigym Boxsport Berlin seit seiner Gründung 56 deutsche Meister hervorgebracht, hauptsächlich Kinder und Jugendliche aus Schöneberg Nord.
4. Im Projekt «Abenteuer Oper!» kooperieren die Komische Oper, zwei Grundschulen in Berlin und zwei Senioreneinrichtungen. Im Rahmen einer Projektwoche entwickeln Musiktheaterpädagogen und Grund-

schüler ein Opernstück. Neben dem Zugang zu kulturellen Themen erleben die Jugendlichen Kontakte zu älteren Menschen. Seit 2009 nimmt jedes Jahr eine Klasse der Otto Wels Grundschule Kreuzberg mit 25 Kindern und seit 2013 zwei Klassen der Askanier Grundschule an dem Projekt teil. Seit 2009 nahmen insgesamt 1 286 Grundschüler aus Kreuzberg und Spandau am Projekt «Abenteuer Oper!» teil.

Angesichts der positiven Erfahrungen hat die Stiftung die einschlägigen Vorgaben der Satzung schrittweise neu definiert:

1. Kinder und Jugendliche sollen in ihrer persönlichen und beruflichen Laufbahn unterstützt und demokratische Werte vermittelt werden.
2. Die Projekte sollen stabile Nachbarschaften und die Integration von Zugezogenen unterstützen und fördern.
3. Die Stiftung will zu einem größeren Engagement der Einwohner der Gemeinschaft beitragen.
4. Die Stiftung entwickelt ihre Programme und Projekte in langfristiger Zusammenarbeit mit starken und lokalen Partnern.

Festhalten lässt sich, so unterschiedlich auch die Projekte sind: Allen Kindern und Jugendlichen wird die Möglichkeit geboten, ihre Persönlichkeit zu formen. Sie sollen erkennen, dass Schul- mit anschließender Berufsausbildung den zentralen Stellenwert in ihrem Leben einnimmt sowie eine Bereicherung erleben in der persönlichen, sprachlichen und kulturellen Entwicklung. Die Senioren erhalten Gelegenheit, am gesellschaftlichen Leben teilzunehmen. Auf Ebene der Nachbarschaft entsteht ein Zugang zu kulturellen Einrichtungen. Im Ergebnis werden die Quartiere wieder «lebens- und lebenswert».

Kurz & knapp

Im Ergebnis sprechen die Stiftungsprojekte Kinder, Jugendliche und Senioren in den eigenen Quartieren niederschwellig an. Mithilfe von Kunst und Kultur werden relevante gesellschaftliche Themen des Alltags – wie Bildung, Digitalisierung, Klima und Migration – aufgegriffen und ihre Auswirkungen verständlich gemacht. Gesellschaftliche Entwicklungen, die von den Betroffenen verstanden werden, werden akzeptiert und konstruktiv aus den Quartieren heraus begleitet. Dies schafft die Voraussetzungen für einen an den zukünftigen Herausforderungen einer Gesellschaft orientierten Städtebau, den

■ Vom Wohnraum zum Lebensraum

die Branche in den kommenden Jahren umsetzen wird. Ein sich verändernder Städtebau, der den Dienst an der Gesellschaft in den Mittelpunkt stellt, kann Hand in Hand gehen mit sich neu orientierenden Unternehmensstrategien, die sich zum einen an den Grundsätzen der sozialen Marktwirtschaft orientieren und zum anderen von der Gesellschaft eingefordert werden, in der innovative Lösungen in den Bereichen Digitalisierung, Energie, Mobilität, Ökologie und neue Wohnkonzepte angeboten werden. So ist es möglich, Antworten auf die Fragen zu geben, die die technologischen, ökologischen und sozialen Herausforderungen der Zukunft aufwerfen. Unter dieser Prämisse können Stiftungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ein Vehikel für die Formulierung dieser benötigten Antworten sein, um als Eckpfeiler für ein demokratisches Miteinander zu fungieren. Eine entsprechende Planung findet derzeit – im Angesicht von Corona/COVID-19 und den damit nicht einzuschätzenden gesellschaftlichen Implikationen – bei der Stiftung Berliner Leben für die Jahre 2021 bis 2023 unter der Überschrift «Stadtraum!Plus» statt. Hierbei handelt es sich um ein Programm, das Angebote der kulturellen Bildung, der Berufsorientierung und des Sports für Kinder und Jugendliche quartiersbezogen bündelt, buchbar und vor Ort erlebbar macht.

Literaturhinweise

- Bartholomäi, Reinhart C., Die Entwicklung des Politikfelds Wohnen, in: Egner, Björn; Georgakis, Nikolaos; Heinelt, Hubert; Bartholomäi, Reinhart C. (Hrsg.): Wohnungspolitik in Deutschland. Positionen. Akteure. Instrumente, Darmstadt 2004, S. 15–34.
- Fukuyama, Francis, Identität. Wie der Verlust der Würde unsere Demokratie gefährdet, Hamburg 2019.
- Mieter mit Migrationshintergrund, GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (Hrsg.), Berlin 2015.
- Strobl, Hilde, Hohe Häuser, lange Schatten. Die Bauten des Gewerkschaftsunternehmens Neue Heimat, S. 8–19, in: Lepik, Andreas; Strobl, Hilde (Hrsg.): Die Neue Heimat [1950–1982] Eine Sozialdemokratische Utopie und ihre Bauten, München 2019.
- Überforderte Nachbarschaften, GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (Hrsg.), Köln 1998.
- 20 Jahre integrierte Quartiersentwicklung. Die Soziale Stadt, Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, Berlin 2019.

Dr. Hans-Michael Brey studierte an der Universität Bonn Politikwissenschaft, Neuere Geschichte und Soziologie. Daran schloss sich ein Postgraduiertenstudiengang u. a. im Fach Städtebau an. An der Fern-Universität Hagen absolvierte er ein Fachstudium zum Betriebswirt (IWW). Aktuell ist er Vorstandsvorsitzender der Stiftung Berliner Leben. Davor war er geschäftsführendes Vorstandsmitglied in der Akademie der Immobilienwirtschaft, Berlin, und Generalsekretär des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V.

Large Corporates und Start-ups – Gegensätze oder gute Ergänzung?



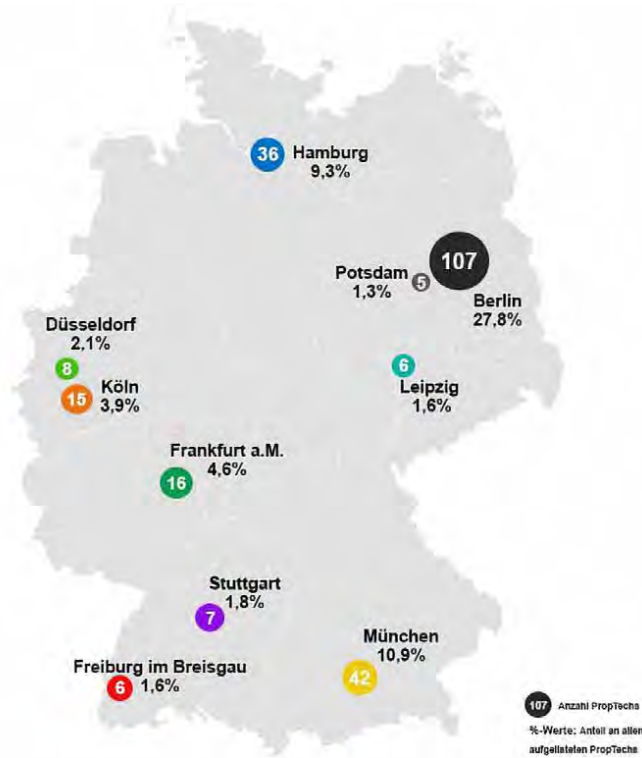
Large Corporates und Start-ups – Gegensätze oder gute Ergänzung?

Andrea Marx
Dominic v. Felten

I. Die Ausgangslage

Aktuell wird insbesondere auch im Zusammenhang mit dem Standort Berlin viel von Start-ups und spezifischer im Immobilienbereich von Proptechs gesprochen und geschrieben, per Anfang Juni 2020 sind es mehr als 4 600 Start-ups¹ respektive rund 100 Proptechs², die insgesamt ca. 78 000 Menschen beschäftigen³. Allein in 2019 wurden in Berlin 564 Start-ups neu gegründet⁴, mit Abstand die meisten Neugründungen in Deutschland (auch im Verhältnis von absoluten Zahlen zur Bevölkerung). Berlin bildet damit neben London und Paris einen der Top Start-up-Cluster in Europa. Entsprechend sind Start-ups heute bereits ein entscheidender Wirtschaftsfaktor in der Stadt, Branchenvertreter erwarten gar, dass sie zum wichtigsten Arbeitgeber in Berlin werden könnten, gefolgt von Industrie und Verwaltung^{5,6}. «Das Gesamtbild aus hohen Mitarbeiterzahlen, innovativen Geschäftsmodellen und großer Verfügbarkeit an Wachstumskapital macht den Charakter Berlins als Wachstums-Ökosystem aus.»⁷

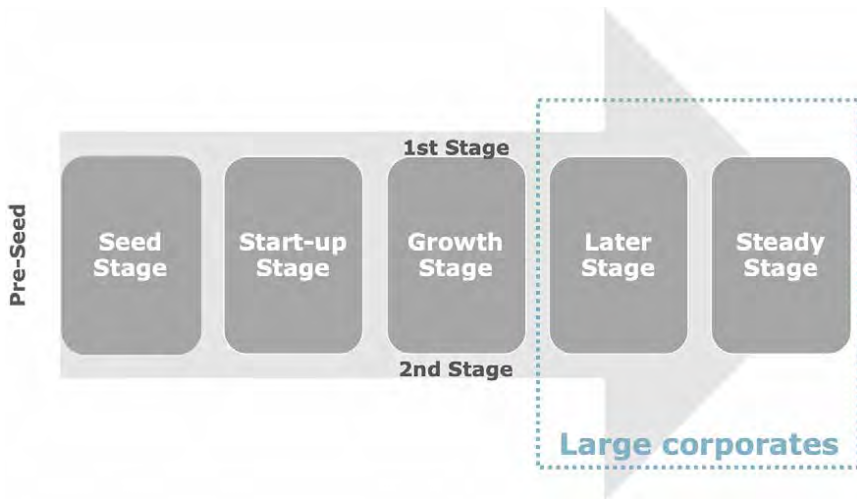
- 1 “A startup is a company designed to grow fast.” Startups in the database are manually qualified by their level of innovation and scalability; siehe: <https://startupmap.berlin/startupmapberlin/p/berlin-startup-facts/i/5785fc03e4b0646495dd0bbe?mId=5785fc03e4b0646495dd0bbe>.
- 2 <https://proptech.de/2020/03/11/berlin-ist-die-proptech-hochburg-deutschlands-proptech-uebersicht-maerz-2020/>.
- 3 Berlin Senate Department for Economics, Energy and Public Enterprises, June 2020.
- 4 <https://www.startupdetector.de/iit-startupdetector-report-2019/>.
- 5 <https://www.tagesspiegel.de/berlin/hauptstadt-der-jungunternehmen-berliner-startups-schaffen-19-000-neue-jobs/25530848.html>.
- 6 <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>; Seite 7 f.
- 7 <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>; Seite 22.



Quelle: <https://proptech.de/wp-content/uploads/2020/03/Top-10-PropTech-Standorte-in-Deutschland.jpg>; März 2020

Berliner Start-ups sind in verschiedensten Branchen und zu über 52 % im wachsenden B2B-Sektor tätig⁸. Der Fokus liegt in vielen Fällen auf Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen, die sich durch ihre hohe Skalierbarkeit auszeichnen und mit denen die Start-ups die umfassende Digitalisierung der deutschen Wirtschaft entscheidend vorantreiben. Vor allem im Fintech-Sektor spielen die Berliner Start-ups eine zentrale Rolle: mit 35 % sind mehr als ein Drittel der deutschen Fintechs in der Hauptstadt ansässig, die Themen Blockchain und KI sind wichtige Treiber. Erst jüngst erfolgte substantielle

8 <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>; Seite 19.



Quelle: eigene Darstellung, Juli 2020

Finanzierungsrunden von Berliner Fintechs verweisen auf die Bedeutung dieser Branche und die internationale Sichtbarkeit des Berliner Ökosystems.⁹

Bei dieser schon heute grossen Bedeutung ist es interessant und ratsam, Start-ups näher zu prüfen, sie insbesondere aber auch in einen breiteren Kontext zu stellen. Wodurch zeichnen sie sich aus, was sind ihre Stärken, aber auch ihre Herausforderungen? Gibt es Gemeinsamkeiten mit den Grossunternehmen im jeweiligen Sektor, die seit vielen Jahren oder gar Jahrzehnten bestehen? Und sind – allenfalls verschiedene – Formen der Zusammenarbeit denkbar, von der beide Seiten profitieren können?

Für diese Überlegungen ist es hilfreich, sich noch einmal die grundsätzlichen Phasen eines jeden Produktes, eines jeden Unternehmens vor Augen zu führen. Es beginnt alles mit einer Idee, gefolgt von Planung und Umsetzung. Sofern von Erfolg gekrönt, kommt es nun zu weiterem Aufbau und Wachstum. Ist auch diese Phase erfolgreich, wird eine Konsolidierung und Bewirtschaftung folgen. Um im Wettbewerb bestehen zu können, sind nun

⁹ <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>; Seite 17.

Anpassungen, neue Ideen oder Erweiterungen gefragt. Das kann den gesamten bisherigen Kernbereich betreffen oder nur Teile davon. Dabei wird eine Organisation als Ganzes oft weiterwachsen und so können in sehr grossen Unternehmen gleichzeitig viele Bereiche existieren, die sich in ganz unterschiedlichen Phasen befinden.

Die beschriebenen Phasen stellen auch abweichende Anforderungen an die darin involvierten Menschen. Es werden verschiedene Persönlichkeiten gesucht und benötigt – aber auch angezogen.

II. Start-ups

a) Was ist überhaupt ein Start-up?

Als Start-up wird ein kürzlich gegründetes Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee und hohem Wachstumspotential beschrieben. Dabei wird «kürzlich» sehr unterschiedlich und teilweise mit bis zu zehn Jahren angegeben.

Von großer Relevanz ist der Hinweis auf die hohe Innovation der Produkte oder Dienstleistungen, des Geschäftsmodells und/oder der Technologien, der Start-ups von Existenzgründungen und Neueröffnungen im Allgemeinen abgrenzt. So werden weder die Gründung eines Architekturbüros noch die Eröffnung eines Handwerksbetriebes oder einer neuen Filiale eines Supermarktes als Start-up bezeichnet. Auf Grund der innovativen Geschäftsidee haben es Start-ups häufig mit einem jungen oder neuen Markt zu tun und verändern teilweise traditionelle Geschäftszweige oder -modelle radikal (Disruption). Start-ups haben das Ziel, ein funktionierendes, skalierbares Geschäftsmodell zu finden und zu etablieren, dies oftmals in der Informations- und Kommunikationsbranche und mit digitalem Geschäftsmodell (z. B. Software-as-a-Service (SaaS), Online-Plattformen und Softwareentwicklung).

Start-ups verfügen häufig über ein geringes Startkapital und sind – je nach Phase – auf finanzielle Unterstützung durch Seed-Capital, Venture-Capital, Business Angels, Gründerwettbewerbe und/oder Accelerator-Programme angewiesen. Zudem gibt es wegen der großen wirtschaftlichen Bedeutung von Start-ups mittlerweile eine Reihe verschiedener Fördermaßnahmen, die über die finanzielle Unterstützung hinausgehen.

■ Large Corporates und Start-ups

Aufgrund der sehr offen formulierten Definition werden die Kriterien, welches Unternehmen als Start-up zu zählen ist und welches bereits zu den etablierte(re)n Unternehmen (sogn. Grown-ups) gehört, teils sehr unterschiedlich festgelegt, valide Auswertungen und Vergleiche sind entsprechend schwierig.

b) Herausforderungen:

Von zehn Start-ups scheitern durchschnittlich mindestens sieben oder acht, ein bis zwei halten sich am Markt und erzielen einen beständigen Umsatz und höchstens einem gelingt der erhoffte Erfolg. In sehr seltenen Fällen wird ein Start-up zu einem sogenannten «Unicorn». Das bedeutet, es erhält vor dem Börsengang oder Exit eine Marktbewertung von über einer Milliarde US-Dollar. Die insgesamt geringe Erfolgsquote erklärt die oft sehr hohen Renditeerwartungen von Investoren.

Die größten Herausforderungen von Start-ups bestehen darin, rasch und ausreichend Kunden zu gewinnen, weitere Produkte zu entwickeln und für diese Prozesse ausreichend Kapital zu beschaffen. Neben diesen markt- und produktorientierten Herausforderungen spielt auch die unternehmerische Erfahrung der Gründer eine Rolle, ob ein Start-up erfolgreich ist oder nicht.

Vor allem nach einer erfolgreichen Gründungs- und in der sich dann anschließenden Aufbau- und Wachstumsphase stehen viele Veränderungen hinsichtlich der Unternehmensprozesse und -strukturen an, die Management- und Führungskompetenzen erforderlich machen. Während Aufbau und Wachstum müssen zum einen mehr Mitarbeitende eingestellt werden, was Kenntnisse und eine mittelfristige Strategie hinsichtlich Personalplanung und -rekrutierung erforderlich macht. Zum anderen werden, aufgrund der nun deutlich höheren Zahl der Mitarbeitenden, neue Prozesse und Strukturen notwendig, da ein direkter Kontakt mit jedem einzelnen nicht mehr möglich ist – alle Mitarbeitenden müssen aber weiterhin zeitnah erreicht werden können, gerade in einem kompetitiven Umfeld. In beiden Fällen geht es darum, dass eine gute Balance zwischen der hohen Flexibilität und Schnelligkeit der Gründungsphase und der in der Aufbau- und Wachstumsphase nun notwendigen erhöhten Stabilität und Standardisierung gefunden wird. Sofern die Gründer noch nicht über ausreichende Führungs- und Management-Erfahrungen verfügen bzw. keine entsprechende Begleitung durch erfahrene Mentoren, Coaches und Berater erhalten, kann dies zu einer Hürde auf dem Weg zu einem erfolgreichen, etablierten Unternehmen werden.

Neben einer solchen Begleitung können auch die oben bereits erwähnten Förderprogramme, wie zum Beispiel Inkubatoren oder Accelerator-Programme für Start-ups eine gute Unterstützung bei diesen Herausforderungen sein. Auch die Kooperation mit bereits etablierten Unternehmen ist ein guter und mittlerweile sehr häufig gewählter Weg.

Die für ein weiteres Wachstum notwendigen finanziellen Ressourcen können über verschiedene Kapitalgeber bereitgestellt werden. Denkbar sind klassischerweise Banken, andere Akteure im gleichen Sektor, aber auch Venture Capitalists oder reine Unternehmer, die ihr Portfolio verbreitern und damit diversifizieren oder ganz neue Opportunitäten schaffen wollen. Nebst unterschiedlicher Qualität und Tiefe an branchenspezifischem Know-how, das sich auf diese Weise dem Start-up auch erschliessen kann, ist vor allem der Zeithorizont der Kapitalgeber entscheidend. Wird nur der schnelle und möglichst profitable Exit nach wenigen Jahren Engagement angestrebt, so ist ein weiterhin echtes unternehmerisches Denken und Handeln für das Management des Start-ups schwierig. Notwendige Anpassungen an das wirtschaftliche Umfeld oder auch sektorspezifische Herausforderungen können allenfalls nicht mehr angegangen werden. Erschwerend kann für Start-ups zudem eine zu euphorische und positive Modellierung der eigenen weiteren Entwicklung sein, zum Teil das Resultat einer sehr erfolgreichen ersten Phase, bis hin zu positivem Echo in der Presse. Zu geringe Reserven in einem Abschwung sind dann zu beobachten.

Ein vermehrtes Denken in Szenarien kann die Unabhängigkeit gegenüber möglichen Investoren, aber auch exogenen Ereignissen oder Marktzyklen erhöhen. Damit verbunden ist die härtere Priorisierung und Selektionierung eigener (möglicher) Projekte und Tätigkeiten. Der Elan für das eigene Geschäftsmodell soll nicht leiden müssen; schwierige oder gar Worst-case-Szenarien zumindest auch einmal zu denken und in einem Business Plan abzubilden, schadet kaum und erhöht die Resilienz. Das Auftreten von Corona/COVID-19 im ersten Quartal 2020 hat viele Start-ups in dieser Weise bereits stark getestet und herausgefordert.

III. Large Corporates

a) Was sind Eigenschaften grosser Unternehmen?

Im Gegensatz zu Start-ups sind Grossunternehmen oft schon viele Jahre, wenn nicht Jahrzehnte im Markt, zum Teil noch in ihrem angestammten Geschäftsfeld, je nachdem auch in neuen ergänzenden oder ganz anderen. Um sich im Markt und Wettbewerb behaupten zu können, haben sie sich immer wieder anpassen und neu organisieren müssen. Ihr aktuelles Organigramm und auch das Angebot sind allenfalls teilweise erst wenige Monate alt, die eigentliche Basis bildet aber eine Organisation, die über viele Jahre (an-)gewachsen ist und von den Mitarbeitenden gelebt wird. Je nach Tätigkeitsfeldern gibt es eine grosse Tiefe in der Produktionskette und/oder eine Vielzahl an abgedeckten Märkten bis hin zu internationalen Regionen. Die hohe Zahl an spezialisierten Mitarbeitenden bringt ein enorm breites Know-how, aufgrund der vielen Partikularinteressen involvierter Einheiten und Einzelpersonen aber auch viel hemmende interne Politik.

Der entscheidende Unterschied zu den Start-ups ist die schiere Grösse, die sich in enormen finanziellen Möglichkeiten, gleichzeitig aber auch hoher Komplexität zeigt, verbunden mit einer gewissen Trägheit in den Kommunikations- und Entscheidungsprozessen und auch Anpassungs- und Veränderungsmöglichkeiten. Sehr einschneidende und weitgehende Veränderungen wie die fortlaufende Digitalisierung, umfassende Nachhaltigkeit (nicht nur auf Ebene eines einzelnen Produktes) und soziale Veränderungen wie neue Ansichten bezüglich des Arbeitslebens und -platzes können entsprechend nur mit hohem (auch zeitlichem) Aufwand aufgenommen und vor allem umgesetzt werden.

b) Inwiefern können Start-ups/PropTechs für large Corporates eine Chance sein?

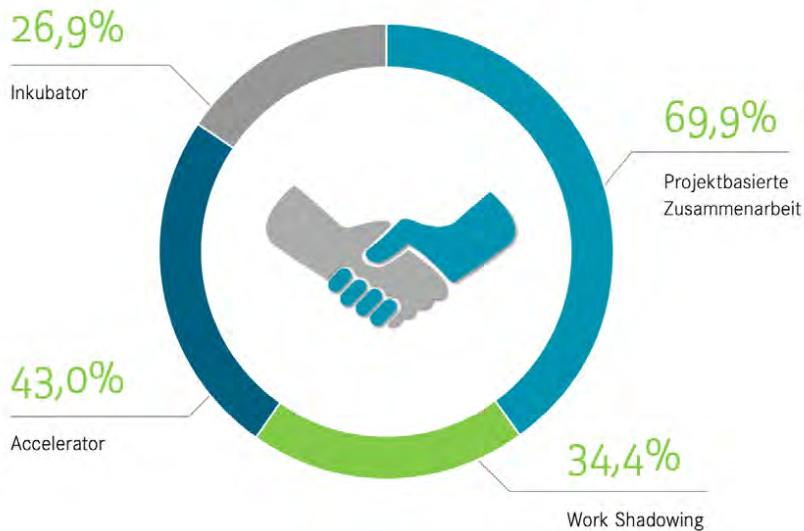
Der Immobiliensektor wird in weiten Teilen von einer letztlich überschaubaren Anzahl grosser Player dominiert. Wieso verspricht sich dieser Sektor speziell für die sehr aktuellen und drängenden Themen wie beispielsweise Digitalisierung von Transaktionen oder Effizienzsteigerungen bei der Flächenvermietung viel von noch jungen Unternehmen oder sogar Start-ups?

Deutsche Corporates haben einen guten Ruf in der Welt. Sie verfügen über Spitzentechnologie, ausgezeichnet ausgebildete Mitarbeiter und sind global

vernetzt. Was ihnen jedoch oftmals fehlt, ist die Agilität und das Tempo, mit denen Start-ups Innovationen vorantreiben können. In der Zusammenarbeit von Corporates und Start-ups liegt daher großes Potenzial für die Wirtschaft. Die Digitalisierung ist ein gutes Beispiel für die Notwendigkeit von permanenter Änderung und Anpassung bewährter Organisationsprinzipien. Etablierte Unternehmen werden vor die Aufgabe gestellt, in neuen Geschäftsmodellen und -prozessen zu denken. Kooperationen mit Start-ups erscheinen daher als eine attraktive Möglichkeit durch Kooperationen, Investitionen oder gar durch eine komplette Übernahme neue (digitale) Geschäftsmodelle für das eigene Unternehmen zu etablieren: die Innovationsstärke und Technologien der Start-ups nutzen, von ihrem Kunden- und Daten-Know-how profitieren sowie durch Start-ups Nischenmärkte erschließen, Agilität und Schnelligkeit gewinnen und neue Vertriebskanäle etablieren.

Geplante Kooperationsform etablierter Unternehmen mit Start-ups

Welche Form der Zusammenarbeit ist geplant? (Mehrfachauswahl möglich)



Quelle: *Start-up-Collaboration-Studie, 2018, Herausgeber: Technische Universität Darmstadt, Fachgebiet Wirtschaftsinformatik Software & Digital Business, Seite 7.*
<https://blog.wiwo.de/look-at-it/2018/10/02/knapp-drei-viertel-der-etablierten-unternehmen-wollen-kuenftig-mit-startups-kooperieren>, Oktober 2018.

■ Large Corporates und Start-ups

Aber auch die Start-ups sehen in derartigen Kooperationen die Chance, sich erweiterten oder neuen Zugang zu Märkten und Kunden zu schaffen, fehlendes Know-how zu ergänzen sowie den Umsatz, die Reputation und die Planungssicherheit zu erhöhen.

Die Anzahl der Kooperationen zwischen DAX-Unternehmen und Start-ups ist in den letzten fünf Jahren um das Fünffache angestiegen¹⁰. Dabei geht es in den meisten Fällen um eine Beteiligung der DAX-Unternehmen an den Start-ups sowie um innovative Geschäftsmodelle (v. a. Sharing Modelle, Online-Marktplätze für Nischenprodukte, Plattformen für ein kundenindividuelles Angebot, welches durch die Integration von externen Partnern geschaffen wird)¹¹.

Dennoch ist gerade mal die Hälfte der etablierten Unternehmen und Start-ups mit den Kooperationen zufrieden¹². Dies ist sicherlich teilweise an zu hohe Erwartungen an die Kooperation geknüpft, hat aber in sehr vielen Fällen auch mit den strukturellen und kulturellen Unterschieden der beiden Unternehmensformen zu tun. Ein entscheidender Gegensatz zwischen der Mehrzahl der etablierten Unternehmen und Start-ups lässt sich unter den Begriffen «inkrementelle Innovation» versus «Disruption durch neue Technologien oder Geschäftsmodelle» zusammenfassen¹³, einfach ausgedrückt: die stetige und schrittweise Verbesserung von bestehenden Produkten, Dienstleistungen, Prozessen oder Geschäftsmodellen versus einer Disruption oder auch Sprunginnovation, die bestehende Produkte, Dienstleistungen und auch Märkte vollständig verändert und dadurch auch neue Märkte und Geschäftsfelder entstehen lässt.

Zu den potenziellen Hindernissen für Kooperationen sind auch juristische Hürden zu zählen. Gerade die oft angestrebte Flexibilität und der Verzicht auf detaillierte formale Verträge können zu Rechtsstreitigkeiten zwischen den Partnern führen. Auch Wettbewerbsverbote – die Untersagung der Kooperation mit Mitbewerbern – und Exklusivitätsregeln können eine Zusammenarbeit für Start-ups unattraktiv machen.

10 https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2019/05/Studie_Corporate_Startup_Partnerships_endversion.pdf.

11 ebd.

12 <https://www.bcg.com/de-de/publications/2019/corporate-startup-relationships-work-after-honeymoon-ends>.

13 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Analysen/PDF/2019/IW-Analyse_134_Start-ups_und_Mittelstand.pdf, Seite 23 ff.

Ein äußerst entscheidender Unterschied der beiden Unternehmensformen liegt in der Haltung zur Veränderung. Die Corporates einerseits sind durch eine hohe Kontinuität ihrer Strukturen und Arbeitsweisen gekennzeichnet, was sich auch bei der Geschwindigkeit von Strategieentwicklungen sowie Entscheidungsfindung und -umsetzung zeigt. Die Kultur der Start-ups ist dagegen weit weniger auf Kontinuität angelegt, sie sind eher auf eine hohe Geschwindigkeit von Entscheidungen und deren Umsetzung sowie auf Disruption ausgerichtet. Mit vollkommen neuen digitalen Geschäftsmodellen – etwa KI oder Plattformen – werden von den neu gegründeten Unternehmen disruptive Veränderungen der Wirtschaft angestoßen, wobei ein Scheitern als mögliche frühe Exit-Option oft bereits mitgedacht wird.

Diese kulturellen Unterschiede können bisweilen so immens sein, dass eine Kooperation nicht die gewünschten Erfolge bringt. Einerseits möchte das etablierte Unternehmen zwar den innovativen Unternehmerspirit ins Unternehmen bringen, gleichzeitig aber nicht auf die bekannten, unter Umständen durchaus bewährten Organisations- und Geschäftsmodelle verzichten. Andererseits haben die Start-ups häufig große Probleme, sich an starre Konzernprozesse und -vorgaben zu halten, da sie sich in ihrer Agilität nicht einschränken (lassen) wollen. Eine Möglichkeit, die mittlerweile von vielen Unternehmen angewendet wird, sind die Gründungen von sog. Centers of Excellence oder anderen neuen Abteilungen, die von der Regelstruktur des Unternehmens abgekapselt sind. Dies stellt einen ersten Schritt punkto Zusammenarbeit dar, lässt aber beiden Unternehmensformen vorerst genug Handlungsspielraum, um die bewährten und erfolgreichen Mechanismen auch weiterhin aufrechtzuerhalten. In jedem Fall ist auch bei diesen neuen Formen der Zusammenarbeit eine Begleitung des Prozesses anzuraten, um vollumfänglich von den Potenzialen der gemeinsamen Kooperation profitieren zu können.

IV. Einige Beobachtungen und abschliessende Bemerkungen

Es sind laut einer Studie von McKinsey vor allem fünf Faktoren, die einen erfolgreichen Gründungsstandort ausmachen: Talente, Infrastruktur, Kapital, Vernetzung und Außendarstellung¹⁴. Der Standort Berlin war ursprünglich bei Start-ups v. a. wegen günstigerer Lebenshaltungskosten (u. a. Mietpreinsniveau) und einem interessanten, inspirierenden Umfeld gefragt. Auch wenn die Mietpreise in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen sind, bleibt Berlin mit der hohen Dichte an Unternehmen, Universitäten und Forschungseinrichtungen, einem sehr guten Ökosystem¹⁵ sowie der räumlichen Verdichtung einer Großstadt ein Hotspot für Start-up Gründungen. Eine weitere sehr positive Entwicklung ist die Tatsache, dass in den letzten Jahren immer mehr internationale Gründer-Teams nach Deutschland und vor allem nach Berlin gekommen sind, um ihre Unternehmen zu starten. Eine wichtige Voraussetzung für (international) erfolgreiche Start-ups ist u. a. der zur Verfügung stehende Talent-Pool an einem Standort. Da es in den letzten Jahren zu einer zunehmenden Dynamik bei der Rekrutierung gekommen ist (Stichwort «war for talents»), zieht Berlin mit seinem Image als «Start-up-Hotspot» nicht nur Gründer, sondern vor allem auch Talente und potenzielle Arbeitnehmer an, die gerne in Start-ups arbeiten möchten und für deren erfolgreiches Wachstum dringend benötigt werden. Eine Abnahme dieses Trends ist derzeit nicht erkennbar.¹⁶

Gemäss einer Studie vom März 2020 des Bundesverbands Deutsche Start-ups e. V. zeigen sich durch Corona/COVID 19 erhebliche Gefährdungen für das deutsche Start-up-Ökosystem. 77,8% der befragten Berliner Startups sehen sich beeinträchtigt und existenziell bedroht. Insbesondere dadurch, dass Kunden Projekte verschieben, Umsätze generell sinken und Lieferketten entweder beeinträchtigt sind oder zusammenbrechen. Aber auch das Ausbleiben geplanter Finanzierungsrunden und der krisenbedingte Rückgang der VC-Investitionen stellen das Berliner Ökosystem kurz- und mittelfristig vor enorme Herausforderungen¹⁷.

14 Berlin gründet: fünf Initiativen für die Start-up-Metropole Europas, Oktober 2013, Herausgeber: McKinsey Berlin, Seite 8.

15 https://deutscherstartupmonitor.de/wp-content/uploads/2020/09/dsm_2019.pdf

16 <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>, Seite 7.

17 https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/04/Report_Startups-in-der-Corona-Krise.pdf.

Als Reaktion darauf hat Berlin auch für GründerInnen/Start-ups in hohem Maße Fördergelder zur Verfügung gestellt und verteilt¹⁸. Es bleibt zu hoffen, dass diese Maßnahmen Wirkung zeigen und die existenziellen Bedrohungen abgewendet werden können.

Corona/COVID 19 führt zwar zu grossen Herausforderungen, ist aber insofern auch eine grosse Chance, als der Digitalisierung bzw. deren Umsetzung in vielen Immobilienunternehmen nun massiv Vorschub geleistet worden ist. Dies kann durch Kostendruck, Vereinfachung von Abläufen oder letztlich auch die Möglichkeit eines verbesserten Continuity Management motiviert sein. Auch die Verbesserungen der Rahmenbedingungen für Mitarbeiterbeteiligungen, der steuerlichen Forschungszulage sowie die Vereinfachungen im Vergabe- und Insolvenzrecht werden dazu beitragen, dass das deutsche Startup-Ökosystem, und mit diesem der gesamte Wirtschaftsstandort Deutschland, langfristig gestärkt aus der Corona/COVID-19-Krise hervorgehen und die Chancen der digitalen Transformation nutzen können wird. Zusätzlich werden insbesondere Start-ups von den geplanten Vereinfachungen und der Entbürokratisierung von Vergabeverfahren sowie von der Verkürzung des Entschuldungsverfahrens profitieren¹⁹. Es ist nicht zu unterschätzen, wie sehr dies dem Standort Berlin hilft, wird so doch ersichtlich, wie sich Berlin als Heimathafen für Start-ups auch bei ausserordentlichen Ereignissen verhält.

18 <https://www.ibb.de/de/wirtschaftsfoerderung/themen/coronahilfen/coronahilfen.html>.

19 <https://deutschestartups.org/2020/06/04/startup-verband-konjunkturpaket-setzt-positive-signale-an-das-startup-oekosystem/>.

Andrea Marx hat mehr als zehn Jahre lang im Bereich Führungskräfteentwicklung gearbeitet, u. a. bei Kienbaum GmbH, Coca Cola Erfrischungsgetränke AG, REWE Group und Deutsche Bahn AG. In diversen leitenden Funktionen war sie v. a. für Talentmanagement, Qualifizierung und in div. Entwicklung verantwortlich und hat sich mit Veränderungsprozessen, agilen Organisationsstrukturen und Führung beschäftigt. Sie verfügt neben einem Magister in Soziologie und Psychologie über zahlreiche Qualifizierungen, u. a. zum Systemischen Personal & Business Coach und zum Certified Agile Transformation Manager.

2016 gründete sie Andrea Marx Coaching & Consulting und begleitet Gründer und Führungskräfte, v. a. im Rahmen von Transformationsprozessen und den damit einhergehenden Herausforderungen.

Dominic v. Felten war bis Mitte 2019 für das Business Development für die Schweiz, Österreich und Zentral-/Osteuropa bei UBS, einem der weltweit führenden Immobilienmanager, zuständig. In den vergangenen 12 Monaten hat er sich vertieft mit Start-ups/PropTechs beschäftigt, insbesondere auch in Berlin. Er hat in Zürich, Genf und den USA studiert und einen MLaw respektive MBA erlangt. Seit 2017 ist er Fellow der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Zudem hat er sich während mehrerer Jahre bei INREV (European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles) in verschiedenen Komitees engagiert.

Zusammenfassung und Ausblick



Zusammenfassung und Ausblick

Dominic v. Felten

Prof. Dr. Michael Trübstein

Der deutsche Immobilienmarkt, der viertgrösste Immobilienmarkt weltweit, gehört zu den wichtigsten und spannendsten Immobilienmärkten in Europa und weist seit mehreren Jahren eine hohe Attraktivität für inländische und internationale Investoren auf. Hierbei unterscheidet ihn eine polyzentrische Struktur von vielen vergleichbaren Immobilienmärkten in den Nachbarländern – diese Eigenschaft ermöglicht Investitionen in verschiedene Wirtschaftszentren mit unterschiedlichen Schwerpunkten. In diesem Zusammenhang ist die Metropole Berlin der grösste Immobilienmarkt in Deutschland. Dieser basiert auf einer Erfolgsgeschichte, die am 1. Oktober 1920, vor genau 100 Jahren, mit der Eingemeindung etlicher Landgemeinden und Gutsbezirke und verschiedener angrenzender Städte wie Charlottenburg, Neukölln und Spandau begann und in der neuen Metropole «Gross-Berlin» resultierte. Anschliessend war dieser Immobilienmarkt geprägt durch eine historisch einmalige Geschichte, u. a. mit starken Verwerfungen im 2. Weltkrieg, der sich anschliessenden Teilung der Stadt in «Ost» und «West», der Wiedervereinigung und einer sehr positiven Marktentwicklung in den letzten Jahren. Auch aktuell weist der Berliner Immobilienmarkt mit einer der grössten Start-up-Szenen und zahlreichen politischen Diskussionen um die weitere Entwicklung der Mietpreise wiederum zahlreiche Besonderheiten auf, welche die derzeitige Marktsituation und zukünftige Herausforderungen reflektieren.

Die vorliegenden Ausführungen legen zunächst die Bedeutung des deutschen Immobilienmarktes im globalen Kontext dar, fokussieren sodann auf eine strukturierte Einordnung des Berliner Immobilienmarkts in die bundesweiten Gesamtstrukturen, bevor eine kritische Analyse und Abwägung der aktuellen Situation in Berlin folgt. Der 100. Geburtstag von Berlin ist sicherlich ein würdiger Startpunkt für eine tiefere Analyse.

Die Zusammenfassung basiert dabei auf den vorangegangenen Beiträgen und beinhaltet die Aussagen derselben, daher wird für weiterführende Informationen und detailliertere Darstellungen auf diese verwiesen.

Der deutsche und Berliner Immobilienmarkt im Überblick

Der deutsche Immobilienmarkt gilt als grosser Profiteur der globalen Finanzkrise resp. der darauf folgenden Staatsfinanzkrise: Es kam – anders als in vielen Ländern – nicht zu einem «Platzen» einer Immobilienblase und die Korrekturen im Angebots-, Nachfrage- und Preisgefüge fielen vergleichsweise moderat aus. Gleichzeitig profitierte die deutsche, stark exportorientierte Wirtschaft von einem schwachen Euro sowie erfolgreichen Massnahmen am Arbeitsmarkt als Folge der «Agenda 2010».

Diese Rahmenbedingungen und Entwicklung spiegeln sich deutlich in den vergangenen zehn Jahren wider, die vor allem von politischer Stabilität sowie starkem Wirtschaftswachstum getragen wurden. Eine damit einhergehende, insgesamt solide Entwicklung auf den Vermietungsmärkten sowie eine sektorale Ausgewogenheit der Immobilienmärkte resultierten in Summe in einem hohen Interesse von inländischen und ausländischen Investoren. Im Vergleich zu vielen transparenten und internationalen Standorten ist der deutsche Markt jedoch weniger durch eine Überperformance als eher durch stetige Performance gekennzeichnet – ein Attribut, das von vielen, insbesondere auch institutionellen Investoren klar geschätzt wird.

In Folge der Zinspolitik der Nationalbanken ist es in den letzten Jahren – vergleichbar zu vielen internationalen Investmentmärkten – zu einer zunehmenden Renditekompression gekommen, die in steigenden Immobilienwerten resultierte und zum Teil politische Regulierungen initiierte bzw. beschleunigte. Ebenfalls gilt es, die Folgen durch Corona/COVID-19 für die zukünftige Marktentwicklung im Auge zu behalten.

Dieses trifft auch auf den Berliner Immobilienmarkt zu. Eine skeptische Haltung der Immobilieninvestoren gegenüber Berlin ist im Laufe der letzten Jahre in eigentliche Euphorie umgeschlagen. Die wirtschaftliche Entwicklung Berlins rechtfertigt dies: Keine der deutschen Top-7-Städte ist in den letzten zwanzig Jahren wirtschaftlich so stark gewachsen wie Berlin – sowohl im Hinblick auf die Wirtschaftsleistung (+41 % – Durchschnitt Top 7:

■ Zusammenfassung und Ausblick

+27%) als auch bezogen auf die Erwerbstätigkeit (+30% – Durchschnitt Top 7: +25%), wobei anzumerken ist, dass dieses hervorragende Resultat auch durch ein deutlich tieferes Ausgangsniveau unterstützt wurde. Daher lohnt sich eine genaue Analyse der jeweiligen Teilmärkte.

Transaktionsmarkt im Überblick

Die genannten Rahmenbedingungen – mithin Wirtschaftswachstum und Zinspolitik – zeigen sich deutlich am Investmentmarkt für gewerbliche Immobilien in Deutschland: Nach einem Tiefpunkt im Jahr 2009 mit 10,6 Mrd. € stieg das Investitionsvolumen überdurchschnittlich auf zuletzt 73,4 Mrd. € im Jahr 2019 an. Corona/COVID-19 und damit verbunden kaum durchführbare Objektbesichtigungen, erschwerte Finanzierungsbedingungen und ein zunächst deutlich defensiveres Anlageverhalten resultieren wenig überraschend in einer Korrektur in diesem Jahr. Insgesamt wurden im 1. Halbjahr 2020 rund 29,4 Mrd. € investiert mit einem Portfolioanteil von 48,3%. Trotz des bundesweiten Lockdowns kam es jedoch zu keinem Zeitpunkt zu einem Komplettstillstand auf den deutschen Investmentmärkten. Eine robuste wirtschaftliche Basis führt zu einem weiterhin hohen Interesse an Gewerbeimmobilien – hiervon profitiert in erster Linie der dezentral aufgestellte Logistikimmobilienmarkt.

Büroimmobilienmärkte in Deutschland und Berlin

Getragen von einer wachsenden deutschen Wirtschaft und einem umfangreichen Anstieg der Bürobeschäftigten (zwischen 2012–2018 um +7,9% auf 2,12 Millionen), haben sich die Bürovermietungsmärkte in Deutschland in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt. Dabei zeichnen sich die jeweiligen Märkte durch standortprägende Branchencluster aus. In Berlin sind dies bspw. die Öffentliche Verwaltung gemeinsam mit den Branchen Informations- und Kommunikationstechnologien, Handel (bspw. Zalando) sowie Medien und Werbung als wichtige Büroflächennachfrager. Während zu Beginn des Jahrtausends vor allem der öffentliche Sektor sowie das verarbeitende Gewerbe dem Büromarkt ihren Stempel aufdrückten (jeweils ca. 10% der Erwerbstätigen), ist der Büromarkt heute stärker auf (moderne) Dienstleistungen ausgerichtet. Nicht zuletzt die Informations- und Kommunikationsbranche ist überproportional gewachsen, hierbei insbesondere neue

Technologien. Berlin zählt zu den bedeutendsten Gründermetropolen Europas und weist mehr als 500 Startup-Gründungen pro Jahr auf. Zukünftig werden sicherlich verstärkte Homeoffice-Regelungen zu neuen Möglichkeiten in diesem Sektor, aber auch zu Herausforderungen auf den Büromärkten führen.

Mit Blick auf die Büroteilmärkte gibt es eine historisch bedingte Besonderheit Berlins: Bis heute gibt es in der ehemals geteilten Stadt zwei praktisch gleichwertige zentrale Bürolagen, den CBD Ost und den CBD West. Ersterer schliesst Regierungsviertel und Alexanderplatz mit ein, letzterer Teile des Kurfürstendammes sowie den Bahnhof Zoo, der bis 2006 Berlins Hauptbahnhof war. Auffallend ist, dass 62 % des Büroflächenbestands auf Gebäude mit einem Baujahr vor 1990 entfallen, ein grosser Teil davon wiederum sind kleinteilig strukturierte Altbauten.

Die Vermietungsvolumina in den vergangenen Jahren erreichten teilweise Gesamtjahresergebnisse in Höhe von über 1 Million-Quadratmeter. Im umsatzstarken Jahr 2019 sind die Spitzenmieten in den Big 6 um 5,1 % gestiegen, besonders gross waren die Sprünge in Berlin, wo die Spitzenmiete um gut 11 % auf 40 €/m² zugelegt hat. So haben sich die Büromieten in den vergangenen zehn Jahren etwa verdoppelt, die Leerstandsrate fiel in derselben Zeit von etwa 8 % auf nur noch gut 1 %.

Einzelhandel in Berlin

Aufgrund der Grösse Berlins und seiner typischen Kiezstruktur gibt es zahlreiche etablierte Einkaufsstrassen. Je nach Zählweise gibt es in der Stadt bis zu 14 1a-Lagen. Noch höher ist die Zahl der Shopping-Center, von denen es etwa sechzig und damit weit mehr als in jeder anderen deutschen Stadt gibt. Auch pro Einwohner ist die Verkaufsfläche in Shopping-Centern etwa drei Mal so hoch wie im bundesweiten Durchschnitt. Hierbei befinden sich mehrere Center in einer Repositionierungsphase und sind von Herausforderungen um den Bereich «Online-Shopping» geprägt. Aufgrund der geringeren Kaufkraft im Vergleich zu anderen deutschen Metropolen ist der Berliner Einzelhandel auf Tourismus angewiesen. Zuletzt zählte die Stadt etwa 14 Mio. Gästeankünfte und weit über 30 Mio. Übernachtungen pro Jahr. Beide Werte haben sich damit innerhalb der letzten zehn bis fünfzehn Jahre verdoppelt. Die Auswirkungen von Corona/COVID-19 resp. Verluste sind folglich bedeutend.

Wohnimmobilienmarkt

Einhergehend mit der positiven Entwicklung auf den gewerblichen Immobilienmärkten erfolgte auch ein starkes Wachstum im Segment «Wohnen». Hierbei ist anzumerken, dass die Wohneigentumsquote in Deutschland aktuell nur bei etwa 45 % liegt und damit im internationalen Vergleich (mit Ausnahme der Schweiz) eher gering ist, was vor allem steuerliche Ursachen hat. Im Jahr 2019 wurde trotz vieler Diskussionen über die Einführung regulatorischer Instrumente seitens der Politik, u. a. in Form von Mietendeckel, der zweithöchste Investmentumsatz der vergangenen 15 Jahre mit rund 19,5 Mrd. € registriert. Im 1. Halbjahr 2020 haben sich die Wohninvestment-Märkte weiterhin ausgesprochen positiv entwickelt und sind im Vergleich zu anderen Assetklassen deutlich weniger von negativen Auswirkungen der Corona/COVID-19-Pandemie betroffen. Das Investitionsvolumen mit größeren Wohnungsbeständen belief sich im ersten Halbjahr 2020 auf knapp 12,7 Mrd. € (+80% gegenüber H1 2019).

Nachdem der Wohn-Investmentmarkt in den vergangenen Jahren ganz klar in der Hand inländischer Investoren lag (91,5 % Marktanteil im Jahr 2019), dominierten im ersten Halbjahr 2020 mit 57 % ausländische Investoren. Im weiteren Jahresverlauf wird sich das Verhältnis voraussichtlich wieder zu Gunsten der deutschen Investoren verschieben. Im Fokus der Anleger stehen traditionell Deutschlands A-Standorte und insbesondere Berlin. Berlin lag im 1. Halbjahr 2020 mit investierten 1,41 Mrd. € uneinholbar an der Spitze der Investitionen. Auch zukünftig wird sich diese Entwicklung wahrscheinlich fortschreiben u. a. aufgrund eines positiven Migrationssaldos. Seit 2001 ist Berlins Wanderungssaldo durchgehend positiv. Insgesamt zogen seitdem netto weit mehr als 400 000 Menschen in die Hauptstadt, wobei allein die Zahl der Studierenden um gut 50 000 zunahm. Darüber sollte nicht hinwegtäuschen, dass die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in den letzten Jahren zwar kontinuierlich gestiegen ist auf zuletzt 18 999 Wohnungen im Jahr 2019. Diese Zahlen gewinnen zusätzlich an Bedeutung (und Dramatik), wenn man bedenkt, dass trotz der in den letzten Jahren hohen Bauintensität etwa 145 000 Wohnungen in der Stadt neu entstehen müssten.

Noch im Jahr 2005 standen fast 6 % aller Wohnungen in Mehrfamilienhäusern leer, während in 2020 nur noch etwa ein halbes Prozent aller Wohnungen leer stehen. Eine ähnliche Entwicklung ist auch bei den Mieten zu beobachten: Diese haben sich seit 2005 etwa verdoppelt und die Wohnungspreise

sind noch stärker gestiegen. Das ohnehin geringe Mietwohnungsangebot in grösseren Städten ist seit März 2020 noch weiter zurückgegangen, in Berlin sogar um fast 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Berlinweit ist eine mittlere Angebotsmiete von 10,45 €/m² aufgerufen worden, was einem Anstieg von lediglich 0,13 Euro/m² bzw. 1,3 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das ändert allerdings nichts daran, dass dem aktuellen Mikrozensus zufolge in Berlin inzwischen bis zu gut einem Drittel des durchschnittlichen Brutto- bzw. bis zu knapp 50 % des durchschnittlichen Netto-Einkommens für die Warmmiete ausgegeben werden. Das im Vergleich zu anderen Grossstädten niedrigere Lohnniveau der Berlinerinnen und Berliner verschärft die Lage dabei zusätzlich.

Obwohl Berlin im internationalen Vergleich damit noch immer keine teure Stadt ist, ist die Wohnungerschwinglichkeit für die Bevölkerung stark gesunken. Das gilt vor allem für Mieterhaushalte und damit für etwa 85 % aller Haushalte mit Erstwohnsitz in Berlin. Die Berliner Politik hat auf diese Problematik im Jahr 2019 mit der Einführung eines zunächst für fünf Jahre geltenden Mietendeckels reagiert und Obergrenzen für die zulässige Wohnungsmiete in allen Gebäuden bis Baujahr 2013 festgesetzt.

Besonderheiten und Herausforderungen am Berliner Wohnimmobilienmarkt

Der Neubau von Wohnungen, die Modernisierung und energetische Sanierung des Bestandes sind dringend geboten, um die hohe und wachsende Nachfrage nach qualitativ angemessenem Wohnraum zu befriedigen. Dies ist nicht ohne das Engagement privater Investoren und Wohnungsgesellschaften durchführbar, gleichzeitig sind politische Entwicklungen bei den Entscheidungen und Restriktionen zu berücksichtigen.

Das dargestellte Spannungsfeld wird in der Immobilienwirtschaft sowie in den politischen Instanzen naturgemäss kontrovers diskutiert. Das Themenspektrum ist gross und enthält neben Forderungen nach Enteignungen von grossen Wohnungsbeständen ebenso zielführende Ansätze wie Bauordnungsverschlinkung, Verbesserung von Investorenanreizen zu mehr Wohnungsbau, Verschlinkung von Genehmigungsprozessen, etc. Hinzu kommt die in Berlin inzwischen vollzogene Deckelung der Mieten durch den Gesetzgeber.

Ökonomisch zielführend sind sicherlich die seit Herbst vergangenen Jahres in Berlin geltenden neuen Wohnungsbauförderbestimmungen.

Gerade diese Entwicklungen machen 2020 für den Berliner Wohnungsmarkt zu einem Schlüsseljahr, denn zweifellos wird seine Weiterentwicklung maßgeblich durch das «Gesetz zur Neuregelung gesetzlicher Vorschriften zur Mietbegrenzung» (Mietendeckel) bestimmt werden. Erstmals im Juni 2019 thematisiert, wurde das Gesetz im Januar 2020 durch das Abgeordnetenhaus von Berlin verabschiedet und soll die Miethöhe von rund 1,5 Millionen Mietwohnungen in Berlin, die bis Ende 2013 gebaut wurden, deckeln, bzw. ab 1.10.2020 absenken.

Im Rahmen der renommierten IBB-Erhebung konnten bereits erste Auswirkungen der Politik erkannt werden. So sprechen die Befragten den nichtkostendeckenden Mieten und der mangelnden Wirtschaftlichkeit von Sanierung und Modernisierung noch mehr Relevanz als in den Vorjahren zu. Auch in der Einschätzung des Investitionsklimas spiegeln sich die besagten Probleme wider. Dieses wird sich nach Überzeugung der Befragten in den kommenden drei Jahren weiter eintrüben. Es ist also sehr gut möglich, dass in Berlin nicht nur die Neubau-Investitionen ins Stocken geraten, sondern auch die Investitionen in energetische, klimagerechte Massnahmen sowie überhaupt Modernisierung und Instandsetzung. Folglich ist die Wirkung der «Mietpreisbremse» durchaus nochmals zu hinterfragen und zu diskutieren.

Wohnraum und Lebensraum

In Berlin ist die Frage des Wohnraums und Lebensraums allgegenwärtig – hierbei werden zahlreiche neue Ansätze verfolgt. Im Zeitalter des demographischen Wandels, der Klimaveränderung, des Arbeitsmarktwandels aufgrund des digitalen Fortschritts und der Verstädterung bedarf es einer gemeinschaftlichen Herangehensweise der unterschiedlichen Disziplinen, um den sich aus den Makrotrends ergebenden Herausforderungen gerecht zu werden. In dem Wissen um die gesellschaftspolitische Bedeutung des Gutes «Wohnen» sind die Ziele der kommunalen Wohnungsunternehmen bei der Bewirtschaftung von gebauten und bei der Entwicklung von neuen Quartieren vielschichtig.

Um dieser Verantwortung zu entsprechen, engagieren sich kommunale Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft u. a. in Form von Stiftungen. Die Projekte der Wohnungsunternehmen bzw. ihrer Stiftungen eint das gemeinsame Ziel, lebenswerte Räume und Nachbarschaften für ein tolerantes Miteinander zu schaffen. Das Engagement der Wohnungsunternehmen zielt in erster Linie auf die Bereiche Bildung, Kultur, Soziales und Sport.

Mithilfe von Kunst und Kultur werden relevante gesellschaftliche Themen des Alltags – wie Bildung, Digitalisierung, Klima und Migration – aufgegriffen und ihre Auswirkungen verständlich gemacht. Gesellschaftliche Entwicklungen, die von den Betroffenen verstanden werden, werden akzeptiert und konstruktiv aus den Quartieren heraus begleitet. Der Berliner Weg ist hierbei sicherlich vorbildlich und dient klar der Bevölkerung.

Berlin als Standort von Large Corporates und Start-ups

Aktuell wird insbesondere auch im Zusammenhang mit dem Standort Berlin viel von Start-ups und spezifischer im Immobilienbereich von Proptechs gesprochen und geschrieben, per Anfang Juni 2020 sind es mehr als 4 600 Start-ups respektive rund 100 Proptechs, die insgesamt ca. 78 000 Menschen beschäftigen. Allein in 2019 wurden in Berlin 564 Start-ups neu gegründet, mit Abstand die meisten Neugründungen in Deutschland (auch im Verhältnis von absoluten Zahlen zur Bevölkerung). Berlin bildet damit neben London und Paris einen der Top Start-up-Cluster in Europa. Entsprechend sind Start-ups heute bereits ein entscheidender Wirtschaftsfaktor in der Stadt, Branchenvertreter erwarten gar, dass sie zum wichtigsten Arbeitgeber in Berlin werden könnten, gefolgt von Industrie und Verwaltung.

Gleichwohl sind diese Zahlen nicht auf bestehende Unternehmen zu übertragen: Von zehn Start-ups scheitern durchschnittlich mindestens sieben oder acht, ein bis zwei halten sich am Markt und erzielen einen beständigen Umsatz und höchstens einem gelingt der erhoffte Erfolg. Die insgesamt geringe Erfolgsquote erklärt die oft sehr hohen Renditeerwartungen von Investoren. In seltenen Fällen entwickeln sich erfolgreiche Start-Ups zu Einhörnern mit einer Marktkapitalisierung über 1 Mrd. € und einem sehr profitablen Geschäftsmodell – dies zeigt bspw. Zalando.

Gleichzeitig werden etablierte Unternehmen vor die Aufgabe gestellt, in neuen Geschäftsmodellen und -prozessen zu denken. Kooperationen mit Start-ups erscheinen daher als eine attraktive Möglichkeit durch Kooperationen, Investitionen oder gar durch eine komplette Übernahme neue (digitale) Geschäftsmodelle für das eigene Unternehmen zu etablieren: die Innovationsstärke und Technologien der Start-ups nutzen, von ihrem Kunden- und Daten-Know-how profitieren sowie durch Start-ups Nischenmärkte erschliessen, Agilität und Schnelligkeit gewinnen und neue Vertriebskanäle etablieren.

Es sind laut einer Studie von McKinsey vor allem fünf Faktoren, die einen erfolgreichen Gründungsstandort ausmachen: Talente, Infrastruktur, Kapital, Vernetzung und Aussendarstellung. Der Standort Berlin war ursprünglich bei Start-ups v. a. wegen günstigerer Lebenshaltungskosten (u. a. Mietpreisniveau) und einem interessanten, inspirierenden Umfeld gefragt. Auch wenn die Mietpreise in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen sind, bleibt Berlin mit der hohen Dichte an Unternehmen, Universitäten und Forschungseinrichtungen, einem sehr guten Ökosystem sowie der räumlichen Verdichtung einer Grossstadt ein Hotspot für Start-up Gründungen. Die Erfolgsfaktoren sind in Berlin klar ersichtlich.

Abgleich und Ausblick

Corona/COVID-19 führt zwar zu grossen Herausforderungen, ist aber insofern auch eine grosse Chance, als der Digitalisierung bzw. deren Umsetzung in vielen Immobilienunternehmen nun massiv Vorschub geleistet worden ist. Dies kann durch Kostendruck, Vereinfachung von Abläufen oder letztlich auch die Möglichkeit eines verbesserten Continuity Managements motiviert sein. In diesem Zusammenhang wird die Bedeutung von Homeoffice-Angeboten zukünftig sicherlich stark an Bedeutung gewinnen. Hierbei wird auch die Qualität von peripheren Standorten neu definiert werden müssen, entsprechende Auswirkungen auf den Immobilienmarkt sind zu erwarten.

Die Herausforderungen an die Immobilienwirtschaft und die Zukunft bleiben folglich spannend. Damit der Berliner Immobilienmarkt seine erfolgreiche Wachstumsgeschichte fortsetzen kann, ist ihm zu wünschen, dass adäquat und zielführend mit entsprechenden Rahmenbedingungen reagiert wird. In diesem Sinn: **Happy Birthday!**

Dominic v. Felten war bis Mitte 2019 für das Business Development für die Schweiz, Österreich und Zentral-/Osteuropa bei UBS, einem der weltweit führenden Immobilienmanager, zuständig. In den vergangenen 12 Monaten hat er sich vertieft mit Start-ups/PropTechs beschäftigt, insbesondere auch in Berlin. Er hat in Zürich, Genf und den USA studiert und einen MLaw respektive MBA erlangt. Seit 2017 ist er Fellow der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Zudem hat er sich während mehrerer Jahre bei INREV (European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles) in verschiedenen Komitees engagiert.

Prof. Dr. Michael Trübstein ist seit 2013 Professor an der Hochschule Luzern sowie Leiter des immobilienwirtschaftlichen Studiengangs Master of Science in Real Estate (MScRE). Ferner ist er seit 2018 im Board der RICS Royal Institution of Chartered Surveyors (Schweiz) tätig sowie seit 2020 Präsident der RICS (Schweiz). Zuvor war er als Professor für Immobilieninvestments an der FH Kufstein (A) von 2008 bis 2013 tätig. Seit 2011 lehrt er darüber hinaus an der Politecnico di Milano in Mailand (I).

Er ist Autor diverser Veröffentlichungen zu immobilienwirtschaftlichen Themen in den Bereichen Immobilienstrategien, Immobilieninvestments, Asset Management, Immobilienmärkte und Digitalisierung. Ferner ist er Initiator und Verfasser der jährlichen Fachstudien zum «Real Estate Investment und Asset Management» (in Kooperation mit der ASIP) und führte die weltweit erste Tokenisierung einer Immobilie durch.

Part B: Berlin – on closer examination



Preface

Berlin celebrated its centenary on 1 October 2020. This marked 100 years since the creation of “Greater Berlin”, through the incorporation of several rural communities, districts, and various neighbouring cities such as Charlottenburg, Neukölln and Spandau. As a result, Berlin became a world-class metropolis and the third largest city in the world at that time, after London and New York. It was the beginning of a successful history.

Looking at the city today, the real estate market of Berlin has certainly remained one of the most exciting and interesting regional markets in the world. Looking back, the city has experienced the ravages of World War II and the subsequent division of the city and then, decades later, it saw the impact of the re-unification of East and West Berlin which led to an overheating of the market followed by the real estate crisis. But despite this, the city has seen continuous growth in the market over several years. This is the context from which different perspectives for the current and future development of the market can be derived.

The future development of Berlin will certainly be influenced by the current Covid-19 situation, the future acceptance and further development of the so far, very successful start-up scene in Berlin as well as the political discussions about rent price limitations and public influence. These are the starting points of the following publication that provides a holistic view of the real estate market in the city.

The following chapters have been structured to provide different views of the overall situation in Berlin. Several real estate specialists and local market experts have provided a critical analysis of their selected topic and discussed their outcomes from their individual perspective. These different perspectives provide a balanced evaluation of the market. Critical viewpoints have been deliberately included in order to provoke future discussion.

In this context, the first part focuses on an overall assessment of the German real estate market in a global context and the characteristics of the market. This is combined with a view of the status quo. Afterwards, the focus turns to the Berlin real estate market including an assessment of the current market situation, an analysis of the investment environment and the future (possible) design of housing areas in Berlin. These market analyses are followed by an evaluation of the current political initiatives, which includes, in particular, the introduction of the “rental cap” and the first effects that are already visible in the market. Finally, the future development of the Berlin economy and the real estate industry are highlighted, especially the different approaches between large companies and start-ups. This also explores the opportunities for cooperation between the two, the corresponding potential is examined as well as the challenges that the real estate market needs to address.

To bring it to a close, the publication integrates the various topics “around” the real estate market in Berlin. At this point, another particular feature of the book is important: it has been deliberately divided into two parts. The first part (part A) is written in German – the second part (part B) in English. Both parts are based on the same structure and have the same content, so the dedicated reader can follow their preferred part.

The chosen structure was followed by all the authors. The intention is that both a national and international readership will find a well-founded market overview and outlook on each of the selected topics. At the same time, both sections can be read as a separate book.

We are certain that the practice-orientated sections will provide well-founded added value for a targeted assessment of the real estate market in Berlin and will consciously stimulate critical discussion about the future of the market.

We wish you, dear readers, an informative and exciting time.

Dominic v. Felten FRICS

Prof. Dr. Michael Trübstein MRICS

Prof. Dr. Michael Trübstein MRICS is Head of the Master of Science in Real Estate at Lucerne University (HSLU), Dominic v. Felten FRICS is a lecturer in the Master of Science in Real Estate programme.

Acknowledgements

Conceiving and writing a successful publication is a continuous process that is accompanied by numerous people – we would like to thank those supporters.

The exact structure and content of the book and the specific articles aim to provide a critical reflection and discussion with experts on the various topics. In this context, the present publication is certainly a special project. It combines sound market assessments and the current issues of the real estate market in Berlin in a critical and informative way. It also combines German and English articles in one publication.

At this point we would like to especially thank the authors of the articles: Without their continuous support, this book would not have been possible. Thank you very much for your help. Despite the challenges imposed by Covid-19 and the uncertain market situation, all authors willingly agreed to contribute to the book.

In this context we would like to thank:

- Dr. Jürgen Allerkamp
- Dr. Hans-Michael Brey FRICS
- Gunnar Herm MRICS
- Andrea Marx
- Matthias Pink
- Inga Schwarz

Furthermore, we also thank our English proofreader,
Mary Ann Reynolds FRICS.

We look forward to further discussions with you, dear readers,
and wish you an insightful read.

Dominic v. Felten FRICS

Prof. Dr. Michael Trübestein MRICS

The German real estate market in a global context



The German real estate market in a global context

Gunnar Herm

Real estate markets develop along with the “maturity” of their economies. Maturity is not only defined by an economy’s size but by a combination of many factors. Real estate sectors, the size of the investment universe and local market practices are just some of the important development drivers of a country’s real estate market.

According to the World Bank, in 2019, Germany’s economy ranked fourth in the world, with a total Gross Domestic Product (GDP) of USD 3.845 trillion¹. This corresponds to 4.5% of global GDP. After the UK left the European Union (EU) Germany’s share of the EU’s GDP increased from 20.1% to 24.3%². Based on the eurozone’s GDP, Germany’s share is around 28%.

As with the World Bank’s global economic ranking, Germany also ranks fourth in terms of global real estate market size³ (Figure 1). With an estimated market size of around USD 519 billion, Germany’s share of global real estate investment is around 6.1%. The difference between the share of global GDP (4.5%) and the share of global real estate investment (6.1%) can be interpreted as a measure of the attractiveness of the German real estate market and a reflection of the maturity of this market. It is important to note that the US real estate market is by far the most significant globally at 35.7% given its 24.1% share of global GDP.

According to MSCI, Germany’s real estate market is still tilted towards the office sector. However, the significant share from the residential sector (14.4%) balances the market. By comparison, the US real estate market is probably the most balanced market, in which no specific sector dominates

1 World Bank: World Development Indicators database, 1 July 2020.

2 Oxford Economics Database, 17 August 2020.

3 MSCI 2018.

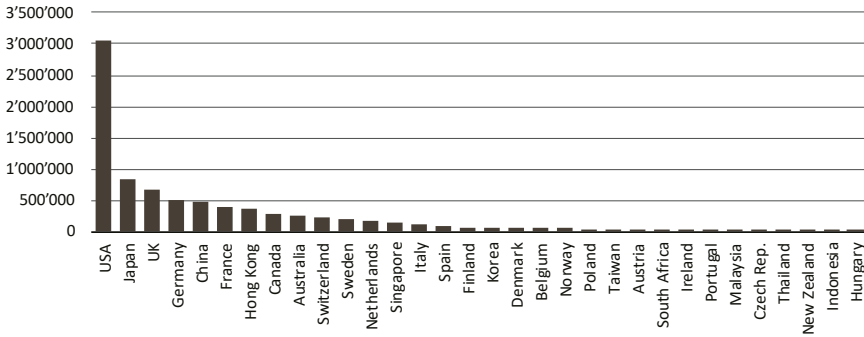


Figure 1: Estimated real estate market size by country (USD billion)
 Source: MSCI, figures at end of 2018

(Figure 2). The balance between the US’s real estate sectors allows investors, in particular non-domestic investors, to execute much more diversified investment strategies compared to countries like Italy, the Netherlands, Spain or the UK.

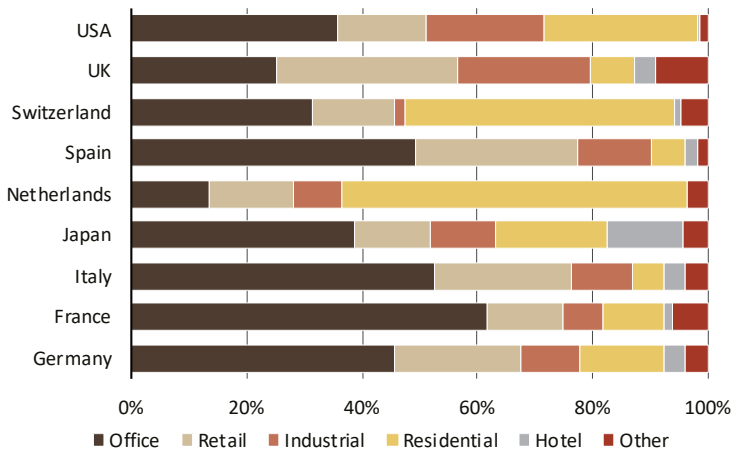


Figure 2: Sector split of the investment universe
 Source: MSCI, end of 2018

■ The German real estate market in a global context

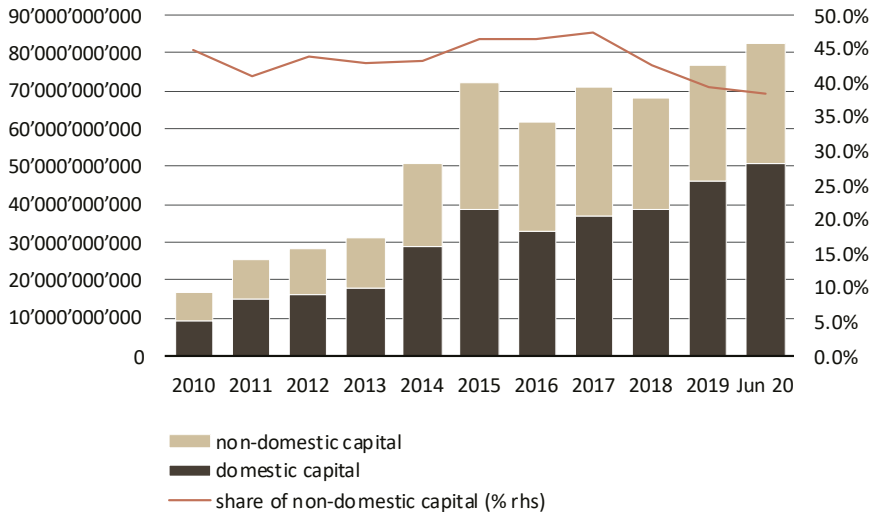


Figure 3: Investment volume and share of non-domestic capital in total investment volume (EUR, %)
 Source: RCA, 17 August 2020

Germany’s real estate sector balance does not only seem to be appealing to domestic but also to non-domestic investors (Figure 3). Despite rising investment volumes over the last decade (2010–2019) the share of non-domestic investors is relatively constant in the range of 40–46%.

Germany’s federal system means there are numerous centres of commerce and business and as a result, a dispersal of investment activity. The focus of investment activity shifts regularly between the country’s five main regions (Berlin, Frankfurt, Hamburg, Munich, and Rhine-Ruhr). The share held by the region with the highest investment activity, based on total investment volume, has varied between 16.7% and 20% over the last decade (Figure 4). This is relatively similar to the US market where the share of the region with the biggest stake, which is usually New York, has varied between 9% and 16%. In contrast to the German and US real estate markets, French and UK investment markets are dominated by their respective capitals (Paris between 70% and 80%; London between 40% and 60% as a share of national investment volume).

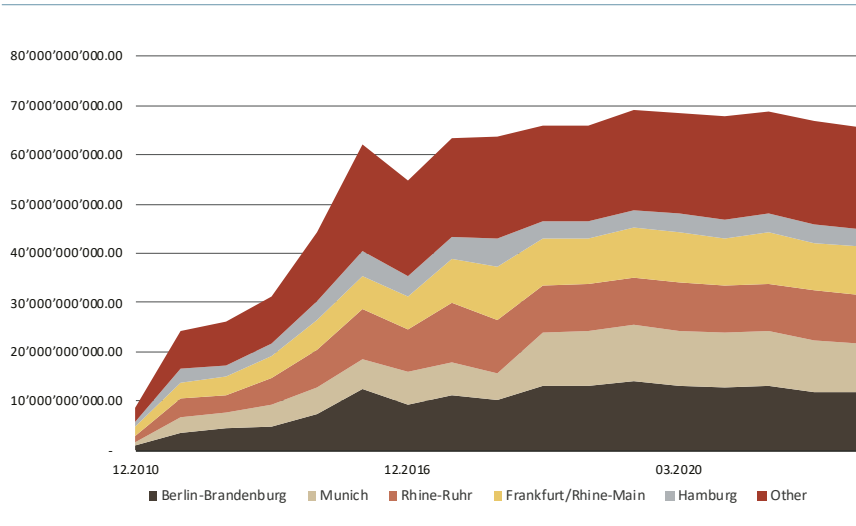


Figure 4: Investment volume in Germany by region (EUR)

Source: RCA, 17 August 2020

Germany's polycentric nature is likely to contribute to the stability of its real estate market yet could be a challenge for investors. Local market knowledge is necessary to be successful in any market. In the case of Germany, this could be viewed as a barrier to market entry for non-domestic investors, hence the importance of market transparency. According to JLL's Transparency Index 2020, Germany ranks tenth. It has been able to improve its ranking over the last few years mainly due to changes in the money laundering law and the introduction of public access to the land register.

Investment volumes have increased significantly over the last decade (Figure 5). The German real estate market seems to have been a beneficiary of the global financial crisis – GFC (2008/10) and the government finance crisis (2011/13). While the German real estate market was seen as dull before the GFC, investors have since shifted their perception of this market as being more “defensive”. As a consequence, investors have expressed more interest in the German real estate market evidenced by the increase in investment volumes. This has been prompted by significantly falling government bond rates which has put downward pressure on real estate yields. Nevertheless, looking at the Berlin office market, the relative attractiveness of real estate investments compared to German government bonds has stayed almost constant at around 300 bps.

■ The German real estate market in a global context

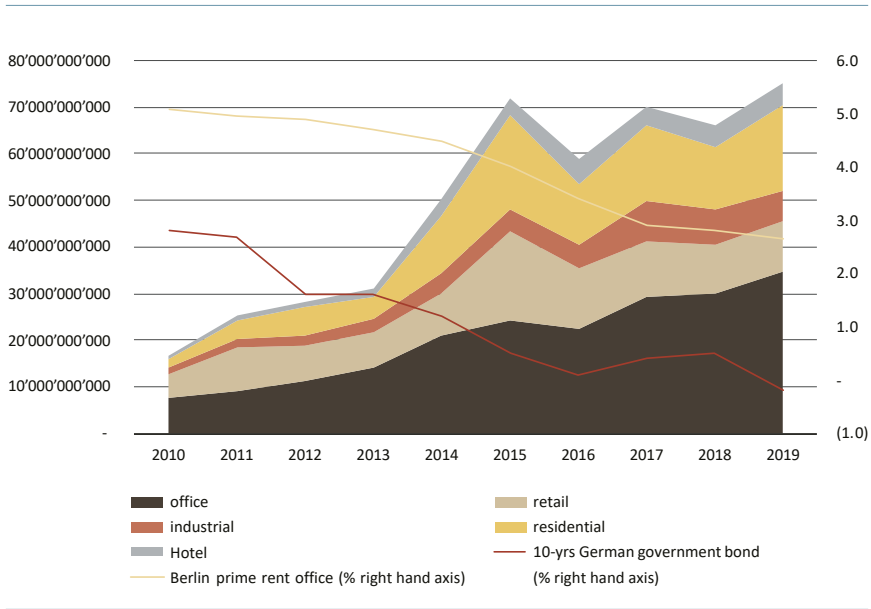


Figure 5: Investment volumes by real estate sector, German bond yields and Berlin prime office yields (EUR, %)

Source: RCA, 17 August 2020; Oxford Economics, 17 August 2020; PMA, July 2020

Compared to other European real estate markets the German market underperformed during the late 1990s and early 2000s. Ever since the GFC, the performance of the German real estate market has not been characterized by strong outperformance but rather by constant performance.

The stability of the German real estate market might be partly the result of the German valuation methodology which takes less consideration of the state of the overall capital market but focuses rather more on the sustainability of rental income. This is also reflected in the lower volatility, measured in standard deviation, of total returns in Germany (2.8) compared to the US (7.7) or the UK (8.7) over the period 1996–2019 (Figure 6). Mark-to-market valuations might well increase the volatility of the German market. However, MSCI indices are usually dominated by the domestic investors' perspective.

Since the GFC, the changed macro and monetary environment has also led to a change in the return attribution of Germany's real estate market performance. The German real estate market has experienced positive capital growth only since the GFC and the government finance crisis (Figure 7).

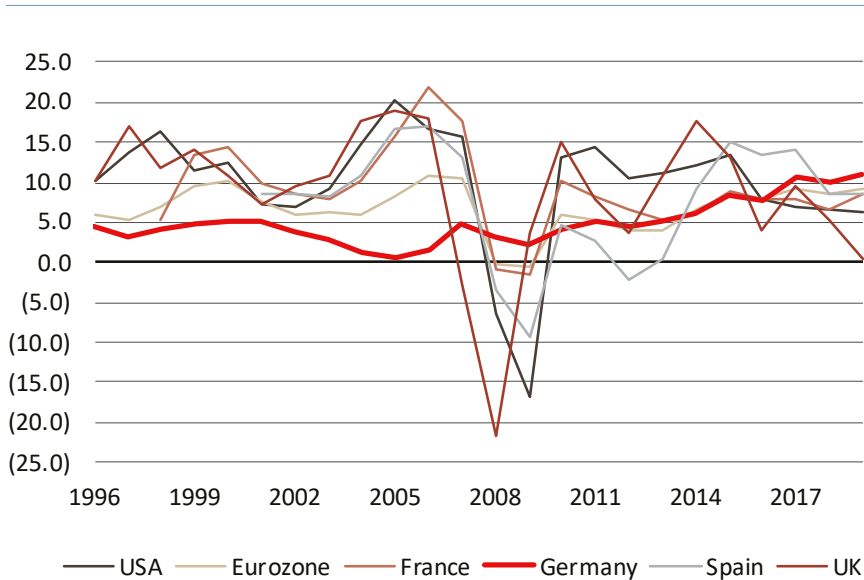


Figure 6: Total return all real estate 1996-2019

Source: MSCI, Global Intel, August 2020

Note: Past performance is no guarantee for future results.

Real estate markets may face a structural break due to the pandemic. Structural changes which were impending for a few years prior to the crisis are likely to be accelerated by the pandemic. The German real estate market is likely to be affected by these structural changes as well, but it is still too early to tell whether the effects will be less or more severe than in other markets.

Germany's polycentric nature, its diverse sectors and the breadth and depth of the investment universe creates an environment which is relatively accessible. Even though the importance of topics such as ESG has increased over the last few years, the pandemic may accelerate such trends. European governments are still committed to the Paris Agreement which should lead to further regulation on energy consumption. The pandemic is likely to increase regulation on health and safety and together with an increase in agile working concepts may change tenant floor space requirements. Considering that the economy is now entering a slow growth environment, the focus on total leasing costs (rent plus service charges) is likely to regain tenants' focus. The German real estate market, but also the structure of Germany's urban centres with its strong public transport systems provides a relatively

■ The German real estate market in a global context

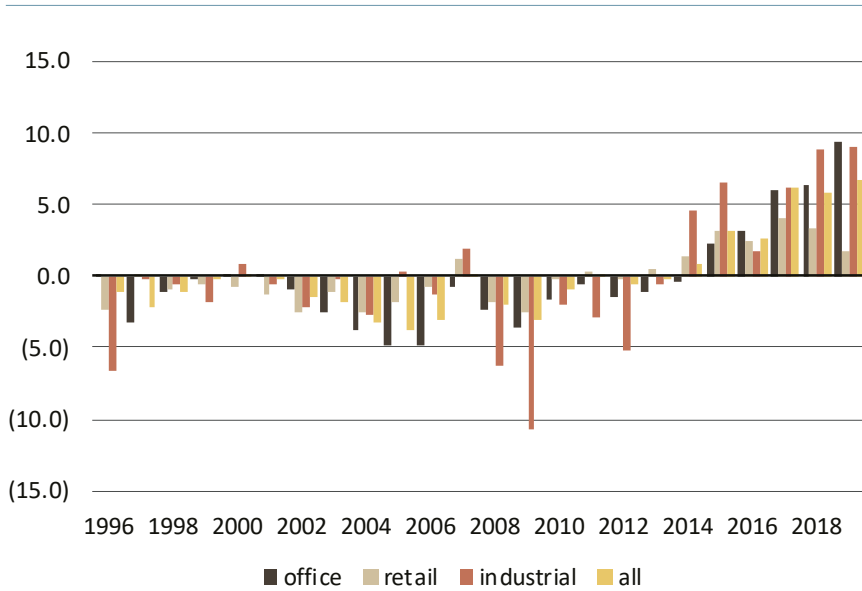


Figure 7: Capital growth by sector 1996-2019 (%)
Source: MSCI, Global Intel August 2020

positive case for implementing ESG strategies. However, in spite of the market being only at the start of implementing ESG, it should lead to various opportunities for investors.

Gunnar Herm, Head of Research & Strategy – Europe; Head of Portfolio Management Germany & Austria

In 2006 Gunnar Herm started as a European Research Analyst at UBS. Since 2008 he has been Head of Research & Strategy, Europe and responsible for the research teams in Frankfurt, London, Rome and Zurich at UBS Real Estate & Private Markets (REPM). He is responsible for the development of the in-house view and investment strategies and is a voting member of the Investment Committee. Since 2020 he has been the chairman of UBS REPM's Global Research Board. Furthermore, he has also been responsible for the portfolio management team in Germany and Austria since 2020.

Before joining UBS he worked at Henderson Global Investors in Frankfurt and London, at ATIS Real (BNP) and JLL. He has more than 23 years of investment experience.

Gunnar Herm is a Diplom-Economic-Geographer (Justus-Liebig-Universität Gießen) and holds the diploma – IPF Property Investment Analyst – awarded by Cambridge Land Institute. He is a member of RICS, the Society of Property Researchers and DVAG (Deutscher Verband Angewandter Geographie).

The German real estate market in 2020 – signs of a changing time



The German real estate market in 2020 – signs of a changing time

Inga Schwarz

2

The German real estate market has seen a strong decade with remarkable growth. Accompanied by a German economy that has grown above average for many years, both the rental and investment markets have developed very positively across all use types. But the past was very different.

In his “German Speech”¹ for the DeutschlandRadio Berlin on 15 November 2003, Hans-Werner Sinn, the former president of the renowned Ifo Institute, called Germany, the “sick man” of Europe. At that time, the German economy was – according to Hans-Werner Sinn – the weakest economy in Europe in terms of economic growth and not able to compete with its neighbouring countries. The economy was able to return to growth only after the reforms of the German social system and labour market, which the federal government, consisting of the SPD and Bündnis90 / Die Grünen, set out in their Agenda 2010 and implemented between 2003 and 2005. This recovery was also certainly supported by the weak Euro. It is likely, that Germany with its strong export-orientated industry, had been the biggest beneficiary of the weak Euro.

As part of Agenda 2010, several changes were approved. For example, the duration of unemployment benefits was reduced and support for the long-term unemployed was adjusted to the level of social assistance. The GDP growth in 2006 and 2007 was above 3%. After the global financial crisis – GFC (2008/2010) – the German economy was able to recover within a relatively short space of time and was able to report considerable economic growth from the 2nd quarter of 2009 onwards. It performed well also in international comparisons.

1 Deutsche Rede Der kranke Mann Europas: Diagnose und Therapie eines Katheder-sozialisten, Hans-Werner Sinn, ifo Institut und Ludwig-Maximilians Universität, 15. November 2003. <https://www.ifo.de/DocDL/Sinn-DeutscheRede-2003-DE.pdf>

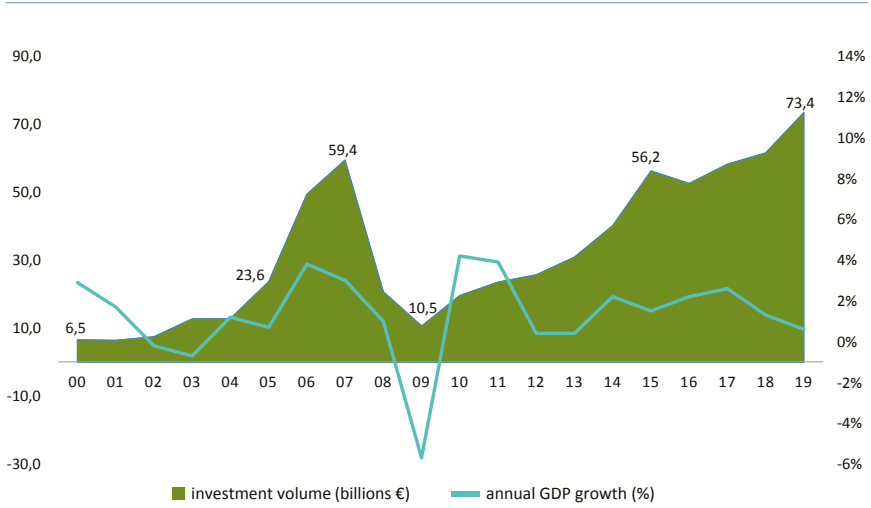


Figure 1: From the “sick man” of Europe to the growth engine of the continent – commercial investment volume and annual GDP growth
 Source: Destatis, Bundesagentur für Arbeit



Figure 2: The German labour market – unemployment rate and employment (domestic concept)
 Source: Destatis, Bundesagentur für Arbeit

As a result, Germany became the “economic engine” for the European economy even during the Eurozone debt crisis (2011/2013). At that time, the unemployment rate was already declining and the increase in employment was impressive.

In the past 10 years, the German real estate market has been mainly underpinned by political stability and strong economic growth. In addition, there was an overall solid development of the rental markets during the GFC. In contrast to many other countries, there was no real estate bubble to burst, and corrections in the structure of supply, demand and prices were comparatively small.

The German investment market for commercial real estate

The German investment market for commercial real estate is one of the most important real estate markets in the world. Investors greatly appreciate Germany as an investment location. Last but not least, because it is seen as a “safe haven” in the international investment industry and growth in investment volume in recent years has, as a result, been impressive. After a low mark in 2009 of € 10.6 billion, the investment volume rose above average to € 73.4 billion in 2019. The € 70 billion threshold was exceeded for the first time resulting in a new, all-time high.

The share of portfolio transactions at this point in time is 30.0%. In the first quarter of 2020, a record was achieved with an investment volume of over € 18.5 billion, which was favoured by portfolio sales, investments and take-overs (such as TLG by Aroundtown). With the lockdown from mid-March due to Covid-19 and the restrictions imposed on the economy and public life in the weeks that followed, investment activity has lost considerable momentum.

Around € 10.9 billion was invested in commercial real estate in the second quarter of 2020. This represents a decrease of 19% compared to the previous year. Property inspections and site visits became almost impossible alongside difficult financing conditions and an initial increase in defensive investment behaviour, which all contributed to this result. In total, around € 29.4 billion was invested in the first half of 2020 with portfolios taking a

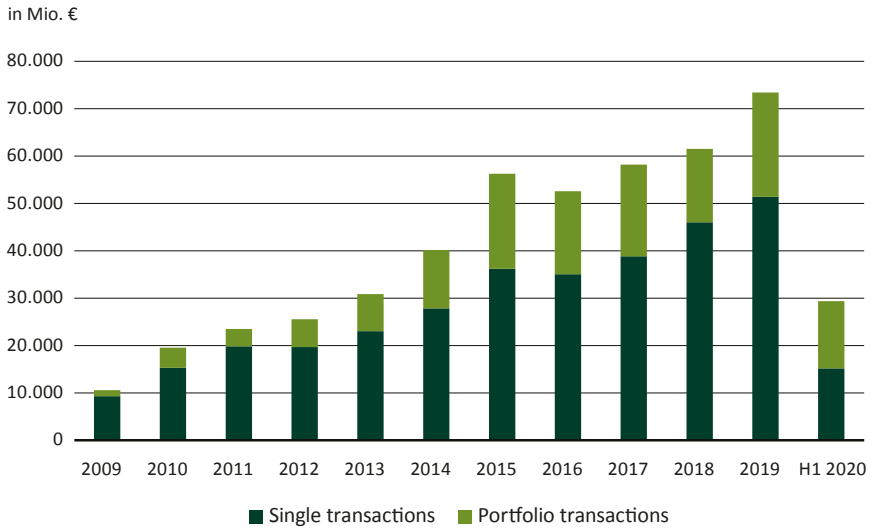


Figure 3: Investments in commercial real estate in Germany; Single vs. Portfolio transactions

Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

* Ø A Locations (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart)

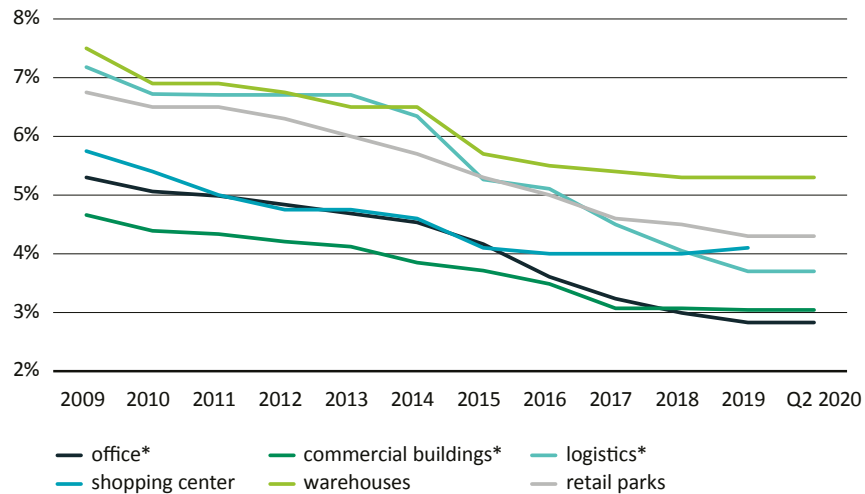


Figure 4: Movement of prime yields (net)

Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

48.3% share. Despite the nationwide lockdown, there was never a complete lockdown on the German investment market.

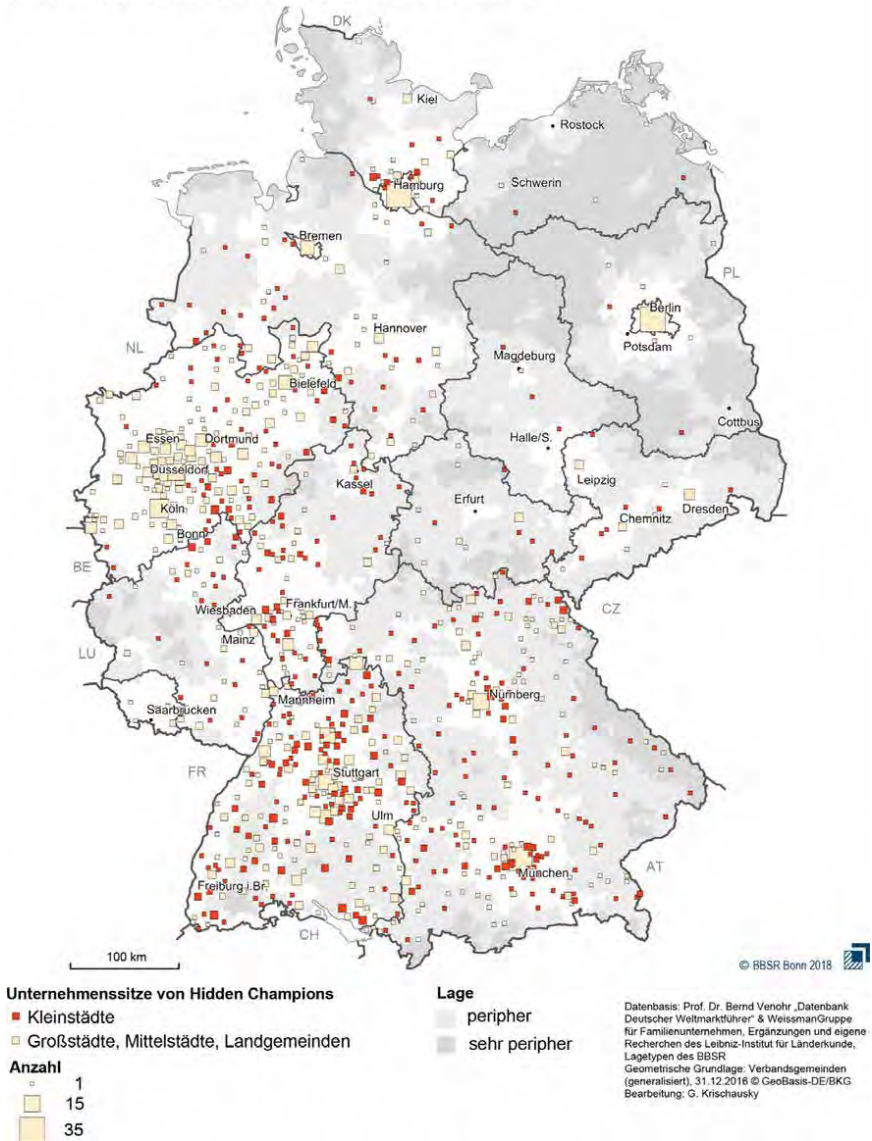
Based on the high transaction volumes, an extensive yield compression has been registered across all segments of the German investment market since 2009. After a phase of accelerated decline in yields from 2014 to 2018, prime yields largely stabilized at a low level in the course of 2019. Only in the segments of logistics (–35 basis points), retail parks (–20 basis points) and office real estate (–16 basis points) were noteworthy declines reported in 2019.

In late summer 2020, several signs of change could be seen on the German investment market. There continues to be a high level of interest in the German commercial real estate market because of several factors. The economic basis is robust by international standards, there has been a relatively fast recovery in the economy after the lockdown and the, so far, mild course of the Covid-19 pandemic plus generally healthy rental markets. However, all market participants are aware that there could be major change on the user side in the months and years to come.

In the market, several questions are being discussed intensively, for example: How will office properties change? Will the percentage of time that employees spend working from home increase significantly? And if so, what does this mean for the demand for office real estate? Which retail formats and locations will be among the winners after the Covid-19 pandemic? Only one thing is certain at the moment – the short-term winner will be the logistics segment. During lockdown, the rapidly increasing importance of e-commerce and the need to restructure the supply chains of German industry became evident and boosted that segment. Logistics real estate will take a decisive role in the market. Continued yield compression is foreseeable and, nationwide.

Although the German market for office real estate benefits from Germany's polycentricity, it is primarily the logistics real estate market that is really decentralized. Although the prime yields and rents in the logistics sector are achieved in the core cities of the large metropolitan regions, there are also core properties along the important transport corridors (above all at highway junctions) and in close proximity to Germany's so-called hidden champions, market-leaders in their field, scattered throughout the country often in peripheral locations.

Unternehmenssitz von Hidden Champions in Kleinstädten und in Deutschland



Map 1: Hidden champions' headquarters in Germany

Source: <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/programme/refo/staedtebau/2017/hidden-champions/01-start.html?docId=1917816¬First=true>

The German investment market for residential real estate

The German market for residential real estate has seen a high demand and increasing investment volumes in recent years. In 2019, despite many discussions about the introduction of regulatory frameworks by politicians, including the introduction of rental caps, the second-highest investment turnover in the past 15 years was registered at around € 19.5 billion. A higher transaction volume was only achieved in 2015, when the purchase of Gagfah by Vonovia and the acquisition of Süddeutsche Wohnen alone generated almost € 10 billion in sales. Also, in 2019, some larger deals such as the sale of the BGP Group with around 16,000 apartments to Union Investment were announced. The 17% increase in the number of transactions compared to the previous year testifies to a lively demand across all sizes and classes.

In the first half of 2020, the residential investment market continued to develop in an extremely positive way and was significantly less affected by the negative impact of the Covid-19 pandemic compared to other asset classes. In the first half of 2020, the investment volume for larger housing stocks amounted to just under € 12.7 billion (+80% compared to H1 2019). Around

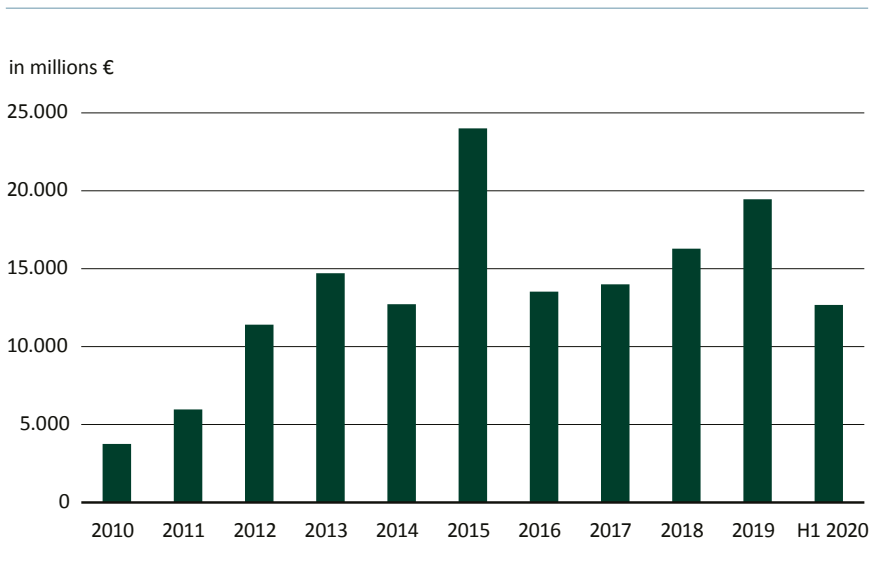


Figure 5: Investment volume of residential portfolios (from 30 residential units)
Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

€3.35 billion of that transaction volume could be attributed to the second quarter of 2020, which was characterized by the lockdown and extensive contact restrictions. In fact, a very pleasing result, as this had been the best Q2 result in the past 5 years and the long-term average was also exceeded by 16%. Large deals were still the main drivers of the transaction volume, such as the takeover of Adler Real Estate by Ado Properties. However, the market for residential property has been generally very lively: of the 220 registered deals, almost 100 were concluded in the second quarter.

Traditional buyers in the German residential investment market are special funds (“Spezialfonds”) and listed real estate companies (AGs/REITs). Their market shares in 2019 were 29.7% and 16.0% respectively, followed by open funds with 14.9%. In the first half of the year, large takeovers turned the picture in favour of listed companies, whose market share in the first half of 2020 was 62%. However, special funds (just under 10%), real estate companies (just under 9%) and pension funds (around 3%) also invested extensively in this period.

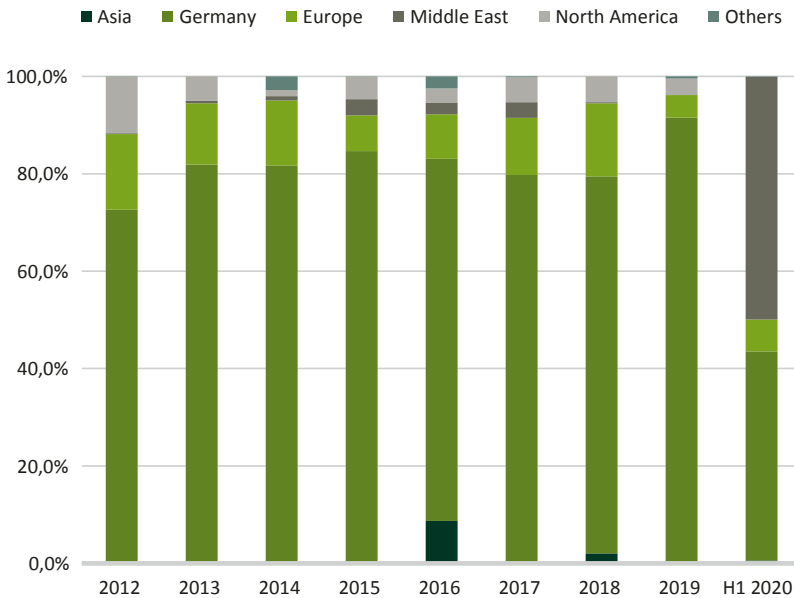


Figure 6: Investments by source of capital
 Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

The residential investment market has been clearly in the hands of domestic investors in recent years (91.5% market share in 2019) but foreign investors dominated the first half of 2020 at 57%. The Adler takeover played a great part in this. As the year progresses, the ratio will shift again in favour of German investors.

At this point, it is important to emphasize that the home ownership rate in Germany is currently only around 45%. This means, that Germany holds the second to last place in comparison with the other member states of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Only Switzerland has a lower home ownership rate. Reasons for the low home ownership rate are the high real estate transfer taxes in Germany, the lack of a tax deduction option for mortgage interest for owner-occupiers and social housing construction with broad funding conditions.

According to an analysis by the Deutsche Bundesbank, these are the main factors that create incentives for renting. They conclude: “Higher real estate transfer taxes make real estate a more expensive and less liquid asset; the lack of a deduction for mortgage interest for owner-occupiers is indeed conclusive in terms of the tax system, but increases the cost of financing, and renting social housing, if available, offers an inexpensive alternative to home ownership”². In addition, a reliable government pension fund system may lead to more predictable income later in life compared to other countries in Europe.

Investors have traditionally focused on Germany’s A locations. The market share of the so-called Big 6 (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Cologne and Munich) was always above the 40% mark, between 2016 and 2019. Their market share averaged at 41.2% over the past 5 years. The major share has traditionally been allocated to the federal capital, Berlin, which has accounted for 57.2% of the Big 6 investment volume, on average, over the past few years. In 2019, the investment turnover in Berlin amounted to €4.23 billion, followed by Frankfurt with €1.20 billion and Hamburg with €1.06 billion. In the first half of 2020, similarly, Berlin was unmatched at the top with an investment volume of €1.41 billion. Hamburg (€654.6 million) and Düsseldorf (€428.5 million) followed.

2 Deutsche Bundesbank; Gründe für die niedrige Wohneigentumsquote in Deutschland Research Brief | 30. Ausgabe – Januar 2020, Leo Kaas, Georgi Kocharkov, Edgar Preugschat, Nawid Siassi; <https://www.bundesbank.de/de/publikationen/forschung/research-brief/2020-30-wohneigentumsquote-822090>.

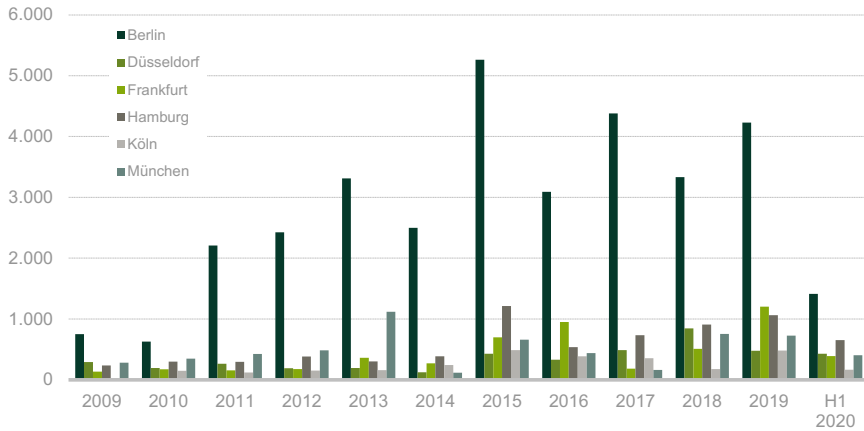


Figure 7: Investment volume of residential portfolios (from 30 residential units) in the so-called Big 6

Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

The demand for German residential property portfolios is likely to remain high. The continuing shortage of supply on the residential rental markets in German metropolitan areas, the very stable cash flows and the significantly lower risk of major rental losses in the course of the Covid-19 pandemic speak in favour of this asset class. Despite individual regulatory restrictions imposed by legislation, investor demand is high, and the buying prices in summer 2020 were stable. This situation is unlikely to change in the coming months.

The German office rental market in detail

Supported by a growing German economy and a substantial increase in office employees (+7.9% to 2.12 million between 2012 and 2018), the office rental markets in Germany's metropolitan areas have developed very positively in recent years.

The annual take-up in office space has increased noticeably since 2015 and has manifested itself in the so-called Big 6 locations (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Cologne and Munich) at more than 3 million

sqm since 2015. Since 2017, turnover volumes in excess of 4 million sqm have even been reported.

Which industries or sectors are the main drivers for take-up depends not only on the economic situation, but also on the office market analysed. In the German metropolitan areas, clusters of industries have been formed over the decades that shape the rental market. In Berlin, the most important groups for office space are public administration, together with IT and communications, commerce (e.g. Zalando) as well as the media and advertising sectors.

In Germany's second largest city, Hamburg, the demand spectrum is a lot more balanced than in Berlin. Here, administrative offices of industrial companies, media and advertising, commerce but also transport (Hamburg is Europe's third largest port in terms of container handling³) play an important role in the office market. The situation is somewhat different in Munich, where in a national comparison, the share of administrative offices of industrial companies is above average. Traditionally strong sectors in the Bavarian capital are also the ICT and consulting companies.

As expected, banks, financial service providers and consulting companies (including lawyers and notaries) provide the strongest demand for office space in Germany's financial capital Frankfurt/Main. Nevertheless, all German office markets have one thing in common: service sector companies are the main players on the market.

Despite a weak economy, the rental volume in 2019 amounted to around 4.08 million sqm in the Big 6. This exceeded the very good previous year's result by almost 2%. Several overriding factors influenced or were responsible for the continuing very high demand. Particularly noteworthy here is the stable to positive labour market, demographic changes and the resulting war for talent and increasing expectations of employees of their working environment which have all resulted in a need for additional space. They provide further demand impetus, as renting attractive and modern office space has become a requirement, even a "must", for many companies. It should also be taken into account that the service sector was less affected by the sluggish economy in 2019 than the industrial sector.

3 Main harbours in Europe according to container handling 2019, Statista

However, the effects of the Covid-19 pandemic were already noticeable in the first quarter of 2020. The rental volume in the Big 6 totalled 741,000 sqm and was 17.8% below the previous year's figure and 16.8% below the five-year average. As expected, the decline in take-up was even stronger in the second quarter.

In the first half of 2020, letting volume of around 1.3 million sqm were recorded, which corresponds to a decrease of around a third. If the focus is turned to the second quarter, in which 557,000 sqm were transferred, the result is 48% lower. This change is not surprising. After the nationwide lockdown in 2020 with its ban on contact and the looming recession, it is not surprising, that many companies have either put their planned new space on hold for an indefinite period of time or, which is generally the case, postponed their plans to see how the economy develops in the second half of the year before making any major investments. These influences have led to a noticeable drop in sales in all cities.

The highest volumes of rental transactions have been reported from Berlin and Munich in recent years. Full year results of around 1 million sqm are

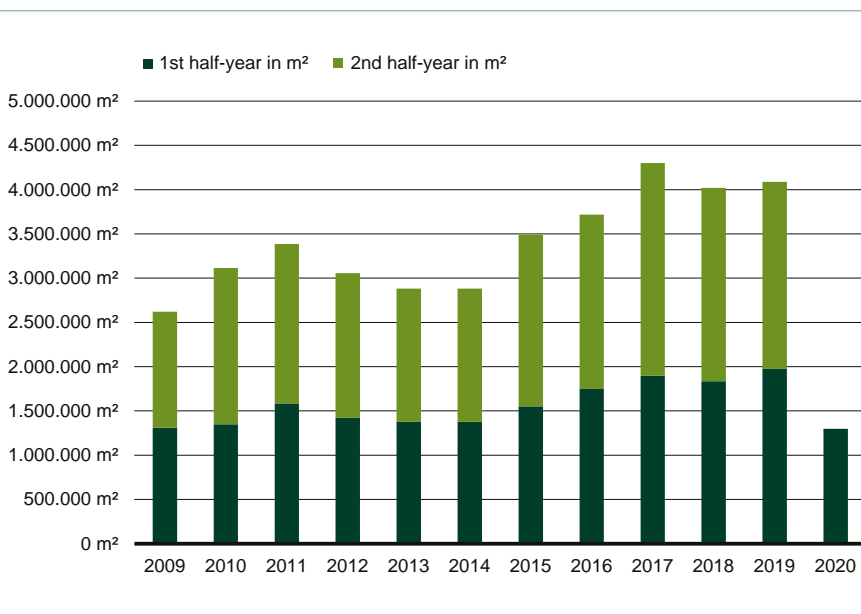


Figure 8: Take-up of office space in Germany by half-year in the so-called, Big 6

Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

not uncommon for these two markets. It is noteworthy that higher take-up of space was only prevented by the very low vacancy rate in these two markets. Traditionally, Frankfurt and Hamburg follow. In the recent past, the comparatively below-average volume of rental transactions in Frankfurt has been noticeable. This shows the dominance of the banks, which are still in a consolidation phase. The hoped-for Brexit effect has also not yet occurred – at least not to a noticeable extent.

Due to the continuing very strong demand, the reduction in vacancies continued throughout 2019. Vacancies in the Big 6 were at 3.39 million sqm at the end of the year, which corresponded to a decrease of almost 8% and was the second lowest value of all time. However, only 29.7% of the vacant space was of a modern standard and thus met the current tenant requirements. The lowest vacancy rates were reported from Germany’s three largest cities. At the end of December, the vacancy rate in Berlin was 1.5%, in Munich 2.4% and in Hamburg 4.1%, which is very low for the German real estate market.

There were only minor changes in the first half of 2020. However, one thing seems obvious: after vacancies had only gone in one direction for many years, namely downwards, they were already nearing their bottom at the end of 2019 due to increased construction activity. Nevertheless, in the first

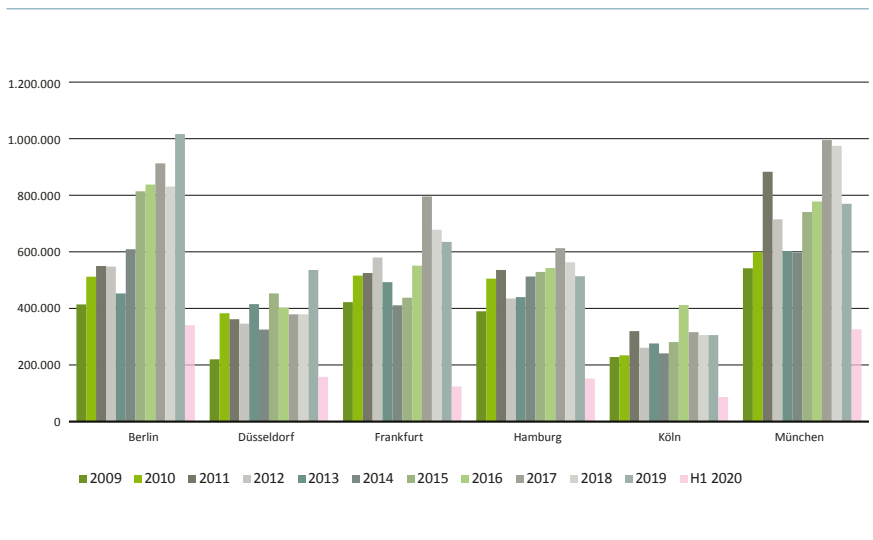


Figure 9: Take-up of space in the so-called Big 6
 Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

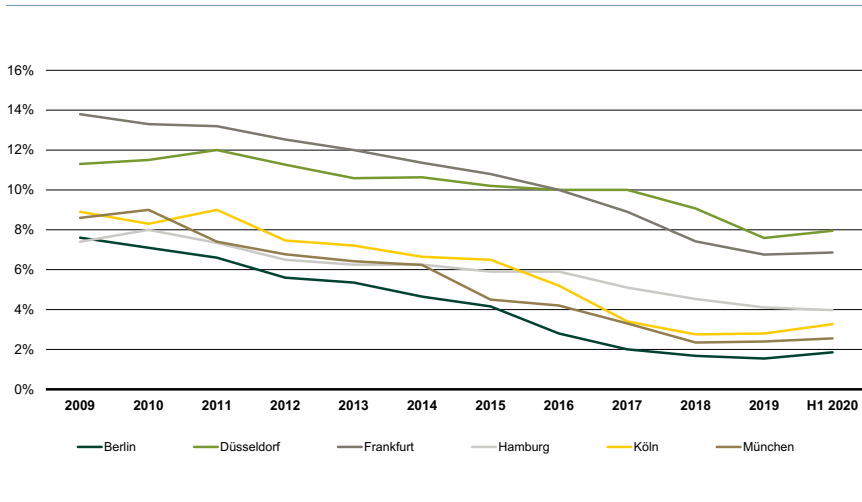


Figure 10: Vacancy rates in the so-called Big 6

half of 2020 they remained at an extraordinarily low level from a historical perspective. Compared to the end of 2019, the vacancy volume rose only moderately in the Big 6 by 5.1%.

Along with a very high demand for office space and long-term declining vacancy volumes, the rental price level has increased nationwide in recent years. This applies to both prime and average rents.

In 2019, with its strong take-up, prime rents in the Big 6 increased by 5.1%. The leaps and bounds were particularly large in Berlin, where the prime rent increased by a good 11% to €40/sqm/month. In Hamburg, the prime rent rose by 6.9% to €31/sqm/month by the end of the year. For the first time in the Hanseatic city, the mark of €30/sqm/month was exceeded. Not too far from this mark was Düsseldorf with €28.50/sqm/month (+2%). The situation is similar in Munich, where the prime rent in December 2019 was at €39.50/sqm/month (+1%), just about to jump to €40/sqm/month. Frankfurt has long been above this value, where an increase of a good 2% to €45/sqm/month was observed. 2020 is likely to be the year of the trend reversal. In the first quarter of 2020, rising prime rents were registered in some locations, above all in Frankfurt, where the prime rent rose by a good 4% to €47/sqm/month. But it also climbed a good 3% in Hamburg. In the second quarter, prime rents in the Big 6 were stable.

■ The German real estate market in 2020

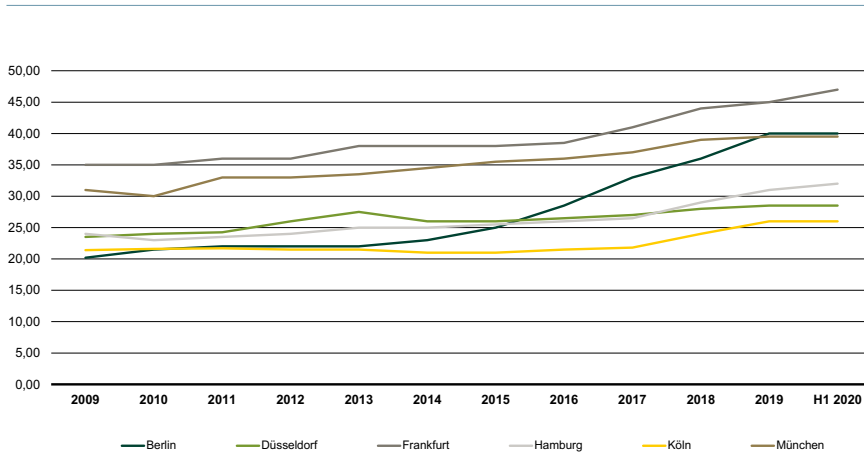


Figure 11: Prime rents in the so-called Big 6

Source: BNP Paribas Real Estate GmbH

Only the coming months will show what effects the Covid-19 pandemic will have on the German office markets. There are likely to be many questions that concern all market players in autumn 2020. How will the economic downturn affect the letting volume? Will the home office share increase and if so, to what extent and what does this mean for the demand for office space? Will the demand for office space even increase due to the distance rules to be observed? What role will coworking providers be able to play here? Which locations will be winners, and which will be losers of the crisis? How will the supply side develop? Will more space on offer lead to the long-needed relief in Berlin and Munich and finally give dynamic companies room for growth again? To what extent will vacancy rates rise and what downward pressure will this have on average and prime rents?

Only one thing is certain: a lot will change on the German office market in the coming months. Some may even be fundamental. The next few months will be exciting!

Inga Schwarz is Co-Head Research at BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) Consult GmbH and has 23 years of experience in the German real estate industry. Prior to joining BNPPRE, she also worked for Cushman & Wakefield and Avison Young. She studied Geography at the University of Hamburg and in Ontario, Canada in combination with the minor subjects of economics and sociology. She is a member of the Counselors of Real Estate (CRE), the Association for Applied Geography (DVAG), the Urban Land Institute and the Society for Real Estate Research e.V. (gif), where she was deputy head of the Real Estate Market Research competence group for seven years.

From “poor but sexy”
to boomtown Berlin –
reviewing the recent
changes in the Berlin
property market



From “poor but sexy” to boomtown Berlin – reviewing the recent changes in the Berlin property market

Matthias Pink

3

Berlin is without doubt among the largest and most sought-after property markets in the world today. This might seem a natural consequence of Berlin being the capital of one of the world’s largest economies (see the article “The German real estate market in a global context” by Gunnar Herm), but it is by no means an established fact. Until relatively recently, Berlin did not feature among the elite international real estate markets and, even on a national level, there were two competing markets with greater appeal, namely Frankfurt and Munich. Berlin was racing towards becoming a real estate market of international calibre when the global financial crisis hit in 2008 and was, as a result, sent back to the starting blocks (see Table 1). Essentially, the city was still “poor but sexy”, a soundbite coined by the then Mayor of Berlin Klaus Wowereit five years earlier. This powerful image and catchy slogan may not have drawn real estate investors to the city. It did, however, attract young creative people in their droves. Net migration in Berlin has been consistently positive since 2001. Since then, significantly more than 400,000 people have moved to the capital, with the number of students rising by some 50,000. Berlin became the ultimate place to be.

The dawning of the knowledge-based society in which human capital is increasingly becoming a key resource, created a launchpad for economic growth. Yet, while the Berlin Institute claimed that Berlin had the greatest potential for growth of any German city in a study published in 2007, making reference to the knowledge economy as the key driver, property market participants remained sceptical. In the Urban Land Institute’s 2009 annual ranking of European cities, Berlin was placed just ninth out of 27 cities in terms of its investment prospects. This ranking is still published today, and Berlin has been placed first, four times and second, twice in the last six editions.

Indicator	2008 (rank amongst top 7)	20019 (rank amongst top 7)	2008–2019 (rank amongst top 7)
Prime office rent	22,80 EUR/m ² (5)	39,00 EUR/m ² (3)	+78% (1)
Prime retail rent	215 EUR/m ² (5)	300 EUR/m ² (2)	+40% (2)
Average housing rent	7,80 EUR/m ² (7)	13,90 EUR/m ² (5)	+78% (1)
Prime office yield	5,5 % (5)	2,6 % (1)	-53% (1)
Commercial transaction volume*	€16 Mrd. (3)	€41 Mrd. (1)	+156% (1)
GDP per capita**	€28.900 (7)	€38.700 (7)	+34% (1)

Table 1: Selected indicators for Berlin over the past decade

* last five years

** 2017 instead of 2019 since more recent data is unavailable

Source: *Bulwiengesa, Empirica-Systeme, Federal Statistical Office, Savills*

Growth and the transformation of the Berlin economy go hand in hand

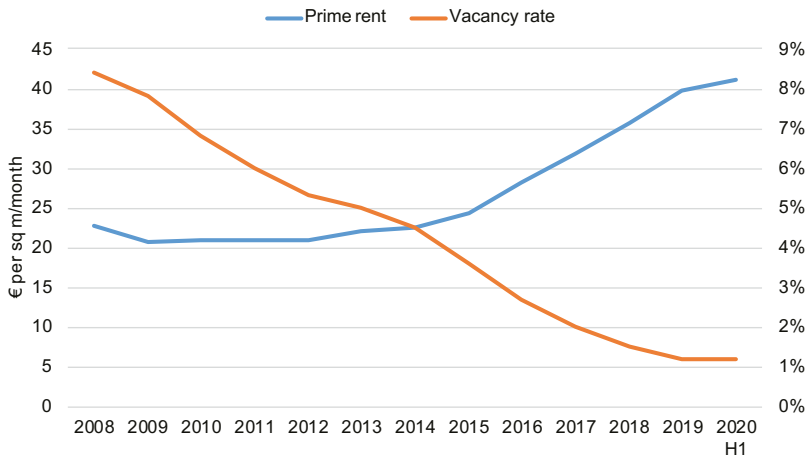
In recent years, the scepticism of real estate investors towards Berlin has given way to a euphoria that, in view of the economic growth, appears entirely justified. No other Top 7 German city has been able to match Berlin's growth over the last 20 years, either in economic terms (+41%, compared to Top 7 average of +27%) or employment (+30%, compared to Top 7 average of +25%). Of course, it is also true that the Berlin economy started from a low base and is still a work in progress. The gross domestic product of around EUR 40,000 per inhabitant remains far below the level of the other Top 7 cities. Even Cologne, which ranks second to last in this regard, has a significant lead with around EUR 60,000 per inhabitant. Nevertheless, the foundations are in place for Berlin to continue its growth story of the last 20 years in the decades to come.

These foundations include the transformation of Berlin's economic structure. Still largely reliant on the public sector and manufacturing industry at the start of the millennium (each accounting for approximately 10% of overall

employment), today the Berlin economy has a much larger presence of (modern) services. In particular, the information and communication sector has witnessed disproportionately high growth, epitomising the new dynamism of Berlin’s economy more strongly than almost any other sector. Ultimately, this sector also comprises most of the numerous start-ups that characterise Berlin today and have elevated the German capital to its standing as one of Europe’s major start-up cities. This status, underpinned by more than 500 start-ups created every year, is also a promise for the future. After all, a passion for innovation and growth are essential characteristics of newly formed companies. In addition, more and more established companies are moving into the capital to be close to Berlin’s technology and start-up scene. Hence, the prospects of further growth are good, and these prospects have been priced in by real estate investors, with initial yields now on the same level as those in Frankfurt, Munich, London and Paris. However, the new growth-orientated economic structure of Berlin has a flipside. It may well prove more vulnerable to economic fluctuations than the old, stable, public-sector-led economy. This stronger volatility than in the past could come to the fore following the Covid-19 crisis, both in the local economy generally and consequently also in the property market.

The office market reflects the economic transformation

The development of Berlin outlined above, has been seen in the individual property market segments and perhaps most distinctly in the office market. Office rents have approximately doubled over the last 10 years while the vacancy rate has fallen from around 8% to just 1% during the same period (see Graph 1). In other words, demand for offices has risen far more sharply than the supply. And a significant amount of new office space has also been added. Overall, the office stock has grown by around 1.5 million sqm to almost 19.5 million sqm during the course of these 10 years. The fact that this was possible at all is also attributable to the relatively large reserve of available development sites in the city. In particular, along the route of the former Berlin Wall, there were numerous sites until relatively recently undeveloped and, even today, such potential sites still exist. Areas developed in recent years include a number of up-and-coming office submarkets, including Europaviertel north of the main railway station and Mediaspree in Friedrichshain-Kreuzberg.



Graph 1: Office rents and vacancies

Source: Savills

Major occupiers in the Mediaspree submarket include Zalando. The online retailer, established in 2008, is one of the largest office occupiers in Berlin and has, therefore, contributed in two different ways to the transformation of the city and its office market. Firstly, the start-up scene from which Zalando originated is now a major demand group in the office market. Secondly, the public sector and related occupiers, such as associations and other political interest groups, are no longer the only pillar of office demand. Now, there are also large private-sector occupiers and occupier groups. Overall, however, the office market structure is rather fragmented owing to both the building fabric and the size structure of companies and businesses.

Around 62% of the office stock is attributable to buildings completed before 1990 (this compares with just 49% in Frankfurt) and a large proportion of these are historic buildings with fragmented layouts. Only from the late 1990s onwards were large office buildings developed on a noteworthy scale and, still today, there are many office locations with few properties offering several thousand square metres of office space. Demand for such large properties is also rather low, however. Only 2% of all economic entities based in Berlin have over 100 employees and more than two thirds of them actually have fewer than six employees. While there has been an increasing number of major companies moving into Berlin, including Coca Cola, Daimler,

■ From “poor but sexy” to boomtown Berlin

Siemens and Sony, these are, for the most part, small business units and not headquarters. By way of example, for many years, there was not a single Dax-listed company with its registered office in Berlin. This did not change until June 2020, when Deutsche Wohnen AG entered the Dax, before being joined by Delivery Hero SE in August.

The companies named above also illustrate another characteristic, namely the wide diversity of sectors. The public sector remains the largest sector today with almost 16% of all office employees. However, this is followed closely by three other economic sectors in TMT (14%), other high-level business-related services (13%) and healthcare and social services (12%). Legal, accounting and management consultancy is a further economic sector with a double-digit percentage of employees (10%). The distribution of the different sectors is not only well balanced in Berlin as a whole but also in the individual submarkets. There is no submarket in Berlin named after a dominant occupier group in the same way as Frankfurt’s “financial district”. While the afore-mentioned Mediaspree submarket could be considered comparable, the area inherited its name before establishing itself as an office location. Although there are numerous media companies based in Mediaspree, they do not dominate the submarket. Besides Zalando, the largest office occupiers in Mediaspree are companies from many other sectors and the public sector also occupies a significant amount of office space.

Berlin has another unique feature in terms of its submarkets. The once divided city still has two practically equal central office locations, CBD East and CBD West. The former includes the government district and Alexanderplatz while the latter comprises parts of Kurfürstendamm as well as Zoologischer Garten station, which was Berlin’s main railway station until 2006.

The retail market is saturated despite the booming tourism sector

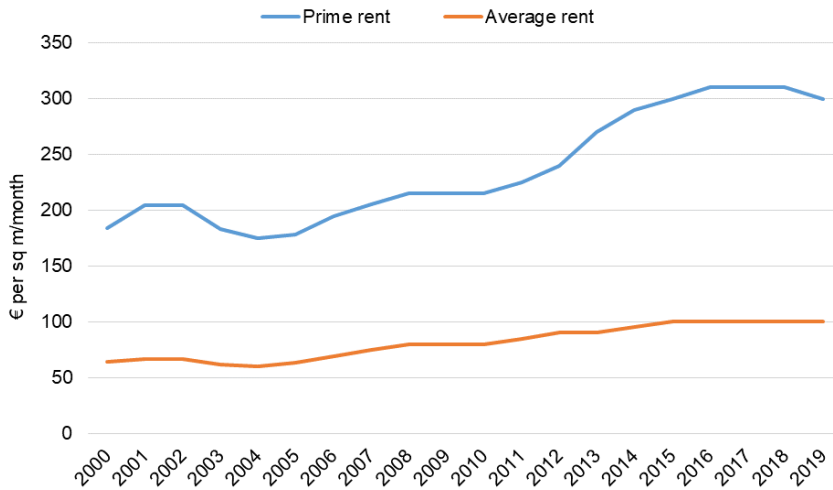
There is a similar, albeit larger, division in the retail market. The prime location in the west of the city, the Kurfürstendamm and Tauentzienstraße, is also Berlin’s largest shopping street. In the eastern part of the city, the retail market is dominated by Friedrichstraße as well as the neighbouring Hackescher Markt and Alexanderplatz. Once, almost on a par with the Kurfürstendamm, Friedrichstraße has lost some of its appeal in recent years. Owing to the

size of Berlin and its traditional neighbourhood structure, there are also numerous other established shopping streets. Depending on the method for counting them, there are up to 14 prime high streets in the city. The number of shopping centres is even greater at around 60, which is far more than in any other German city. The sales area in shopping centres per inhabitant is also three times the German average. This can also be explained by Berlin's history. Following German reunification, the eastern part of the city in particular had some catching up to do in terms of retail property stock and there were numerous sites available that lent themselves to the development of new shopping centres. Today, there is no more talk of Berlin needing to catch up. The sales area per inhabitant is on a par with comparable cities despite the fact that purchasing power in Berlin remains 10% below the German average even after the recovery process seen in recent years. The discrepancy with cities such as Frankfurt, Hamburg and Munich is far greater.

This local shortfall in purchasing power is offset more than ever by tourism. According to recent figures, the city now registers around 14 million visitors and way above 30 million overnight stays per year. Both figures have doubled within the last 10 to 15 years. Tourism plays a particularly vital role for retail in the prime locations. Overall, tourists account for around a quarter of Berlin's retail turnover and, in hot spots such as the Kurfürstendamm and Friedrichstraße, this proportion is likely to be far greater.

Despite the growing retail sales from tourism, Berlin's retail market, has been saturated for a number of years, particularly in terms of the shopping centre segment. Many shopping centres are now repositioning themselves, including the Potsdamer Platz Arkaden, which received a competitor in the immediate vicinity only a few years ago in the form of the Mall of Berlin on Leipziger Platz. Another sign of the saturation and transformation is the number of department stores that have closed in recent years, which will be joined by others over the coming years. The lower demand for retail space is also reflected in rental trends in the prime high streets. While the prime and average rents rose consistently for around 10 years after 2005, they have since stagnated and are highly likely to decline in the coming years (see Graph 2). However, this development is not unique to Berlin and can be observed throughout Germany.

■ From “poor but sexy” to boomtown Berlin



Graph 2: Retail rents in prime highstreets
Source: proprietary graph based on Bulwiengesa

Housing market: from oversupply to bottleneck

There is no reason to talk of stagnation in the housing market or, if there is, it has an entirely different complexion to that in the retail market. While population growth has slowed in recent times, standing at just 0.7% in 2019, the average for the five previous years was almost double this figure. This drop is probably also attributable to the lack of housing and excessive prices. Hence, the current situation stands in stark contrast to the Berlin of previous years. Even as recently as 2005, almost 6% of all apartments in multifamily buildings were vacant. In Hamburg and Munich, the vacancy rates in the same year were 1.8% and 1.2% respectively. The consequence of this high vacancy rate was relatively low rents and apartment prices. Scarcely any other European capital offered such cheap housing costs and, even in comparison to other major cities, these costs were still low. This undoubtedly contributed to the attractiveness of the city, particularly for young and creative people and not least those from abroad. As mentioned at the beginning, this in turn was surely an important driver and possibly a prerequisite for the growth story Berlin has experienced since. Today, only 0.5% of all apartments are vacant. Rents have approximately doubled since 2005 and apartment prices

have risen even more sharply. Although Berlin is still not an expensive city in international comparison, the affordability of apartments for the population has strongly diminished owing to the significant lag in income growth. This is particularly true for tenant households and, hence, for around 85% of all households with their main residence in Berlin.

Berlin responded to this problem in 2019 by introducing a rental cap policy, initially valid for five years, and imposing upper limits for permissible rents in all buildings completed before 2013. Consequently, Berlin is running a unique experiment in Germany and a highly controversial one. Not only do experts doubt the effectiveness of this instrument, it is also debatable whether the law is compatible with the German constitution. The Federal Constitutional Court will decide on the latter issue by the end of 2021. Regardless of the substantial doubts surrounding the legality of the instrument, one thing is clear. It will not resolve the real hindrance to growth, which is the shortage of apartments. For this reason alone, Berlin's growth story will not be able to continue the dynamism of recent years in the years to come. However, with the driving force of this growth being Berlin's attractiveness to talent and companies far beyond the state boundary, provided this remains intact, the growth story could continue in spectacular fashion going forward. The final chapter has certainly not been written.

Dipl.-Geogr. Matthias Pink, Head of Research at Savills Germany, studied Geography and Economics from 2000 to 2005, followed by a research fellowship at the department of Economic Geography at the Martin-Luther University in Halle (Saale). In November 2008 Matthias joined Savills and has been responsible for the Research department in Germany since then. He is the author of several research papers on the German commercial and residential property markets and is a lecturer at a number of universities.

Berlin housing market in difficult times



Berlin housing market in difficult times

Dr. Jürgen Allerkamp

4

It's no secret that the housing market in many German cities has been under stress for years. Although the growth in rents and purchase prices slowed slightly in 2019, problems remain. The construction of new apartments and the modernization and energy efficiency refurbishment of the existing stock are still urgently required in order to satisfy the high and growing demand. These targets – obviously – cannot be achieved without the commitment of private investors and companies. The Covid-19 crisis has not helped the situation.

The Berlin housing market, which has many similarities to the housing market in other cities, also has some special features. As in other cities, rents stagnated in Berlin in 2019 for the first time in years. An average asking rent of €10.45/sqm/month was seen across Berlin, which corresponds to an increase of just €0.13/sqm/month or 1.3% compared to the previous year. However, this does not change the fact that, according to the current micro-census (the official representative statistics about the population and the labour market) up to a third of the average gross or up to 50% of the average net income is now spent on rent including heating costs. The lower level of wages of the citizens in Berlin, compared to other large cities, worsens the situation.

The already low supply of rental apartments in larger German cities has declined even further since March 2020 and in Berlin by almost 50 percent compared to the previous year. This is based on data from the real estate service provider Value AG, which the Institute of German Economy (IW/ Cologne) has evaluated. In this respect, tension in the housing market is likely to continue. So, the target needs to be – build, build, build!

Even without Covid-19, the problems in the housing market in the past two years have resulted in controversy over how the housing market in the German

capital can be developed and in particular how it can achieve equilibrium. The discussion is wide ranging and includes demands for the expropriation of large housing stocks as well as targeted approaches such as streamlining building regulations, improving incentives for investors to build more housing, streamlining approval processes, etc. In addition to these approaches, the legislative cap on rents that has now been implemented in Berlin is much debated. This is precisely what makes 2020 a key year for the Berlin housing market, as its further development will undoubtedly be largely determined by the “Law on the New Regulation of Legal Provisions on Rent Limitations” (rent cap). First discussed in June 2019, the law was passed by the Berlin House of Representatives in January 2020 and is intended to cap or lower the rent of around 1.5 million rental apartments in Berlin that were built before the end of 2013 as from November 23, 2020.

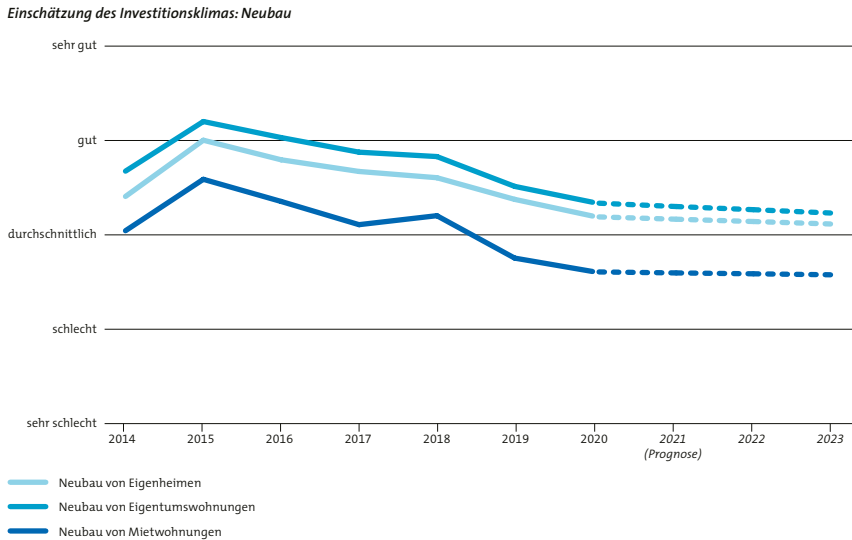
According to the Berlin-Brandenburg Statistics Office, the housing stock in Berlin in 2019 was just under 1.97 million units, of which, according to the IBB Housing Market Report 2019, a total of 94,653 units were social rental housing. That is clearly not a large number when you consider that the city would need considerably more new housing to meet the growing demand.



Graph 1: Number of apartments in residential and non-residential buildings in Berlin from 2010 to 2019

Source: Berlin-Brandenburg Statistics Office, <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/259653/umfrage/wohnungsbestand-in-berlin/#professional>

■ Berlin housing market in difficult times



Graph 2: Assessment of the investment climate for new constructions

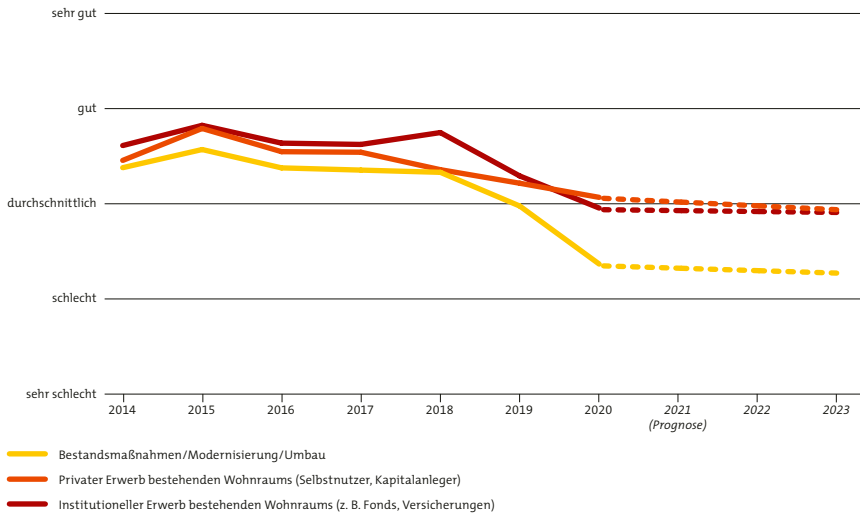
Source: IBB Housing Market Barometer 2020

There is certainly cause for concern that the necessary relief to the current market pressure, in the form of additional new apartments (including condominiums) may not be achieved due to the reluctance to build significant new residential developments. Such construction would normally be driven by private investors and companies.

This should not obscure the fact that the number of completed apartments has increased continuously in recent years, for example, 18,999 apartments were built in 2019. However, the number of building permits has been falling since 2017 and last year only amounted to 22,524 apartments. That was 7 percent less than in 2018. These numbers are even more important (and dramatic) when you consider that around 145,000 additional new apartments would have to be built in the city over and above the high level of construction in recent years.

Based on my assumptions, I am convinced that a socially acceptable and climate-friendly supply of housing in the amount and quality that Berlin needs, can only be achieved through massive effort, especially by private housing associations and investors. So, we should be doing everything possible to

Einschätzung des Investitionsklimas: Bestand



Graph 3: Assessment of the investment climate
 Source: IBB Housing Market Barometer 2020

lure investors and not to unsettle them. The new housing construction subsidy regulations that have been in force in Berlin since autumn 2019, that now allow an increase in building loans of up to € 1,800/sqm of living space, are certainly an important factor against the backdrop of unchecked building costs – up at least 5.4 percent in 2019 alone. In order to really persuade investors to make clear and sustained commitments, it is also necessary to ensure the prospect of achieving adequate returns. It is more than questionable whether limiting or capping rents and reducing the ability to pay for modernizations is the right approach and spur. For example, for months now, numerous cooperatives have been complaining that the cap on rents means that energy efficiency improvements and repairs can no longer be easily implemented due to a lack of rental income.

This is confirmed in the current survey in the “IBB Housing Market Barometer 2020”. As part of this annual publication, the IBB asks experts about their assessment of various aspects of the Berlin housing market. They are reporting that decisions on housing policy, above all the rent cap and its effects, are bringing new problems into focus in the market. They attribute

■ Berlin housing market in difficult times

even more importance to the impact of rents not covering costs and the lack of return from renovation and modernization than in previous years. These problems are also reflected in their assessment of the investment climate, which those surveyed are convinced will deteriorate further in the next three years. In the future, it is very possible that not only investment in new buildings will stall in Berlin, but also investment in energy efficiency, climate-friendly measures, as well as modernization and repair in general.

Sufficient new buildings as well as modernization and repair of the existing buildings, taking into account climate related requirements, are nowadays essential for socially acceptable living in big cities like Berlin. Both the responsibility to provide socially acceptable living conditions and the optimization of energy consumption in residential properties requires three things:

- Climate-related responsibility of the owner
- Obligation to social responsibility towards the tenants
- Ability to generate sufficient rental income for the associated costs

A landlord who only aims to optimize the yield of the property does not adequately fulfil their responsibility towards the tenants nor the responsibility for the sustainable maintenance of the property. In my opinion, “the balance of all three aspects results in success”. Focusing on just one of these aspects inevitably leads to poor management of the property or to greater social tensions.

Here are three short examples:

1. If the landlord relies on rent optimization, he will attract tenants with good credit ratings in his apartments (if the location allows it). Elsewhere, lower-income tenants cannot find apartments. In my opinion, this does not fulfil the obligation to society that comes from ownership of property.
2. If the landlord is forced to give up rent as a result of political decisions, he will not invest in energy efficiency measures, environmental improvements or social engagement. If such restrictions exist, the market does not work freely and the landlord can run down the apartment, and the tenant can join the queue for a state-regulated apartment.
3. If the landlord (and this only applies to new buildings) is obliged to pay an extraordinarily high social quota, there is no cross-subsidy available through higher rent apartments with the risk that the total investment is

no longer worthwhile and he does not build at all. If he still builds, there is a risk that mixed residential neighbourhoods will disappear with all the social tensions that we saw in the large housing estates in the 1970s, which we believed to have been overcome.

Various elements therefore need to be taken into account in order to combine the interests of investors, tenants and politicians and ultimately bring about equilibrium in the housing market. IBB plays an important role in this structure. Because of its history, housing subsidies in Berlin are part of the DNA of the IBB. As a traditional financier and know-how provider in the Berlin housing market, IBB has developed its own ideas and taken a position on the topics that have already been discussed, which we believe can ease the situation in the housing market in the medium to long term. The basic consensus is to promote social living. From the IBB's point of view, the following points are important:

1. It's all in the mix. Berlin needs a multitude of targeted developments, rapid approval process, reduction in bureaucracy, efficient construction and modular monetary support measures with the aim of dampening rents.
2. Building must have priority.
3. The public sector must create incentives to build medium-sized and small apartments.
4. Participation is important, but the “how” and not the “whether” should be the issue.

And last but not least:

5. Emotions should not dominate decisions and confuse the issue. Rather, we should rely on a clear analysis of the figures. This helps eliminate myths and legends. The call for expropriations is tempting. It is the emotional answer to a current reality, namely that there is not enough affordable housing in Berlin. However, the forced transfer of property would not help create new living space.
6. We have to regain the confidence of investors in Berlin as a real estate location, who have been greatly unsettled by, what may possibly be, an unconstitutional rent cap.

■ Berlin housing market in difficult times

Since 1 January 2015, **Dr. Jürgen Allerkamp** has been Chairman of the Board of Investitionsbank Berlin (IBB). In May 2017, he was appointed Chair of the Supervisory Board of Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie (BPWT), Berlin's business development company. Before coming to Berlin, Dr. Allerkamp was Chairman of the Board of Deutsche Hypothekenbank AG in Hannover. Prior to that, he was a member of the board of NORD/LB for twelve years during which time he was responsible for corporate customer business and commercial real estate financing. Dr. Allerkamp, who holds a doctorate in law, has also worked for WestLB and Stadtparkasse Dresden.

From housing to district development



From housing to district development: Reconciling economy, ecology, and social issues. A central task of the housing and real estate industry

Dr. Hans-Michael Brey

5

In recent years, Berlin has successfully developed into an innovation city in which the gross domestic product has increased in excess of the other states of the Federal Republic of Germany. Between 2009 and 2019 it rose by an annual average of 4.5% compared to 3.5% nationwide. Berlin's economy has successfully caught up with the rest of the country. This growth has attracted people to move to Berlin and to benefit from its economic growth. This has had a direct impact on the real estate market, creating increased demand and pressure. According to relevant forecasts – published before the Covid-19 pandemic – Berlin will need around 137,000 apartments by 2025 to meet demand and curb the rise in rents. Here, the municipal housing and real estate industry, in conjunction with those responsible for urban development, have a special responsibility. Affordable housing must be created in the old and new neighbourhoods to be redeveloped or created. In the current age of demographic change, climate change, labour market developments due to digitalisation and urbanization, an approach is required that spans different disciplines to meet the challenges arising from these macro trends. Here, providing the public benefit of (good) “living” can have a positive impact on the further development of our society. This forms a direct link to the Weimar constitution of 1919, in which the right to housing, evidenced by a social housing policy, is an important element of the democratization of society. The urban planner Rudolf Hillebrecht in 1948, described a person's apartment as the “key to the future”, a thought that is still highly topical due to current political developments. Because the overarching goal of housing provision still exists, how apartments are provided, the district and its urban connection, all have an impact on how society will develop in the future.

Foundations are not only cool – but necessary

Because of the socio-political importance of “home” the goals of the municipal housing companies are rather complex. Hillebrechts importance of “home” highlights this complexity. In addition to many other tasks the municipal housing companies are responsible for building and developing new neighbourhoods or quarters. These new neighbourhoods must be – all at the same time – attractive, with organised social participation and tenants and residents made aware of issues relating to their neighbourhood and overall urban development. Thus, these companies see themselves as having a social responsibility to create a tolerant coexistence between the residents of the neighbourhood. This includes different aspects: social participation, identity and having a roof over one’s head.

To meet this responsibility, municipal companies in the housing and real estate industry have launched foundations. For example, in recent years the Berlin Gesobau AG 1997, the Bremen GEWOBA 1999, the Hamburg SAGA-GWG 2007, the Berlin Gewobag AG 2013 and the Berlin HOWOGE 2018 all set up their own foundations in order to go beyond their original social mission to create living space. Their intention is to get people involved in their own neighbourhoods and to get people socially engaged. The projects undertaken by the housing companies and their foundations are united in that they pursue the goal of creating liveable spaces and neighbourhoods. In most cases, the housing companies are committed to the areas of education, culture, social affairs, and sport. In these aspects, Berlin could serve as a blueprint for the industry nationwide. The housing associations aim to maintain Berlin as a “liveable and lovable location”. However, it is also a social reality that one in three children and one third of young people in Berlin live in so-called, deprived neighbourhoods. This means they need government help. Youth unemployment in Berlin is almost 10 percent, disproportionately affecting young people from disadvantaged households.

District development – the focus of the Berliner Leben Foundation

Consequently, the Berliner Leben Foundation was founded in 2013 by Gewobag AG. According to their Articles, they have set themselves the goal of developing new perspectives for children and young people in the

■ From housing to district development

Gewobag neighbourhoods through offers of cultural education, sport, and career opportunities. As a result, the Gewobag quarters remain attractive and liveable.

The Berliner Leben Foundation is currently active in Schöneberg, which is one of 22 districts in Gewobag's portfolio in Berlin. The company manages a total of around 70,000 residential units of which 3,567 are in Schöneberg. Here, the vacancy rate is 1.9%. They also own 206 commercial units in the area amounting to 21,796 sqm. Of the 206 commercial units, 63 are leased for 10 years and 34 for 15 years. The vacancy rate here is 4%. There are also 735 garages on site, which the company also manages.

The following three principles define the purpose of the foundation:

1. The integration and promotion of neighbourhoods adds value to neighbourhoods.
2. Culture makes neighbourhoods more liveable.
3. Education through cultural projects creates identification with the neighbourhood.

The foundation's projects are based on three pillars:

1. The URBAN NATION MUSEUM, a project run by the Foundation.
2. The residence programme, Fresh A.I.R., which is also in the direct care of the foundation.
3. A number of projects funded by the Berliner Leben Foundation, which are partnerships with institutions in the city of Berlin:
 - a. "Adventure Opera!" – a cooperation with the Komische Oper Berlin
 - b. "Kiez meets Museum" – a cooperation with the Nationalgalerie – Staatliche Museen zu Berlin
 - c. Isigym Boxsport Berlin e. V. – a cooperation with the association "Wir aktiv. Boxing & more"
 - d. "Games and toys for everyone" – a cooperation with the association Spielmittel e. V.
 - e. "Children's Culture Month" – a cooperation with the WerkStadt – Kulturverein Berlin e. V.
 - f. "Practical nutrition education in kindergartens and sports clubs" – a cooperation with the Sarah Wiener Foundation



Figure 1: Isigym Boxsport Berlin e. V.

Source: Aurelio Schrey, *Stiftung Berliner Leben, Berlin*

The foundation thus offers space for community involvement and new ideas. If all the activities are combined, a high social impact is achieved, which affects many different milieus. For example, these four projects:

1. The URBAN NATION Museum recorded 116,968 visitors in 2019 who visited the URBAN NATION Museum and the URBAN NATION Biennale. In addition, there are well over 5,000 schoolchildren who have been guided through the museum each year and benefited from art classes in their workshops.
2. The independent Fresh A.I.R. scholarship programme for up to 26 scholarship holders each year from the European art and culture sector, who live, work and receive artistic support in the 13 residences of the Berliner Leben Foundation for six months. In the first three years, 44 artists from all over the world were guests in Berlin as part of the Fresh A.I.R.
3. The project “We are active. Boxing & more”. The club has around 218 members and, with an area of 1,400 sqm, is the largest boxing club in Berlin. It also serves as an Olympic base. Due to the commitment of



Figure 2: «Abenteuer Oper!»
Source: Tina Merkau, Gewobag AG

- the coaches, their numbers and their reputation, the boxing club has a positive impact on social interaction in the neighbourhood. In the meantime, the Isigym Boxsport Berlin has produced 56 German champions since its foundation, mostly children and young people from Schöneberg Nord.
4. The “Adventure Opera!” Project is a cooperation between the Komische Oper, two elementary schools and two seniors residences. As part of a project week, music theatre educators and elementary school students develop an opera piece. In addition to this access to culture there are also contacts between young people and the elderly. Every year, since 2009, a class of 25 children has participated in the project from the Otto Wels primary school in Kreuzberg and since 2013, two classes from the Askanier primary school. Since 2009, a total of 1,286 primary school students from Kreuzberg and Spandau have been able to participate in the “Adventure Opera!” Project.

In response to these positive experiences, the foundation has gradually reinterpreted the scope of their Articles:

1. Children and young people should be supported in their personal and professional development and democratic values should be delivered.
2. With the projects, the foundation promotes stable neighbourhoods and supports integration.
3. The foundation wants to contribute to more residents becoming committed to the community.
4. The foundation develops its programmes and projects in long-term cooperation with strong and local partners.

As we can already see, after seven years of intensive work in the neighbourhood, through a range of different projects, all children and adolescents have been given the opportunity to shape their own personality, to recognize that school and subsequent training plays a central role in their lives, as well as ongoing personal, linguistic and cultural support that enriches them and greatly improves their chances in the job market. The seniors are given (again) an opportunity to participate in a social life. And at the neighbourhood level, there is access to cultural institutions. As a result, the quarters become “liveable and lovable” again.

In a nutshell – a look into the future

As a result, children, adolescents, and seniors are all supported with the help of the foundation’s projects in their own neighbourhoods. With the help of art and culture, relevant everyday social issues – such as education, digitization, climate, and migration – are addressed and their effects explained. Community developments that are understood by those affected are accepted and supported by the neighbourhood. Through this work, urban social planning returns to the key principles of the Weimar social housing policy and focuses on the development of society alongside new corporate strategies which are – in the sense of the social market economy – strictly market orientated. A market focus is needed to ensure increased revenue to support the community’s needs. As a result of innovative solutions in the areas of digitalization, energy, mobility and ecology, new living concepts can be offered by the housing and real estate industry. In this way it is possible to provide answers to the questions posed by technological, ecological, and social challenges of

■ From housing to district development

the future. Foundations established by the housing and real estate industry can be a vehicle for providing the necessary answers to these challenges and act as a cornerstone for a democratic coexistence. The Berliner Leben Foundation is currently planning for the period 2021 to 2023 under the heading “Urban Space! Plus” in response to Covid-19 and the social implications that cannot yet be fully assessed. “Urban Space! Plus” is a programme that brings together cultural education, career opportunities and sport for children and young people in a neighbourhood-specific way, which can be booked and experienced on site.

References

- Bartholomäi, Reinhart C., The Development of the Housing Policy Field, in: Egner, Björn; Georgakis, Nikolaos; Heinelt, Hubert; Bartholomäi, Reinhart C. (ed.): *Housing Policy in Germany. Position. Actors. Instruments*, Darmstadt 2004, pp. 15–34.
- Fukuyama, Francis, *Identity. How the loss of dignity endangers our democracy*, Hamburg 2019.
- *Tenants with a migration background*, GdW Federal Association of German Housing and Real Estate Companies (ed.), Berlin 2015.
- Strobl, Hilde, *High houses, long shadows. The buildings of the trade union company Neue Heimat*, pp. 8–19, in: Lepik, Andreas; Strobl, Hilde (ed.): *Die Neue Heimat [1950–1982] A Social Democratic Utopia and Its Buildings*, Munich 2019.
- *Overwhelmed neighbourhoods*, GdW Federal Association of German Housing and Real Estate Companies (ed.), Cologne 1998.
- *20 years of integrated neighbourhood development. The Social City*, Federal Ministry of the Interior, for construction and home (ed.), Berlin 2019.

Dr. Hans-Michael Brey, studied political science, modern history and sociology at the University of Bonn. This was followed by a postgraduate course which included urban planning. At the Fern-Universität Hagen he completed a degree in business administration (IWW). He is currently chairman of the board of the Berliner Leben Foundation. Before that, he was a managing board member at the Academy of Real Estate Management, Berlin, and general secretary of the German Association for Housing, Urban Development and Regional Planning.

Large corporates
and start-ups –
opposites or partners?



Large corporates and start-ups – opposites or partners?

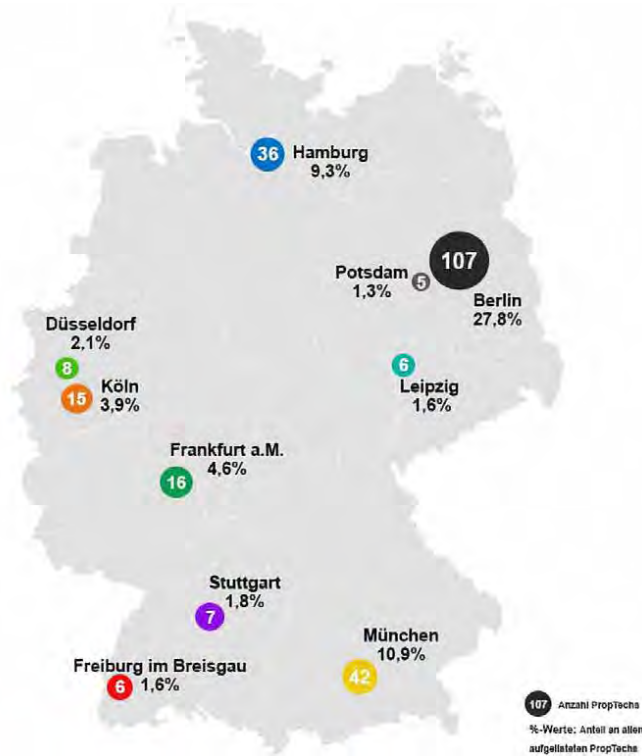
Andrea Marx
Dominic v. Felten

I. The initial situation

Currently, especially in connection with Berlin as a location, much is spoken and written about start-ups and more specifically in the real estate sector about proptechs. As of the beginning of June 2020, there were more than 4,600¹ start-ups including around 100 proptechs², employing around 78,000 people in total³. In 2019 alone, 564 start-ups were founded in Berlin⁴, making it by far the most popular location for new start-ups in Germany and where the biggest number have been established in relation to the size of population. Alongside London and Paris, Berlin is one of the top start-up clusters in Europe. Accordingly, start-ups are already a crucial economic factor in the city, sector representatives even expect that they could become the most important employer in Berlin, followed by industry and the public sector^{5,6}.

As the Berlin Start Up Monitor has stated “The overall picture of high numbers of employees, innovative business models and substantial availability of growth capital constitutes the character of Berlin as a growth-ecosystem.”⁷ Start-ups in Berlin are active in various sectors and more than 52% are in

- 1 “A startup is a company designed to grow fast.” Startups in the database are manually qualified by their level of innovation and scalability; see: <https://startupmap.berlin/startupmapberlin/p/berlin-startup-facts/i/5785fc03e4b0646495dd0bbe?mId=5785fc03e4b0646495dd0bbe>.
- 2 <https://proptech.de/2020/03/11/berlin-ist-die-proptech-hochburg-deutschlands-proptech-uebersicht-maerz-2020/>.
- 3 Berlin Senate Department for Economics, Energy and Public Enterprises, June 2020.
- 4 <https://www.startupdetector.de/iit-startupdetector-report-2019/>.
- 5 <https://www.tagesspiegel.de/berlin/hauptstadt-der-jungunternehmen-berliner-startups-schaffen-19-000-neue-jobs/25530848.html>.
- 6 <https://deuschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>, p. 7f.
- 7 <https://deuschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>, p. 22.



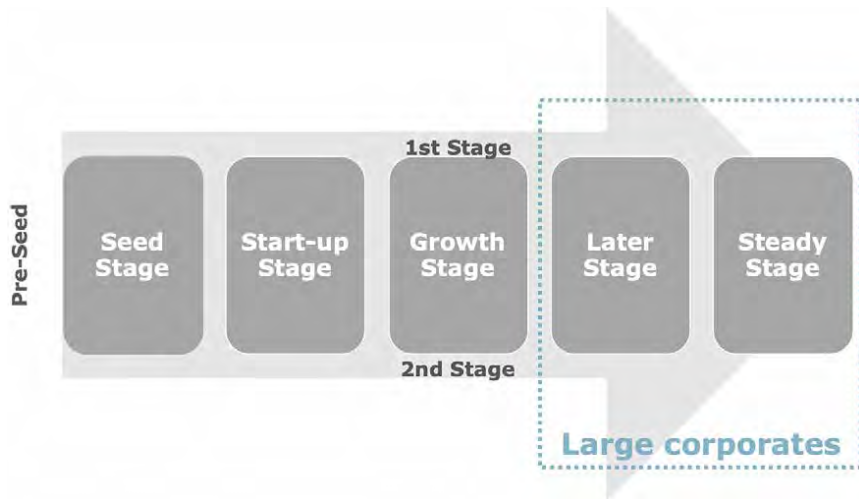
Source: <https://proptech.de/wp-content/uploads/2020/03/Top-10-PropTech-Standorte-in-Deutschland.jpg>; March 2020

B2B⁸. In many cases the focus is on software-as-a-service (SaaS)-solutions which are distinguished by high scalability and are a significant driver of the extensive digitization of the German economy. In particular, the fintech-sector start-ups from Berlin play a key role with more than 35% of all German fintechs based in the capital, with topics such as blockchain and AI as important drivers. Recent substantial rounds of financing of fintechs based in Berlin clearly show the importance of this sector and ensure international visibility of Berlin's ecosystem⁹.

8 <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>, p. 19.

9 <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>, p. 17.

■ Large corporates and start-ups



Source: own illustration, July 2020

In view of their already significant importance, it is interesting and advisable to examine start-ups more closely, and in particular to place them in a broader context. What distinguishes them, what are their strengths, but also their challenges? Are there similarities with the large companies in the same sectors that have existed for many years or even decades? And are there – possibly different – forms of cooperation possible from which both sides can benefit?

We need to start with a review of the basic phases of the development of every product and every company. It all starts with an idea, followed by planning and implementation. If successful, there follows further expansion and growth. If this phase is also successful, consolidation and creation of management structures will follow. In order to survive in the competition, adjustments, new ideas or new products are required. This can affect the entire previous core business or only parts of it. An organization as a whole will often continue to grow and so there can be many areas in very large companies that are in very different phases of their development.

The phases described also make different demands on the people involved. Different personalities are searched for and needed – but also attracted.

II. Start-ups

a) What is a start-up anyway?

A start-up is described as a recently founded company with an innovative business idea and high growth potential. “Recently” can be defined very differently and is sometimes up to ten years.

Of great relevance is the high level of innovation of the products or services, the business model and / or the technologies that differentiate start-ups from the founding of new businesses and new openings in general. Neither the setting up of an architectural office, nor the opening of a craft business or a new branch of a supermarket are described as start-ups. Due to the innovative business idea, start-ups are often dealing with a young or new market and sometimes radically change traditional businesses or business models (disruption). Start-ups aim to find and establish an effective, scalable business model, often in the information and communication industry and with a digital business model (e.g. software-as-a-service (SaaS), online platforms and software development).

Start-ups often have a low initial capital base and – depending on the phase – rely on financial support from seed capital, venture capital, business angels, start-up competitions and / or accelerator programmes. In addition, due to the great economic importance of start-ups, there are by now a number of different support measures that go beyond financial support.

Due to the very open definition, the criteria by which a company is to be reckoned as a start-up or already a (more) established company (so-called grown-up) differ sometimes significantly and valid evaluations and comparisons are difficult.

b) Challenges

At least seven or eight out of ten start-ups fail, one or two stick in the market and achieve constant sales and at most one achieves the hoped-for success. In very rare cases, a start-up turns into a so-called “unicorn”. That means it achieves a market valuation of over USD 1 billion before going public or exiting. The overall low success rate explains the often very high return expectations of investors.

■ Large corporates and start-ups

The major challenges for start-ups are to quickly attract sufficient customers, to develop further products and to raise the necessary capital for these processes. In addition to these market and product-orientated challenges, the entrepreneurial experience of the founders also plays a role in whether a start-up is successful or not.

Especially after a successful start-up phase and in the subsequent build-up and growth phase, there are many changes to the processes and structures that require management and leadership skills. On the one hand, more employees must be hired during development and growth, which requires knowledge and a medium-term strategy with regard to personnel planning and recruitment. On the other hand, due to the now significantly higher number of employees, new processes and structures are necessary because direct contact with everyone is no longer possible – but it must still be possible to reach all employees quickly, especially in a competitive environment. In both cases it is a matter of finding a good balance between the high flexibility and speed of the initial phase and the increased stability and standardization that is then necessary in the development and growth phase. If the start-up's founders do not yet have sufficient leadership and management experience or are not adequately supported by experienced mentors, coaches and consultants, this can become a hurdle on the way to a successful, established company.

In addition to such support, the programmes already mentioned above (incubators or accelerator programmes for start-ups) can also be good support for these challenges. Cooperation with established companies is also a good and now very popular option.

The financial resources necessary for further growth can be made available through various capital providers. Classically, provided by banks, but also other players in the same sector, as well as venture capitalists or pure entrepreneurs who aim to broaden and diversify their portfolio or seek to create completely new opportunities. What is important to the start-up is the quality and depth of the sector-specific know-how which can be provided by their investor but of crucial importance is the time horizon of the investor. If only a quick and profitable exit after a few years of commitment is the goal, it is difficult for the start-up management to continue to think and act genuinely in an entrepreneurial manner. They may be unable to make the necessary adjustments to the economic environment or sector-specific challenges may no longer be able to be tackled. Another source of difficulty stems from the

euphoria created in part by a very successful first phase which may lead to modelling their further development too positively or in response to positive press comment creating an “echo”. Reserves that are proved to be too low in a downturn can be the consequence.

Planning against different scenarios can increase independence from potential investors, but also plan for external events or market cycles outside the control of the start-up. Associated with this must be a tougher approach to the prioritization and selection of their own (possible) projects and activities. Thinking about difficult or even worst-case scenarios at least once and mapping them in a business plan will not hurt a business and increases resilience. The appearance of Covid-19 in the first quarter of 2020 has already tested and challenged many start-ups in this way.

III. Large corporates

a) What are the characteristics of large companies?

In contrast to start-ups, large companies have often been in the market for many years, if not decades, and in some cases still in their traditional business field but sometimes in new complementary or completely different business activities. In order to be able to assert themselves in the market and the competition, they have had to adapt and reorganize again and again. Their current organization chart and the range of services offered are sometimes only a few months old, but the actual nucleus is an organization that has grown over many years and is known by the employees. Depending on the field of activity, there is a great depth in the production chain and/or a large number of markets covered, maybe even internationally. The high number of employees specialized in their role brings an enormously broad know-how, however, due to the many different interests of the business units and individuals, also a lot of inhibiting internal politics is involved.

The key difference to a start-up is the sheer size, which is reflected in enormous financial resources, but at the same time also high complexity, combined with a certain sluggishness in the communication and decision-making processes and in responding to opportunities for adaptation and change. Very drastic and far-reaching changes such as ongoing digitization, comprehensive sustainability (not only at the level of a single product) and social changes such as new views regarding working life and workplaces can only be incorporated and, above all, implemented with great effort (including time).

b) To what extent can start-ups / proptechs be an opportunity for large corporates?

The real estate sector is to a large extent dominated by a limited number of big players. Why does this sector look to young companies or even start-ups for solutions to the very current and pressing issues such as digitization of transactions or increased efficiency of letting activities?

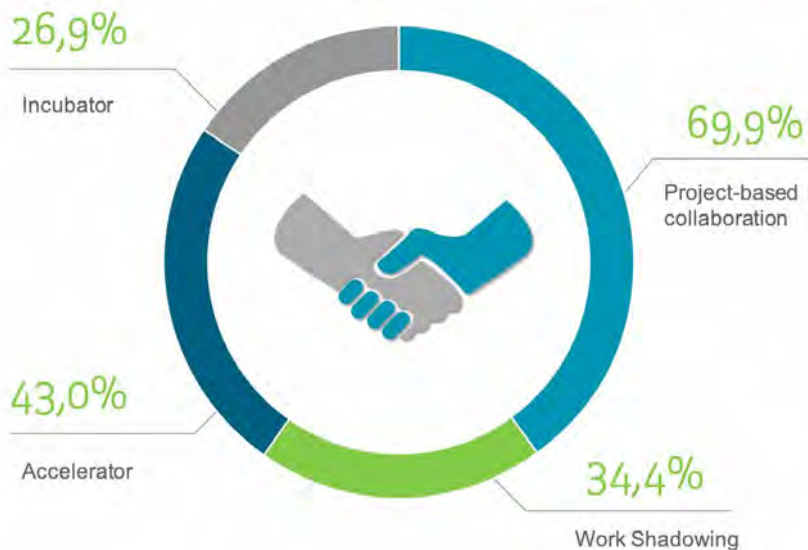
German corporates have a powerful reputation around the globe. They have cutting-edge technology and excellently trained employees as well as a global network at their disposal. However, what they often lack is the agility and speed with which start-ups can drive innovation. The cooperation between

corporates and start-ups therefore has substantial potential for the economy. Digitization is a good example of the need for permanent change and adaptation of proven organizational principles. Established companies face the task of thinking about new business models and processes. Cooperations with start-ups therefore appear to be an attractive way to establish new (digital) business models for the corporate's own business by way of a simple cooperation, an investment or even a complete takeover. They use the innovative strengths and technologies of the start-ups, benefit from their customer and data-know-how, open up niche markets through start-ups, establish new sales channels and ultimately gain agility and speed.

But start-ups also see this type of cooperation as an opportunity to create expanded or new access to markets and customers, to complement missing know-how and to increase sales, reputation and planning security.

Planned form of collaboration between established companies and start-ups

What kind of cooperation is planned? (multiple choices possible)



Source: 3. Deutsche Social Collaboration Studie, 2018, editor: Technische Universität Darmstadt, Fachgebiet Wirtschaftsinformatik Software & Digital Business. <https://blog.wiwo.de/look-at-it/2018/10/02/knapp-drei-viertel-der-etablierten-unternehmen-wollen-kuenftig-mit-startups-kooperieren>, October 2018.

■ Large corporates and start-ups

The number of cooperations between DAX companies and start-ups has increased five-fold in the past five years¹⁰. In most cases, this involves the participation of DAX companies in the start-ups as well as in innovative business models (especially sharing models, online marketplaces for niche products, platforms for a customer-specific offering) created by the integration of external partners¹¹.

Nevertheless, only half of the established companies and start-ups are satisfied with these cooperations¹². This is, without a doubt, partly linked to too high expectations but in many cases, it also has to do with the structural and cultural differences between the two types of companies. A decisive difference between the majority of established companies and start-ups can be summed-up as “incremental innovation” versus “disruption through new technologies or business models”¹³, to put it simply: the continuous and gradual improvement of existing products, services, processes or business models versus a disruption or springboard innovation that completely changes existing products, services and markets and thereby also creates new markets and business areas.

Legal barriers are also one of the potential obstacles to cooperation. The flexibility that is often sought and the absence of detailed formal contracts can lead to legal disputes between the partners. Noncompetition clauses – prohibiting cooperation with competitors – and rules governing exclusivity can cause a cooperation to become unattractive from the start-up’s point of view.

A crucial difference between the two types of companies can be found in the attitude to change. The corporates, on the one hand, are characterized by a high level of continuity in their structures and working methods, which is also evident in the speed of strategy development as well as decision-making and implementation. The culture of start-ups, on the other hand, is not so much based on continuity, but rather on high speed decision-making,

10 https://deuschestartups.org/wp-content/uploads/2019/05/Studie_Corporate_Startup_Partnerships_endversion.pdf.

11 *ibid.*

12 <https://www.bcg.com/de-de/publications/2019/corporate-startup-relationships-work-after-honeymoon-ends>.

13 https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/IW-Analysen/PDF/2019/IW-Analyse_134_Start-ups_und_Mittelstand.pdf, p. 23 ff.

implementation as well as disruption. With entirely new digital business models – such as AI or platforms – the newly founded companies are initiating disruptive changes in the economy, whereby failure is often already considered as a possibility and the exit option.

These cultural differences can sometimes be so immense that a cooperation does not bring the desired results. On the one hand, the established company wants to import the innovative entrepreneurial spirit into their company, but at the same time does not want to do without the well-known, possibly well-proven organizational and business models. On the other hand, the start-ups often have severe problems adhering to rigid corporate processes and guidelines, because they do not want to be restricted in their agility. One possibility, that a number of corporates are now adopting, is the establishment of so-called centres of excellence or other new departments that have a degree of independence yet are encapsulated by the company's regulatory structure. This represents a first step in terms of a cooperation, but for the time being leaves both types of companies enough room in order to continue to maintain their own proven and successful ways of working. In any case, even with these new forms of cooperation, it is advisable to monitor the process so that all involved can fully benefit from the potential of the cooperation.

IV. Some observations and concluding remarks

According to a study by McKinsey & Co, there are five main factors that make up a successful start-up location: talent, infrastructure, capital, networking and public image¹⁴. Berlin as a location was originally sought after by start-ups primarily because of lower living costs (including rent levels) and an interesting, inspiring environment. Even though there has been continuous rental growth in recent years, Berlin remains a hotspot for start-ups with a high density of existing companies, universities and research institutions, a very good ecosystem¹⁵ and the liveliness of a big city. Another very positive development is the fact that in recent years more and more international start-up teams have come to Germany and especially to Berlin to set up their businesses. An important prerequisite for (internationally) successful start-ups is the talent pool available. As recruitment has increased in recent years (keyword “war for talent”), Berlin’s image as a “start-up hotspot” not only attracts founders, but above all skilled potential employees who would like to work in start-ups and who are urgently needed for the successful growth of those start-ups. There is currently no discernible decrease in this trend¹⁶.

A study by the Federal Association of German start-ups (Bundesverband Deutsche Startups e.V.) from March 2020 reveals considerable dangers for the German start-up ecosystem caused by the Covid-19 crisis. 77.8% of the start-ups surveyed in Berlin said they had been affected and their existence threatened by the crisis. In particular by the consequence of projects being postponed by clients, decreasing revenues and affected or collapsed supply chains. The Berlin ecosystem is also facing major challenges on a short to mid-term basis due to the absence of planned finance rounds and the decrease of venture capital investment as a consequence of the crisis¹⁷.

In answer to this situation Berlin has offered and distributed vast amounts of financial support to founders/start-ups¹⁸. There is nothing else for it but

14 Berlin gründet: fünf Initiativen für die Start-up-Metropole Europas, Oktober 2013, editor: McKinsey Berlin, p. 8.

15 https://deutscherstartupmonitor.de/wp-content/uploads/2020/09/dsm_2019.pdf.

16 <https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/06/Berlin-Startup-Monitor-2020.pdf>, p. 7.

17 https://deutschestartups.org/wp-content/uploads/2020/04/Report_Startups-in-der-Corona-Krise.pdf.

18 <https://www.ibb.de/de/wirtschaftsfoerderung/themen/coronahilfen/coronahilfen.html>

to hope that these measures will have an impact and that these existential threats can be averted.

Covid-19 has caused major challenges, but it is also a great opportunity insofar as digitization and its implementation has been substantially boosted in many real estate companies. This could be motivated by cost pressures, simplification of processes or ultimately the possibility of improved continuity management. Improvements of general conditions of financial employee participation, the tax allowance for research and the simplification of public procurement and insolvency law will also help ensure that the German start-up ecosystem, and with it the entire business location of Germany, will emerge stronger from the Covid-19 crisis in the long term and will be able to take advantage of the opportunities of digital transformation. In addition, start-ups in particular will benefit from the planned simplification and less bureaucracy of procurement processes and from the shortening of the debtor relief proceedings.¹⁹ It cannot be overestimated how much this helps Berlin as a location, as it shows how Berlin behaves as a haven for start-ups even in extraordinary times.

19 <https://deutschestartups.org/2020/06/04/startup-verband-konjunkturpaket-setzt-positive-signale-an-das-startup-oekosystem/>.

■ Large corporates and start-ups

Andrea Marx has worked in executive development for more than ten years, including at Kienbaum GmbH, Coca Cola Erfrischungsgetränke AG, REWE Group and Deutsche Bahn AG. In various managerial positions she was mainly responsible for talent management, qualification and personnel development and has dealt with change processes, agile organizational structures and leadership. In addition to a Master's degree in sociology and psychology, she has numerous qualifications, including as a Systemic Personal & Business Coach and as a Certified Agile Transformation Manager. In 2016 she founded Andrea Marx Coaching & Consulting and supports founders and executives, especially in the context of transformation processes and the associated challenges.

Dominic v. Felten was responsible, until mid-2019, for business development in Switzerland, Austria and Central/Eastern Europe of UBS, one of the world's largest real estate managers. Over the past 12 months, he has taken particular interest in start-ups/proptechs, especially in Berlin. He studied in Zurich, Geneva and the USA and earned an MLaw and MBA degree. Since 2017 he has been a Fellow of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Furthermore, he has been active for several years in different committees of INREV (European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles).

Summary and Outlook



Summary and Outlook

Dominic v. Felten

Prof. Dr. Michael Trübestein

The German real estate market, the fourth largest in the world, is one of the most important and interesting real estate markets in Europe and has been very attractive to both domestic and international investors for several years. Its polycentric structure distinguishes the market from many similar real estate markets in neighbouring countries and this enables investments in different economic centres with different focuses and different types of property.

In this context, Berlin is the largest real estate market in Germany. This success is based on an eventful history that started on 1 October 1920, exactly 100 years ago (at the time of writing) with the incorporation of a number of rural communities and districts as well as various neighbouring cities such as Charlottenburg, Neukölln and Spandau, resulting in the creation of “Gross Berlin” (the greater Berlin area). Following this, the real estate market was shaped by an unprecedented era, including the upheavals of World War II, the subsequent division of the city into “East” and “West”, the eventual reunification followed by a booming market.

With one of the largest start-up scenes worldwide and numerous political discussions about the future of rental prices, the real estate market in Berlin is still unique and has not lost its momentum. These considerations are the starting point for a number of critical reflections on the current market and future challenges which comprise this publication.

The authors start with an explanation of the importance of the German real estate market in a global context, then turn the focus on a structured classification of the Berlin real estate market within the overall market in Germany and conclude with a critical analysis and discussion of the current situation in Berlin. The 100th birthday of Berlin is certainly a worthy starting point for a more in-depth analysis of the real estate market and its future development.

This summary is based on the articles written by our various authors and we recommend reading the original articles for further information and a more detailed presentation of the results.

Overview of the German and Berlin real estate market

The German real estate market has been a major beneficiary of the global financial crisis and the subsequent public finance crisis. Unlike in many countries, there was no real estate “bubble” to burst and the corrections in the supply, demand and price structures were comparatively moderate. At the same time, the German, strongly export-orientated economy benefited from a weak Euro and very successful measures in the labour market brought about by the “Agenda 2010”.

These institutional frameworks and developments clearly influenced the past ten years, which were primarily supported by political stability and strong economic growth.

As a result, an overall solid growth in the rental market as well as a balance of sectors within the real estate market resulted in a high level of interest from domestic and foreign investors. However, compared to many transparent and international markets, the German market is less prone to over-performance and instead provides steady performance – an attribute that is clearly valued by many, especially institutional, investors.

As a result of the interest rate policy of several national banks in the last few years – as seen in many international investment markets – there has been an increasing compression of returns, which has resulted in rising property values, and, in some cases, has initiated or accelerated political regulation or plans for regulation. In this context, it is also important to carefully watch out for the consequences of Covid-19 on future market developments.

This also applies to the Berlin real estate market. The sceptical attitude of many investors towards the real estate market in Berlin has turned into a real euphoria over the past few years. The economic growth of Berlin has clearly justified this, as none of the German Top 7 cities has seen economic growth as successful as Berlin’s over the past twenty years – both in terms of economic output (+41%, compared to Top 7 average of +27%) and in terms

■ Summary and Outlook

of employment (+30%, compared to Top 7 average of +25%). Although, it should be noted that this excellent result was achieved from a significantly lower starting level than in other cities. A detailed analysis of the respective sub-markets is therefore worthwhile.

Overview of the transaction market

The institutional framework and conditions mentioned – including economic growth and interest rate policy – are clearly reflected in the investment market for commercial real estate in Germany. After a low starting point in 2009 of €10.6 billion, the investment volume rose above average to €73.4 billion in 2019. Covid-19 and the associated restrictions on, for example, property visits, difficult financing conditions and significantly defensive investment behaviour have, not surprisingly, resulted in a market correction this year. A total of around €29.4 billion was invested in the first half of 2020, with a share from portfolios of 48.3%. However, despite the nationwide lockdown, there has never been a complete standstill in the German investment market. A robust economic basis has led to a continuing high level of interest in commercial real estate. The decentralized logistics real estate market is a primary benefactor of these developments.

Office property markets in Germany and Berlin

Supported by a growing German economy and a substantial increase in office employees (between 2012 and 2018 by +7.9% to 2.12 million), the office rental market in Germany has seen very positive growth in recent years. Individual markets are often characterized by specific industry clusters. In Berlin these are, for example, the public sector together with information and communication technologies, commerce (e.g. Zalando) as well as media and advertising. They are all important consumers of office space. While at the beginning of the millennium it was primarily the public sector and manufacturing industry that were the major players on the office market (each around 10% of the workforce), the office market is now more orientated towards (modern) services.

The information and communication industry has grown disproportionately, especially the new technologies. Berlin is one of the most important start-up

locations in Europe with more than 500 new start-ups founded each year. In the future, more stringent home-office working regulations will certainly lead to new opportunities in this sector, but also bring with it challenges in the office market.

With regard to the office submarkets in Berlin, due to its unique history, there are two practically equivalent central office locations in the formerly divided city, the CBD East and the CBD West. The former includes the government district and Alexanderplatz, the latter parts of Kurfürstendamm and the station Bahnhof Zoo, which was Berlin's main train station until 2006. It is important to note that 62% of the existing office space was built before 1990, a large part of which are historic buildings with fragmented layouts.

Leasing activity in recent years has, in some cases, reached annual results of over 1 million sqm. In 2019, with its strong take-up, the top rents in the big 6 cities increased by 5.1%, whereas the top rents in Berlin rose by 11% to €40/sqm indicating the high importance of Berlin. Office rents have roughly doubled over the past ten years, with the vacancy rate falling from around 8% to just over 1% in the same period.

Retail in Berlin

Due to the size of Berlin and its typical neighbourhood structure, there are numerous established shopping streets. Depending on the method used for measuring, there are up to 14 prime locations in the city. The number of shopping centres is even higher, with around sixty and thus far more than in any other German city. The sales area per inhabitant in shopping centres is also around three times as high as the national average. Several centres are in a repositioning phase and are confronted with the challenges of online shopping. Due to the lower purchasing power compared to other German metropolitan areas, the Berlin retail sector is strongly dependent on tourism. Most recently, the city had around 14 million guest arrivals and well over 30 million overnight stays per year. Both have doubled within the last ten to fifteen years. The effects of Covid-19 are likely to greatly reduce these numbers.

Residential real estate market

Along with the positive growth in the commercial real estate markets, strong growth in the residential segment has also taken place. It should be noted here that the home ownership rate in Germany is currently at around 45% and is therefore rather low in an international comparison (with the exception of Switzerland), primarily due to tax and legal reasons. In 2019, despite many discussions about the introduction of new regulations by politicians, including rent caps, the second-highest investment turnover in the past 15 years at around €19.5 billion was registered. In the first half of 2020, the residential investment market continued to develop extremely positively and is significantly less affected by the negative effects of the Covid-19 pandemic compared to other asset classes. The investment volume involving larger housing stocks in the first half of 2020 amounted to just under €12.7 billion (+80% compared to H1 2019).

The residential investment market has clearly been dominated by domestic investors in recent years (91.5% market share in 2019), however, foreign investors have dominated the first half of 2020 with a 57% share. In the further course of the year, the ratio is likely to shift again in favour of German investors. Investors have traditionally focused on Germany's A locations and especially Berlin. In the first half of 2020, Berlin was unmatched at the top of the table with €1.41 billion invested. This is likely to continue in the future, also due to migration into the city which has been consistently positive since 2001. Since that date, a total of more than 400,000 people (net) have moved to the capital, with the number of students alone increasing by around 50,000. Despite the number of newly completed apartments rising continuously over recent years to 18,999 in 2019, around 145,000 additional new apartments would have to be built in the city in order to satisfy this growing demand.

In 2005 almost 6% of all units in apartment buildings were empty, while in 2020 only around 0.5% of all apartments were empty. A similar development can also be observed with rents, which have roughly doubled since 2005 and house prices have increased even more. The already low supply of rental apartments in larger German cities has declined even further since March 2020 and in Berlin by almost 50 percent compared to the previous year. An average asking rent of €10.45/sqm has been reported across Berlin, which corresponds to an increase of just €0.13/sqm or 1.3% compared to the previous year. However, this does not change the fact that, according to the

current microcensus (the official representative statistics about the population and the labour market), up to a third of the average gross or up to 50% of the average net income is now spent on rent including heating. The lower wage level in Berlin, compared to other large cities, results in an even worse situation.

Although Berlin is, in an international comparison, still not an expensive city, the affordability of housing for the population has fallen sharply. This applies above all to tenant households and thus to around 85% of all households with a primary residence in Berlin. Berlin politicians reacted to this problem in 2019 by introducing a rent cap, initially valid for five years, and setting upper limits for the permissible apartment rent in all buildings built before 2013.

Specific challenges in the Berlin residential property market

The construction of new apartments, the modernization and energy efficiency renovation of the existing stock are all urgently required in order to satisfy the high and growing demand for high-quality living space. This cannot be carried out without the commitment of private investors and housing associations. At the same time, political developments, decisions and restrictions have to be taken into account.

The areas of conflict and the recommendations presented are naturally controversial and much discussed in the real estate industry and within the political institutions. The range of topics is broad and includes, for example, demands for the expropriation of large housing stocks as well as targeted approaches for streamlining building regulations, improving investment incentives for more residential construction and more reliable approval processes. In addition, the legislature has now capped rents in Berlin. Nevertheless, the new housing subsidy regulations that have come into force in Berlin since last autumn are certainly economically expedient.

It is precisely these developments that make 2020 a key year for the Berlin housing market, as its further development will undoubtedly be largely determined by the “Law on the New Regulation of Legal Provisions on Rent Limitations” (rent cap). First discussed in June 2019, the law was passed by the Berlin House of Representatives in January 2020 and is intended to cap

or lower the rent of around 1.5 million rental apartments in Berlin that were built before the end of 2013, as from 1 October 2020.

As part of the renowned IBB survey, the first effects of this new policy have already been seen. The respondents feel that rents that don't cover costs and the lack of profitability of renovation and modernization work are even more relevant than in previous years. The aforementioned problems are also reflected in the assessment of the investment climate. Those surveyed are convinced that this will deteriorate further in the next three years. So, it is very likely that not only investments in new buildings will stall in Berlin, but also investments in energy-related, climate-friendly measures, as well as modernization and repair in general. As a result, the effects of the "rent brake/rent cap" need to be questioned and discussed again.

Housing and living space

In Berlin, the question of housing and living space is omnipresent – numerous new approaches are being explored. In the age of demographic change, climate change, labour market changes due to digitization and urbanization, a joint approach by the different disciplines is required in order to meet the challenges arising from these macro trends. In the knowledge of the socio-political significance of good "living", the goals of the municipal housing companies in the management of the built environment and in the development of new schemes are complex.

In order to meet these responsibilities, municipal companies in the housing and real estate industry and others have, for example, created foundations. The projects of the housing companies and their foundations are united by the common goal of creating liveable spaces and neighbourhoods for peaceful coexistence. The commitment of the housing companies is primarily aimed at the areas of education, culture, social affairs and sport.

With the help of art and culture, relevant social issues – such as education, digitization, climate and migration – are addressed and their effects are presented to the community in an understandable way. Social projects that are understood by those affected are accepted and supported constructively within the neighbourhoods. The "Berliner Weg" ("Way of Berlin") is certainly exemplary and clearly serves the inhabitants.

Berlin as a location for large corporates and start-ups

Currently, especially in connection with Berlin as a location, much is spoken and written about start-ups and more specifically in the real estate sector about proptechs. As of the beginning of June 2020, there were more than 4,600 start-ups including around 100 proptechs, providing employment for around 78,000 people. In 2019 alone, 564 start-ups were founded in Berlin, making it by far the most popular location for new start-ups in Germany and where the biggest number have been established in relation to the size of population. Alongside London and Paris, Berlin is one of the top start-up clusters in Europe. Accordingly, start-ups are already a crucial economic factor in the city, sector representatives even expect that they could become the most important employer in Berlin, followed by industry and the public sector.

These figures cannot be compared to existing companies. Out of every ten start-ups, on average at least seven or eight fail, one or two stick in the market and achieve steady sales, and at most only one is really successful. The overall low success rate explains the often very high return expectations of investors. However, successful start-ups may develop in rare cases into unicorns, defined by a market capitalization of over USD 1 billion combined with a very profitable business model, such as Zalando which is based in Berlin.

At the same time, established companies are confronted with the task of thinking in terms of new business models and processes. Cooperation with start-ups therefore appears to be an attractive way to establish new (digital) business models for the corporate's own business by way of a simple cooperation, an investment or even a complete takeover. The rationale being to use the innovative strengths and technologies of the start-ups, benefit from their customer and data know-how, open up niche markets through them, gain agility and speed and establish new sales channels.

According to a study by McKinsey & Co, there are five main factors that make up a successful start-up location: talent, infrastructure, capital, networking and public image. Berlin as a location was originally sought after by start-ups primarily because of lower living costs (including rent levels) and an interesting, inspiring environment. Even though there has been continuous rental growth in recent years, Berlin remains a hotspot for start-ups with a high density of existing companies, universities and research institutions,

■ Summary and Outlook

a very good ecosystem and the liveliness of a big city. The success factors are clearly visible in Berlin.

Comparison and outlook

Covid-19 has caused major challenges, but it is also a great opportunity insofar as digitization and its implementation has been substantially boosted in many real estate companies. This could be motivated by cost pressures, simplification of processes or ultimately the possibility of improved continuity management.

In this context, home-office working will certainly increase in importance in the future. The quality of peripheral locations will also have to be redefined, and corresponding effects on the real estate market need to be analysed.

As several new challenges face the real estate industry, the future will remain exciting. In order to continue its successful growth story, the real estate market in Berlin will need to respond adequately and purposefully with an appropriate framework and targets for the next 100 years.

In conclusion – **Happy Birthday!**

Dominic v. Felten was responsible, until mid-2019, for business development in Switzerland, Austria and Central / Eastern Europe of UBS, one of the world's largest real estate managers. Over the past 12 months, he has taken particular interest in start-ups/proptechs, especially in Berlin. He studied in Zurich, Geneva and the USA and earned an MLaw and MBA degree. Since 2017 he has been a Fellow of the Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Furthermore, he has been active for several years in different committees of INREV (European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles).

Prof. Dr. Michael Truebestein is professor of real estate management and investments as well as Head of the Master of Science in Real Estate (MScRE)-programme at Lucerne University (HSLU). Since 2011, he has also been teaching at the Politecnico di Milano in Milan. Furthermore, he was elected president of the RICS in Switzerland in 2020.

Michael Truebestein is author of various publications in the area of real estate strategies, real estate investments, asset management, real estate markets and digitization. In 2014, he initiated the annual study on "Real Estate Investments and Asset Management" (in cooperation with the ASIP) and carried out the world's first tokenization of a property in 2019.

Hochschule Luzern – Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Campus Zug-Rotkreuz

Suurstoffi 1

CH-6343 Rotkreuz

T +41 41 757 67 67

ifz@hslu.ch

www.hslu.ch/ifz