



IW-Gutachten

Immobilienmarkt stabilisiert sich in der Krise

Aktuelle Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI)

Dr. Ralph Henger, Prof. Dr. Michael Voigtländer

Auftraggeber: ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Leipziger Platz 9

10117 Berlin

Köln, 19.03.2021

Kontaktdaten Ansprechpartner

Dr. Ralph Henger
+49 (0)221 / 4981 - 744
henger@iwkoeln.de

Dr. Michael Voigtländer
+49 (0)221 / 4981 – 741
voigtlaender@iwkoeln.de

Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Postfach 10 19 42
50459 Köln

Zentrale Ergebnisse

Die 1. Befragung der Immobilienunternehmen im Jahr 2021 im Rahmen des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) hat die folgenden zentralen Ergebnisse:

- Das **Immobilienklima** trübt sich zum zweiten Mal in der Corona-Krise ein und sinkt um 4,6 Punkte auf 32,8. Insgesamt sind die Lageeinschätzungen und auch die Erwartungen in den Chefetagen der deutschen Immobilienfirmen damit jedoch immer noch deutlich besser als nach dem ersten Lockdown im Juni 2020. Die große Unsicherheit scheint einer kalkulierbaren Risikowahrnehmung zu weichen, in der die meisten Unternehmen aktiver ihre Geschäfte vorantreiben. Viele Immobilienunternehmen haben den Krisenmodus beendet. Nur ein kleiner Teil der Unternehmen ist von der Krise unmittelbar und hart getroffen.
- Im **Bürosektor** ist das Immobilienklima geringfügig um 2,8 auf 33,1 gesunken. Die Büroimmobilienunternehmen sind im Vergleich zum Vorquartal mit ihrer aktuellen Lage zufriedener, jedoch pessimistischer bei den Geschäftserwartungen. Insgesamt kommen die Unternehmen im Bürosegment deutlich besser durch die Krise als zunächst befürchtet wurde. Der erwartete Preisverfall blieb bislang aus und auch die Mieten legten vielerorts weiter zu.
- Im **Handelsimmobiliensektor** hat der Index einen deutlichen Sprung nach unten gemacht und ist um 24,9 auf 14,7 gefallen. Speziell in diesem Segment sind die Unternehmen sehr unterschiedlich von der Krise betroffen. So gib es einige Unternehmen, die sehr unter der Covid-19-Pandemie leiden (z. B. durch Mietausfälle) und entsprechend ihre Lage als schlecht einstufen. Die negativen Erwartungen für die nächsten 12 Monate mit einem Wert von -8,8 sprechen zudem eine eindeutige Sprache.
- Im **Wohnsegment** ist das Immobilienklima nach dem sehr starken Anstieg im Vorquartal um 8,0 Punkte auf 21,5 gefallen. Dabei gaben sowohl der Lage- als auch der Erwartungswert nach. Die Erwartungen sind damit mit -3,4 wieder ins Negative gerutscht.
- Bei den **Projektentwicklern** erreicht die Geschäftslage mit 71,6 bereits wieder fast das Vorkrisenniveau. Eine Mehrheit der Unternehmen geht zudem davon aus, dass sich die Lage in den nächsten zwölf Monaten weiter verbessert (Erwartungen +35,1). Entsprechend verbesserte sich auch das Geschäftsklima auf 52,7.

Inhaltsverzeichnis

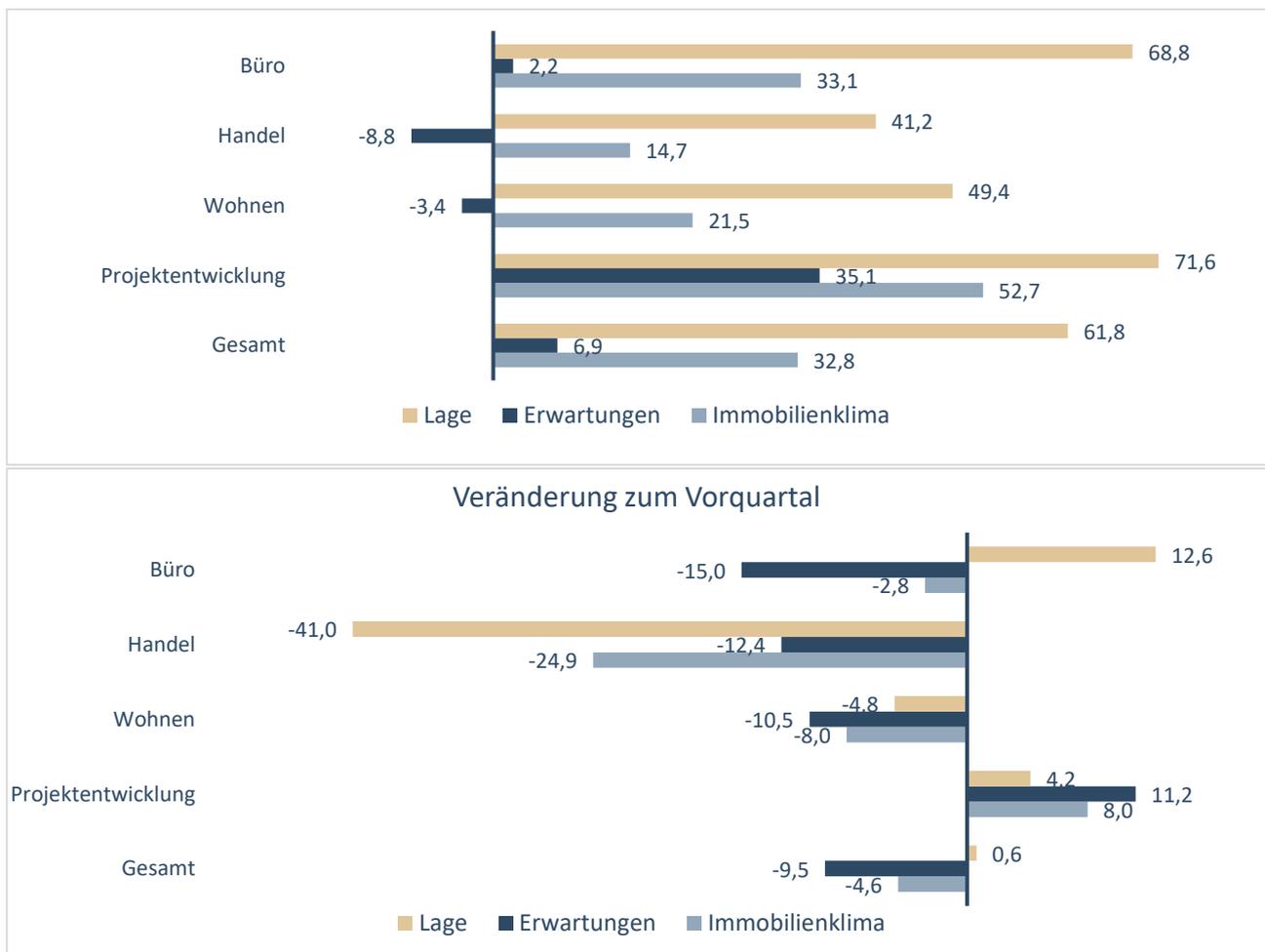
1	Immobilienklima – Lage und Erwartungen	4
2	Immobilienklima – Einzelergebnisse	7
2.1	Immobilien-Bestandshalter: Preise, Mieten und Bestandsentwicklung	7
2.2	Projektentwicklung: Vorvermarktungen und Grundstückskäufe	9
2.3	Finanzierungsbedingungen	9
3	Corona-Sonderfragen	11
	Abbildungsverzeichnis	15
	Literatur	16
	Anhang – Zielsetzung und Konzeption	17
	Anhang – Fragebogen	19

1 Immobilienklima – Lage und Erwartungen

Das Immobilienklima trübt sich zum zweiten Mal in der Corona-Krise ein und sinkt um 4,6 Punkte auf 32,8 (Abbildung 1-1). Insgesamt sind die Lageeinschätzungen und die Erwartungen in den Chefetagen der deutschen Immobilienfirmen jedoch deutlich besser als nach dem ersten Lockdown im Juni 2020. Damals erreichte der Index mit 16,9 einen historischen Tiefpunkt. Die große Unsicherheit scheint nun einer greifbaren Risikowahrnehmung zu weichen, mit der die meisten Unternehmen aktiver ihre Geschäfte angehen können. Hierbei hilft, dass die allermeisten der Immobilienbestandshalter in den Bereichen Wohnen und Büro im Langvermietungsgeschäft kaum von Einnahmenausfällen betroffen sind (siehe Corona-Sonderfragen in Kapitel 3). Viele Immobilienunternehmen haben daher den Krisenmodus beendet und sehen neue Entwicklungs- und Wachstumsmöglichkeiten.

Abbildung 1-1: Gemischte Stimmung am Ende des 2. harten Lockdowns

Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) im 1. Quartal 2021 (Befragungszeitraum 12. Februar bis 8. März 2021; n = 143). Der Index erfasst vierteljährlich die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen von Immobilienunternehmen und Projektentwicklern. Die Werte ergeben sich aus dem Anteil der positiven abzüglich der negativen Antworten. Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ und „Erwartungen“ dar (siehe Anhang).

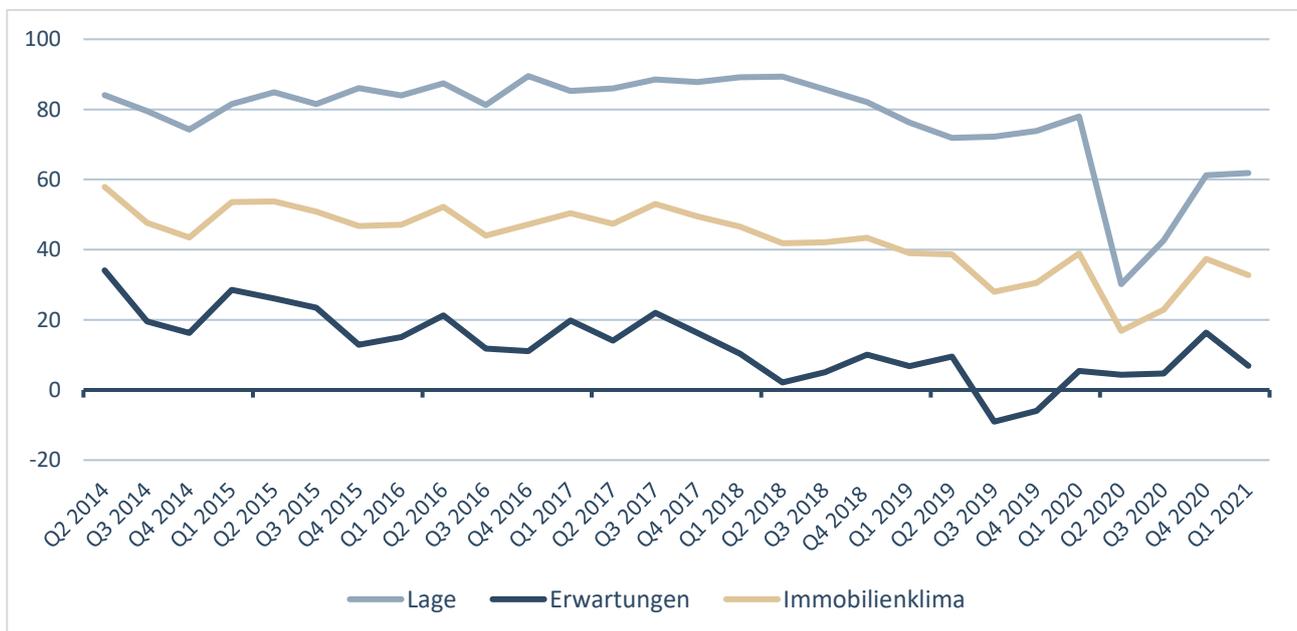


Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Nachdem im letzten Quartal sowohl die Geschäftslage als auch die Erwartungen der Immobilienunternehmen gestiegen waren, sind nun jedoch insbesondere die Aussichten auf die Zukunft wieder pessimistischer. Offensichtlich steigen die Befürchtungen, dass die zweite und nun einsetzende dritte Coronawelle in Deutschland die Geschäfte nachhaltig stärker negativ beeinflussen. Die Geschäftslage wird mit 61,8 und einem geringfügigen Plus von 0,6 Punkten in etwa wie im Vorquartal eingeschätzt (Abbildung 1-2). Das ist ein insgesamt solider Wert in einer Krisensituation wie der aktuellen. Schließlich zeigt ein positiver Wert deutlich über Null an, dass die Anzahl an Unternehmen mit guter Geschäftslage die Anzahl an Unternehmen mit schlechter Geschäftslage deutlich überwiegt (siehe Anhang zur Konzeption der Befragung).

Abbildung 1-2: Stabilisierung auf solidem Krisenniveau

Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) seit 2015. Der Index erfasst vierteljährlich die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen von Immobilienunternehmen und Projektentwicklern. Die Werte ergeben sich aus dem Anteil der positiven abzüglich der negativen Antworten. Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ und „Erwartungen“ dar (siehe Anhang).



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, [Link zur interaktiven Grafik](#)

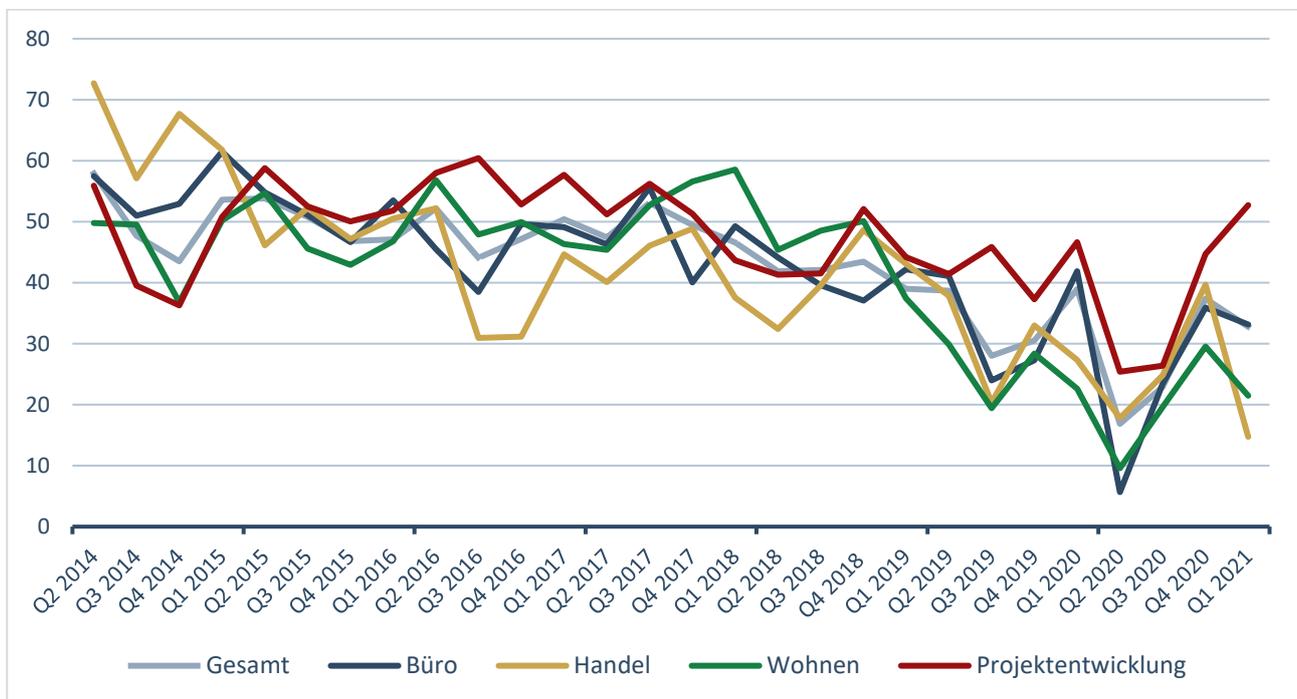
Die Situation in den einzelnen Teilmärkten des Immobilienmarktes entwickelt sich sehr unterschiedlich. Während die Projektentwicklung nun schon wieder boomt, fällt das Handelssegment jetzt deutlich zurück. Bei den Projektentwicklern erreicht die Geschäftslage mit 71,6 bereits fast wieder Vorkrisenniveau. Eine deutliche Mehrheit geht dort zudem davon aus, dass sich die Lage in den nächsten 12 Monaten weiter verbessert (Erwartungen +35,1). Das Immobilienklima liegt damit für Projektentwickler wieder auf einem Wert über 50, wie zuletzt im Jahr 2018 (Abbildung 1-3).

Ganz anders stellt sich die Situation bei den Unternehmen dar, die vorrangig mit Handelsimmobilien operieren. Hier ist das Immobilienklima insgesamt zwar positiv und liegt bei +14,7. Der Indexwert ist damit jedoch deutlich pessimistischer als in den anderen Segmenten. Auffällig ist dabei vor allem, dass die Unternehmen sehr unterschiedlich von der Krise betroffen sind. So gibt es einige Unternehmen (insbesondere Einkaufszentren und der stationäre Einzelhandel im Non-Food-Segment), die sehr unter der Covid-19-Pandemie leiden und entsprechend ihre Lage

als schlecht einstufen. Die negativen Erwartungen für die nächsten 12 Monate mit einem Wert von -8,8 sprechen hier eine eindeutige Sprache. Damit folgen die Immobilienunternehmen den aktuellen Einschätzungen im Einzelhandel, dessen Umsätze aufgrund des Lockdowns eingebrochen sind (ifo, 2021). Gleichzeitig geben jedoch mehrere Unternehmen seit dem Beginn der Krise eine durchgängig gute Geschäftslage an (z. B. Supermärkte, Baumärkte, Gartencenter). Die Betroffenheit der Handelsimmobilien hängt sehr stark vom Sortiment, vom Standort und den Vertriebskanälen der Betreiber ab. Insgesamt bedeutet das, dass viele Unternehmen und Investoren Handelsimmobilien auch weiterhin als attraktive Asset-Klasse einstufen, etwa weil sie Chancen für neue Konzepte in einem Markt nach Corona sehen.

Abbildung 1-3: Projektentwicklung sehr dynamisch, Handel im historischen Tief

Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) seit 2015 differenziert nach den wichtigsten Teilmärkten Büro, Handel, Wohnen und Projektentwicklung. Der Index erfasst vierteljährlich die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen von Immobilienunternehmen und Projektentwicklern. Die Werte ergeben sich aus dem Anteil der positiven abzüglich der negativen Antworten. Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ und „Erwartungen“ dar (siehe Anhang).



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, [Link zu Einzelergebnissen](#)

Die Segmente Wohnen und Büro tragen aktuell die Konjunktur der Immobilienwirtschaft. Wohnungen bleiben weiterhin gefragt, insbesondere durch diejenigen Haushalte, die in den letzten Jahren des Booms nicht zum Zuge kamen. Sie nutzen das für sie nun günstige Zeitfenster, welches von weiterhin vorteilhaften Finanzierungsbedingungen und bald auslaufenden Fördermaßnahmen, wie das Baukindergeld Ende März 2021, geprägt ist. Nachfrageverschiebungen in Richtung des erweiterten Umlands der Ballungsräume unterstützen diesen Gesamteindruck. Das Immobilienklima im Wohnsegment ist für diese Einordnung der Gesamtlage mit 21,5 überraschend niedrig. Der Wert setzt sich zusammen aus einem guten Lagewert (+49,4), aber negativen Erwartungen (-3,4). Offensichtlich setzt sich hier die pessimistischere Erwartungshaltung fort, die bereits 2019 vor der Corona-Pandemie begonnen hat und das Ende des langjährigen Wohnungsmarktbooms langsam einleitet.

Die Unternehmen im Bürosegment zeigen sich deutlich robuster als zunächst zu Beginn der Krise von vielen Marktbeobachtern erwartet wurde. So war der Schock, der im ersten Lockdown 2020 ausgelöst wurde, im Bürosegment am größten, wie der starke Einbruch des Immobilienklimas im 2. Quartal 2020 auf +5,7 belegt. Seither hat sich das Geschäftsklima der Bürounternehmen jedoch wieder am stärksten aufgehellt. Der erwartete Preisverfall blieb 2020 aus, während die Mieten im vergangenen Jahr aufgrund der vielerorts noch nicht bedienten Nachfrage sogar weiter leicht zulegte (Oberst/Voigtländer, 2021). Ungeachtet des Homeoffice-Booms wollen nur wenige Unternehmen kurzfristig ihre Bürofläche reduzieren (Stettes/Voigtländer, 2021). Auch mittelfristig deutet sich an, dass die meisten Unternehmen nicht radikal ihre Arbeits- und Bürokonzepte umstellen wollen, sodass hier zwar von einer zukünftig reduzierten aber nicht schnell wegbrechenden Büroflächennachfrage auszugehen ist.

2 Immobilienklima – Einzelergebnisse

2.1 Immobilien-Bestandshalter: Preise, Mieten und Bestandsentwicklung

Die Erwartungen zu den Preisentwicklungen haben sich im Vergleich zum Vorquartal kaum verändert (Abbildung 2-1). Trotz der Corona-Krise gehen 51,8 Prozent von gleichbleibenden Preisen aus. Weitere 34,0 Prozent rechnen mit steigenden Preisen für ihr Immobilienportfolio. Nur 14,2 Prozent erwarten hingegen Preisrückgänge. Am optimistischsten sind dabei die Preiserwartungen im Wohnsegment. Dort sind trotz der Corona-Krise die Preise für Wohnimmobilien bis zuletzt weiter kräftig gestiegen, zumindest in den Regionen, die auch schon vor der Krise stark gefragt waren. Die Nachfrage ist in den Zentren und auch in den Vororten bis zuletzt hoch, erweitert sich dabei auch auf peripherere Standorte. Dies ist eine logische Folge aus dem langjährig hohen Nachfrageüberhang in den Ballungszentren. In Zeiten des durch die Pandemie ausgelösten Homeoffice verstärkt sich offensichtlich dieser Trend, das weitere Distanzen zwischen Arbeitsplatzort und Wohnort ermöglicht und die Wünsche nach Wohnungen mit mehr Platz für ein mögliches Arbeitszimmer verstärkt. Am pessimistischsten sind die Preiserwartungen im Handelssegment, wo mit 28,0 Prozent fast ein Drittel Preisrückgänge für ihr Immobilienportfolio erwartet.

Entsprechend den Preiserwartungen setzen die Immobilienunternehmen weiter auf Expansion. Zwei Drittel (66 %) wollen ihre Immobilienbestände in den nächsten 12 Monaten aufstocken (Abbildung 2-2). Mit 12,9 Prozent wollen nun jedoch einige – vorrangig Firmen im Handelssegment – einen Teil ihrer Bestände abstoßen. Insgesamt ist die Situation wie vor dem Beginn Pandemie einzustufen, in der Immobilien von Finanzierern und Investoren als attraktive Asset-Klasse eingestuft wurden.

Die Erwartungen der Manager von Immobilienunternehmen zur Entwicklung der Mieten zeigen sich ähnlich wie zur Entwicklung der Preise. Die Mehrheit von 56,9 Prozent geht von konstanten Mieten für ihre Bestände aus, während 15,8 Prozent mit sinkenden Mieten rechnen. Insbesondere beim Handel sind die Erwartungen deutlich pessimistischer (Abbildung 2-3). Hier gehen fast zwei Drittel (64,3 %) von weiter sinkenden Mieten ihrer vermieteten Immobilien in den nächsten 12 Monaten aus.

Abbildung 2-1: Wie werden sich die Werte der Immobilien entwickeln?

Frage an Immobilien-Bestandshalter aller Marktsegmente

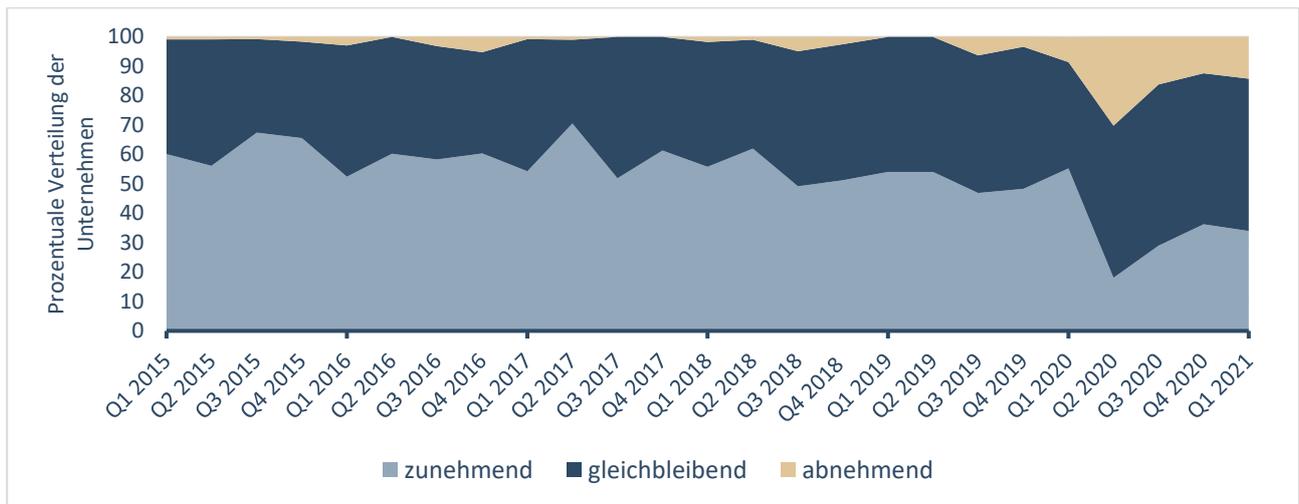


Abbildung 2-2: Wie werden sich die Immobilienbestände entwickeln?

Frage an Immobilien-Bestandshalter aller Marktsegmente

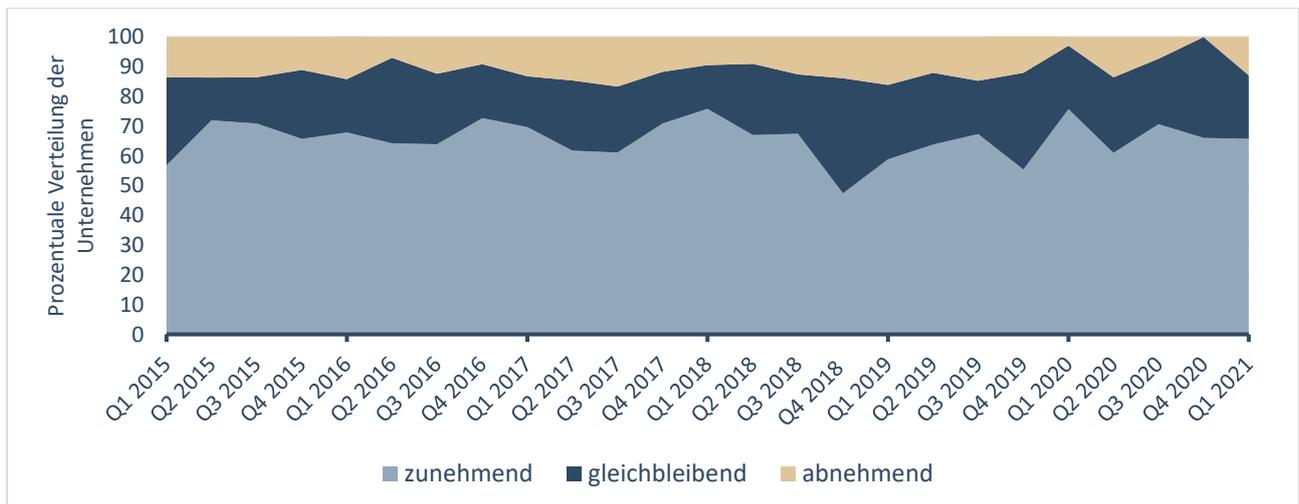
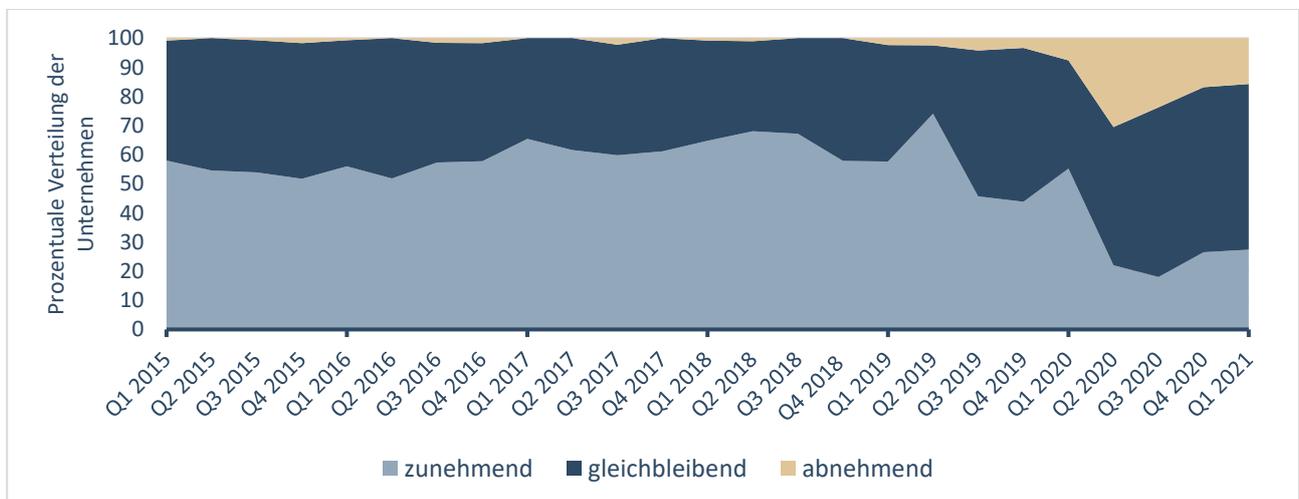


Abbildung 2-3: Wie werden sich die Mieten entwickeln?

Frage an Immobilien-Bestandshalter aller Marktsegmente



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

2.2 Projektentwicklung: Vorvermarktungen und Grundstückskäufe

Im Bereich der Projektentwicklung hat sich, getragen durch die weiterhin hohe Nachfrage, wieder eine äußerst positive Stimmung eingestellt. Die pandemiebedingten Unsicherheiten schätzen die Manager von Monat zu Monat kalkulierbarer ein. Die Anteile der Vorvermarktungen haben sich in der Krise stabilisiert. Dies gilt insbesondere für die Vorverkäufe, die zu Beginn der Pandemie rückläufig waren und sich nun wieder positiv entwickeln (Abbildung 2-4). Bei den Vorvermietungen wurde der bereits Anfang 2019 einsetzende Trend zu weniger Vorvermietungen gestoppt. So ist der Anteil derjenigen Projektentwickler, die einen Rückgang der Vorvermietungen erwarten, von 48,7 Prozent auf 33,9 Prozent gesunken (Abbildung 2-5). Insgesamt ist damit die Lage äußerst stabil und typische Rückgänge bei den Vorvermarktungen, die mit steigenden Risiken (und damit auch steigenden Finanzierungskosten) einhergehen, bleiben die Ausnahme.

Die Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung der Grundstückskäufe sind ein wenig eingetrübt, bleiben aber äußerst positiv. So geht mit 48,7 Prozent fast die Hälfte der Projektentwickler davon aus, dass sich der Umfang ihrer Grundstückskäufe in den nächsten 12 Monaten ausweiten wird (Abbildung 2-6). Das sind zwar fast 13 Prozentpunkte weniger als im Vorquartal, aber es gibt eine immer noch beachtlich große Anzahl an Unternehmen, die offensichtlich in der Krise ihre Chancen nutzen wollen, gegebenenfalls günstig Grundstücke zu erwerben, um die auch weiterhin vielerorts hohe Nachfrage mit neuen Projekten bedienen zu können.

2.3 Finanzierungsbedingungen

Die Finanzierungsbedingungen schätzen die Immobilienunternehmen weiterhin gut ein. Immer noch geht die Mehrheit (61,7 % und damit 5,3 Prozentpunkte mehr als im Vorquartal) von gleichbleibenden Rahmenbedingungen bei der Finanzierung aus, die durch niedrige Zinsen und einer großzügigen Kreditvergabe geprägt sind (Abbildung 2-7). Gut ein Drittel (36,4 %) der Unternehmen ist hingegen skeptischer und erwartet ungünstigere Finanzierungsbedingungen. Nur 1,9 Prozent (und damit fast 10 Prozentpunkte weniger als im Vorquartal) gehen davon aus, dass sich diese in den nächsten 12 Monaten verbessern werden. Hier zeigt sich der Effekt der zuletzt anziehenden Zinsen, die zu einer Erwartungshaltung in Richtung weiterer Zinssteigerungen geführt hat.

Abbildung 2-4: Wie werden sich die Vorverkäufe entwickeln?

Frage an Projektentwickler

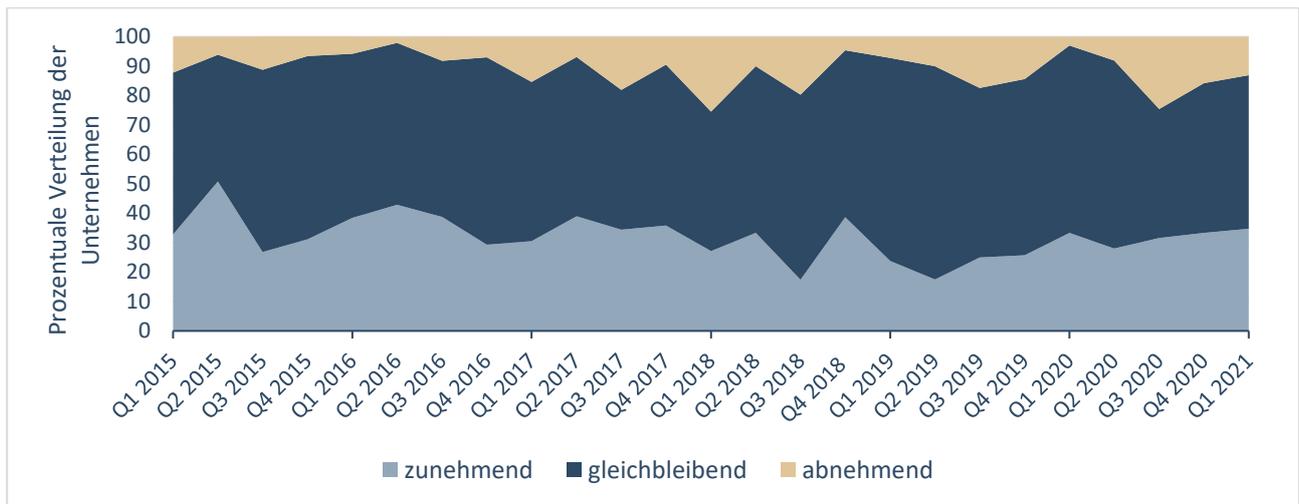


Abbildung 2-5: Wie werden sich die Vorvermietungen entwickeln?

Frage an Projektentwickler

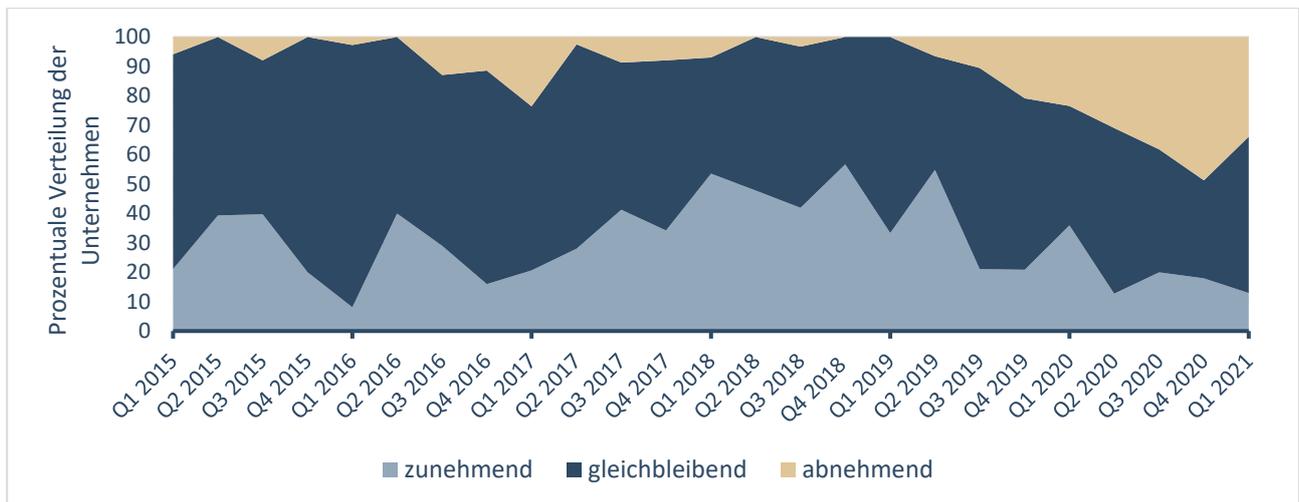
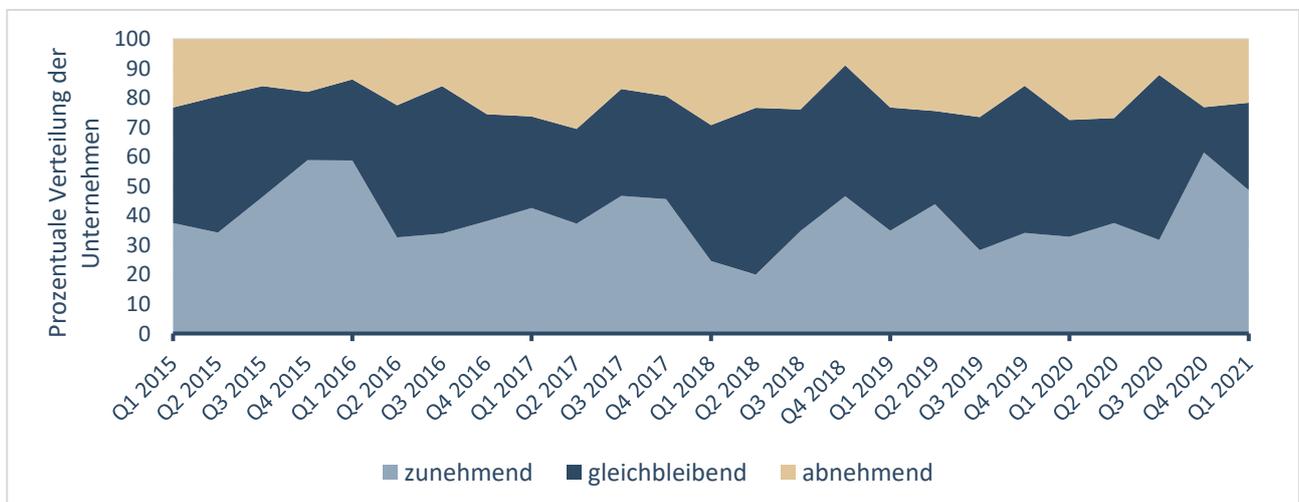


Abbildung 2-6: Wie wird sich der Umfang der Grundstückskäufe entwickeln?

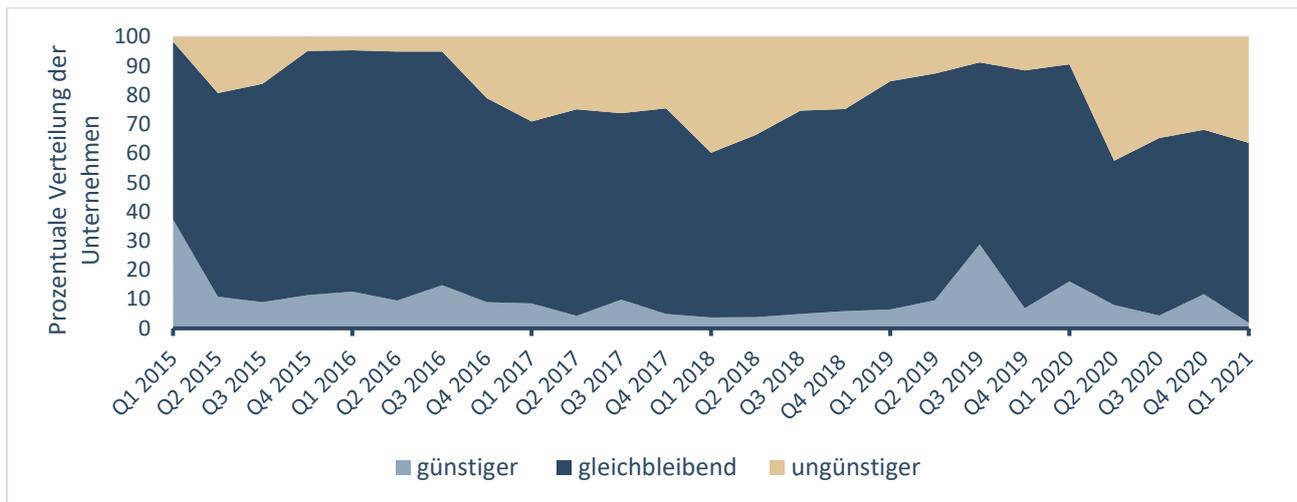
Frage an Projektentwickler



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 2-7: Wie werden sich die Finanzierungsbedingungen entwickeln?

Frage an alle Teilnehmer



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

3 Corona-Sonderfragen

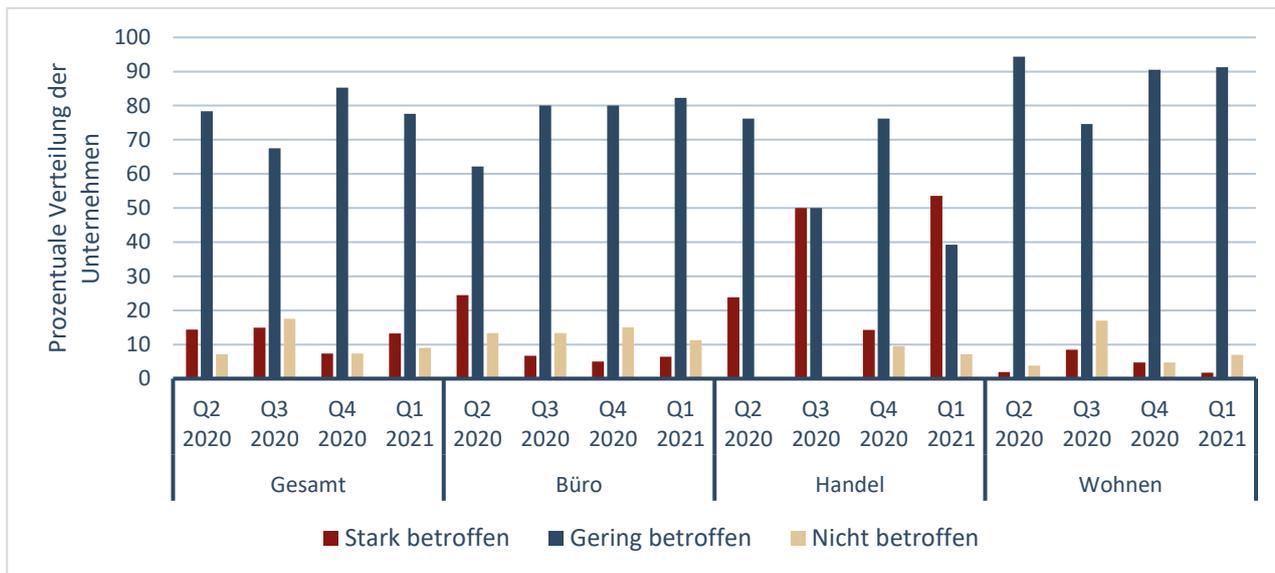
Seit dem Beginn der Pandemie beschäftigt sich die Sonderfrage des ISI mit den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Immobilienbranche. Dabei werden zum mittlerweile vierten Mal exakt dieselben Fragen gestellt. Im Fokus standen hierbei Mietausfälle hinsichtlich Stundungen, Kündigungen und sinkenden Neuvermietungen. Die vermietenden Immobilienunternehmen sind dabei insbesondere von Stundungen betroffen. 13,7 Prozent der Vermieter gaben an, aktuell „stark betroffen“ zu sein (Abbildung 3-1), mehr als drei Viertel (77,6 %) meldeten „gering betroffen“. Probleme mit Stundungen haben vor allem die Vermieter von Handelsimmobilien. Hier geben über die Hälfte (53,6 %) an, „stark betroffen“ zu sein. Die Mietausfälle gehen dabei eher selten auf direkte Kündigungen zurück. Mit 10,7 Prozent ist hiervon nur das Handelssegment „stark betroffen“ (Abbildung 3-2). Vielmehr spüren die Vermieter Veränderungen bei ihren Neuvermietungen. Insgesamt 11,2 Prozent geben dabei an, von einem sinkenden Neuvermietungsgeschäft „stark betroffen“ zu sein. Weitere 59,2 Prozent sind zudem „gering betroffen“ (Abbildung 3-3).

Weitere Corona-Sonderfragen beschäftigen sich mit Eintrübungen der Geschäftstätigkeit von Immobilien-Dienstleistern, Immobilienfinanzieren und Projektentwicklern. Hierbei wurde nach sinkenden Umsätzen, gestiegenen operativen Kosten und gestiegenen Finanzierungskosten gefragt. Es zeigt sich, dass 6,7 Prozent der antwortenden Unternehmen von sinkenden Umsätzen „stark“ und 54,2 Prozent „gering“ betroffen sind (Abbildung 3-4). Von gestiegenen operativen Kosten (z. B. durch die Umsetzung von Hygienekonzepten) sind 9,1 Prozent „stark“ und 60,1 Prozent „gering“ betroffen (Abbildung 3-5). Bei beiden Aspekten sind die Auswirkungen der Pandemie vor allem bei den Unternehmen zu erkennen, die im Einzel- oder Großhandelsimmobiliensegment operieren.

Von gestiegenen Finanzierungskosten sind vor allem die Projektentwickler in der Krise betroffen. Insgesamt berichten 9,8 Prozent der Unternehmen „stark“ von gestiegenen Finanzierungskosten betroffen zu sein. 27,3 Prozent geben eine geringe Betroffenheit an. Dies verdeutlicht, dass die Projekte von den Kreditinstituten mit einem höheren Risiko eingestuft werden.

Abbildung 3-1: Ist Ihr Unternehmen von Mietausfällen im Rahmen der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von **Stundungen**...

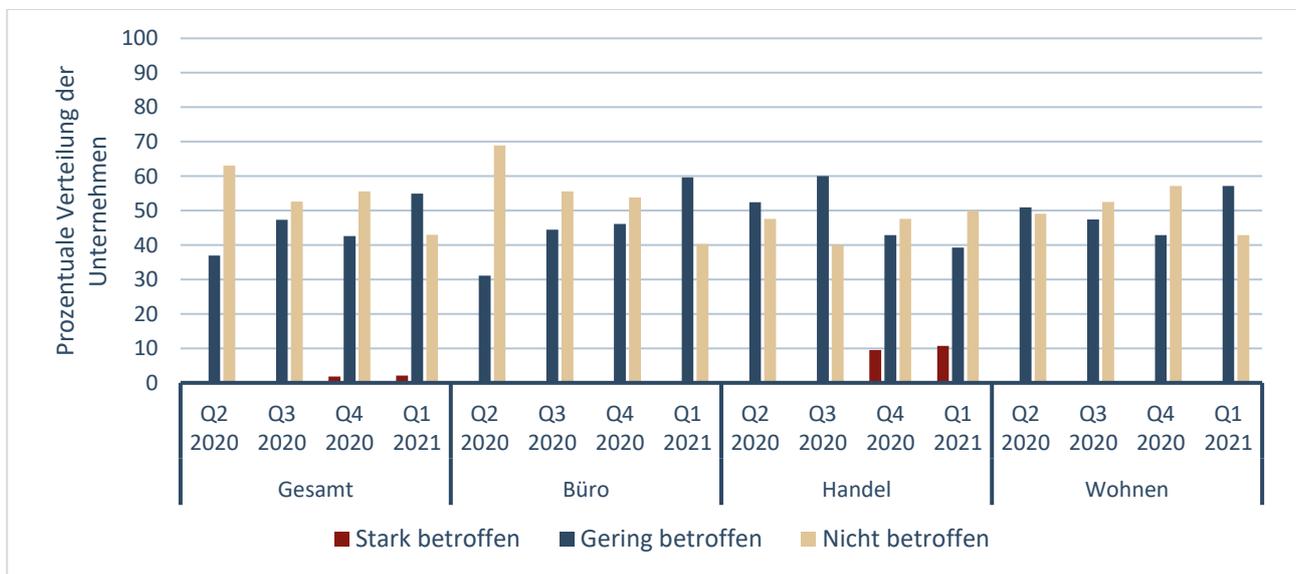
Frage an vermietende Immobilien-Bestandshalter



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 3-2: Ist Ihr Unternehmen von Mietausfällen im Rahmen der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von **Kündigungen**...

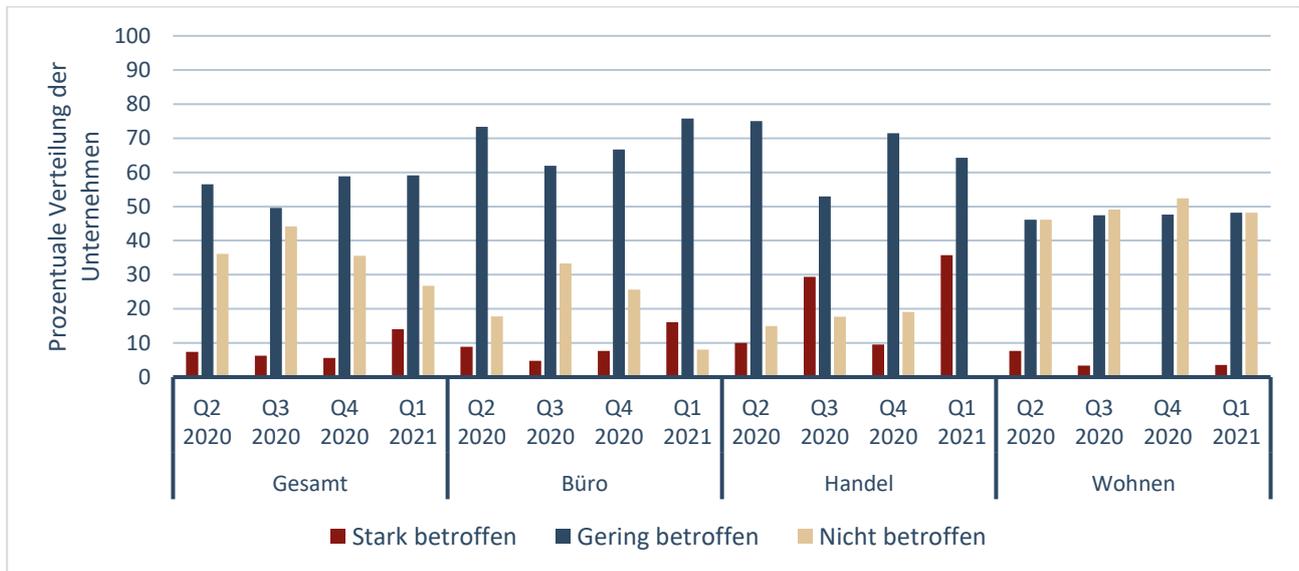
Frage an vermietende Immobilien-Bestandshalter



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 3-3: Ist Ihr Unternehmen von Mietausfällen im Rahmen der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von **sinkenden Neuvermietungen...**

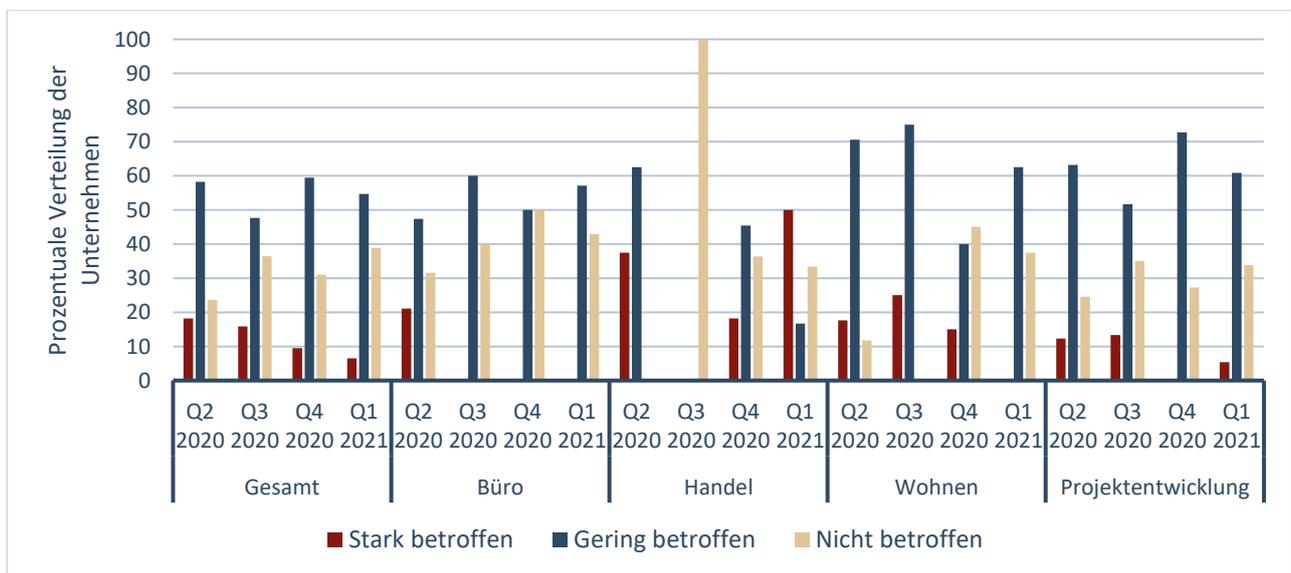
Frage an vermietende Immobilien-Bestandshalter



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 3-4: Ist Ihr Unternehmen in Ihrer Geschäftstätigkeit negativ von der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von **sinkenden Umsätzen...**

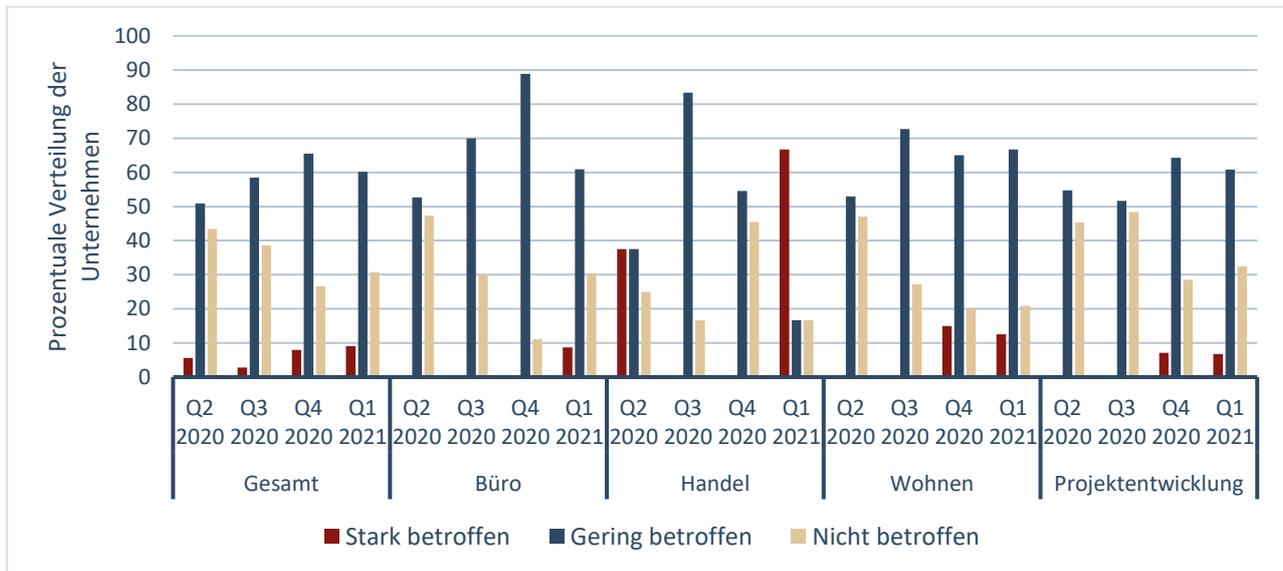
Frage an alle Teilnehmer



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 3-5: Ist Ihr Unternehmen in Ihrer Geschäftstätigkeit negativ von der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von **gestiegenen operativen Kosten...**

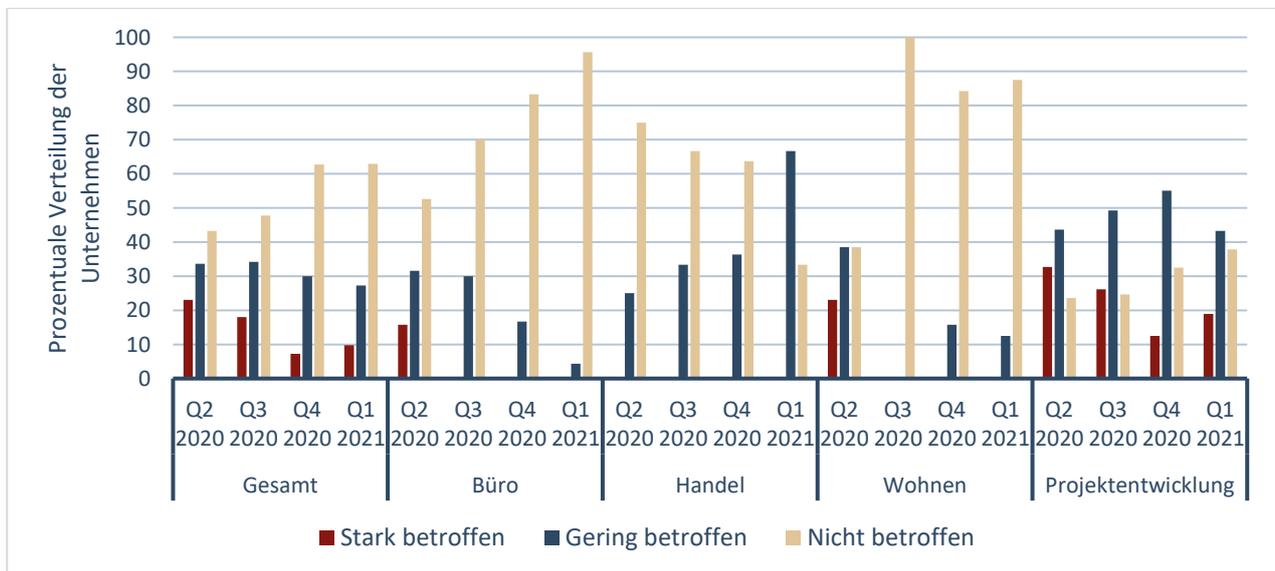
Frage an alle Teilnehmer



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 3-6: Ist Ihr Unternehmen in Ihrer Geschäftstätigkeit negativ von der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von **gestiegenen Finanzierungskosten...**

Frage an alle Teilnehmer



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-1: Gemischte Stimmung am Ende des 2. harten Lockdowns	4
Abbildung 1-2: Stabilisierung auf solidem Krisenniveau	5
Abbildung 1-3: Projektentwicklung sehr dynamisch, Handel im historischen Tief.....	6
Abbildung 2-1: Wie werden sich die Werte der Immobilien entwickeln?	8
Abbildung 2-2: Wie werden sich die Immobilienbestände entwickeln?.....	8
Abbildung 2-3: Wie werden sich die Mieten entwickeln?	8
Abbildung 2-4: Wie werden sich die Vorverkäufe entwickeln?	10
Abbildung 2-5: Wie werden sich die Vorvermietungen entwickeln?.....	10
Abbildung 2-6: Wie wird sich der Umfang der Grundstückskäufe entwickeln?	10
Abbildung 2-7: Wie werden sich die Finanzierungsbedingungen entwickeln?	11
Abbildung 3-1: Ist Ihr Unternehmen von Mietausfällen im Rahmen der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von Stundungen.....	12
Abbildung 3-2: Ist Ihr Unternehmen von Mietausfällen im Rahmen der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von Kündigungen.....	12
Abbildung 3-3: Ist Ihr Unternehmen von Mietausfällen im Rahmen der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von sinkenden Neuvermietungen... ..	13
Abbildung 3-4: Ist Ihr Unternehmen in Ihrer Geschäftstätigkeit negativ von der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von sinkenden Umsätzen... ..	13
Abbildung 3-5: Ist Ihr Unternehmen in Ihrer Geschäftstätigkeit negativ von der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von gestiegenen operativen Kosten... ..	14
Abbildung 3-6: Ist Ihr Unternehmen in Ihrer Geschäftstätigkeit negativ von der Coronakrise betroffen? Unser Unternehmen ist von gestiegenen Finanzierungskosten... ..	14

Literatur

Oberst, Christian / Voigtländer, Michael 2021, Gewerbemieten trotz der Corona-Krise, IW-Kurzbericht, Nr. 4, Köln

Ifo Institut, 2021, ifo Konjunkturperspektiven, Februar 2021, München

Stettes, Oliver / Voigtländer, Michael 2021, Büroflächenabbau bleibt die Ausnahme, IW-Kurzbericht, Nr. 6, Köln

Anhang – Zielsetzung und Konzeption

Zielsetzung

Der Immobilienstimmungsindex des IW bildet seit dem Jahr 2014 die Geschäftslage aller Unternehmen des deutschen Immobilienmarktes ab. Seit Anfang 2020 wird die Befragung in Kooperation mit dem ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. erstellt und unter dem Namen ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) veröffentlicht. Der Index liefert zeitnahe Informationen über die Lage und Erwartungen von Immobilienunternehmen, also Bestandshaltern, Investoren, Finanzierern und Dienstleistern von Immobilien sowie Projektentwicklern. Die Abfrage der Vorstände hinsichtlich ihrer Einschätzung der Geschäftslage und Erwartungen dient zur aktuellen und prospektiven Beurteilung der konjunkturellen Entwicklung und zur Erhöhung der Transparenz des deutschen Immobilienmarktes. Subindizes für die vier wichtigsten Teilmärkte (Büro, Handel, Wohnen, Projektentwickler) zeigen ein differenziertes Bild der Stimmungslage im deutschen Immobilienmarkt.

Methodik

Die Befragung findet online statt und wird in Zusammenarbeit mit der IW Consult, einer Tochtergesellschaft des Instituts der deutschen Wirtschaft, durchgeführt. Die Befragung ist als klassische Konjunkturumfrage, wie beispielsweise der ifo-Geschäftsklimaindex, konzipiert, in der die individuellen Einschätzungen der Geschäftsführer und Vorstände für ihre einzelnen Unternehmen jedes Quartal über einen Zeitraum von 3,5 Wochen abgefragt werden. Neben den beiden klassischen Fragen zur Lage und den Aussichten des eigenen Unternehmens erhalten Bestandshalter, Finanzierer und Dienstleister von Immobilien sowie Projektentwickler ergänzende Spezialfragen, beispielsweise zu Preis- und Mietentwicklungen, Bestandsveränderungen oder Finanzierungsbedingungen. Die Zusammenführung der Einzelergebnisse zur Lage und den Aussichten erfolgt nach der Saldenmethode, bei der die prozentualen Anteile der drei Antwortkategorien aller Umfrageteilnehmer (gut, neutral, schlecht) saldiert werden. Dabei wird der Anteil der negativen Antworten von dem Anteil der positiven Antworten abgezogen, während der Anteil der neutralen Antworten für den Saldo keine Rolle spielt. Das Ergebnis wird auf Basis von Größenklassen gewichtet, um den unterschiedlichen Unternehmensgrößen Rechnung zu tragen. Durch dieses Vorgehen entstehen gewichtete und aggregierte Salden für die aktuelle Geschäftslage und die Geschäftserwartungen für die nächsten 12 Monate. Der Wert Null entspricht einer theoretisch neutralen Konjunkturlage oder -erwartung. Die Spannbreite reicht von +100 (alle Antworten positiv) bis -100 (alle Antworten negativ). Das Immobilienklima stellt das geometrische Mittel der beiden Teilindikatoren „Lage“ (Frage 1) und „Erwartungen“ (Frage 2) dar (siehe ISI-Fragebogen) dar.

Veröffentlichung

Die Veröffentlichung der Ergebnisse erfolgt als IW-Gutachten in der Regel am vorletzten Freitag im Quartal. Zudem werden auf der IW-Homepage zusätzliche Auswertungen bereitgestellt und die Ergebnisse exklusiv im Handelsblatt veröffentlicht. Alle Teilnehmer erhalten die Ergebnisse 2-3 Werktage vor Veröffentlichung zusammen mit einer individuellen Auswertung, die eine Lageeinschätzung („Benchmarking“) ihres Unternehmens im Vergleich zur Einschätzung aller Unternehmen enthält.

Befragte Unternehmen

Befragt werden die Geschäftsführer und leitende Angestellte von rund 1.200 Immobilien-Unternehmen. Das Unternehmenspanel der Befragung hat mittlerweile eine Größe von gut 400 Firmen. Mit dem ZIA als neuen Partner wurde der Kreis der bislang befragten Unternehmen weiter gefasst. Seit Anfang 2020 deckt die Befragung die folgenden „Abschnitte“ der „Klassifikation der Wirtschaftszweige“ des Statistischen Bundesamts (WZ 2008) ab:

- Abschnitt F: Baugewerbe
- Abschnitt K: Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen
- Abschnitt L: Grundstücks- und Wohnungswesen

Innerhalb dieser Abschnitte werden folgende „Abteilungen“ nicht befragt:

- Abschnitt F: Abteilung 42: Tiefbau
- Abschnitt F: Abteilung 43: Vorbereitende Baustellenarbeiten, Bauinstallation und sonstiges Ausbaugewerbe

Zu den drei berücksichtigten Abschnitten gehören folgende Abteilungen (Zweisteller):

- Abschnitt F: Abteilung 41: Hochbau (nur „41.1: Erschließung von Grundstücken“ ohne „41.2: Bau von Gebäuden“)
- Abschnitt K: Abteilung 64: Erbringung von Finanzdienstleistungen
- Abschnitt K: Abteilung 65: Versicherungen, Rückversicherungen und Pensionskassen (ohne Sozialversicherung)
- Abschnitt K: Abteilung 66: mit Finanz- und Versicherungsdienstleistungen verbundene Tätigkeiten
- Abschnitt L: Grundstücks- und Wohnungswesen

Die teilnehmenden Unternehmen ordnen sich zu Beginn der Befragung einer Unternehmensgruppe zu. Dabei wird je nach Geschäftsfeld zwischen folgenden Hauptgruppen unterschieden:

- Immobilien-Unternehmen (z. B. Immobilien-Aktiengesellschaft)
- Institutioneller Immobilien-Investor (z. B. Kapitalverwaltungsgesellschaft, Family Office)
- Immobilien-Fremdfinanzierer (z. B. Finanzinstitut, Versicherung)
- Projektentwickler (z. B. Trader-Developer)
- Immobilien-Dienstleister (z. B. Immobilienberater, Immobilienmakler)

Zudem machen die Unternehmen Angaben zu den Immobilien-Marktsegmenten, in denen sie geschäftlich aktiv sind. Hierzu gehören:

- Büro
- Handel
- Wohnen
- Industrie
- Logistik
- Hotel
- Pflege

Anhang – Fragebogen

Kernfragen (für alle Teilnehmer)

Frage 1: Wie schätzen Sie die aktuelle Geschäftslage Ihres Unternehmens insgesamt ein? Die **Geschäftslage** ist...

- gut befriedigend / saisonüblich schlecht

Frage 2: Ausgehend von Ihrer Antwort auf Frage 1: Die **Geschäftslage** Ihres Unternehmens wird **in den nächsten 12 Monaten...**

- eher günstiger etwa gleich bleiben eher ungünstiger

Spezialfragen für Immobilien-Bestandshalter

Frage 3: Wie beurteilen Sie die Wertentwicklung Ihrer Immobilien in den nächsten 12 Monaten? Der durchschnittliche **Wert** der eigenen Immobilien...

- wird zunehmen wird gleich bleiben wird abnehmen

Frage 4: Wie wird sich nach Ihrer Einschätzung Ihr Immobilienbestand in den nächsten 12 Monaten verändern? Der eigene **Immobilienbestand** wird durch An- und Verkäufe im Saldo...

- zunehmen gleich bleiben abnehmen

Frage 5: Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Mieten für Ihre Immobilien in den nächsten 12 Monaten? Die durchschnittlichen **Mieten** der eigenen Immobilien...

- werden zunehmen werden gleich bleiben werden abnehmen

Frage 6: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die eigenen **Finanzierungsbedingungen...**

- werden günstiger werden gleich bleiben werden ungünstiger

Spezialfragen für Immobilien-Fremdfinanzierer

Frage 3: Wie beurteilen Sie die Entwicklung Ihres Finanzierungsvolumens für die nächsten 12 Monate? Das **Finanzierungsvolumen** Ihres Unternehmens...

- wird zunehmen
- wird gleich bleiben
- wird abnehmen

Frage 4: Wie beurteilen Sie die zukünftige Bonität Ihrer Bestandskunden? In den nächsten 12 Monaten wird die **Bonität** Ihrer Kunden...

- zunehmen
- gleich bleiben
- abnehmen

Frage 5: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Re-Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die **Re-Finanzierungsbedingungen**...

- werden günstiger
- werden gleich bleiben
- werden ungünstiger

Spezialfragen für Projektentwickler

Frage 3: Wie wird sich der Vorverkaufsstand Ihrer Projekte vor Baubeginn in den nächsten 12 Monaten entwickeln? Die **Vorverkäufe**...

- werden zunehmen
- werden gleich bleiben
- werden abnehmen

Frage 4: Wie wird sich der Vermietungsstand Ihrer Projekte vor Baubeginn in den nächsten 12 Monaten entwickeln? Die **Vorvermietungen**...

- werden zunehmen
- werden gleich bleiben
- werden abnehmen

Frage 5: Wie wird sich der Umfang Ihrer Grundstückskäufe in den nächsten 12 Monaten verändern? Der Umfang der **Grundstückskäufe**...

- wird zunehmen
- wird gleich bleiben
- wird abnehmen

Frage 6: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die eigenen **Finanzierungsbedingungen**...

- werden günstiger
- werden gleich bleiben
- werden ungünstiger

Spezialfragen für Immobilien-Dienstleister

Frage 3: Wie beurteilen Sie die Neuanfragen in den nächsten 12 Monaten? Die **Neuanfragen** ...

- werden zunehmen
- werden gleich bleiben
- werden abnehmen

Frage 4: Wie werden sich nach Ihrer Einschätzung die Finanzierungsbedingungen für Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten verändern? Die eigenen **Finanzierungsbedingungen**...

- werden günstiger
- werden gleich bleiben
- werden ungünstiger