

Regionale Siedlungsflächenentwicklung in den neuen Bundesländern auf Basis von Prognosen der Bau- und Immobilienwirtschaft

Projektleitung

Thomas Wehmeier (federführend)

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn

Gina Siegel

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, Berlin

Auftragnehmer

Ludger Baba

Julia Kemper

Annamaria Schwedt

empirica ag, Berlin

Forschungen

In der Schriftenreihe Forschungen veröffentlicht das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) ausgewählte Ergebnisse aus der Ressortforschung in den in den Themenbereichen Raumordnung, Stadtentwicklung, Wohnungswesen und Bauwesen.

IMPRESSUM

Herausgeber

Bundesministerium für Verkehr,
Bau und Stadtentwicklung (BMVBS)
Invalidenstraße 44
10115 Berlin
www.bmvbs.bund.de

Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung (BBR)
Deichmanns Aue 31–37
53179 Bonn
www.bbr.bund.de

Gestaltung und Satz

Alexander Tibus

Druck

BBR, Bonn

Verlag

Selbstverlag des Bundesamtes
für Bauwesen und Raumordnung
Postfach 21 01 50
53156 Bonn

Bestellungen

gabriele.bohm@bbr.bund.de
Stichwort „Forschungen 123“

Nachdruck und Vervielfältigung

Alle Rechte vorbehalten

Die vom Auftragnehmer vertretene Auffassung ist
nicht unbedingt mit der der Herausgeber identisch.

ISSN 1435-4659 (Schriftenreihe)
ISBN 978-3-87994-455-2

Forschungen Heft 123
Bonn 2007

Inhalt

Einleitung	1
Kurzfassung/Abstract	3
Zusammenfassung	5
1 Hintergrund, Zielsetzung und Methodik	11
1.1 Hintergrund und Ziel der Untersuchung	11
1.2 Methodische Eingrenzung relevanter Prognosen	12
1.3 Methodik der Untersuchung	13
2 Recherche und Analyse von „quantitativen“ Prognosen	15
2.1 Generelle Prognosemethodiken	15
Gewerbeflächenprognosen	15
Wohnbauflächenprognosen	18
Weitere spezifische Prognosemethodiken für einzelne Immobilienteilmärkte	24
2.2 Anzahl und Typen vorliegender Prognosen	27
2.3 Ergebnisse ausgewählter Prognosen	28
Ergebnisse ausgewählter Wohnungsmarktprognosen	29
Ergebnisse ausgewählter Büromarktprognosen	36
Ergebnisse ausgewählter weiterer Prognosen	46
3 Ergebnisse der Befragung von Akteuren der Immobilienwirtschaft	49
3.1 Rücklauf und Repräsentativität der schriftlichen Befragung sowie Struktur der Unternehmen	49
3.2 Ein Überblick über die Ergebnisse der Befragungen	51
Siedlungsflächennachfrage nach Marktsegmenten	51
Siedlungsflächennachfrage nach Regionstypen und Stadtregionen	52
Siedlungsflächennachfrage nach Standort-, Lage- und Flächentyp	54
Beurteilung der Konversions- und Bestandsflächen sowie Flächenreserven	58
3.3 Detaillierte Einschätzung nach Marktsegmenten	59
Marktsegment Wohnen	59
Marktsegment Einzelhandel	62
Marktsegment Büro und Dienstleistungen	64
Marktsegment Bau/Handwerk und Verarbeitendes Gewerbe	65
Marktsegment Logistik	66
4 Ergebnisse zu weiteren Forschungsleitfragen	70
5 Schlussfolgerungen	81
6 Anhang	87
6.1 Auswertung vorliegender „Prognosen“	88
6.2 Fragebogen	113

Tabellen

Tabelle 1: Beispielrechnung des Gewerbeflächenbedarfs nach dem GIFPRO-Modell	16
Tabelle 2: Beispielhafte Wohnungsbedarfsberechnung nach der Komponentenmethode	23
Tabelle 3: Anzahl und Typen von Studien/Prognosen	28
Tabelle 4: Überblick über die indexierten Ergebnisse von Nachfrageprognosen nach EZFH für die neuen Bundesländer	30
Tabelle 5: Wohnungsbedarf für die Vertriebsgebiete bis 2020	35
Tabelle 6: Neubaubedarf an EZFH für die Vertriebsgebiete bis 2020	36
Tabelle 7: Bedarf an Bruttobauland durch den Neubaubedarf an EZFH (in ha)	37
Tabelle 8: Überblick über die indexierten Ergebnisse von Büroflächenbedarfsszenarien für die neuen Bundesländer	37
Tabelle 9: Veränderung der Büroflächennachfrage – Szenario „Mehr Bürojobs“	40
Tabelle 10: Ergebnisse von Verkaufsflächenzusatzbedarfsprognosen (in m ²)	48
Tabelle 11: Branche des Unternehmens	51
Tabelle 12: Lage des Hauptsitzes	51
Tabelle 13: Zahl der Beschäftigten im Unternehmen	51
Tabelle 14: Beurteilung des Marktsegmentes mit dem größten Nachfragedruck auf die Siedlungsfläche	52
Tabelle 15: Einschätzung der relativen Siedlungsflächennachfrage nach Marktsegmenten	53
Tabelle 16: Beurteilung der dynamischsten Nachfrage nach Regionstyp und Marktsegmenten	53
Tabelle 17: Beurteilung der dynamischsten Nachfrage nach Stadtregion und Marktsegmenten	54
Tabelle 18: Beurteilung der Nachfrage nach Standort- und Lagetypen	56
Tabelle 19: Beurteilung der Nachfrage nach Flächentypen	57
Tabelle 20: Gründe einer eingeschränkten Marktfähigkeit von Konversionsflächen im Vergleich zu Neubauf Flächen	58
Tabelle 21: Beurteilung der quantitativen Flächenreserven im Vergleich zur erwarteten Nachfrage der nächsten fünf Jahre	59
Tabelle 22: Beurteilung der Lage- und Objektqualität der bestehenden Flächenreserven	60
Tabelle 23: Beurteilung der Marktfähigkeit der bestehenden Flächenreserven	61
Tabelle 24: Effekt der EU-Osterweiterung auf die Siedlungsflächennachfrage in den neuen Bundesländern	73
Tabelle 25: Veränderung der erwarteten ökonomischen Nutzungsdauer	74
Tabelle 26: Erwartete zukünftige durchschnittliche ökonomische Nutzungsdauer von Immobilien	74
Tabelle 27: Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 1	88
Tabelle 28: Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 2	89
Tabelle 29: Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 3	90
Tabelle 30: Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 4	91
Tabelle 31: Prognosen über kommunale Recherche (mit quantitativen Ergebnissen) – Teil 1	92
Tabelle 32: Prognosen über kommunale Recherche (mit quantitativen Ergebnissen) – Teil 2	93
Tabelle 33: Prognosen über kommunale Recherche (mit quantitativen Ergebnissen) – Teil 3	94
Tabelle 34: Prognosen über kommunale Recherche (ohne quantitative Ergebnisse)	95
Tabelle 35: Weitere Prognosen (Recherche über Prognosersteller) – Teil 1	96
Tabelle 36: Weitere Prognosen (Recherche über Prognosersteller) – Teil 2	97
Tabelle 37: Überblick „Sonstige Prognosen“ – Teil 1	98
Tabelle 38: Überblick „Sonstige Prognosen“ – Teil 2	99
Tabelle 39: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ (kommunale Recherche) – Teil 1	100
Tabelle 40: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ (kommunale Recherche) – Teil 2	101

Tabelle 41: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ (kommunale Recherche) – Teil 3	102
Tabelle 42: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Gewerbe“ (kommunale Recherche)	103
Tabelle 43: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Einzelhandel“ (kommunale Recherche)	104
Tabelle 44: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 1 (Recherche Prognoseersteller)	105
Tabelle 45: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 2 (Recherche Prognoseersteller)	106
Tabelle 46: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 3 (Recherche Prognoseersteller)	107
Tabelle 47: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 4 (Recherche Prognoseersteller)	108
Tabelle 48: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 5 (Recherche Prognoseersteller)	109
Tabelle 49: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Gewerbe“ (Recherche Prognoseersteller)	110
Tabelle 50: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Einzelhandel“ (Recherche Prognoseersteller)	110
Tabelle 51: Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Büro“ (Recherche Prognoseersteller)	111
Tabelle 52: Angefragte/befragte Forschungs- und Beratungseinrichtungen/-unternehmen	112

Abbildungen

Abbildung 1: Untersuchungsaufbau und Methodik des Gutachtens	13
Abbildung 2: Schematische Darstellung der Prognosebausteine des IÖR-Rechenprogramms zur kommunalen Wohnungsnachfrageprognose	20
Abbildung 3: Modellstruktur des Rechenprogramms zur Wohnungsnachfrageprognose	21
Abbildung 4: Methodisches Konzept der Nachfrageprognose für Ostdeutschland	22
Abbildung 5: Methodik der modifizierten ILS-Methode zur Berechnung des WSB-/ASB-Bedarfs	24
Abbildung 6: Schematischer Ablauf der Bürobeschäftigten- und -flächenzusatzbedarfsprognose	25
Abbildung 7: Wirkungsschema der demographischen Entwicklung auf den Büroflächenbedarf	26
Abbildung 8: Methodik und Annahmen der Umrechnung von Zusatzwohneinheiten in Bruttobauland	30
Abbildung 9: Entwicklung der Nachfrage nach Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern nach Raumordnungsregionen bis 2020	31
Abbildung 10: Entwicklung der Nachfrage nach Wohnungen in Mehrfamilienhäusern nach Raumordnungsregionen bis 2020	32
Abbildung 11: Szenarioannahmen der Wohnflächenprognose des IÖR	32
Abbildung 12: Veränderung der Wohnflächennachfrage in EZFH 1998 bis 2015 (Szenario D)	33
Abbildung 13: Veränderung der Wohnflächennachfrage in MFH 1998 bis 2015 (Szenario D)	34
Abbildung 14: Wesentliche Szenarienannahmen	38
Abbildung 15: Ergebnisse der vier Szenarien (Gesamtdeutschland)	39
Abbildung 16: Vergleich der Büroflächennachfrage in den neuen und den alten Bundesländern	40
Abbildung 17: Wesentliche Einflussfaktoren auf die Nachfrage nach Büroflächen	41
Abbildung 18: Entwicklung der wesentlichen Bestimmungsgründe der zukünftigen Büroflächennachfrage	42
Abbildung 19: Projektion der Büroflächennachfrage in Deutschland 2000 bis 2050	42
Abbildung 20: Methodik und Annahmen der Büroflächenzusatzbedarfsprognose	44
Abbildung 21: Entwicklung der Büroflächennachfrage bis 2015 – Status-quo-Szenario	45
Abbildung 22: Entwicklung der Büroflächennachfrage bis 2015 – Wachstumsszenario	46
Abbildung 23: Entwicklung der Büroflächennachfrage bis 2015 – Inflexibles Nachfrageszenario	47
Abbildung 24: Entwicklung der Fertigstellungen von und Nachfrage nach EZFH in den neuen Bundesländern	60
Abbildung 25: Wohnungsmarktregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Wohnungen	61
Abbildung 26: Stadtregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Einzelhandelsflächen	63
Abbildung 27: Stadtregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Büroflächen	64
Abbildung 28: Stadtregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Gewerbeflächen	67
Abbildung 29: Stadtregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage aus dem Logistiksektor	68
Abbildung 30: Ausgangsformen der Projektentwicklung	80

Einleitung

Diese Studie gibt einen Überblick über vorliegende Prognosen der Immobilienwirtschaft zur künftigen Entwicklung der wesentlichen Immobilienmarktsegmente und darauf aufbauend der Siedlungsflächenentwicklung in den neuen Bundesländern. Die Ergebnisse der schriftlichen Befragung sowie der ergänzenden Experteninterviews dokumentieren darüber hinaus vertiefend die qualitativen Erwartungen und Einschätzungen der Immobilienmarktakteure. Der Verfasser hat diese Einschätzungen im Rahmen der Studie erhoben und ausgewertet. Die Ergebnisse der Prognosen sowie die vertretenen Auffassungen der Akteure müssen nicht unbedingt identisch mit denen des Verfassers, der selbst ein Akteur der Immobilienwirtschaft ist, sein. Das gilt natürlich nicht für die ausgewerteten Prognosen vom Verfasser selbst. Zur Unterscheidung sind deshalb eigene Ergänzungen des Verfassers zu bestimmten Aussagen und Auffassungen im Bericht grau dargestellt.

Die hohe Breite und Tiefe sowie der hohe Abstraktionsgrad der Thematik verlangt ein großes Allroundwissen. Das schränkt den potentiellen Akteurs- bzw. Informantenkreis und den Umfang von vorliegenden Prognosen deutlich ein. Dies hat sich u.a. auch bei der Anfrage nach einem Interview gezeigt. Rund die Hälfte der Anfragen wurde mit dem Verweis auf ein, nach der Selbsteinschätzung der Personen, unzureichendes Wissen über die Fragestellungen der Untersuchung abgelehnt. Auch die Rücklaufquote der schriftlichen Befragung in Höhe von gut 8% lässt sich darauf zurückführen.

Die Siedlungsflächenentwicklung selbst ist in der Regel nicht primärer Untersuchungsgegenstand der (privaten) Immobilienwirtschaft. Das Interesse der Immobilienwirtschaft am Siedlungsflächenverbrauch ist eher gering. Für Immobilieninvestoren, -finanzierer, -projektentwickler oder -makler sind vor allem Marktdaten wie der Flächenumsatz, die Preisentwicklung, Leerstände, Konkurrenz- und Wettbewerbssituation oder auch die quantitative oder qualitative Nachfrageentwicklung relevant. Diese Daten stehen aber in keinem direkten Zusammenhang mit der Siedlungsflächenentwicklung. Zudem handelt es sich bei Untersuchungen der Immobilienwirtschaft häufig um regionale Analysen für ein bestimmtes Projekt an einem bestimmten Standort. Sie geben kei-

nen Überblick über die Gesamtentwicklung in den neuen Bundesländern. Auch sind diese Analysen vielfach nicht öffentlich bzw. nicht zur Veröffentlichung freigegeben. Die Nachfrage nach Siedlungsflächen ist für diese Akteure – zumindest soweit quantitativ und qualitativ ausreichend Flächen zur Verfügung stehen – als Forschungsgegenstand von geringerem Interesse. Allerdings geben ex-post Daten über den Siedlungsflächenverbrauch sehr brauchbare Hinweise über die Dynamik in den regionalen und sektoralen Immobilienmarktsegmenten. Aus dieser Perspektive ist auch die Entwicklung der Gebäude- und Freiflächen als eine Nutzungsart der Siedlungs- und Verkehrsfläche ein Indikator für das Marktgeschehen auf den regionalen Immobilienmärkten.

Ein hohes Interesse an der Thematik haben natürlich die öffentlichen Planungsinstanzen. Die recherchierten Prognosen mit Aussagen zum längerfristigen Flächenbedarf wurden deshalb häufig im Auftrag der öffentlichen Hand erstellt oder stammen von (halb-)öffentlichen Forschungsinstituten oder Think Tanks größerer (Immobilien-)Unternehmen. Ein relativ guter Überblick über den künftigen Flächenbedarf liegt aufgrund des besonderen Handlungsbedarfs, und weil die Forschung über die Prognosemethodik im Vergleich zu den anderen Marktsegmenten relativ weit vorangeschritten ist für den Wohnungsmarkt, vor. In allen anderen Immobilienmarktsegmenten ist der gegenwärtige Forschungsstand über die künftige Nachfrageentwicklung teilweise noch sehr „stiefmütterlich“.

Aus diesem Grund waren auch nicht alle Forschungsleitfragen z.B. nach den Größen der nachgefragten Flächen oder den Anbietern der Flächen detailliert zu beantworten. Dies hängt immer vom konkreten Einzelfall ab und kann nicht allgemeingültig für die gesamten neuen Bundesländer beantwortet werden.

Neben dem Desk-Research, d.h. dem Sammeln und Analysieren von vorliegenden Prognosen, bestand die Methodik der Analyse aus einer schriftlichen Befragung von Immobilienmarktakteuren sowie ergänzenden persönlichen Expertengesprächen bzw. Interviews. Im Gegensatz zur mehrstufigen Delphi-Methode, bei der die Experten in weiteren Runden die Möglichkeit haben ihre Einschätzungen und Antworten anzupassen und

zu verfeinern, zählt in diesem Gutachten die jeweilige individuelle Ansicht des Befragten. Und obwohl sich der Untersuchungsgegenstand auf die Prognose bzw. Einschätzung der zukünftigen regionalen Siedlungsflächenentwicklung bezieht, sind Erwartungen sehr stark von der gegenwärtigen Situation und den derzeitigen Rahmenbedingungen sowie den (häufig negativen) Erfahrungen aus der unmittelbaren Vergangenheit beeinflusst. Vor diesem Hintergrund ist eine objektive

Einschätzung auch immer durch subjektive Einflüsse geprägt und die gegenwärtig eher pessimistische Stimmung und Grundhaltung wird u.U. einfach in die Zukunft projiziert. Bei den Ergebnissen handelt es sich um die Zusammenfassung der individuellen Einschätzungen der befragten Experten. Im Umkehrschluss bedeutet dies nicht, dass die tatsächliche Entwicklung verläuft, wie von den Experten erwartet. Die gewonnenen Erkenntnisse werden im Gutachten „ungefiltert“ wiedergegeben.

Kurzfassung

Das Forschungsprojekt „Regionale Siedlungsflächenentwicklung in den neuen Bundesländern auf Basis von Prognosen der Bau- und Immobilienwirtschaft“ ist vor dem Hintergrund der erheblichen Unsicherheiten der öffentlichen Planungsinstanzen über die künftige Siedlungsflächennachfrage sowie dem politischen Ziel der langfristigen Reduktion der täglichen Flächeninanspruchnahme auf 30 ha zu sehen. Die Studie basiert methodisch auf der Auswertung von 75 veröffentlichten Prognosen, auf der schriftlichen Befragung von 837 Akteuren der Immobilienwirtschaft (Rücklauf: 68 Fragebögen) sowie auf 30 ergänzenden und vertiefenden Interviews.

In der Tendenz schätzen die Befragten die Siedlungsflächennachfrage in den nächsten 15 Jahren im Vergleich zur Entwicklung seit der Wiedervereinigung z.T. deutlich geringer ein. Das gilt bis auf den Markt für Logistikimmobilien für alle Marktsegmente, insbesondere für den Büromarkt, für die Handelsimmobilien und für das Bau/Handwerk. Der größte Nachfragedruck nach Siedlungsflächen geht auch weiterhin von der Logistikbranche und vom Wohnungsmarkt aus.

Die Flächennachfrage nach Wohnbauflächen wird auch künftig vom Ein- und Zweifamilienhausbau getragen, während vom Geschosswohnungsbau kaum noch Impulse auf die Siedlungsflächennachfrage ausgehen. Bis 2020 wächst die Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienhäusern um rd. 15% bis 20%. Das entspricht umgerechnet einer täglichen Bruttobaulandnachfrage von rd. 2 bis 3 ha.

Die Siedlungsflächennachfrage durch die Marktsegmente Einzelhandel und Büro wird sowohl in den quantitativen Prognosen als auch von den Befragten sehr verhalten eingeschätzt. Die ohnehin geringe Nachfrage konzentriert sich fast ausschließlich auf die wachstumsstärkeren Großstadtregionen, im Einzelhandel auch noch auf die dynamischeren und touristischen Mittelzentren.

Im Verarbeitenden Gewerbe ist die Beurteilung eher uneinheitlich. Während ein Teil der Befragten eher von einer Stagnation oder sogar einem Rückgang der Flächen-

nachfrage in Zukunft ausgeht, erwartet ein anderer Teil durch die dynamische Entwicklung des industriellen Sektors in den neuen Bundesländern durchaus eine Belebung der Flächennachfrage. Allerdings konzentriert sich auch hier die Nachfrage auf die bereits bestehenden industriellen Kerne wie Leipzig, Dresden, Jena, Halle/Saale oder das südliche Umland Berlins.

Der Logistikmarkt bleibt auf Dauer ein Wachstumsmarkt, von denen in Teilen auch die neuen Bundesländer profitieren insbesondere die Autobahnstandorte in der Nähe großer Konsumentenstandorte und industrieller Kerne (Leipzig, Dresden, Erfurt und Berlin).

Für alle Marktsegmente gilt, dass sich die künftige Flächennachfrage vor allem auf die Großstadtregionen Rostock (Wohnen, Logistik), Berlin/Potsdam (Wohnen, Einzelhandel, Büro, Logistik), Magdeburg (Einzelhandel), Halle/Saale (Verarbeitendes Gewerbe, Logistik), Leipzig (alle Marktsegmente), Dresden (alle Marktsegmente), Erfurt (Handel, Büro, Verarbeitendes Gewerbe), Jena (Wohnen, Verarbeitendes Gewerbe, Büro) und Chemnitz/Zwickau (Verarbeitendes Gewerbe, Handel) konzentriert.

Nach Standort- und Lagetypen richtet sich die Nachfrage in den Marktsegmenten Wohnen, Einzelhandel und Büro vor allem auf die zentraleren, innerstädtischen Standorte. Periphere Standorte werden nach Einschätzung der Befragten weniger und gar nicht nachgefragt. Im Verarbeitenden Gewerbe und in der Logistik konzentriert sich die Nachfrage im Wesentlichen auf die Autobahnstandorte der genannten Großstadtregionen.

Angeichts des hohen Volumens an Konversionsflächen in den neuen Bundesländern sowie den nicht vorhandenen Wertschöpfungspotentialen bei hohen Aufbereitungs- und Erschließungskosten ist die Marktfähigkeit von Konversionsflächen nach Ansicht der Befragten stark eingeschränkt. Vor allem die Konversionsflächen in wirtschaftsschwächeren Räumen treffen nie auf eine (ausreichende) Nachfrage.

Abstract

The research project “Regional Development of Building Development Areas in the Former East German States on the Basis of Forecasts by the Construction and Real Estate Industries” should be considered against the backdrop of the substantial uncertainties of public planning authorities with regard to future demand for development areas and the target of reducing daily land utilisation to 30 hectares over the long term. In terms of the methods employed, the project is based on the evaluation of 75 published forecasts and on the written survey of 837 protagonists from the real estate industry (returned: 68 questionnaires) as well as 30 subsequent in-depth interviews.

The parties surveyed tend towards the opinion that much of the demand for development areas over the next 15 years will be significantly lower as compared to developments since reunification, and that this will apply to all market segments except for the market for logistics properties, in particular to the office market, commercial properties and the construction industry/craft trades. The greatest pressure of demand for development areas will continue to come from logistics and the housing market.

The demand for land for residential building will continue to be driven by the construction of single-family and two-family homes, while construction multiple dwellings will provide virtually no stimulus to the demand for housing development areas. The demand for single-family and two-family homes will increase by around 15% to 20% by 2020, corresponding to daily gross land requirements of approx. 2 to 3 hectares.

Both the quantitative forecasts and the parties surveyed consider that the demand for development areas for the retail and office market segments will be very subdued. The minimal demand that will be present will be almost exclusively concentrated in the faster-growing metropolitan regions, with some retail trade demand also occurring in more dynamic and tourist-oriented medium-sized population centres.

Assessment of the manufacturing trade is more varied. While one group of those surveyed expect the demand for land to stagnate or even decline in the future, a further group anticipates a revitalisation of the demand for land due to the dynamic growth of the industrial sector in the former East German states. However, the demand in this case is expected to focus on existing industrial centres such as Leipzig, Dresden, Jena, Halle on the River Saale and the areas to the south of Berlin.

The logistics market will continue to represent a growth market, which will also benefit parts of the former East German states, in particular autobahn sites in proximity to large consumer locations and industrial centres (Leipzig, Dresden, Erfurt and Berlin).

One point that applies to all market segments is that future demand for land will, above all, be focused on the metropolitan regions of Rostock (housing, logistics), Berlin/Potsdam (housing, retail, office, logistics), Magdeburg (retail), Halle/Saale (manufacturing, logistics), Leipzig (all market segments), Dresden (all market segments), Erfurt (commercial, office, manufacturing), Jena (housing, manufacturing, office) and Chemnitz/Zwickau (manufacturing, commercial).

In terms of the types of site and location, demand is mostly focused on the housing, retail and office market segments, primarily on more central, urban sites. Those surveyed feel that peripheral locations will experience either little or no demand. With regard to manufacturing and logistics, demand will essentially be concentrated on the autobahn sites of the metropolitan regions mentioned above.

In view of the high volume of former industrial land available for conversion in the former East German states and the lack of added value potential in the face of high land preparation and development costs, the marketability of this land is extremely limited. In particular, land available for conversion in economically weaker areas is never likely to experience (sufficient) demand.

Zusammenfassung

Zusammenfassend erwartet die Immobilienwirtschaft im Vergleich zur Entwicklung in den 90er Jahren in fast allen Marktsegmenten eine deutlich geringere Nachfragedynamik nach Siedlungsflächen in den neuen Bundesländern. Nur für den Wohnungsmarkt und für die Logistikwirtschaft sieht die Mehrzahl der Befragten eine gleich bleibende oder sogar steigende Nachfrage. Generell sind die Erwartungen hinsichtlich der Nachfrageimpulse auf die Siedlungsflächenneuinanspruchnahme sehr gedämpft. Die Spannweite der Einschätzungen über die Quantitäten der vorhandenen gewerblichen Flächenreserven im Vergleich zur erwarteten Flächennachfrage ist dabei sehr groß. Sie reicht von mindestens fünf bis zehn Jahren ausreichenden Flächenreserven selbst in den wirtschaftsstärkeren Regionen bis hin zur Auffassung, dass in peripheren, ländlichen Regionen die derzeit verfügbaren Flächen nie auf eine ausreichende Nachfrage treffen werden. Die wesentlichen Ergebnisse im Einzelnen:

- Die vorhandenen Prognosen und Szenarien quantifizieren weniger die Siedlungsflächennachfrage als vielmehr den Bedarf oder die Nachfrage nach Wohnflächen/Wohneinheiten, Büroflächen oder Verkaufsflächen im Einzelhandel. Lediglich die Gewerbeflächenprognosen treffen Aussagen über den Umfang der benötigten Gewerbefläche (Nettobauflächen). In allen anderen Prognosen muss der Siedlungsflächenbedarf über die Setzung von Annahmen aus dem Verhältnis von Nutzfläche zu Netto-/Bruttobaufläche abgeleitet werden.
- Vor allem die Prognosen zum Einzelhandels- und Büromarkt prognostizieren nicht die künftige Nachfrage, sondern den Bedarf, der sich aus einem Wachstum der Bedarfsträger ergibt (Einzelhandelsumsatzentwicklung bzw. Bürobeschäftigte). Die Nachfrage, die aus den strukturellen Defiziten der Märkte und dem wirtschaftlichen Strukturwandel resultiert, wird damit nicht erfasst. Die Nachfrage kann höher ausfallen als die Ergebnisse der Bedarfsprognosen.
- Für den Wohnungsmarkt liegen zahlreiche quantitative Bedarfs- und Nachfrageprognosen vor. Dies gilt sowohl für die räumliche Ebene der Gemeinden und für die Wohnungsmarktregionen als auch

regional differenziert für die neuen Bundesländer insgesamt.

- Die verschiedenen Wohnungsmarktprognosen kommen in ihren Aussagen im Wesentlichen zum gleichen Ergebnis. Aus einem Wachstum der Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte resultiert künftig nur noch eine sehr geringe Zusatznachfrage nach Wohnungen. In den meisten Wohnungsmarktregionen der neuen Bundesländer sinkt ab dem Jahr 2010 bis 2015 der Wohnungsbedarf. Das derzeitige Bestandsangebot deckt allerdings nicht die zusätzliche Nachfrage nach Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern (EZFH). Aus diesem Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage resultiert umgerechnet – je nach Prognose – eine tägliche Bruttobaulandnachfrage von rd. 2 bis 3 ha in den neuen Bundesländern bis zum Jahr 2015. Dabei nimmt die Nachfrage nach EZFH im Zeitverlauf kontinuierlich ab. Wenngleich in allen Regionen eine zusätzliche Nachfrage nach EZFH besteht, fällt diese regional unterschiedlich aus. Der höchste relative Anstieg ist in der Wohnungsmarktregion Berlin, in den südlichen Raumordnungsregionen (ROR) Westsachsen (Leipzig), Oberes Elbtal/Osterzgebirge (Dresden) und Mittelthüringen (Erfurt, Weimar) sowie in den nördlichen ROR Westmecklenburg und Mittleres Mecklenburg/Rostock zu erwarten. Die Zunahme der Nachfrage in den ROR von Sachsen-Anhalt und im nördlichen Thüringen sowie in Oberlausitz-Niederschlesien fällt dagegen relativ gering aus.
- Die Zahl vorliegender quantitativer Prognosen ist für die weiteren Marktsegmente weniger umfangreich. Dies gilt insbesondere für den Büromarkt, für den keine quantitativen Regionalprognosen recherchiert werden konnte. Vorliegende Prognoseszenarien untersuchen vor allem die langfristigen Auswirkungen des demographischen Wandels auf den Büroflächenbedarf. Die regional differenzierten Aussagen beschränken sich auf die räumliche Ebene der alten und neuen Bundesländer. empirica hat daraufhin für dieses Gutachten, aufbauend auf einer eigenen Strukturprognose der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten für alle Raumordnungsregionen der Bundesrepublik, eigene Szenarien des Büroflächenbedarfs entwickelt.

- Die vorliegenden Szenarien zur Büro-marktentwicklung kommen nur unter optimistischen Annahmen zu einem weiteren, allerdings sehr geringen, Büroflächenbedarf. Im Szenario „Mehr Bürojobs“ der DB Research wächst der Büroflächenbedarf in den neuen Bundesländern bis 2010 um 1% jährlich, anschließend verändert sich der Büroflächenbedarf zwischen 2011 und 2020 nicht mehr. *empirica* kommt im „Wachstumsszenario“ zu einem Anstieg des Büroflächenbedarfs von insgesamt rd. 5% bis 2015. Am stärksten wächst der Bedarf in der Region Berlin und in den Großstadtreionen Sachsens und Thüringens. Im Nachfrageszenario („Inflexibles Nachfrageszenario“) werden die unterschiedlichen Entwicklungen der Bürobeschäftigten in den Wirtschaftszweigen nicht gegeneinander saldiert. Das Szenario unterstellt eine Nachfragewirksamkeit aller zusätzlichen Bürobeschäftigten in Wirtschaftszweigen mit wachsender Zahl an Bürobeschäftigten, während die frei werden Büroflächen in schrumpfenden Wirtschaftszweigen aus der Nutzung fallen und nicht mehr marktfähig sind. Die Nachfrage nach Büroflächen nimmt in diesem Szenario um rd. 14% bis zum Jahr 2015 zu. Quantitativ übersteigt in den neuen Bundesländern der Büroflächenleerstand, inkl. den strukturellen Leerständen, die zusätzliche Büroflächennachfrage auch in diesem optimistischen Szenario. Mit einer allmählichen Verknappung von Büroflächen und damit auch mit einem signifikanten Neubau (und zusätzlicher Flächeninanspruchnahme) ist längerfristig höchstens in den wirtschaftsstärkeren Teilräumen der neuen Bundesländer zu rechnen.
- Prognosen über den Flächenbedarf des Einzelhandels sind vor allem in regionalen und städtischen Einzelhandelskonzepten enthalten. Längerfristige Prognosen über die Gesamtentwicklung in den neuen Bundesländern liegen nach den Ergebnissen der Recherche nicht vor. Zumeist handelt es sich um Trendprognosen oder -einschätzungen, die sich auf den Einzelhandel bzw. seiner Rahmenbedingungen insgesamt, aber nicht den Flächenbedarf beziehen. Ebenso finden sich Prognosen über den gewerblichen Flächenbedarf ausschließlich in städtischen oder regionalen Gewerbeflächenentwicklungskonzepten, deren Anzahl aber nochmals geringer ist als die der Einzelhandelskonzepte. Die Aussagen in den gewerblichen Entwicklungskonzepten beziehen sich aber überwiegend nicht auf Prognosen der Immobilienwirtschaft, sondern auf einfache „Trendfortschreibungen“ der Städte.
- Die größten Diskrepanzen zwischen dem prognostizierten Bedarf und der tatsächlichen künftigen Entwicklung dürften sich im Einzelhandelssektor ergeben. Die gegenwärtige schon hohe Flächenausstattung im Einzelhandel in Kombination mit real stagnierenden oder sinkenden Einzelhandelsumsätzen (Rückgang der Bevölkerung bei nur verhaltenem Anstieg der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft in den neuen Bundesländern) führt im Ergebnis zu keinem weiteren Flächenbedarf. Der vorhandene prognostizierte Bedarf resultiert überwiegend aus noch bestehenden Angebotslücken in einzelnen Warensortimenten. Die Flächennachfrage, die sich aus der enormen Einzelhandelsdynamik hinsichtlich des Wandels der Betriebsformen, den veränderten Standort- und Objktanforderungen sowie aus den Expansionsbestrebungen ergeben, berücksichtigen die Bedarfssprognosen nicht. Nach den Ergebnissen der Einzelhandelskonzepte dürfte es künftig praktisch zu keiner weiteren Flächeninanspruchnahme durch den Einzelhandel kommen. Tatsächlich ist davon auszugehen, dass die skizzierte Entwicklung auch zukünftig zu weiteren Einzelhandelsansiedlungsbegehren und damit auch zu einer zusätzlichen Flächeninanspruchnahme führt. Quantitativ fällt die künftige Flächeninanspruchnahme aber sehr viel geringer aus als noch in den 1990er Jahren. Die Ansiedlungen konzentrieren sich künftig ausschließlich auf die wirtschaftsstärkeren Großstädte und auf attraktive Mittelstädte. In allen anderen Gebieten wird dagegen langfristig eher mit einer Ausdünnung des Einzelhandels und infolge dessen mit einer Flächenfreisetzung und Erhöhung des Leerstandes gerechnet.
- Die wenigen regionalen Prognosen zum Gewerbeflächenbedarf kommen alle – außer für die Stadt Halle/Saale – zu einem weiteren Zusatzbedarf an Gewerbeflächen, der allerdings durch die verfügbaren Flächenreserven gedeckt werden kann. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die GIFPRO-Methode (soweit keine Beschäftigungsprognosen Verwendung finden), mehr noch

als die Prognosemethodiken der anderen Marktsegmente, die Entwicklung aus der Vergangenheit fortschreiben, weil die Quoten für Ansiedlung, Neugründung und Verlagerung von Gewerbeflächen beanspruchenden Unternehmen auf die Zahl der Ist-Beschäftigten bezogen wird. In diesem Fall kommt man selbst in wirtschaftlichen Schrumpfsregionen zu einem zusätzlichen Gewerbeflächenbedarf.

- Entsprechend den Ergebnissen der Befragung von Immobilienakteuren geht der größte Nachfragedruck auf die Siedlungsfläche künftig von den Segmenten Wohnen und Logistik, eingeschränkt auch vom produzierenden Gewerbe aus.
- Das bedeutend nicht, dass die Nachfrage im Vergleich zur Entwicklung der vergangenen 15 Jahre in diesen Segmenten ansteigt. Für alle Marktsegmente zusammen überwiegt deutlich die Meinung einer gleich bleibenden bzw. sinkenden Nachfrage nach Siedlungsflächen. Am ehesten wird eine steigende Nachfrage im Vergleich zur Vergangenheit im Logistiksektor erwartet. In allen anderen Segmenten überwiegt die Einschätzung einer sinkenden Nachfrage nach Siedlungsflächen. Dies gilt vor allem für die Segmente Handel und Büro.
- **Regional differenziert entfällt die dynamischste Nachfrage**, abgesehen vom Bau/Handwerk, auf die Großstadtreionen über 100.000 Einwohnern und hier insbesondere konzentriert auf die Regionen Dresden, Leipzig und Berlin. Mit weitem Abstand folgen Erfurt und Jena in Thüringen. In den Marktsegmenten Wohnen, Logistik und Freizeit wird noch relativ häufig Rostock genannt, im Marktsegment des Produzierenden Gewerbes Halle/Saale, Chemnitz und Zwickau.
- Ebenso eindeutig fällt die Beurteilung der Nachfrage differenziert nach Standort- und Lagetypen aus. Im Vergleich zur Angebotsentwicklung in der Vergangenheit wird die Nachfrage – abgesehen vom Produzierenden Gewerbe und Logistik – umso dynamischer eingeschätzt, je zentrumsnäher und integrierter der Standort ist. Im Produzierenden Gewerbe und im Segment Logistik entfällt die größte Nachfrage auf autobahnahe Gewerbegebiete der genannten Großstadtreionen.
- Die Marktfähigkeit von Neubau- und Nachverdichtungsflächen schätzen die Unternehmen weit höher ein als die von Konversionsflächen. Voraussetzung für eine Vermarktbarkeit ist die Makro- und Mikrolage. Die zahlreichen Konversionsflächen in strukturschwachen Räumen werden nach Einschätzung der Experten nie auf eine entsprechende Nachfrage treffen. Die Entwicklung von Konversionsflächen in Räumen mit vorhandener Nachfrage nach neuen Siedlungsflächen ist vielfach ökonomisch unattraktiv, weil beim gegenwärtigen Grundstückspreisniveau sich keine Wertschöpfungspotentiale aus der Flächenentwicklung realisieren lassen. Die Herrichtungs- und Erschließungskosten sind zu hoch, der Ertragswert der noch nicht recycelten Flächen häufig negativ.
- Der Umfang der bestehenden Flächenreserven wird im Vergleich zur erwarteten Nachfrage der nächsten fünf Jahre für alle Flächentypen als ausreichend, hoch oder sogar sehr hoch eingestuft. Zwar ist die Marktfähigkeit von Teilen der bestehenden Flächenreserven angesichts einer eher mittleren bis schlechten Objekt- und Lagequalität eingeschränkt oder nicht gegeben (dies trifft tendenziell eher für die Immobilienbestände und für die Konversionsflächen als für die erschlossenen, aber unbebauten Neubauf Flächen zu). Die verbleibenden Reserven mit guten bis sehr guten Qualitäten reichen im Vergleich zur erwartenden Nachfrage aus. Ein signifikanter Nachfragedruck aufgrund eines Mismatches zwischen den Bestandsangeboten und zukünftigen Nachfrageanforderungen wird in den gewerblichen Immobilienmarktsegmenten von der Mehrzahl der Befragten nicht erwartet.
- Ein sog. „Anlagedruck“ von institutionellen Anlegern, wodurch auch in Lagen mit geringen Renditeaussichten investiert wird, gibt es in diesem Sinn nicht. Künftig wird es jedoch eine breitere Palette von Immobilienangeboten für verschiedene Anlegertypen geben. Durch die Auflage von „aggressiven“ Deutschlandsfonds rücken vermehrt Objekte in sog. B-Standorten und in 1b-Lagen in das Blickfeld der Investoren. Diese Anlagestrategie ist aber nicht siedlungsflächenrelevant, weil es sich nicht um Projektentwicklungen, sondern um den Erwerb von Bestandsobjekten mit einem „stabilen“ Cash-Flow handelt.

- **Die räumliche und sektorale Investitionsallokation** institutioneller Investoren hängt von der individuellen Anlagestrategie ab. Soweit sich institutionelle Investoren überhaupt in neuen Bundesländern engagieren, liegt der gegenwärtige Fokus eindeutig auf gemischten Bestandsobjekten mit einem hohen Einzelhandelsflächenanteil in den 1a-Lagen von Leipzig und Dresden. Mit weitem Abstand folgen kleinere Städte wie Weimar oder Erfurt. Allerdings erreichen diese Objekte in den kleineren Großstädten häufig nicht das erforderliche Mindesttransaktionsvolumen. Zudem ist die Objektfungibilität auf den kleineren Märkten eingeschränkt. Abgesehen von den o.g. Deutschlandfonds rücken u.U. zukünftig auch wieder vermehrt Logistikimmobilien in den Anlagefokus. Allerdings handelt es sich auch hier weniger um Projektentwicklungen, sondern um vermietete Bestandsobjekte, die keinen Einfluss mehr auf die künftige Siedlungsflächenentwicklung haben.
- **Den Einfluss der EU-Osterweiterung** auf die Siedlungsflächennachfrage beurteilen die Befragten gegensätzlich. Das hängt mit der Schwierigkeit zusammen, die Nettoeffekte aus den positiven Wirkungen für die wirtschaftliche Entwicklung (zunehmende wirtschaftliche Verflechtung mit den MOE-Staaten) und den negativen Wirkungen aus der verstärkten Standortkonkurrenz abzuschätzen. Die Mehrzahl der schriftlich befragten Unternehmen erwartet aus der EU-Osterweiterung eine Erhöhung der Flächennachfrage durch Logistik- und Speditionsunternehmen. Für das Produzierende Gewerbe inkl. Bau und Handwerk wird überwiegend mit einer Verringerung der Nachfrage bzw. sogar mit vermehrten Flächenfreisetzungen gerechnet.
- **Die ökonomischen Nutzungszyklen** von Immobilien verkürzen sich angesichts eines immer schnelleren Strukturwandels und der sinkenden Bevölkerungszahl. Der Einfluss der verkürzten Nutzungszyklen auf die Siedlungsflächenneuanspruchnahme ist in den neuen Bundesländern gering, weil ausreichende Flächenreserven verfügbar sind.
- **Methodisch** bestehen z.T. noch große Defizite die künftige Siedlungsflächennachfrage unter veränderten Rahmenbedingungen zu prognostizieren. Die Nachfrage resultiert in vielen Regionen nicht mehr aus einem Wachstum der Bedarfsträger, sondern aus dem fortschreitenden Strukturwandel. Die Berücksichtigung über die klassische Ersatzbedarfskomponente wird dieser Entwicklung nicht gerecht. In diesem Bereich besteht noch erheblicher Forschungsbedarf. Dies betrifft auch die Anwendung von Kennziffern im GIFPRO-Modell zur Prognose der Gewerbeflächennachfrage.
- Auch wenn die Einschätzung über die künftige Nachfrage nach Siedlungsflächen insgesamt verhalten ausfällt, wird natürlich auch in den nächsten Jahren weitere Siedlungsfläche neu in Anspruch genommen. Abgesehen von der Logistikwirtschaft und dem Verarbeitenden Gewerbe gibt es dabei nach Einschätzung der Akteure eine deutliche Nachfragetendenz hin zu den zentraleren, innerstädtischen Lagen. Diese unter Gesichtspunkten der Stadtentwicklung bedeutsamen Flächen verfügen über eine relativ hohe Lageattraktivität. Für ein nachfragegerechtes Flächenangebot und eine nachfragegerechte Flächenentwicklung reicht diese Kenntnis allein aber nicht aus. Es mangelt immer noch an Transparenz über die relevanten Nachfragekriterien und Standortanforderungen potentieller Nutzer. Das Know-how ist an diversen Stellen verfügbar (Makler, Projektentwickler, Beratungsunternehmen, Expansionsleiter von Einzelhandelsfilialisten etc.). Für die Städte und Gemeinde ist dieses Detailwissen jedoch häufig noch eine „Blackbox“. Der Erfolg einer angebotsorientierten Flächenpolitik bzw. die Kommunikation der Attraktivität von bestimmten Flächen ist unter diesen Rahmenbedingungen begrenzt. Beispielsweise haftet vielfach den angebotenen Grundstücken in Gewerbeflächenbörsen das Image der „Ladenhüter“ an. Online-Gewerbeflächenbörsen bewirken damit das Gegenteil der beabsichtigten Wirkung. Die Unterstützung und Verbesserung im Bereich der kommunalen Produkt- und Kommunikationspolitik bei der Vermarktung ihrer Flächen ist ein wichtiges Handlungsfeld.
- Eine Nachnutzung von innerstädtischen Flächenbrachen scheitert häufig allein am Preis bzw. den Aufbereitungs- und Erschließungskosten. Das gegenwärtige Preisniveau auf dem Grundstücksmarkt in den neuen Bundesländern ist so niedrig, dass sich aus der Aktivierung von Brachflächen keine oder kaum Wert-

schöpfungspotentiale für den Entwickler ergeben. Die Kostenpreise liegen über den Marktpreisen. Eine Subventionierung mit der rein normativen Zielsetzung der Reaktivierung von innerstädtischen Brachflächen kann kontraproduktiv wirken, weil die Preise weiterhin künstlich niedrig gehalten werden und das Problem verschärfen. Jede Subventionierung bedarf mehr als eine Begründung aus rein normativen Zielstellungen. Die Entwicklung von Brachflächen ist nur dann gerechtfertigt, wenn der Barwert der positiven externen Effekte (z.B. positive Ausstrahlung auf die

Nachbarschaft) größer ist als die Summe der Barwerte aus Subventionsbetrag und u.U. induzierten negativen Effekten (z.B. ökonomische Entwertung von Flächen an anderer Stelle). In den Stadtumbau- und -entwicklungskonzepten der Städte ist diesem Zusammenhang und den Potentialen von attraktiven Brachen mehr als in der Vergangenheit Rechnung zu tragen. Voraussetzung für einen erfolgreichen Stadtumbau ist eine Reform der Grundsteuer. Ohne Grundsteuerreform wird der Stadtumbau nicht zu finanzieren sein.

1 Hintergrund, Zielsetzung und Methodik

1.1 Hintergrund und Ziel der Untersuchung

Die Höhe und im Trend sogar noch zunehmende Inanspruchnahme von neuen Siedlungs- und Verkehrsflächen wird als nicht konform mit einem nachhaltigen Umgang mit Flächenressourcen angesehen. In den Empfehlungen des Rates für Nachhaltigkeit an die Bundesregierung hat dieser das sog. „Ziel-30-ha“ als Maßstab für die Nachhaltigkeit bei der Entwicklung von Stadt und Land¹ angegeben.¹ Seit dem Jahr 1993 hat sich die tägliche Flächeninanspruchnahme dem Mengenziel der Bundesregierung, das in der Nachhaltigkeitsstrategie festgesetzt wurde, nicht genähert. Im Vierjahreszeitraum von 1997 bis 2000 stieg die Flächeninanspruchnahme gegenüber dem Zeitraum von 1993 bis 1996 von 120 ha/Tag auf 129 ha pro Tag. Im letzten Vierjahreszeitraum von 2001 bis 2004 sank sie mit 119 ha/Tag auf das Niveau von Mitte der 90er Jahre.

In diesem allgemeinen Kontext ist auch das Forschungsprojekt des BBR über die Entwicklung der regionalen Siedlungsflächenentwicklung in den neuen Bundesländern auf der Basis von Prognosen der Bau- und Immobilienwirtschaft einzuordnen. Dabei bestehen erhebliche Unsicherheiten über die künftige Siedlungsflächennachfrage in den neuen Ländern. Zudem ist die Entwicklung – nicht nur in den neuen Ländern – stärker durch die Nachfrage nach Neuflächen als nach Bestandsflächen bestimmt.

Die lang anhaltende Rezession kennzeichnet die gegenwärtige Marktsituation in den ostdeutschen Stadtregionen. Aus dem letzten Konjunkturaufschwung gibt es Überangebote, die nur schwer oder nur mit geringen Renditen vermarktbar sind. Vielfach geht es nur noch um eine Strategie der Verlustminimierung statt einer Gewinnmaximierung. Dieser Zustand wird selbst bei einer Erholung der Konjunktur noch auf Jahre anhalten, weil sich viele Investoren in einer „Wartstellung“ befinden. Grundstücke wurden häufig bereits Mitte der 90er Jahre erworben und mangels Nachfrage nie entwickelt. Im Fall steigender Nachfrage und Renditeerwartungen ist mit einer zügigen Angebotsausweitung zu rechnen, die den Anbieterwettbewerb wieder verschärfen und die Renditen weiter niedrig halten.

Hinzu kommt, dass die (institutionellen) Investoren mittlerweile sehr sensibel und vorsichtig bezüglich eines weiteren Engagements in den neuen Ländern agieren. Die häufig schmerzlichen Erfahrungen angesichts der überzogenen wirtschaftlichen Erwartungen sind vielen Investoren noch in Erinnerung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass für eine Entscheidung über ein Immobilieninvestment zwar rationale Beurteilungskriterien zur Verfügung stehen, die eigentliche Entscheidung aber vielfach immer noch „aus dem Bauch getroffen wird“. Zudem ist in vielen Fällen eine Finanzierung von Immobilieninvestments praktisch ausgeschlossen, weil auch die Immobilienfinanzierer gegenwärtig äußerst vorsichtig sind.

Es bestehen also nicht nur bei den öffentlichen Planungsinstanzen erhebliche Unsicherheiten hinsichtlich der quantitativen und qualitativen bzw. strukturellen Nachfrage. Die privaten Akteure der Bau- und Immobilienwirtschaft sind ähnlich verunsichert, weil die Risiken eines Engagements nicht richtig eingeschätzt werden können.

Umso wichtiger erscheinen die Analysen und Prognosen von der Immobilienwirtschaft bzw. der Immobilienforschungs- und -beratungsunternehmen. Der Forschungsstand ist dabei durch eine große Intransparenz gekennzeichnet. In der Regel handelt es sich um Auftragsforschungen und -beratungen für private Auftraggeber. Die Ergebnisse werden unter Verschluss gehalten und nicht veröffentlicht. Um die Transparenz in diesem Bereich zu erhöhen und damit auch Unsicherheiten bei den öffentlichen Planungsinstanzen (aber auch bei privaten Akteuren der Immobilienwirtschaft) abzubauen, hat das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung ein Forschungsprojekt über die Entwicklung der regionalen Siedlungsflächenentwicklung (Ost) auf der Basis von Prognosen der Bau- und Immobilienwirtschaft ausgeschrieben. Dabei soll der gegenwärtige Ergebnisstand vor allem auf der Nachfrageseite hinsichtlich der prognostizierten Flächeninanspruchnahme sowohl quantitativ als auch qualitativ aufgearbeitet und bewertet werden.

(1) Rat für nachhaltige Entwicklung: „Mehr Wert für die Fläche: Das ‚Ziel-30-ha‘ für die Nachhaltigkeit in Stadt und Land. Empfehlungen des Rates für Nachhaltige Entwicklung an die Bundesregierung“. Bonn 2004, S. 2.

1.2 Methodische Eingrenzung relevanter Prognosen

Entsprechend den nach der Ausschreibung gesetzten Themenschwerpunkten lassen sich die Relevanzkriterien für die in der Untersuchung zu berücksichtigten Prognosen wie folgt eingrenzen:

- Räumlicher Bezug: Regionen der neuen Bundesländer
- Quantitative Nachfrage: Prognose der nachgefragten Flächenvolumen/-mengen im Zeitverlauf
- Qualitative Nachfrage: Struktur der Nachfrage, Nachfrage nach Flächentypen
- Nachfragegruppen: Typisierung der Nachfragegruppen

Die oben beschriebenen Kriterien grenzen die relevanten Inhalte der Prognosen ab. Ein zweites Abgrenzungs- und auch Unterscheidungskriterium ist die Art der Prognose. Hier lassen sich folgende Prognosearten unterscheiden.

Nachfrage- versus Bedarfsprognose

Die Begriffe der Nachfrage- und Bedarfsprognose werden häufig synonym angewandt bzw. aus vielen Prognosen ist nicht ersichtlich, ob es sich um eine Nachfrage- oder eine Bedarfsprognose handelt. Tatsächlich beziehen sich beide Begriffe auf völlig unterschiedliche Sachverhalte:

- Der Bedarf ist ein normativer Begriff. Zentrale Frage dabei ist, welcher Versorgungsgrad an Wohnungen und gewerblichen Immobilien als notwendig angesehen wird. Dabei ergibt sich die Notwendigkeit auf Basis bestimmter Bedarfskennziffern, z.B. Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte = Zahl der „Bedarfswohnungen“; Zahl der Bürobeschäftigten * Bürofläche je Bürobeschäftigten = Bedarf an Bürofläche; Umsatz im Einzelhandel/ durchschnittliche Flächenproduktivität = Bedarf an Einzelhandelsfläche etc. Im Ergebnis geben Bedarfsprognosen an, in welchem Zeitraum und in welchem Umfang i.d.R. Neubau erforderlich ist, um einen bestimmten normativen Bedarf zu decken.
- Die Nachfrage besteht dagegen aus den „Gesuchen“ beispielsweise einer neuen Wohnung oder eines neuen Büros. Die Prognosen haben zum Ziel, die tatsächliche Entwicklung auf dem jeweiligen Immobilienmarkt vorzuschätzen.

Entsprechend definiert die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) die Nachfrage auf dem Büroflächenmarkt wie folgt: „Bei der Nachfrage handelt es sich um die in einem genau umrissenen und abgegrenzten Teilmarkt für Büroimmobilien innerhalb einer definierten Zeiteinheit registrierten Flächengesuche.“² In einer engeren Abgrenzung kann die Nachfrage auch mit den tatsächlichen Wohnungs- oder Flächenumsätzen, d.h. mit der Zahl der Neuvermietungen bzw. der Neuverkäufe gleichgesetzt werden.

Beide Prognosen haben unterschiedliche Zielgruppen: Die Bedarfsprognose ist vor allem ein Instrument der Planung und gibt eine Antwort auf die Frage, welche Flächenmengen in welchem Zeitraum mindestens bereitgestellt werden müssen, um ein normatives Versorgungsniveau zu erreichen. Die Nachfrageprognosen sind vor allem für Anbieter und Investoren interessant, weil sie viel mehr die tatsächlichen Marktverhältnisse prognostizieren.

Gleichwohl lassen beide Prognosen nur bedingt Rückschlüsse auf die zu erwartende Siedlungsflächennachfrage zu. Die Bedarfsprognosen geben lediglich ein Mindestmaß der zu erwartenden Siedlungsflächenentwicklung wieder. Neubaufächen werden nur im Maße eines Neubaubedarfs aufgrund des Wachstums der Bedarfsträger (z.B. Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte) und eines u.U. zum Prognosebeginn existierenden Nachholbedarfs aufgrund einer bestehenden Unterversorgung zum Statusquo-Zeitpunkt benötigt. Soweit kein Nachholbedarf besteht und von keinem Wachstum der Bedarfsträger auszugehen ist, würde dies bedeuten, dass keine zusätzlichen Siedlungsflächen nachgefragt werden. Dass die tatsächliche Entwicklung anders verläuft, lässt sich am Beispiel Ostdeutschlands sehr gut nachvollziehen. Trotz in der Menge ausreichenden Wohnungen sowie Büro- und Einzelhandelsflächen wird, wenn auch mit deutlich geringerem Wachstum als noch Mitte bis Ende der 90er Jahre, erheblich weiter gebaut. Die tatsächliche Nachfrage ist in der Regel höher als der prognostizierte Bedarf, weil die Nachfrage keine qualitativ adäquaten Angebote im Bestand vorfindet. Dieser Mismatch zwischen Angebot und Nachfrage führt zu weiterem Neubau und Siedlungsflächenverbrauch auch bei stagnierendem oder sogar sinkendem Bedarf. Dagegen führt nicht jede Nachfrage zu

(2) Vgl. Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif): Definitionssammlung zum Büromarkt und Standardisierung der Büroflächenerhebung (mit Fragebogen und Karten). Vorlage zur Mitgliederversammlung 1998.

einem zusätzlichen Flächenverbrauch, weil u.a. Sickerprozesse in Form von Umzugsketten wirken. Wenn die Nachfrage nicht aus dem Wachstum heraus, sondern aus einer Verlagerung bzw. einem Umzug resultiert, werden im Bestand Flächen freigesetzt, die - soweit sie noch marktfähig sind - absorbiert werden.

Bei den vorliegenden Prognosen handelt es sich zum überwiegenden Teil um Bedarfsprognosen als Instrument der Stadt- oder Regionalentwicklung. Damit verbunden ist die Schwierigkeit, dass die Prognosen keine bzw. eben nur begrenzte Aussagen über künftige Höhe der möglichen tatsächlichen Flächeninanspruchnahme bzw. -nachfrage zulassen. Beide Prognosearten – Bedarfs- und Nachfrageprognose – sind aber relevant für den hier zu untersuchenden Sachverhalt.

Konjunktur- versus Strukturprognose

Eine zweite Einschränkung bezieht sich auf den Zeitraum der Prognosen. Vielfach erstrecken sich diese über einen Zeitraum von ein bis drei Jahren und sind daher eher Konjunktur- denn Strukturprognosen. Sie decken lediglich eine Phase des Konjunkturzyklus ab.³ Der Zeitraum von Strukturprognosen umfasst dagegen mindestens einen gesamten Konjunkturzyklus von rd. 10 Jahren. Dabei werden nicht die Zyklen bzw. Schwankungen prognostiziert, sondern der langfristige Trend. Im Sinne der Forschungsleitfragen und der Zielstellung des ausgeschriebenen Gutachtens handelt es sich nur um die Auswertung von Strukturprognosen. Konjunkturprognosen werden im Gutachten nicht berücksichtigt.

Quantitative versus qualitative Prognose

Die Entwicklungen der regionalen Siedlungsfläche werden häufig ausschließlich qualitativ erörtert werden. Hintergrund ist, dass es in einigen Immobiliensegmenten noch keine abgesicherten und getesteten Prognoseinstrumente und -methoden hinsichtlich der Siedlungsflächenentwicklung (z.B. Logistik oder Einzelhandel) in Form von Kausalmodellen bestehen. Darüber hinaus fehlt es häufig an einer hinreichenden Datengrundlage, um quantitative Aussagen über die Auswirkungen bestimmter technologischer oder sozioökonomischer Entwicklungstendenzen auf die Siedlungsflächennachfrage zu bestimmen. Einzelne Fragestellungen lassen sich auch nur qualitativ anhand einer Thesenevaluation innerhalb dieses Gutachtens erörtern.

1.3 Methodik der Untersuchung

Die Methodik dieses Gutachtens basiert auf vier unterschiedlichen Bausteinen, die in nachfolgender Abbildung 1 skizziert sind.

Ausgangsthese des Untersuchungsaufbaus ist, dass angesichts der o.g. spezifischen Problemstellungen eine reine Sekundäranalyse vorliegender Prognosen (Recherche plus Auswertung) hinsichtlich der Siedlungsflächenentwicklung in den neuen Bundesländern nicht ausreicht. Mit hoher Wahrscheinlichkeit liefern die vorliegenden Prognosen keine zufrieden stellenden Antworten auf die Forschungsleitfragen. Vor diesem Hintergrund beinhaltet der Untersuchungsansatz ergänzende Primärerhebungen. Die Inhalte und Methodik der einzelnen Untersuchungsbausteine sind:

Baustein I: Recherche von Prognosen

- **Recherche auf Seiten der Prognosennachfrager.** Dafür wurden alle Kommunen in Ostdeutschland mit mehr als 20.000 Einwohner sowie alle relevanten Landesministerien schriftlich und telefonisch befragt.
- **Recherche auf Seiten möglicher Prognoseersteller.** Dafür wurden 43 Wirtschafts- und Forschungsinstitute telefonisch befragt.
- **Die Recherche der Prognosen erfolgte** vorerst unabhängig von den vertiefenden Fragestellungen und der Relevanz der Prognosen. Die auf diese Weise recherchierten Prognosen werden in einem ersten Schritt summarisch aufgelistet. In einem zweiten Schritt werden sie nach einem einheitlichen Raster nach Prognosetypen kategorisiert.
- **Ziel dieses Arbeitsschrittes ist die Auflistung und Typisierung von Prognosen,** die für den Markt der neuen Bundesländer existieren.

Baustein II: Vertiefende Auswertung der Prognosen

- **Inhalt: Vertiefende Auswertung von besonders relevanten Prognosen** nach den Ergebnissen der quantitativen und qualitativen Flächennachfrage und Flächenangeboten.
- **Methodik: Auswertung der Prognose inkl. vertiefender Gespräche** mit dem Prognoseersteller und der Zielgruppe sowie ver-

(3)
Vgl. beispielsweise die Baukonjunkturprognosen des ifo-Instituts, München, die sich über einen Zeitraum von zwei bis maximal drei Jahren erstrecken.

gleichende Darstellung und kritische Bewertung der Methodik und Ergebnisse.

Baustein III: Ergänzende Erhebungen

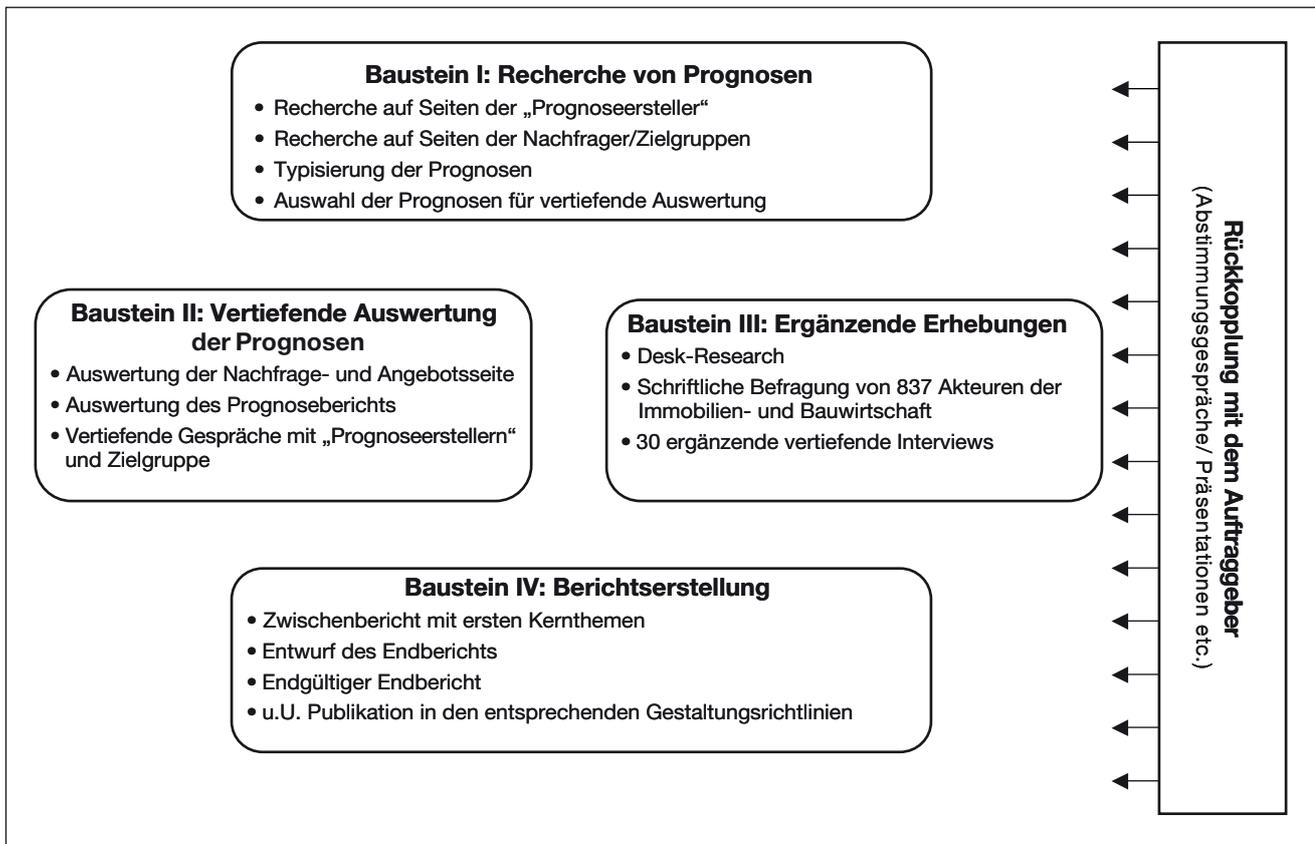
- **Inhalt:** Untersuchung und Analyse der vertiefenden Forschungsleitfragen (qualitativ)
- **Methodik:** Thesenformulierung zu unterschiedlichen Entwicklungslinien der

Siedlungsflächennachfrage und Thesenevaluation über eine schriftliche Befragung von 837 Akteuren der Immobilienwirtschaft und zusätzlich 30 vertiefende persönliche Interviews.

Baustein IV: Berichtserstellung

- **Zusammenfassung** aller Ergebnisse in einem Endbericht.

Abbildung 1
Untersuchungsaufbau und Methodik des Gutachtens



Quelle: empirica

2 Recherche und Analyse von „quantitativen“ Prognosen

2.1 Generelle Prognosemethodiken

An dieser Stelle werden die generellen Prognosemethodiken vertiefend erörtert. Im Abschnitt 2.3 „Ergebnisse ausgewählter Prognosen“ wird entsprechend der angewandten Prognosemethodik auf den jeweiligen Unterabschnitt Bezug genommen.

In der Theorie und damit auch in der Praxis lassen sich prinzipiell drei Prognosemethoden unterscheiden:

1. Nicht kausale/ursächliche Methoden,
2. Kausale quantitative Methoden und
3. Kausale qualitative Methoden.

Zu 1)

Nicht kausale Methoden basieren auf der Entwicklung von historischen Daten und suchen nach bestimmten Mustern im Verlauf, die dann in die Zukunft fortgeschrieben werden. Unter die nicht kausalen Methoden fallen beispielsweise die „einfachen“ Trendprognosen oder Extrapolationen (beispielsweise auf Basis einfacher Regressionsanalysen). Hierzu zählt die Mehrzahl der nachfolgend beschriebenen quantitativen Prognoseverfahren (vgl. Abschnitt 2.1): die Gewerbeflächenprognosen, die Wohnungsmarktprognosen und die nachfrageorientierte Büroflächenprognose. Die Dominanz von nicht-kausalen Methoden lässt sich einerseits auf die Beschränkung der Forschungsleitfrage auf Strukturprognosen zurückführen, andererseits auch auf die vorhandenen Forschungsdefizite bei der Prognose der Siedlungsflächen nachfrage in einzelnen Immobilienmarktsegmenten.⁴

Zu 2)

Kausale quantitative Modelle basieren auf einer Theorie, d.h. es wird ein theoretisches Modell über die Wirkungsbeziehungen des zu prognostizierenden Sachverhaltes entworfen. Die Wirkungsbeziehungen werden abgebildet durch die Verbindung von abhängiger Variable (hier Siedlungsflächen nachfrage) mit den unabhängigen Variablen. Die Schwierigkeit besteht vor allem darin, in Kausalmodellen den Zusammenhang zwischen der abhängigen Variable und den unabhängigen Variablen theoretisch zu bestimmen. Hier bestehen noch enorme Forschungslücken bei der Siedlungsflächen-

nachfrage von einzelnen Immobilienteilmärkten (z.B. Logistik). Eine weitere Schwierigkeit stellt die Empirie dar. Häufig sind die für die Minimierung der Unterschiede zwischen dem in einer Gleichung modellierten und dem tatsächlichen Verlauf erforderlichen Daten nicht verfügbar. Im engeren Sinne zählen am ehesten die angebotsorientierte Büromarktprognose und die Prognose des Einzelhandelsflächenbedarfs zu den kausalen Methodiken. Eine klassische kausale Methode ist die ProFamy-Methodik zur Prognose der Zahl der Haushalte. Die darauf aufsetzenden Wohnungsnachfrageprognosen gehören jedoch zu den nicht-kausalen Modellen.

Zu 3)

Nicht immer lassen sich alle Wirkungsbeziehungen von bestimmten Fragestellungen in formalen quantitativen Modellen darstellen. In diesem Fall behilft man sich kausaler qualitativer Methoden, wie der Delphi-Methode, Experteninterviews oder Marktanalysen. Die Ergebnisse der schriftlichen Befragung und der Expertengespräche in Abschnitt 3 sind unter dieser Methodik zusammenzufassen.

Zwar finden sich alle drei Methoden auch bei der Prognose der Siedlungsflächen nachfrage wieder, häufig handelt es sich jedoch nicht um direkte Flächenprognosen. Die Prognosen enden zumeist bei der den Flächenbedarf oder -nachfrage bestimmenden Determinante. Am deutlichsten wird dieser Sachverhalt bei den Wohnungsnachfrageprognosen. Untersuchungsgegenstand und Ziel dieser Prognosen ist häufig nicht die zukünftige Flächen nachfrage, sondern die künftige Nachfrage/der Bedarf nach/an Wohnungen, soweit möglich differenziert nach Einfamilienhäusern und Wohnungen in Mehrfamilienhäusern. In diesem Fall ist die Prognose zu erweitern, am einfachsten über eine durchschnittliche Flächenkennziffer je Wohnung.

Gewerbeflächenprognosen

GIFPRO-Modell

Das GIFPRO-Modell (Gewerbe- und Industrieflächenprognose) ist in Deutschland ein relativ weit verbreitetes Modell zur Bestimmung des künftigen Gewerbeflächen-

(4) Bei den Strukturprognosen werden – wie erwähnt – nicht die konjunkturellen Zyklen und Schwankungen, sondern der langfristige Trend prognostiziert.

bedarfs. Das GIFPRO-Modell unterscheidet den gewerblichen Flächenbedarf aufgrund des Bedarfsanlasses bzw. der Erscheinungsform der Gewerbeflächennachfrage in

- Flächenbedarf durch Unternehmensneugründung,
- Flächenbedarf durch Betriebsverlagerung und
- Flächenbedarf durch Neuansiedlungen.

Das GIFPRO-Modell geht davon aus, dass die Flächennachfrage in hohem Maße mit dem Mobilitätsverhalten der Unternehmen verbunden ist. Eine Flächenbedarfsprognose ist nach diesem Modell die Vorausschätzung der künftigen Unternehmensmobilität und der damit implizierten Flächennachfrage.

Ausgangspunkt der Prognose ist die Ermittlung der Beschäftigten nach Wirtschaftsabteilungen in der Untersuchungsregion (vgl. auch Tabelle 1). Von den Gesamtbeschäftigten je Wirtschaftsabteilung sind entsprechend ihres Anteils die Gewerbeflächen nachfragenden Beschäftigten zu bestimmen. Hintergrund ist, dass Gewerbeflächen entsprechend der Baunutzungsverordnung nicht nur vom Verarbeitenden Gewerbe, sondern beispielsweise auch von Handels- und Dienstleistungsbetrieben nachgefragt werden.

Auf Basis von unterschiedlichen empirischen Quellen, wie die Arbeitsstättenzählung von

1987 oder die Erfassung von Unternehmensverlagerungen auf Grundlagen des Schwerbehindertengesetzes zwischen 1955 und 1981, lässt sich durch eine einfache Übertragung bzw. Fortschreibung abschätzen, wie viele Neugründungen, innerörtliche Verlagerungen und Neuansiedlungen im Prognosezeitraum zu erwarten sind. Aufgrund der starken Abhängigkeit der Unternehmensmobilität vom Bestand wird das Niveau von Neugründung, Verlagerung und Neuansiedlung über den Anteil der mobilen Beschäftigten bezogen auf den Bestand berechnet (Ansiedlungs- und Verlagerungsquote).

Über die Ansiedlungs- und Verlagerungsquote (Beschäftigte je 100 Gewerbeflächen nachfragende Bestandsbeschäftigten) lässt sich die Zahl der im Prognosezeitraum zu erwartenden mobilen Beschäftigten (zzgl. Neugründungen) ermitteln, die zusätzliche Gewerbefläche nachfragen. Über empirisch ermittelte Flächenkennziffern je Beschäftigtem kann der zusätzliche Gewerbeflächenbedarf abgeschätzt werden.

Der hier dargestellte Ansatz lässt sich noch differenzieren, da insbesondere die Verlagerungs- und Ansiedlungsquote empirischen Analysen zufolge nach Betriebs- und nach Regionstyp differieren. Die nachfolgende Gleichung trägt dieser Differenzierung zur Bestimmung des Gewerbeflächenbedarfs Rechnung.

Tabelle 1
Beispielrechnung des Gewerbeflächenbedarfs nach dem GIFPRO-Modell

Wirtschaftsabteilung	Beschäftigte insgesamt	davon gewerbeflächebeanspruchend	
		[in %]	[absolut]
Land- & Forstwirtschaft	732	0%	0
Bergbau, Verarbeitendes Gewerbe	6.770	95%	6.431
Energie- und Wasserversorgung	264	50%	132
Baugewerbe	2.052	100%	2.052
Handel u. Gastgewerbe	5.028	50%	2.514
Verkehr & Nachrichtenübermittlung	1.654	80%	1.323
Öffentl. & priv. Dienstleistungen	13.502	40%	5.401
Gesamt	30.000	60%	17.852
Gewerbefläche beanspruchende Beschäftigte	[absolut]		17.852
Ansiedlungsquote (Neugründung; Ansiedlung)	[Beschäf. je 100 gewerbefl.bean. Beschäft.]		0,30
Neu anzusiedelnde Beschäftigte p.a.	[absolut]		54
Verlagerungsquote	[Beschäf. je 100 gewerbefl.bean. Beschäft.]		0,70
Verlagerte Beschäftigte p.a.	[absolut]		125
Flächenkennziffer	[Fläche in m ² je Beschäftigten]		350,00
Neuansiedlungsbedarf p.a.	[Fläche in ha]		1,87
Verlagerungsbedarf p.a.	[Fläche in ha]		4,37
Gesamtbedarf p.a.	[Fläche in ha]		6,25
Gesamtbedarf 2006-2015	[Fläche in ha]		62,48
abzgl. Flächenreserven	[Fläche in ha]		40,00
Gesamtneubedarf	[Fläche in ha]		22,48

Quelle: Berechnung empirica

F = Gewerbeflächenbedarf
 FKZ = Flächenkennziffer
 Q = Nachfragehäufigkeit der Beschäftigten nach Bedarfsanlässen = Ansiedlungsquote zzgl. Verlagerungsquote
 B = Gewerbeflächen beanspruchende Beschäftigte
 i = Betriebstyp (Verarbeitendes Gewerbe, Dienstleistungen, Baugewerbe, Einzelhandel etc.)
 j = Regionstyp
 k = Mobilitätstyp (Neugründungen, Verlagerungen)

$$F = \sum_i \sum_j \sum_k FKZ_{i,j,k} * (Q_{i,j,k} * B_{i,j,k})$$

Der Vorteil des GIFPRO-Modells liegt – ähnlich wie bei der Komponentenmethode bei der Ermittlung des Wohnungsbedarfs (vgl. auch Abschnitt 2.1.2) – in der relativ einfachen Handhabung des Modells.

Beschäftigtenbasierte Modelle

Beschäftigungsbasierte Modelle gehen zunächst von der Beschäftigtenentwicklung – soweit möglich – differenziert nach Branchen aus. Das praktizierte Modell in den Niederlanden berücksichtigt dabei die Präferenzen von unterschiedlichen Branchen für bestimmte Gewerbestandorte und -lagen und prognostiziert über die Beschäftigtenentwicklung und die branchenspezifischen Flächenkoeffizienten den Gewerbeflächengesamtbedarf. Aus der Differenz von verfügbarem Gewerbeflächenbestand und -bedarf ergibt sich der Neuausweisungsbedarf. Zu den beschäftigungsbasierten Modellen gehören beispielsweise auch die Büroflächenbedarfsprognosen (vgl. auch Abschnitt 2.1.3).

Beschäftigungsmodelle in der Differenziertheit des niederländischen Modells erfordern eine differenzierte empirische Datenbasis (wie die branchenbezogenen Flächenkoeffizienten und Standortpräferenzen). Angesichts der mangelnden Datenbasis ist die Prognoseart in dieser Detailliertheit in Deutschland nicht anwendbar.

Ein wesentlicher Kritikpunkt, der sich praktisch auf alle Prognosen bezieht, ist, dass es sich um eine Bedarfsprognose handelt und nicht nach Bedarfsanlässen (Neugründung, Ansiedlung, Verlagerung, Wachstum) unterschieden wird. In der Konsequenz prognostiziert dieses Modell den Nettobedarf an neuen Flächen, aber nicht die Nachfrage und damit die tatsächliche Inanspruchnahme

von neuen Siedlungs- und Verkehrsflächen. Es gibt nicht nur einen intersektoralen, sondern auch einen intrasektoralen Strukturwandel, der von der Beschäftigtenprognose nicht erfasst wird. Die Prognose stellt nur den Nettosaldo aus neuen Beschäftigungsverhältnissen abzüglich des Abbaus von Beschäftigten innerhalb einer Branche und eines bestimmten Prognosezeitraumes dar. Zwischen den Beschäftigungsentwicklungen und der Gewerbeflächennachfrage wird vollständige Flexibilität unterstellt. Die Standort- und Flächenanforderungen von neuen Beschäftigten in einer Branche können aber stark abweichen von den vorhanden genutzten Bestandsflächen, die durch den Bruttobeschäftigtenabbau innerhalb dieses Sektors auch freigesetzt werden können. Diese freigesetzten Flächen werden nicht mehr durch die neuen Beschäftigungsverhältnisse absorbiert. Es entstehen Brachen und die tatsächliche Neuinanspruchnahme von Flächen fällt höher aus als der prognostizierte Bedarf.

Einfache Trendprognosen

Die einfachste aller Varianten einer Trendprognose ist die direkte – u.U. leicht modifizierte – Fortschreibung der Entwicklung aus der Vergangenheit. Sofern in der Vergangenheit beispielsweise von 1991 bis 2000 in einem bestimmten Teilraum rd. 2 ha gewerbliche Bauflächen nachgefragt wurden, gilt dies auch für die Zukunft. Vereinzelt werden diese einfachen Trendprognosen qualitativ über die Beschreibung bestimmter Entwicklungstrends (wie die zu erwartende Beschäftigtenentwicklung) plausibilisiert (Identifikation von „Störungsvariablen“). Diese Variante ist somit eine einfache lineare Fortschreibung bzw. Extrapolation aus der vergangenen Entwicklung.

Ein Beispiel ist die Extrapolation der amtlichen Baufertigstellungsstatistik. In dieser Statistik wird u.a. auch die Größe der genutzten Grundstücksfläche erfasst. Die Zugehörigkeit der genutzten Fläche als Gewerbefläche kann durch das Merkmal „Art des Bauwerks“ (Werkstatt- und Fabrikgebäude) dargestellt werden. Problematisch an dieser Vorgehensweise ist, dass nicht alle Gewerbeflächen nachfragende Nutzungen erfasst werden (z.B. Büro- oder Einzelhandelsnutzungen in Gewerbegebieten).

Eine aufwändigere Variante ist die Trendfortschreibung mittels univariater Regressionsanalysen. Je nach Verlauf in der Vergangenheit

erfolgt nicht immer eine lineare Extrapolation, sondern beispielsweise eine Extrapolation nach einer logarithmischen oder exponentiellen Funktion.

Wohnbauflächenprognosen

ProFamy-Haushaltsprognosen und Kohortenanalysen – empirica

Das *empirica* Modell zur Prognose der (regionalen) Wohnungsnachfrage differenziert nach Bauformen (Geschosswohnungsbau und Ein-/Zweifamilienhäuser) und basiert auf der Methodik der „Kohortenanalyse“. Die Schritte und Wirkungsbeziehungen sind relativ einfach:

1. **Umsetzung der Bevölkerungsprognose** in eine Haushaltsprognose mittels des Makro-Simulationsmodells ProFamy,
2. **Berechnung der wohnungsnachfragenden Haushalte** aus der Haushaltsprognose,
3. **Bestimmung der Nachfrage nach Wohnungen** in Ein- und Zweifamilienhäusern auf Basis der Kohortenanalyse und
4. **Berechnung der Nachfrage nach Wohnungen** in Mehrfamilienhäusern mittels des Residuums aus wohnungsnachfragenden Haushalten insgesamt und der Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienhäusern.

Zu 1: Methodik der ProFamy-Haushaltsprognosen

Im Makrosimulationsmodell ProFamy wird eine Vielzahl von Bestimmungsgrößen in Form von Wahrscheinlichkeiten zur Simulation der Anzahl der Haushalte verwendet. Dies sind u.a.:

- die Scheidungswahrscheinlichkeiten von Männern und Frauen verschiedener Altersklassen,
- die Wiederverheiratungswahrscheinlichkeit geschiedener Männer und Frauen mit x Kindern,
- die Gebärwahrscheinlichkeit von Frauen verschiedener Altersklassen und
- die Sterbewahrscheinlichkeiten von Männern und Frauen verschiedener Altersklassen.

Ein weiterer Vorteil von ProFamy ist die simultane Berechnung der Bevölkerungs- und Haushaltsprognose zum fortwährenden Abgleich der Nebenbedingungen. So muss z.B. in jedem Prognosejahr die Zahl der verhei-

rateten Männer gleich der Zahl der verheirateten Frauen sein oder die Zahl der Kinder, die mit ihren Eltern zusammenwohnen, gleich der Zahl der Eltern, die mit ihren Kindern zusammen wohnen.

Die Nachteile von ProFamy liegen einerseits in dem enormen Datenbedarf (z.B. wird jede Veränderung in der Haushaltszusammensetzung wie etwa das Auszugsalter aus dem Elternhaus nicht nur über ein mittleres Alter, sondern über eine spezifische Verteilung modelliert), der dazu führt, dass – wie in Simulationen üblich – nicht jeder Schritt unmittelbar nachvollziehbar ist. Der zweite Nachteil liegt in der Datenverfügbarkeit. Unterhalb der Ebene großer Bundesländer ist eine Anwendung von ProFamy i.d.R. nicht möglich. Aus diesen Gründen berechnet *empirica* die Haushaltsprognosen lediglich für die beiden Teilregionen „Ost“ und „West“ mithilfe des Gesamtmodells ProFamy. Auf der Ebene der Raumordnungsregionen kommt dagegen ein vereinfachtes Prognoseverfahren zur Anwendung. Dazu werden die impliziten Haushaltsvorstandsquoten für die neuen Länder und das frühere Bundesgebiet aus den beiden globalen ProFamy-Prognosen abgeleitet und auf die einzelnen Ost- bzw. Westregionen übertragen. Zur Berücksichtigung der intraregionalen Unterschiede im Haushaltsbildungsverhalten werden die Vorstandsquoten anschließend in jeder Region so kalibriert, dass die Zahl der Haushalte mit ein und zwei Personen einerseits und die Zahl der Haushalte mit drei und mehr Personen andererseits den Werten des aktuellen Basisjahres entsprechen. Die auf diese Weise ermittelten regionalen Kalibrierungsfaktoren werden schließlich für die Prognose der Haushaltszahlen bis 2020 konstant gehalten.

Zu 2: Bestimmung wohnungsnachfragender Haushalte

Eine Umsetzung der Bevölkerungsprognose in eine Haushaltsprognose reicht nicht aus, um die Nachfrage nach Wohnungen zu prognostizieren. Denn nicht jeder Haushalt wohnt in der eigenen Wohnung und nicht jeder Haushalt besitzt nur eine Wohnung. Deswegen berücksichtigt *empirica* entsprechende Untermiet- und Zweitwohnungsquoten. Diese Quoten werden in Abhängigkeit vom Alter (Altersklassen in Fünfjahresschritten)⁵, von der Haushaltsgröße (Ein-/Zwei- vs. Mehrpersonenhaushalte) und von Ost-West-Unterschieden modelliert. Darüber hinaus unterstellt *empirica*, dass diese Quoten im

(5) Zweitwohnungen und Untermieter finden sich vor allem bei jungen Ein-/Zweipersonenhaushalten (Ausbildung) und öfter im Westen als im Osten.

Zeitablauf konstant bleiben. Aber auch dann ergibt sich rechnerisch immer noch keine Identität zwischen der Anzahl Wohnsitze und der Anzahl bewohnter Wohnungen. Diese Unstimmigkeit ist auf veraltete Totalerhebungen (Volks- bzw. Wohnungszählungen) und daraus resultierenden Fehlern in den Hochrechnungsfaktoren für Haushalte bzw. Wohnungen in den einschlägigen Statistiken zurückzuführen.⁶ Die Berechnungen von *empirica* werden auf die Zahl der bewohnten Wohnungen kalibriert. Die so korrigierten Haushaltszahlen nennt *empirica* wohnungsnachfragende Haushalte.

Zu 3: Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienhäuser

Von der Veränderung der Wohnungsnachfrage profitieren nicht alle Teilmärkte des Wohnungsmarktes gleichmäßig. Vielmehr dominiert die zunehmende Wohneigentumsbildung immer mehr den Wohnungsmarkt. So wurde der sprunghafte Anstieg der Wohneigentumsquote in den neuen Ländern⁷ von rund 27% im Jahr 1993 auf 37% im Jahr 2003 begleitet von zunehmenden Leerständen in Mehrfamilienhäusern (MFH), weil parallel zur Eigentumsbildung auch die Quote der Haushalte in Ein- oder Zweifamilienhäuser (EZFH) angestiegen ist.

Auch für die Zukunft ist in allen Regionen Deutschland mit einer weiter steigenden Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienhäusern zu rechnen.

Die zentrale Begründung für diesen weiteren Anstieg ist ein so genannter Kohorteneffekt, der sehr präzise zu prognostizieren ist. Grundlegend ist dabei die Beobachtung, dass der Besitz eines Einfamilienhauses im Lebenszyklus einem sehr stabilen Muster folgt. Der Auszug aus dem Elternhaus erfolgt in aller Regel zunächst in eine Geschosswohnung. Im Verlauf der nächsten ca. 20 Jahre (Unterschiede zwischen Stadt und Land sowie zwischen kleinen und großen Haushalten und zwischen den Regionen sind dabei zu beachten) erwerben immer mehr Haushalte ein Ein- oder Zweifamilienhaus. Bis zum Alter von ca. 50 Jahren ist der Umzug in ein Einfamilienhaus überwiegend abgeschlossen, nur noch wenige „Nachzügler“ erhöhen anschließend den Einfamilienhausanteil. Erhebliche Unterschiede ergeben sich dabei zwischen den Regionen. Während in sehr dicht besiedelten Regionen – wie z.B. dem Ruhrgebiet oder den Großstädten – nur ca. 30% irgendwann ein Einfamilienhaus

bewohnen werden, sind es in ländlichen Regionen bis zu 75%.

Nach dem Einzug in ein Einfamilienhaus bleiben die Haushalte in aller Regel dort auch wohnen, auch nachdem die Kinder ausgezogen sind („Remanenzeffekt“). Im Ergebnis werden heute in Westdeutschland über 60% aller Einfamilienhäuser nur von einer oder zwei Personen bewohnt. Der Grund für den in den letzten 20 Jahren gestiegenen Einfamilienhausanteil ist dabei nicht auf eine Änderung dieses Musters zurückzuführen. Vielmehr liegt die Ursache noch begründet im Zweiten Weltkrieg und seinen Folgen. Die heute über 70-Jährigen und Älteren waren in den 1940er bis 1960er Jahren in ihrem „Hausbualter“. Ihnen gelang es nicht, in dem Umfang Wohneigentum zu bilden bzw. Einfamilienhäuser zu beziehen wie ihren Nachfolgern. Diese vom Krieg betroffene Generation wurde in den letzten 20 Jahren sukzessive ersetzt durch die nachfolgenden Generationen, die in den 1970 und 1980er Jahren in viel größerem Umfang ins Einfamilienhaus gezogen sind.

Kommunale und regionale Wohnungsnachfrageprognosen – IÖR

Mit dem Ziel den Kommunen eine realistische Einschätzung der Wohnungsnachfrageentwicklung zu bieten, hat das IÖR (Leipniz-Institut für ökologische Raumentwicklung e.V.) ein Online-Rechenprogramm als interaktives Instrument konzipiert, mit dessen Hilfe die Kommunen selber ihre Nachfrageentwicklung prognostizieren können. Mit dem Rechenprogramm können für ostdeutsche, westdeutsche und auch für polnische und tschechische Kommunen Wohnungsnachfrageprognosen erstellt werden.

Da sich nicht alle verhaltensbedingten Einflüsse der Nachfrager aufgrund instabiler Nachfragetrends vorausberechnen lassen und eine Fortschreibung vorhandener Trends aus diesen Grund nicht sinnvoll erscheint, empfiehlt das IÖR, mehrere Szenarien durchzurechnen und auf ihre Plausibilität zu prüfen. Dafür hat das IÖR ein Modell entwickelt, das auf die Trendfortschreibung verzichtet und mit Hilfe stochastischer Ansätze die Nachfrageentwicklung darstellt.⁸ Die erwünschten Prognosen können nach Haushaltstypen und Bebauungsstrukturtypen differenziert werden. Der Planungshorizont umfasst drei Fünfjahresschritte.

Für die Wohnungsnachfrageprognose wird als Basis jeder Haushalt als potentieller

(6) Vgl. Ulbrich, R., Rahmenbedingungen der Wohnungsversorgung in historischer Perspektive (bisher unveröffentlichtes Arbeitspapier).

(7) Vgl. Braun, R. und Pfeiffer, U. (2004), Haushalts- und personenbezogene Wohneigentumsquoten in den neuen Ländern und dem früheren Bundesgebiet, *empirica*-Studie im Auftrag der Bundesgeschäftsstelle der LBS, Berlin.

(8) Vgl. Iwanow, I. und Eichhorn, D., 2002: Kommunales Wohnungsnachfrage-Rechenprogramm für die Prognose der Nachfrage. In: Stadtforschung und Statistik, S.25-32.

Wohnungsnachfrager definiert. Die Prognose gliedert sich somit in drei aufeinander aufbauende Bausteine (vgl. Abbildung 2):

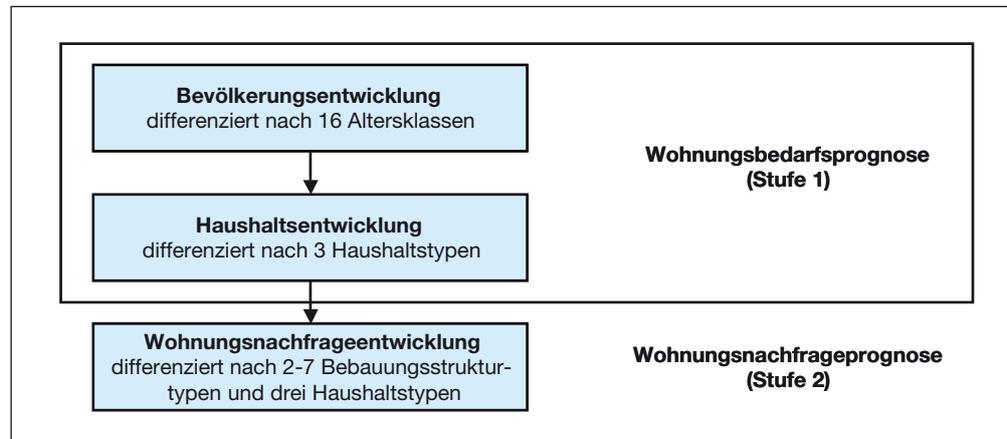
1. Prognose der Bevölkerungsentwicklung;
2. Prognose der Haushaltsentwicklung und
3. Prognose der Nachfrageentwicklung.

Insgesamt wurde das Modell so konzipiert, dass mit möglichst wenigen Informationen zur Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung

zusammengefasst werden, lassen sich keine prognostischen Aussagen über Bebauungsstrukturtypen machen. Folglich differenzieren die regionalen Wohnflächennachfrageprognosen einzig nach Gebäudetypen in Ein- und Zweifamilienhäuser (EZFH) und Mehrfamilienhäuser (MFH).¹²

Die künftige Wohnflächennachfrage in den Raumordnungsregionen ergibt sich aus dem Produkt der quantitativen Veränderung der Anzahl nachfragender Haushalte (differen-

Abbildung 2
Schematische Darstellung der Prognosebausteine des IÖR-Rechenprogramms zur kommunalen Wohnungsnachfrageprognose



Quelle: Rechenprogramm im Internet unter www.ioer.de/wohnprog.htm

(9) Haushalte mit 1 oder 2 Personen zwischen 15 und 45 Jahren; Haushalte mit 1 oder 2 Personen ab 45 Jahren und Haushalte mit mehr als 2 Personen.

(10) Wohngebiete, deren Bebauung überwiegend durch ein Gebäudetyp gekennzeichnet ist. Die Zahl der Bebauungsstrukturtypen hängt von der Größe der Kommune ab. Insbesondere sollte aber zwischen EZFH und MFH differenziert werden. Letztere können wiederum in bis zu 6 verschiedenen Differenzierungen je nach Größe der Kommune gewählt werden.

(11) Wohnpräferenz aus innerstädtischen Wanderungen nach dem Einwohnermelderegister.

(12) Vgl. Iwanow, Schmidt 2001: Szenarien zur Wohnflächennachfrageentwicklung bis 2015 in den ostdeutschen Ländern und Berlin. In: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: Wohnungsnachfrageprognose 2015, S.17-40.

lung, verschiedene Szenarien zur Wohnungsnachfrageentwicklung erstellt werden können. Die notwendigen Daten können aus den Melderegistern der Kommunen gewonnen werden, aber auch die Verwendung bereits vorliegender Bevölkerungs- und Haushaltsprognosen ist nicht ausgeschlossen. Über die Bevölkerung im Basisjahr und die Bevölkerungsentwicklung in den drei Prognosezeiträumen benötigt das Modell die Zahl der Haushalte nach drei verschiedenen Typen⁹ im Basisjahr sowie die Veränderung der durchschnittlichen Haushaltsgröße in den Prognosezeiträumen, die Aufschlüsselung der Haushaltstypen nach maximal sieben Bebauungsstrukturtypen¹⁰ und eine Umzugs- und Bleibewahrscheinlichkeit¹¹ im Basisjahr und den Prognosezeiträumen. Ziel ist es durch eine Typisierung der statistischen Einheiten einer Kommune nach Bebauungsstrukturen, die typische Nachfrageentwicklung abzubilden (vgl. Abbildung 3).

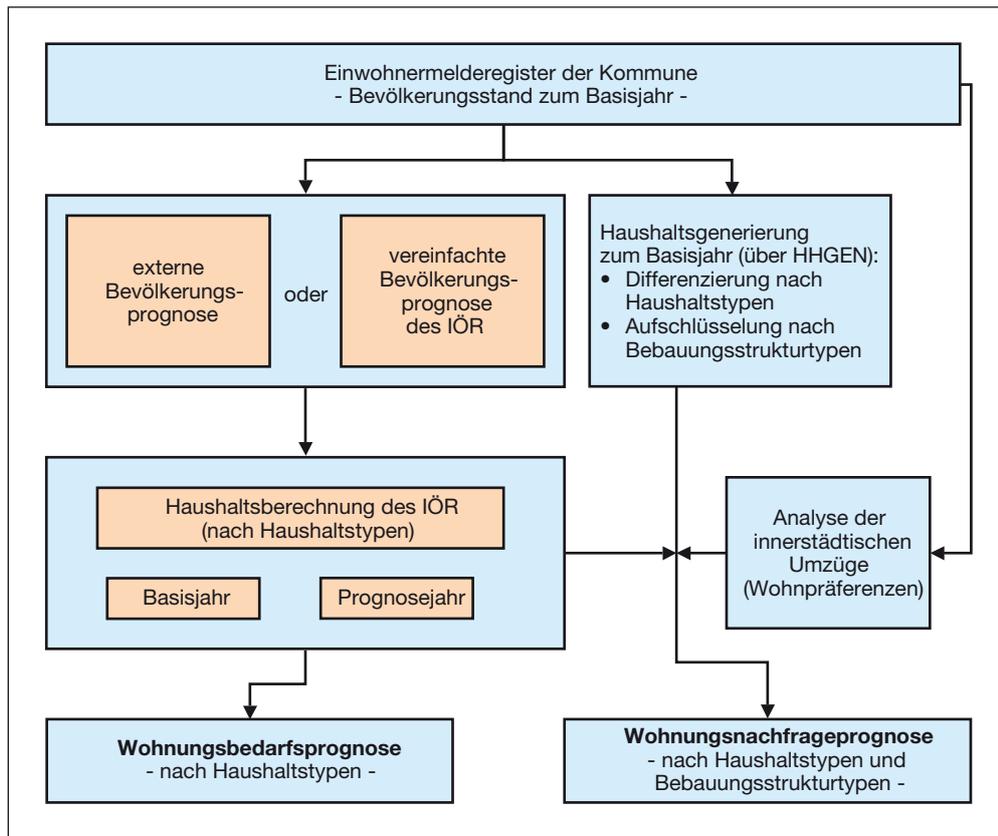
Abweichend zur kommunalen Ebene wurde für die Raumordnungsregionen das Modell neu konzipiert, auch wenn die gleichen drei Prognosebausteine als Basis dienen. Da in einer Raumordnungsregion meist 4-5 Kreise

ziert nach Haushaltsgröße) und dem veränderten Wohnflächenkonsum. Einbezogen werden dabei die multiplen Abhängigkeiten der Wohnfläche z.B. von der Haushaltsgröße, der Wohnrechtsform und dem Haushaltsnettoeinkommen. Auf dieser Basis lassen sich die Prognosen der zukünftigen Wohnflächennachfrage sowohl nach Miet- und Eigentümerwohnflächen beziehungsweise nach Wohnflächen in EZFH und MFH differenzieren (vgl. Abbildung 4).

Wohnungsbedarfsprognosen nach dem Quotenverfahren und dem Komponentenmodell

Zur Prognose der Haushalte wird neben dem ProFamy-Modell auch das sog. Haushaltsvorstandsquotenverfahren verwendet. Aus den Daten des Mikrozensus werden Haushaltsvorstandsquoten differenziert nach Alter, Geschlecht, Haushaltsgröße und Regionen ermittelt. Es wird also bestimmt, welcher Anteil der Männer und Frauen einzelner Altersklassen historisch einem Ein-, Zwei-, Drei- oder Vierpersonenhaushalt vorstanden (Haushaltsvorstandsquoten). Durch diese Haushaltsvorstandsquoten

Abbildung 3:
 Modellstruktur des Rechenprogramms zur Wohnungsnachfrageprognose



Quelle: Rechenprogramm im Internet unter www.ioer.de/wohnprog.htm

kann die in privaten Haushalten lebende Bevölkerung auf Haushalte unterschiedlicher Größe verteilt werden. Eine Prognose der Haushalte auf Basis der Bevölkerungsprognose erfordert eine Prognose des Haushaltsbildungsverhaltens, das durch die Haushaltsvorstandsquoten operationalisiert wird. Die Prognose erfolgt durch eine Trendextrapolation der historischen Entwicklung der differenzierten Haushaltsvorstandsquoten. Damit werden jedoch die Ursachen, warum z.B. Person Y einem Zweipersonenhaushalt vorsteht, nicht modelliert. Er kann sowohl verheiratet ohne Kinder, geschieden mit einem Kind, mit seiner Mutter oder mit einem Familienfremden zusammenlebend sein. Die unterschiedlichen Ursachen und Dynamiken, warum die Anzahl von Zweipersonenhaushalten zulasten von Dreipersonenhaushalten zunimmt, werden nicht berücksichtigt.

Mittels der prognostizierten Haushaltsvorstandsquoten ist es relativ einfach aufsetzend auf einer regionalisierten Bevölkerungsprognose (korrigiert um die wohnungsnachfragende Bevölkerung), die Zahl der Haushalte über einen bestimmten Prognosezeitraum zu prognostizieren. Die so ermittelten Haus-

haltszahlen bilden im Grundsatz die Zahl sog. Bedarfsträger im Rahmen von Wohnungsbedarfsprognosen nach dem Komponentenmodell. Es ist ein relativ einfaches Prognoseinstrument, das häufig von Städten und Gemeinden zur Prognose des Wohnungsbedarfs angewandt wird. Dabei ist der Wohnungsbedarf eine normative Größe, die für die Erreichung eines bestimmten Versorgungsniveaus als notwendig angesehen wird. Die Determinanten des Wohnraumbedarfs sind entsprechend

- die Versorgungsnorm (jedem wohnungsnachfragenden Haushalt soll eine Wohnung zur Verfügung stehen) und die
- Zahl der Bedarfsträger (Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte).

Aus diesen beiden Determinanten berechnet sich der absolute Wohnungsbedarf zu einem bestimmten Zeitpunkt. Die Differenz zum tatsächlichen Wohnungsbestand ergibt das erforderliche Neubauvolumen bzw. den berechneten Wohnungsüberhang. Zusätzlich zum erforderlichen Neubaubedarf, der sich aus der Veränderung der Zahl der Bedarfsträger ergibt, ist ein zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung u.U. vorhandener Nachholbedarf sowie über den Prognosezeitraum

der Ersatzbedarf aufgrund eines Wohnungsabgangs und eine Fluktuationsreserve zu berücksichtigen. Entsprechend lassen sich vier Bedarfskomponenten von Wohnungsbedarfsprognosen unterscheiden:

- Neubau-/Abrissbedarf aufgrund der Veränderung der Zahl der Bedarfsträger,
- Nachholbedarf aufgrund eines u.U. zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung vorliegenden Nachfrageüberhangs (Soll-Ist-Vergleich),
- Ersatzbedarf aufgrund des Abrisses, Zusammenlegung bzw. Umwidmung von vorhandenem Wohnraum im Zeitverlauf des Prognosezeitraums und
- Funktionsreserve, um die Funktionsfähigkeit des Wohnungsmarktes im Fall von Mieterwechsel, Instandhaltung und Modernisierung von Wohnungen etc. aufrecht zu erhalten.

Der Ersatzbedarf wird im Allgemeinen mit 0,5% bis 1,0% des Gesamtwohnungsbestandes veranschlagt, die Funktionsreserve zwischen 2,0% bis 3,0%. Die Summe aller vier Bedarfsträger ergibt den gesamten Woh-

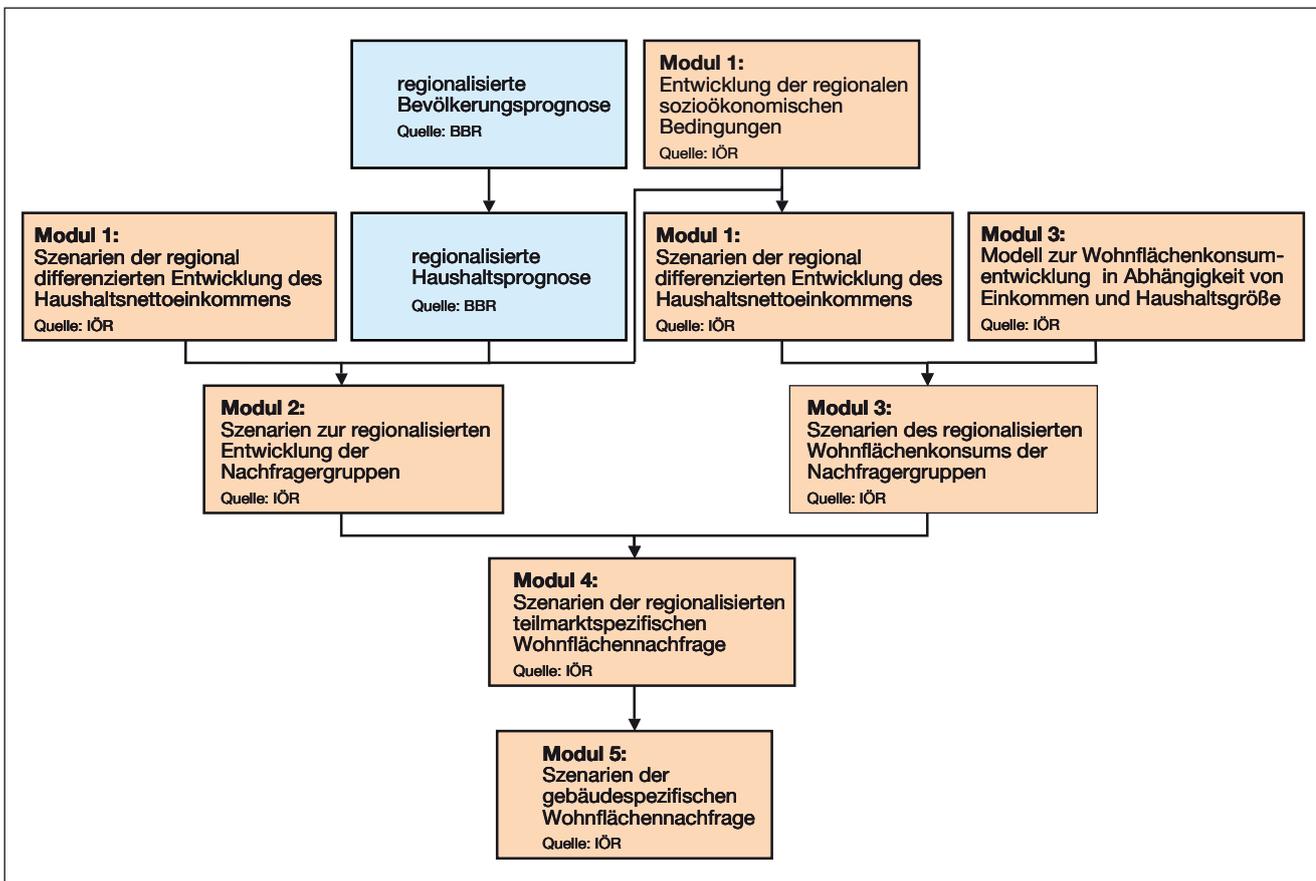
nungsbedarf über den Prognosezeitraum. In Tabelle 2 ist eine einfache Wohnungsbedarfsberechnung nach der Komponentenmethode für die Fälle einer wachsenden und einer schrumpfenden Region aufgeführt.

Einschub: Die modifizierte ILS-Methode zur Berechnung des ASB-/WSB-Bedarfs

Die Methode des Instituts für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen des Landes Nordrhein-Westfalen (ILS NRW) ist ein typisches Beispiel für eine Wohnungsbedarfsprognose nach der Komponentenmethode, wobei das Modell mit dem sog. „Auflockerungsbedarf“ eine zusätzliche Komponente enthält. Mit dem Modell lässt sich nicht nur der Wohnungsbedarf berechnen, sondern auch der darauf aufbauende Bedarf an Wohnsiedlungsbereichen (WSB) bzw. Allgemeinen Siedlungsbereichen (ASB). Es wurde ursprünglich zur Durchführung von Plausibilitätskontrollen der GEP-Fortschreibungsverfahren in Zeiten eines Bevölkerungswachstums entwickelt.¹³ Im Rahmen des Forschungsprojektes „Demographischer Wandel und längerfristiger Wohnsiedlungsflächenbedarf in den Gemeinden und Krei-

(13) GEP = Gebietsentwicklungsplanung.

Abbildung 4 Methodisches Konzept der Nachfrageprognose für Ostdeutschland



Quelle: IÖR

Tabelle 2: Beispielhafte Wohnungsbedarfsberechnung nach der Komponentenmethode

Bestand/Komponenten/Bedarf	Berechnung	Fälle	
		Wachstum	Schrumpfung
Wohnungsbestand	(1)	20.000	20.000
wohnungsnachfragenden Haushalte 2000	(2)	21.000	19.000
wohnungsnachfragenden Haushalte 2015	(3)	24.000	17.000
Nachholbedarf	(4) = (2)-(1)	1.000	-1.000
Neubaubedarf	(5) = (3)-(2)	3.000	-2.000
Ersatzbedarf (0,5% des Bestandes p.a.)	(6) = 0,5%*(1)*10	1.000	1.000
Funktionsreserve (3% des Bestandes)	(7) = 3%*(1)	600	600
Wohnungsbedarf bis 2015	(8) Summe 4 bis 7	5.600	-1.400

Quelle: Berechnung empirica

sen Nordrhein-Westfalens“ wurde diese Methode für Berechnungen auch den Bedingungen eines Bevölkerungsrückganges modifiziert.¹⁴

Die grundsätzliche Methodik ist in Abbildung 5 dargestellt. Gegenüber der im vorhergehenden Abschnitt erläuterten Komponentenmethode berücksichtigt der zusätzliche Auflockerungsbedarf die im Zeitverlauf steigenden Wohnflächenansprüche der Haushalte. Vereinfacht ausgedrückt berechnet sich der Auflockerungsbedarf über eine steigende Wohnfläche je Einwohner im Prognosezeitraum. Da der Auflockerungsbedarf unabhängig von den anderen Bedarfskomponenten ermittelt wird, spricht das ILS auch vom „verbleibenden“ Auflockerungsbedarf. Im Vergleich zur früheren Methodik unterscheidet sich das modifizierte Modell insbesondere durch eine Aktualisierung der Berechnungsannahmen bzw. der Datenbasis und durch eine anteilige Berücksichtigung von negativen Nachhol- und Neubedarfen. Die grundlegende Methodik der Ermittlung von Bedarfen nach Komponenten hat sich nicht verändert.

Alle vier Bedarfskomponenten zusammen ergeben den Gesamtbedarf an Wohneinheiten im Prognosejahr. Um die flächenrelevanten Wohneinheiten zu ermitteln, wird vom Gesamtbedarf ein Abschlag für den nicht flächenrelevanten Wohnungsbau auf Altflächen sowie für Umbaumaßnahmen im Bestand vorgenommen (sog. Abschlag „Innenentwicklung“). Über durchschnittliche Grundstücksflächen anteilig differenziert nach Geschoss- und individuellem Wohnungsbau berechnet sich der Nettowohnbaulandflächenbedarf. Das Bruttoflächenwohnbauland ergibt sich über einen städtebaulichen Zuschlag auf die Nettowohnbaulandflächen. Auf diesen Bruttoflächenwohnbaulandbedarf wird ein regionalplanerischer Flexibilitätszuschlag erhoben. Das Ergebnis ist der Flächenbedarf für Wohnsiedlungsgebiete (WSB) bzw. Allgemeine Siedlungsgebiete (ASB).

Das skizzierte Modell wurde bislang vorwiegend für nordrhein-westfälische Kreise und Gemeinden angewandt, nicht jedoch für die neuen Bundesländer.

(14) Vgl. Angelika Müller unter Mitarbeit von Peter Kolligs: Demographischer Wandel und längerfristiger Wohnsiedlungsflächenbedarf in den Gemeinden und Kreisen Nordrhein-Westfalens. Hrsg. vom Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen des Landes Nordrhein-Westfalen (ILS NRW). Dortmund, Oktober 2005.

Weitere spezifische Prognosemethodiken für einzelne Immobilienteilmärkte

Prognosemethodiken zur Ermittlung des Büroflächenbedarfs

Bei der Prognose des Büroflächenbedarfs kann zwischen einem nachfrage- und einem angebotsorientierten Ansatz unterschieden werden. Grob formuliert lässt sich die Nachfrage nach Büroflächen im Sinne einer Nettoabsorption als Funktion der Entwicklung der Zahl der Bürobeschäftigten und der Flächenentwicklung je Bürobeschäftigtem ausdrücken:

$$\text{BFB} = f(\text{BB}, \text{FB}), \text{ wobei}$$

BFB = Büroflächenbedarf

BB = Zahl der Bürobeschäftigten

FB = Flächenbedarf je Bürobeschäftigtem.

Die Entwicklung der Bürobeschäftigten hängt dabei von der wirtschaftlichen Entwicklung und dem wirtschaftlichen Strukturwandel ab, der Flächenbedarf je Bürobeschäftigtem vor allem von der technisch-organisatorischen Entwicklung (Telearbeitsplätze etc.), vom relativen Preis für Büroflächen und vom jeweiligen Anspruchs- und

Repräsentationsbedürfnis der flächennachfragenden Unternehmen.

In einer eher kurzfristigeren Betrachtung bis zum Jahr 2015 determiniert vor allem die Nachfrage nach Büroarbeitskräften den Büroflächenbedarf, also insbesondere die wirtschaftliche Entwicklung (nachfrageorientierter Ansatz). In einer längerfristigen Betrachtung über das Jahr 2015 hinaus geht die Zahl der erwerbsfähigen Bevölkerung immer weiter zurück. Infolge der demographischen Entwicklung nimmt das Arbeitsangebot ab und wird immer mehr zum limitierenden Faktor für ein Wachstum der Bürobeschäftigten. In einer längerfristigen angebotsorientierten Betrachtungsweise steht daher die demographische Entwicklung im Fokus der Prognose.

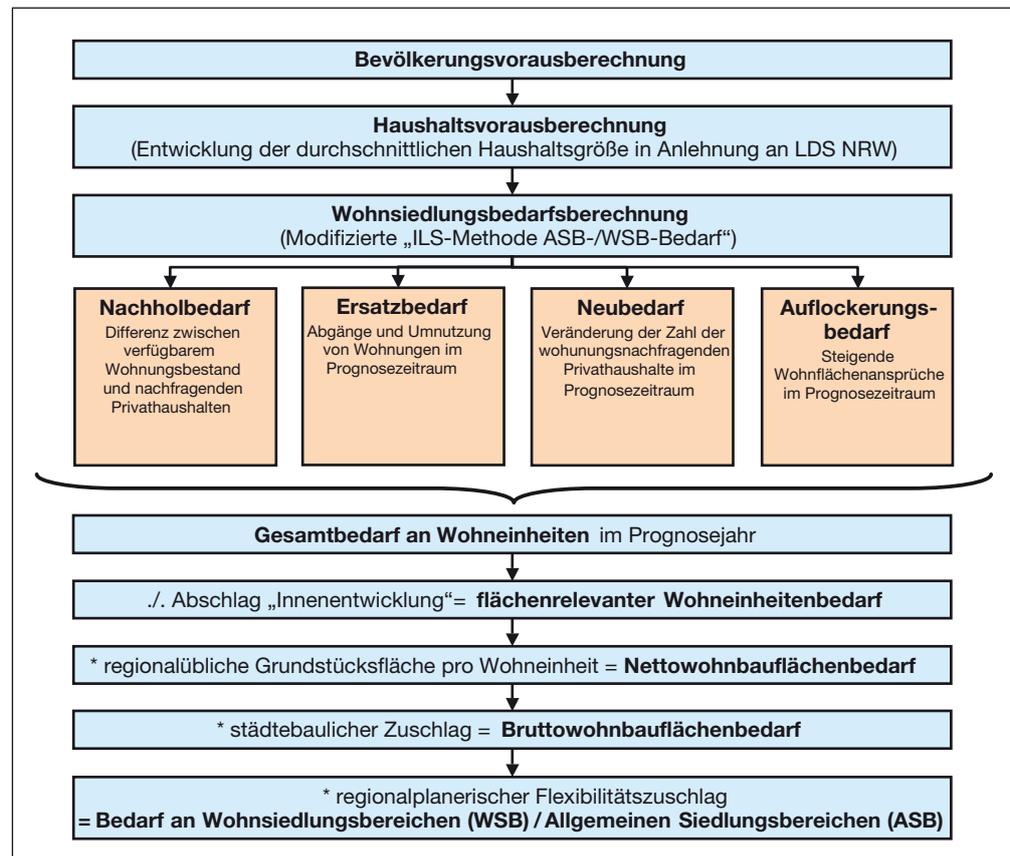
Nachfrageorientierte Prognose

Die Prognose des Bürobedarfs, wie nachfolgend beschrieben, ist eine von mehreren Varianten, die sich im Grundprinzip nur minimal voneinander unterscheiden.

In nachfolgender Abbildung 6 sind die einzelnen Ablaufschritte und die Methodik der Bürobeschäftigtenprognose sowie der Büro-

Abbildung 5

Methodik der modifizierten ILS-Methode zur Berechnung des WSB-/ASB-Bedarfs



Quelle: Leicht modifiziert nach ILS NRW

flächenzusatzbedarfsprognose im Überblick dargestellt:

- Die Quantifizierung der Bürobeschäftigten erfolgt mittels berufsbezogener Bürobeschäftigtenquoten differenziert nach Wirtschaftszweigen, die empirisch ermittelt wurden. Auf dieser Basis lassen sich (mit Hilfe einer Kreuztabelle der Beschäftigten nach Berufen und Branchen) branchenbezogene Bürobeschäftigungsquoten berechnen.
- Lineare oder logarithmische Regressionsanalysen schätzen im Trend die zukünftige Entwicklung der branchenbezogenen Bürobeschäftigungsquoten.
- Durch die Multiplikation der prognostizierten Beschäftigten nach Wirtschaftszweigen mit den entsprechenden Bürobeschäftigtenquoten erhält man die

zukünftige Anzahl der Bürobeschäftigten nach Wirtschaftszweigen.

- Die Multiplikation der Beschäftigten mit Flächenkennziffern ergibt die zukünftige „Büroflächenzusatznachfrage“.

Das Grundprinzip der in Abbildung 6 dargestellten Prognosemethodik ist ein nachfrageorientierter Ansatz.

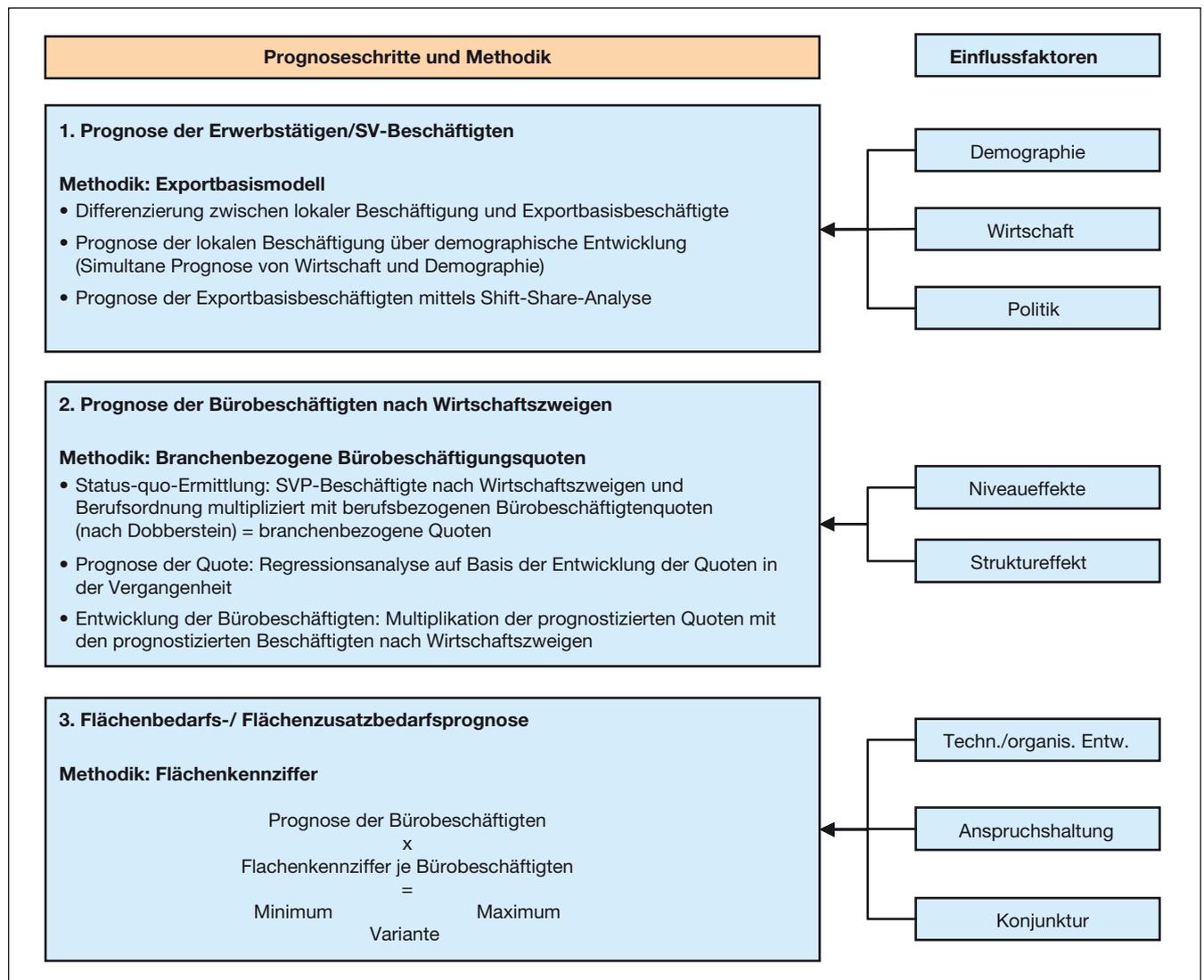
Angebotsorientierte Prognose

In Langfristprognosen ist die demographische Entwicklung ein wichtiger, wenn nicht der dominierende Trend des Büroflächenbedarfs. In nachfolgender Abbildung 7 sind die demographischen Wirkungsmechanismen des Modells der DB Research auf den Büroflächenbedarf dargestellt.¹⁵

Eine wesentliche Grundannahme des Modells ist der demographiebedingte Rückgang

(15) empirica hat in einer Studie für die Bayerische Landesbank mit einem ähnlichen Modell die Büroflächen nachfrage für Westdeutschland prognostiziert. Vgl. empirica: Immobilien im neuen Jahrtausend – Langfristige Trends und Visionen einer Marktstudie. Hrsg. von der Bayerischen Landesbank. München, September 1999.

Abbildung 6 Schematischer Ablauf der Bürobeschäftigten- und -flächenzusatzbedarfsprognose



Quelle: Schematische Darstellung des empirica Prognosemodells

des Arbeitskräfteangebotes, der langfristig das Wachstum an Büroarbeitsplätzen limitiert. Das Niveau des Arbeitskräfterrückgangs wird auch von Reformen am Arbeitsmarkt und im Bildungssektor bestimmt, die den rein demographisch bedingten Rückgang bremsen können.¹⁶ Alle drei Faktoren wirken gleichzeitig auch auf das Wirtschaftswachstum und den Strukturwandel ein.

Die Bürofläche pro Mitarbeiter ist eine Funktion der Arbeitsorganisation und des technischen Wandels. Zusammengenommen bestimmt Arbeitsangebot, Wirtschaftswachstum und Strukturwandel die Zahl der Büroarbeitsplätze. Multipliziert mit der Fläche je Mitarbeiter ergibt sich der Bedarf an Bürofläche.

Prognosemethodiken zur Ermittlung des Einzelhandelsflächenbedarfs

Wie bei allen Flächenbedarfsprognosen, die auf einem kausalen quantitativen Modell basieren, sind die Wirkungsbeziehungen zwischen der abhängigen Variable (Einzelhandelsflächenbedarf) und den unabhängigen Variablen kausal zu bestimmen. Ein einfaches Modell der Bestimmung des Einzelhandelsflächenbedarfs lässt sich über die Prognose des Einzelhandelsumsatzes und der durchschnittlichen Flächenproduktivität ableiten.

Dabei ist die Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes eine Funktion der Bevölkerungsentwicklung (Bevölkerungseffekt), der Ein-

kommensentwicklung (Einkommenseffekt) bzw. der Entwicklung des einzelhandelsrelevanten Nachfragepotentials je Einwohner sowie der Zentralitätsentwicklung:

$$EZU = f(B, EK, Z)$$

EZU = Einzelhandelsumsatz

B = Bevölkerung

EK = einzelhandelsrelevantes Nachfragepotential je Einwohner

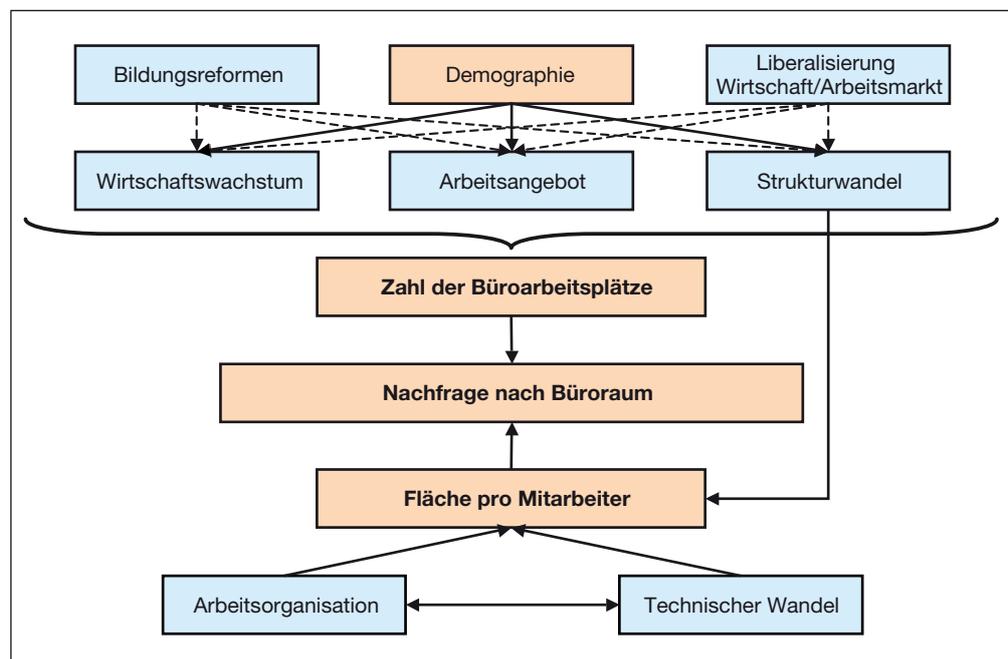
Z = Zentralität

Die Bevölkerungsentwicklung kann den amtlichen Bevölkerungsprognosen entnommen werden. Die Entwicklung der einzelhandelsrelevanten Nachfrage pro Kopf der Bevölkerung ist abhängig von der Wirtschaftsentwicklung und der Entwicklung der Bevölkerungsstruktur. Offizielle Prognosen zur Wirtschaftsentwicklung beschränken sich auf Konjunkturprognosen für die nächsten beiden Jahre. Für eine längerfristige Prognose bietet sich die Szenariotechnik an, die eine optimistische und pessimistische wirtschaftliche Entwicklung annimmt. Die Entwicklung der Einzelhandelszentralität hängt von ganz unterschiedlichen Faktoren ab:

- Siedlungsstruktur (Monozentrisch versus Polyzentrisch),
- Suburbanisierung (Anteil der Bewohner im Umland an der Gesamtbevölkerung der Stadtregion),
- Attraktivität des Einzelhandels und
- Touristisches Potential.

(16) empirica hat in Abhängigkeit von verschiedenen Effekten (Zeitpunkt des Erwerbsaustritts und Erwerbseintritts und der Erwerbsneigung der über 50-Jährigen Bevölkerung und der Frauen) in mehreren Szenarien die Obergrenze des Erwerbspersonenpotentials berechnet. Danach sinkt im cet.par.-Szenario, in dem lediglich das Auslaufen spezieller Vorruhestandsregelungen und ein Anstieg des Erwerbsaustritts unterstellt wurden, das Erwerbspersonenpotential in Deutschland um rd. 5,6 Mio. Personen bis zum Jahr 2035. Allerdings können allein verkürzte und vorgezogene Ausbildungszeiten diesen drohenden Rückgang des Erwerbspersonenpotentials um rund ein Fünftel kompensieren. Berücksichtigt man darüber hinaus noch einen späteren Erwerbsaustritt und eine Erhöhung der Erwerbsneigung der Frauen (sofort wirksam ohne Übergang), würde sich das Erwerbspersonenpotential bis 2015 stark erhöhen und bis 2035 gegenüber 2005 ungefähr konstant bleiben. Vgl. Pfeiffer, U.; Braun, R., Baba, L. (empirica): Mehr Altersvorsorge durch kürzere Ausbildungszeiten. Hrsg. vom Deutschen Institut für Altersvorsorge. Köln 2005.

Abbildung 7 Wirkungsschema der demographischen Entwicklung auf den Büroflächenbedarf



Quelle: Leicht modifiziert nach DB Research

Hier sind bestimmte Annahmen über die absehbare Entwicklung zu treffen.

Die Multiplikation des prognostizierten Einzelhandelsflächenumsatzes mit der durchschnittlichen Flächenproduktivität ergibt den prognostizierten Einzelhandelsflächenbedarf:

$$\text{EFB} = \text{EZU}_p * \text{FP}_p$$

EFB = Einzelhandelsflächenbedarf

EZU = Einzelhandelsumsatz

FP = Flächenproduktivität

p = Prognose

Die Entwicklung der Flächenproduktivität hängt dabei von den strukturellen Änderungen des Einzelhandels auf der Angebots- und der Nachfrageseite ab (sog. Trends im Einzelhandel), also vor allem auch vom Wandel der Betriebsformen und den Standorten. Vor allem ist abzuschätzen, ob und wie sich der gegenwärtige Trend der Substitution von Arbeitskraft durch mehr Fläche oder z.B. des flächensparenden technischen Fortschritts zukünftig weiter entwickelt.

2.2 Anzahl und Typen vorliegender Prognosen

Im ersten Schritt der Studie wurden insgesamt 159 Studien erhoben (vgl. Tabelle 3). Etwa die Hälfte der Studien übermittelten die Gemeinden bzw. kommunale Planungsträgern (81) auf Basis der schriftlichen Anfrage und die andere Hälfte wurde mittels telefonischer bzw. schriftlicher Korrespondenz mit 69 verschiedenen Forschungs- sowie Beratungsinstituten und Verbänden erhoben. Von den 159 Studien sind 40 Studien praktisch irrelevant, da sie dem Siedlungsflächenbedarf „vorgelagert“ sind. Sie beziehen sich entweder nicht auf einzelne Immobilienmarktsegmente, sondern beinhalten beispielsweise lediglich eine Prognose der Zahl der Einwohner- und Haushalte oder sie sind reine Methodikstudien zur Bestimmung des Flächenbedarfs.

Weitere 44 Studien sind ebenfalls nicht verwendbar, da sie entweder keine Aussagen über die zukünftige Entwicklung beinhalten (z.B. Monitoringberichte) oder sich nicht auf die neuen Bundesländer beziehen (z.B. Wohnungsmarktprognose Schleswig-Holstein).

Es bleiben 75 relevante Studien. Nur die wenigsten davon treffen direkte Aussagen zum künftigen Siedlungsflächenbedarf, sondern prognostizieren und beinhalten qualitative

Trendaussagen zum künftigen Wohnungsbedarf, zur Einzelhandelsentwicklung oder zum Büroflächenbedarf. Die Studien wurden typisiert nach folgenden Kriterien:

- **Marktsegmente:** Wohnen, Büro, Einzelhandel und Gewerbe,
- **Prognoseart:** quantitativ oder qualitativ und
- **Teilräume:** Prognose (nach Teilräumen) für alle neuen Bundesländer oder für eine bestimmte Stadt/Stadtregion.

Nach Marktsegmenten typisiert entfallen mehr als drei Viertel der Studien/Prognosen auf das Segment des Wohnungsmarktes, knapp 10% auf den Büromarkt, rd. 13% beziehen sich auf den Einzelhandel (zumeist kommunale oder regionale Einzelhandelskonzepte) oder 8% auf den Markt für gewerbliche Bauflächen.¹⁷ Auffallend ist, dass in keiner der Städte und Gemeinden Prognosen hinsichtlich des künftigen Büroflächenbedarfs vorliegen. Im gemeindlichen Interesse dominieren eindeutig Prognosen über den Bedarf/die Nachfrage nach Wohnungen. Auch wurden relativ wenig gewerbliche Entwicklungskonzepte mit Aussagen über den zukünftigen Bedarf an Gewerbeflächen übermittelt. Dies verwundert umso mehr, als dass eine angebotsorientierte Gewerbeflächenpolitik auch immer als Arbeitsplatzargument dient. Gleichzeitig hat jedoch eine nicht nachfrage- und bedarfsgerechte Gewerbeflächenpolitik angesichts der Ankaufs- und Erschließungskosten hohe „sunk-costs“ zur Folge. Der geringe Anteil an Einzelhandelsstudien unter allen Studien spiegelt definitiv nicht die Bedeutung von Einzelhandelskonzepten für die Städte wider. Dies liegt daran, dass nicht alle Städte auf die schriftliche Anfrage reagiert haben, die Konzepte nicht für eine Veröffentlichung freigegeben sind oder keine prognostischen Aussagen zum künftigen Einzelhandelsflächenbedarf enthalten.

Differenziert nach Prognoseart sind 69 Prognosen als quantitativ und sechs als qualitativ einzustufen. Die qualitativen Prognosen beschränken sich dabei insbesondere auf den Büromarkt. Sie enthalten also keine quantitativen Angaben über den künftigen Bedarf oder die künftige Nachfrage, sondern beschränken sich auf die Analyse und Beschreibungen von qualitativen Entwicklungsrichtungen.

Mehr als 80% der Studien/Prognosen beziehen sich auf einen bestimmten Teilraum bzw. eine bestimmte Region in den neuen Bundesländern. Nur gut 17% prognostizieren die

(17)

Die aggregierte Prozentzahl liegt über 100%. Das liegt daran, dass einzelne Studien Aussagen zu mehreren Immobilienmarktsegmenten beinhalten. In der Gesamtzahl der Studien wurden diese einfach gezählt, entsprechend den zutreffenden Marktsegmenten aber doppelt.

(teilräumliche) Entwicklung in allen neuen Bundesländern.

2.3 Ergebnisse ausgewählter Prognosen

Die Ergebnisse der Auswertung aller Prognosen sind in einer Übersichtsdarstellung in den Tabellen im Anhang aufgeführt (vgl. Tabelle 27 bis Tabelle 52). In der Regel wird dabei – wie erwähnt – nicht direkt die Siedlungsflächennachfrage prognostiziert. Die zukünftige Siedlungsflächennachfrage ist eine direkte Funktion der zukünftigen Neubautätigkeit in den einzelnen Marktsegmenten. Diese wird in keiner der zur Auswertung freigegebenen Studien prognostiziert.¹⁸

Prognostiziert werden zumeist nur die Bedarfe oder die Nachfrage nach Wohnungen, Büroflächen, Einzelhandelsflächen oder auch nach gewerblichen Bauflächen. Soweit es sich um einen Zusatzbedarf oder eine Zusatznachfrage handelt, münden diese auch in eine vermehrte Siedlungsflächeninanspruchnahme. Sie spiegeln allerdings nicht in jedem Fall die gesamte Siedlungsflächeninanspruchnahme wider. Deutlich wird dies z.B. bei den Wohnungsmarktprognosen. Auf Basis der Prognose der wohnungsnachfragenden Haushalte und der Nachfrage nach Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern verbleibt praktisch als Residuum der Bedarf nach Woh-

nungen in Mehrfamilienhäusern. Dieser wird in weiten Teilen der neuen Bundesländer rückläufig sein. Der ausgeprägte Rückgang übersteigt auch einen u.U. vorliegenden Wohnungsersatzbedarf durch den Abriss, Umwidmung und Zusammenlegung von bewohnten Wohnungen. Gleichwohl ist eine rückläufige Nachfrage nicht gleichbedeutend mit der Einstellung des Wohnungsneubaus im Geschosswohnungsbau. Geschosswohnungsbau findet immer wieder im geringen Maße statt, sei es, weil städtebaulich wichtige Baulücken geschlossen werden, weil es eine Nachfrage in bestimmten (Nischen-)Segmenten gibt (neue Wohnformen für ältere Menschen, Luxuswohnungen etc.), die aus dem Bestand nicht bedient werden können oder weil es eine Nachfragegruppe gibt, die nur Neubauwohnungen nachfragt. Die gleiche Argumentation trifft auch auf die anderen Marktsegmente zu. Während beispielsweise im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahren die Zahl der Bürobeschäftigten in Deutschland nur minimal gestiegen ist, wuchs die Bürofläche um durchschnittlich 2% p.a. Allerdings ist dies auch eine Folge der konjunkturellen Entwicklung, da bis Anfang dieses Jahrtausends die Zahl der Bürobeschäftigten noch zugenommen hat. Der Rückgang der Zahl der Bürobeschäftigten ungefähr seit dem Jahr 2002 führte entsprechend zu einem Anstieg der Leerstände von Büroflächen. Gleichwohl kommt es aufgrund des wirtschaftlichen Strukturwandels, des

(18) Das Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH (IfS) hat in einer Studie für das Ministerium für Stadtentwicklung, Wohnen und Verkehr des Landes Brandenburg (heute Ministerium für Infrastruktur und Raumordnung) eine Wohnungsneubauprognose differenziert nach Teilräumen für das Land Brandenburg erstellt. Diese Studie ist allerdings nicht zur Veröffentlichung freigegeben.

Tabelle 3
Anzahl und Typen von Studien/Prognosen

Art der Studie	Anzahl - Studien		
	Forschungs-/Beratungsinstitute	Gemeinden	Insgesamt
Insgesamt - Studien	78	81	159
./. "Vorgelagerte" Prognosen	21	19	40
./. Sonstige Studien ohne Prognosen	21	16	37
./. Prognosen - nicht Ostdeutschland	7	0	7
= "Relevante" Prognosen	29	46	75
Prognosen in den Marktsegmenten 1	29	46	75
Wohnen	22	35	57
Büro	7	0	7
Einzelhandel	1	9	10
Gewerbe	2	4	6
Prognoseart	29	46	75
qualitative Prognose	6	0	6
quantitative Prognose	23	46	69
Prognosen nach Teilmärkten	29	46	75
Ostdeutschland insgesamt	13	0	13
einzelne Regionen Ostdeutschlands	16	46	62

¹ Gesamtzahl ungleich der Summe der Studien in den Einzelsegmente, weil einige Studien Aussagen zu mehreren Marktsegmenten beinhalten.

technologischen Fortschritts oder aufgrund von Wachstumsstrategien der Unternehmen (Beispiel Einzelhandel) zu einer weiteren Neuinanspruchnahme an Siedlungsflächen auch bei stagnierender oder rückläufiger Nachfrage, weil sich die Anforderungen an den Standort oder das Gebäude ändern. Diese beschriebene Dynamik erschwert es, die künftige Neubautätigkeit zu prognostizieren.

In den nachfolgenden Abschnitten werden vor allem Prognosen vertiefend ausgewertet, die sich mit der Entwicklung in den neuen Bundesländern als Ganzes befassen. Sie geben einen Überblick über die gesamtäumliche Entwicklung. Der Nachteil besteht in der „Grobheit“ der teilträumlichen Differenzierung, weil möglicherweise gegenläufige Entwicklungen innerhalb eines Untersuchungsraumes gegeneinander saldiert werden. Trotz teilweise unterschiedlicher Methodik und Annahmen kommen die dargestellten Studien doch im Gesamtergebnis zu sehr ähnlichen Aussagen, auch wenn sich das Niveau unterscheidet.

Ergebnisse ausgewählter Wohnungsmarktprognosen

In Tabelle 4 sind die indexierten Ergebnisse der drei in den nachfolgenden Unterabschnitten vertiefend dargestellten Nachfrageprognosen nach EZFH, der treibenden Kraft nach neuen Siedlungsflächen für den Wohnungsbau, wiedergegeben. Da sich die zeitliche Bezugsbasis der IÖR-Prognose von den beiden anderen unterscheidet, sind die Ergebnisse nur eingeschränkt vergleichbar. Alle Prognosen kommen dessen ungeachtet zu sehr ähnlichen Ergebnissen. Das IÖR hat vier Szenarien, die sich in der Einkommensentwicklung und im Nachholeffekt beim Wohnflächenkonsum der Haushalte unterscheiden, berechnet. Demnach steigt die Nachfrage nach EZFH bis zum Jahr 2015 gegenüber dem Jahr 1998 um rd. 13% bis 30%. Auch *empirica* und das Pestel-Institut prognostizieren eine steigende Nachfrage nach EZFH. Beide Prognosen unterscheiden sich in den Ergebnissen nur minimal. Bis 2020 wächst die Nachfrage nach EZFH um 15% bzw. 17% gegenüber dem Jahr 2003.

Da die vorliegenden Wohnungsmarktprognosen nur die Wohnungsnachfrage oder die Wohnflächennachfrage, aber nicht die Siedlungsflächennachfrage prognostizieren, sind eigene Umrechnung mit folgenden Schritten und Annahmen vorgenommen worden (vgl. Abbildung 8):

1. **Annahme über die durchschnittliche Größe eines neu gebauten EZFH** (= 130 m² Wfl.).
2. **Umrechnung von Wohnfläche zu Bruttogeschossfläche (BGF)** über die durchschnittliche Flächeneffizienz: 0,7 m² Wfl. entspricht 1 m² BGF.
3. **Umrechnung von gesamter BGF in Nettobaulandfläche** über die angenommene durchschnittliche GFZ von 0,65 in EZFH-Gebieten.
4. **Umrechnung von Nettobaulandfläche in Bruttobaulandfläche** über einen städtebaulichen Zuschlag von 30% auf die Nettobaulandfläche.

Wohnungsmarktprognose – empirica

empirica hat im Auftrag der Deutschen Kreditbank AG die regionale Wohnungsmarktentwicklung bis 2020 auf Ebene der Raumordnungsregionen (ROR) differenziert nach der Nachfrage nach EZFH und nach Wohnungen in MFH prognostiziert (zur Methodik vgl. Abschnitt 2.1.2).¹⁹

Demnach steigt die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte in Ostdeutschland zwischen 2003 und 2020 in den neuen Bundesländern um 0,7 % von rd. 7,674 Mio. auf 7,726 Mio. Allerdings nimmt die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte nur in acht von 23 ROR zu, insbesondere in Berlin und in den angrenzenden ROR (außer Lausitz-Spree) um bis zu 15% besonders stark. Darüber hinaus wächst die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte nur noch in den Großstadtreionen Rostock, Leipzig und Dresden (ROR Mittleres Mecklenburg/Rostock, ROR Westsachsen und ROR Oberes Elbtal/Osterzgebirge). Allerdings nur um rd. 3% bis 5%. In allen anderen Regionen geht die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte um bis zu 13% (ROR Dessau) zurück. Fällt bis zum Jahr 2010 bis 2015 die Abnahme in den meisten ROR noch relativ moderat aus bzw. steigt die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte noch, setzt anschließend ein beschleunigter Rückgang ein.

Trotz der insgesamt nur moderaten Zunahme der wohnungsnachfragenden Haushalte, steigt die Zahl der Nachfrage nach Wohnungen in EZFH in den neuen Bundesländern um 17,5% bis 2020 (vgl. Abbildung 9). Die höchste Wachstumsrate erzielt die ROR Berlin mit über 70% sowie die an Berlin angrenzenden RORs mit teilweise über 20%

(19) Vgl. Simons, H.; Braun, R.; Pfeiffer, U.; Schmidt, M.; Metzger, H.: Wirtschaft und Wohnen in Deutschland. Regionale Prognosen bis 2015, Wohnungsmarktentwicklung bis 2030. empirica-Studie im Auftrag der Deutschen Kreditbank. Berlin, Dezember 2005.

Tabelle 4
Überblick über die indexierten Ergebnisse von Nachfrageprognosen nach EZFH für die neuen Bundesländer

	IÖR		empirica 1	Pestel 1
	von	bis		
1998	100,0	100,0	-	-
2003	-	-	100,0	100,0
2005	110,3	112,1	-	-
2010	112,7	120,8	107,8	107,5
2015	113,2	129,3	112,9	111,4
2020	-	-	117,5	115,2

¹ Prognoseergebnisse enthalten keine Spannweiten

Quelle: Berechnung und Zusammenstellung empirica (IÖR; Pestel-Institut)

bzw. über 30% (ROR Havelland-Fläming). Die niedrigsten Wachstumsraten mit unter 5% entfallen auf die ROR im Süden Sachsen-Anhalts und im Norden Thüringens sowie auf die ROR Mecklenburgische Seenplatte und Oberlausitz-Niederschlesien.

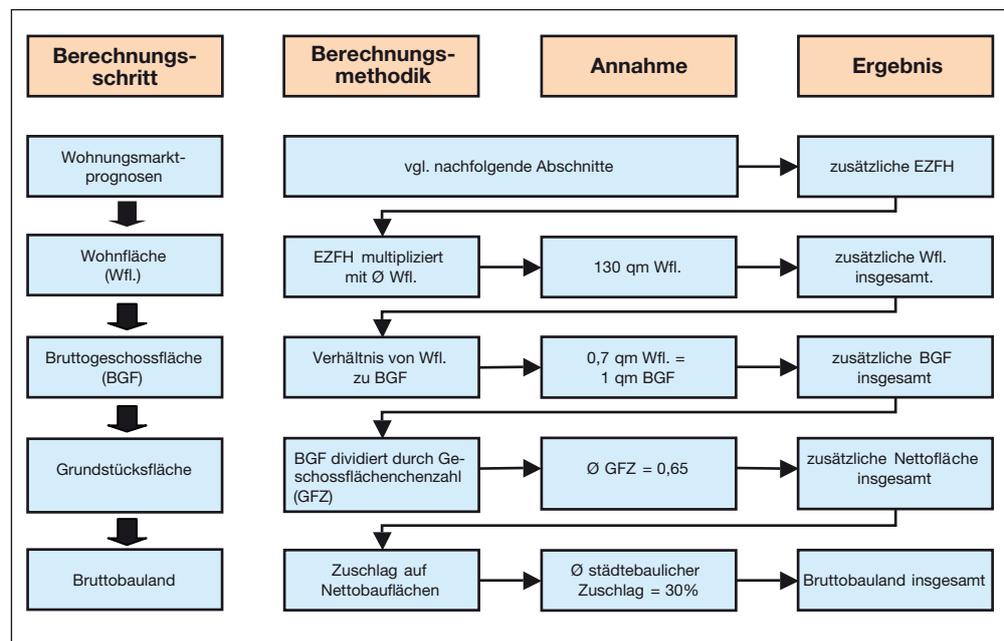
Im Zeitverlauf nimmt die Nachfrage nach Wohnungen in EZFH in nahezu allen ROR bis 2020 zu. Nur in den beiden ROR Mecklenburgische Seenplatte und Dessau nimmt die Nachfrage nach dem Jahr 2015 wieder ab. In den meisten ROR verlangsamt sich das Wachstum allerdings deutlich nach dem Jahr 2015.

Bis 2020 ist in Ostdeutschland nahezu flächendeckend mit einem z.T. dramatischen Rückgang der Nachfrage nach Wohnungen in Mehrfamilienhäusern zu rechnen (vgl. Abbildung 10). In den gesamten neuen Bundesländern inkl. Berlin geht die Nachfrage um rd. 8,4% bis 2020 zurück. Lediglich in der ROR Berlin nimmt die Nachfrage noch deutlich und in der ROR Havelland-Fläming geringfügig zu. In letzterer allerdings nur bis zum Jahr 2010, anschließend sinkt die Nachfrage. In einzelnen ROR ist von einem Rückgang um mehr als ein Viertel auszugehen. Während bis zum Jahr 2010 noch in sieben ROR die Nachfrage (z.T. nur sehr geringfügig) steigt, setzt vor allem nach 2015 ein sich beschleunigender Rückgang ein.

Die Folge dieser Ausdifferenzierung des Wohnungsmarktes ist auf der einen Seite eine steigende Zunahme der Wohnungsüberschüsse im Geschosswohnungsbau, insbesondere nach dem Jahr 2015, während auf der anderen Seite zusätzlich neue Siedlungsflächen für die Befriedigung der steigenden Nachfrage nach EZFH erforderlich sind.

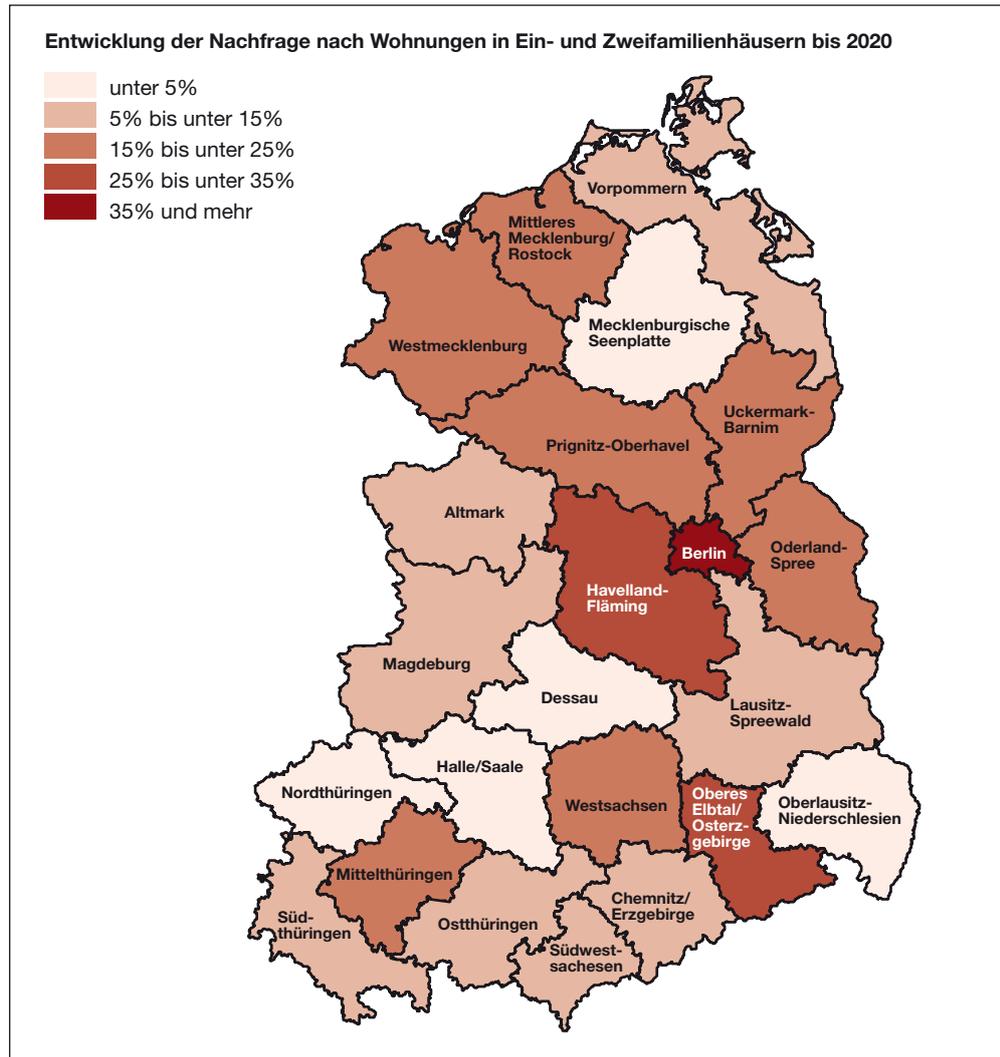
Legt man die eingangs genannten Durchschnittswerte für den Siedlungsflächenverbrauch von EZFH zugrunde, erfordert die zusätzliche Nachfrage nach EZFH in den neuen Bundesländern einen Bruttobaulandbedarf von knapp 17.500 ha bis zum Jahr 2020.

Abbildung 8
Methodik und Annahmen der Umrechnung von Zusatzwohneinheiten in Bruttobauland



GFZ = Geschossflächenzahl

Abbildung 9
Entwicklung der Nachfrage nach Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern nach Raumordnungsregionen bis 2020



Quelle: Berechnungen empirica

Das entspricht einem durchschnittlichen Jahresverbrauch von gut 1.000 ha bzw. von 2,8 ha pro Tag. Im Zeitverlauf sinkt der Bruttoanbaulandbedarf p.a. von 3,0 ha auf 2,5 ha.

Wohnflächenprognose – IÖR

In seinen Berechnungen zum zukünftigen Wohnflächenkonsum aus dem Jahr 2003 legt das IÖR in Abhängigkeit von der Dynamik der Eigentumsbildung und der Wohnflächenkonsumsteigerung vier Szenarien zugrunde, die eine mögliche Nachfrageentwicklung beschreiben (vgl. Abbildung 11).

Die regionalisierte Wohnungsmarktprognose des IÖR basiert auf der Bevölkerungsprognose des BBR aus dem Jahr 2001.¹⁹ Danach geht die Zahl der Einwohner in den neuen Bundesländern bis 2015 von 17,4 Mio. auf 16,3 Mio. zurück. Lediglich im Umland der großen Städte (insbesondere Berliner Um-

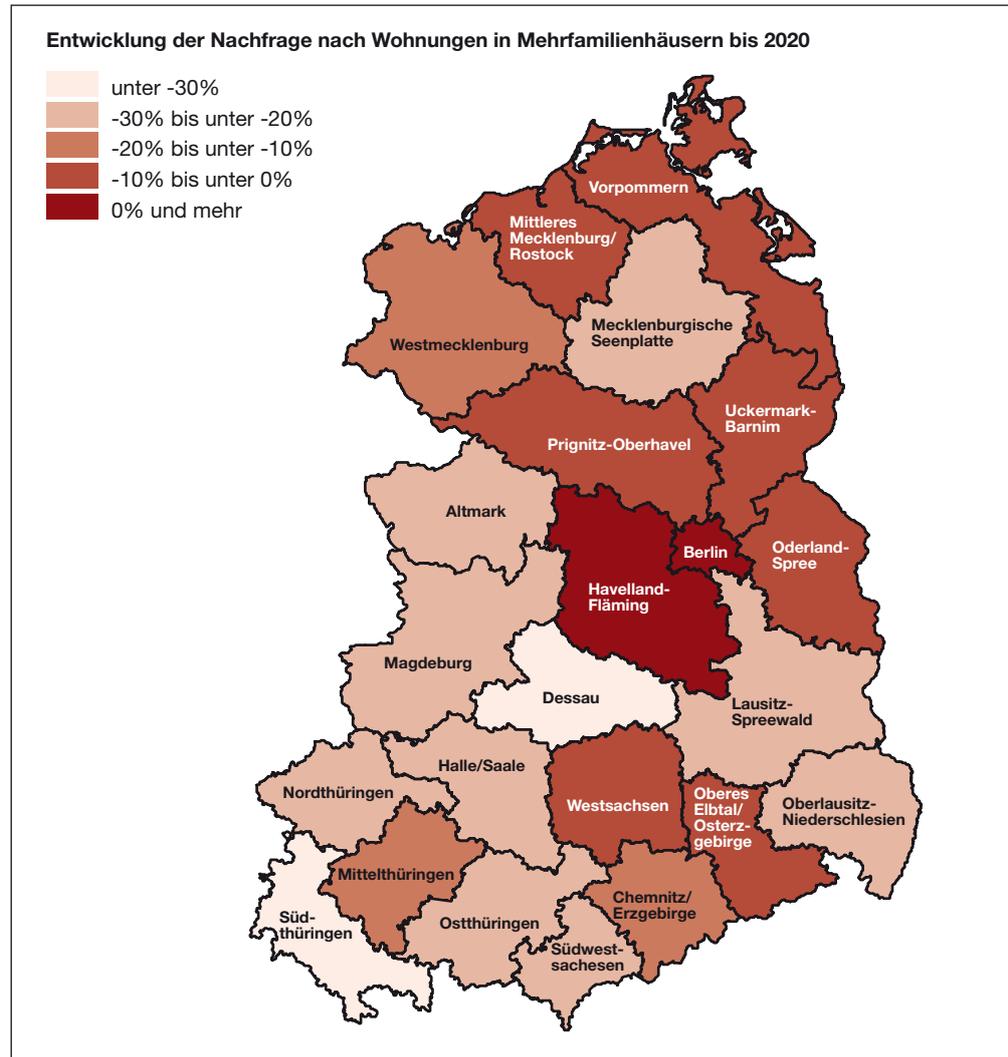
land) nimmt die Zahl der Einwohner noch zu, in Prignitz-Oberhavel um rd. 7%. Alle anderen Regionen verlieren bis zu 16% (Vorpommern) der Ausgangsbevölkerung. Die Zahl der Haushalte geht im gleichen Zeitraum in den neuen Bundesländern um 105.000 zurück. Während die Haushaltszahlen vor allem im Berliner Umland noch ansteigen, gehen sie in anderen Regionen um bis zu 7,3% („Mittleres Mecklenburg/Rostock“) zurück.

Entsprechend den Ergebnissen des Szenarios D des IÖR, in dem von einer kontinuierlichen Eigentumsbildung analog der Entwicklung Mitte bis Ende der 90er Jahre und einem steigenden Flächenkonsum angesichts geringer Mieten und hoher Wohnungsleerstände ausgegangen wird, steigt die Zahl der Eigentümerhaushalte auch in den neuen Bundesländern bis 2015 weiter an.²⁰

In den 23 Raumordnungsregionen werden

(20)
Vgl. Iwanow, Irene, 2003: Szenarien zur Wohnungsnachfrageentwicklung in ostdeutschen Kommunen und Regionen; IÖR-Schriften 41, S. 69-85.

Abbildung 10
Entwicklung der Nachfrage nach Wohnungen in Mehrfamilienhäusern nach Raumordnungsregionen bis 2020



Quelle: Berechnungen empirica

insgesamt 245.000 zusätzliche Eigentümerhaushalte prognostiziert (hauptsächlich in EZFH). Die stärksten Zuwächse in EZFH entfallen dabei auf die Regionen „Havelland-Fläming“ mit 30,2%, „Prignitz-Oberhavel“ 28,8% und „Oberes Elbtal/Osterggebirge“ mit 25,8%. Aber auch in den Regionen „Westsachsen“, „Uckermark-Barnim“, „Oberland-Spree“ und „Berlin“ liegen die Wachstumsquoten im

Wohnflächenzuwachs der EZFH zwischen 20 und 25% (vgl. Abbildung 12).²¹ Im Zeitverlauf schwächt sich jedoch die zusätzliche Wohnflächennachfrage in EZFH kontinuierlich ab und stagniert bis auf die Wohnungsmarktregion Berlin ab dem Jahr 2010. In der Wohnungsmarktregion Berlin setzt sich das Wachstum der Wohnflächennachfrage in EZFH auch nach dem Jahr 2010 fast ungebremst fort.

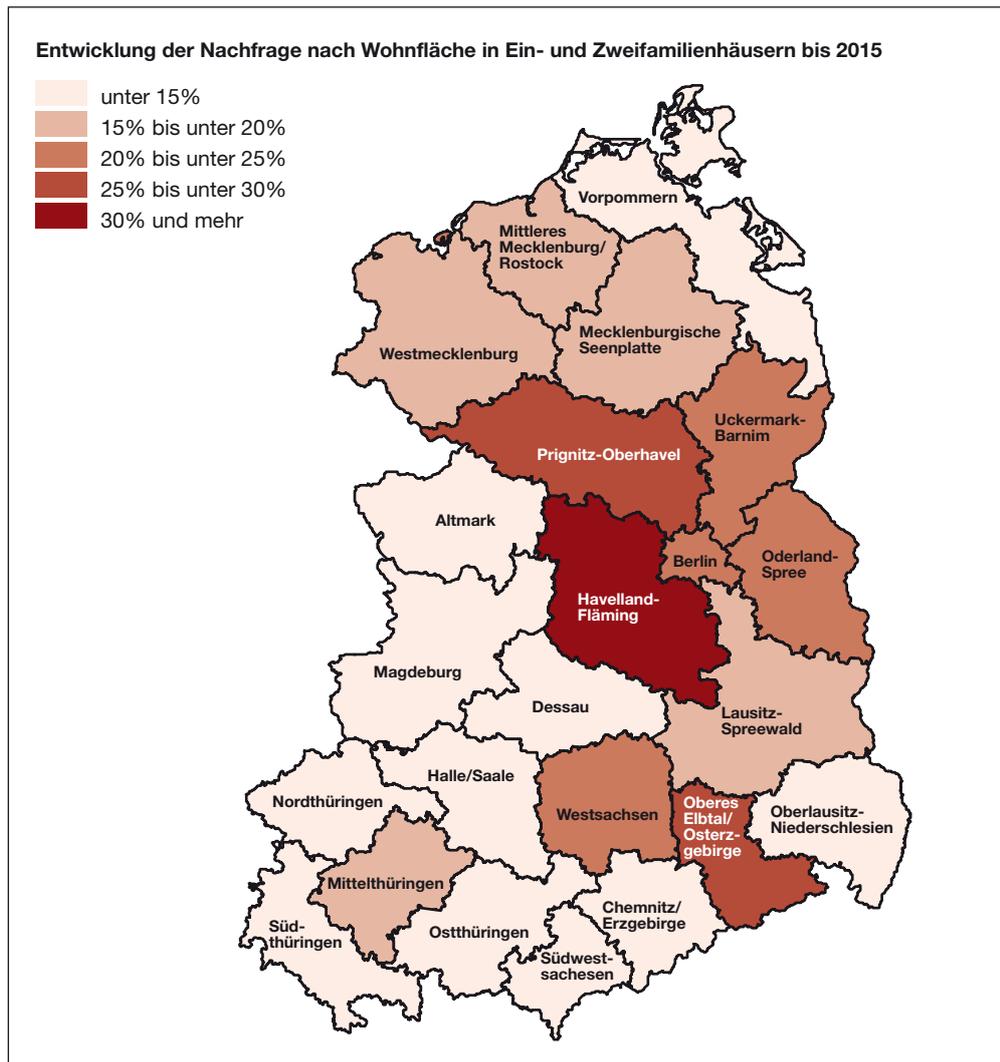
(21) Das IÖR hat insgesamt vier Szenarien der Wohnflächenentwicklung entworfen. Diese unterschieden sich hinsichtlich zwei zentraler Annahmen: Dynamik der Eigentumsbildung und Steigerung des Wohnflächenkonsums.

Abbildung 11
Szenarioannahmen der Wohnflächenprognose des IÖR

Szenarioannahmen		Bildung von Wohneigentum	
		starke Zunahme	schwache Zunahme
Wohnflächenkonsum der Haushalte	ohne Nachholeffekt	Szenario A	Szenario B
	mit Nachholeffekt	Szenario C	Szenario D

Quelle: IÖR

Abbildung 12
Veränderung der Wohnflächennachfrage in EZFH 1998 bis 2015 (Szenario D)



Quelle: IÖR

Angesichts einer steigenden Zahl an Haushalten in EZFH in den neuen Bundesländern insgesamt bei gleichzeitig sinkender Zahl an wohnungsnachfragenden Haushalten, muss im Residuum die Zahl der nachfragenden Haushalte nach Wohnungen im MFH abnehmen. Allerdings kompensiert der steigende Wohnflächenkonsum pro Haushalt teilweise den Rückgang der Anzahl wohnungsnachfragender Haushalte.

Die Unterschiede in der regionalen Entwicklung der Wohnflächennachfrage in MFH sind ausgeprägter als im Segment der EZFH. Nur in den an Berlin angrenzenden Raumordnungsregionen, abgesehen von Lausitz-Spreewald, steigt gegenüber 1998 die Wohnflächennachfrage in MFH. In allen anderen Raumordnungsregionen ist sie deutlich rückläufig, z.T. über 15% (vgl. Abbildung 13).

In allen Szenarien des IÖR nimmt die nach-

gefragte Wohnfläche in MFH bis zum Jahr 2015 in den neuen Bundesländern gegenüber dem Jahr 1998 ab, je nach Szenario zwischen 7,5 Mio. bis rd. 35 Mio. m². Die Wohnflächennachfrage in EZFH nimmt zwischen rd. 31 Mio. und 64 Mio. m² bis zum Jahr 2015 zu.

Entsprechend den getroffenen Annahmen von Wohnungen zur Siedlungsfläche, würde sich im Szenario D durch den Anstieg der Wohnflächennachfrage in EZFH in den neuen Bundesländern ein zusätzlicher Siedlungsflächenbedarf von rd. 11.500 ha für den Zeitraum von 1998 bis 2015 ergeben. Pro Jahr wären das durchschnittlich gut 675 ha, pro Tag rd. 1,9 ha.

Entwicklung des Wohnungsbedarfs in Ostdeutschland – Pestel Institut

In der Pestel-Studie „Die eigengenutzte Immobilie als Säule der Alterssicherung“ im

(22)
Bezugsbasis ist die bewohnte Wohnfläche in EZFH im Jahr 1998.

Auftrag der DSL-Bank, wurde dafür das gesamte Bundesgebiet nach Postleitzahlen in 18 verschiedene Vertriebsgebiete unterteilt und untersucht.²³ Für die Darstellung der neuen Bundesländer wurde Ostdeutschland in sechs dieser Vertriebsgebiete aufgliedert (Berlin, Magdeburg, Dresden, Erfurt, Schwerin und Leipzig). Da die sechs Vertriebsgebiete die neuen Bundesländer fast vollständig abdecken, kann in den folgenden Tabellen im Aggregat von den neuen Bundesländern insgesamt gesprochen werden.

Das Pestel-Institut hat auf eine klassische Herleitung des Wohnungsbedarfs nach der Komponentenmethode verzichtet, da sich angesichts des hohen quantitativen Wohnungsüberhangs ein Wohnungsbedarf im Wesentlichen aus der veränderten Zahl der Haushalte und dem veränderten Bedarf an Zweit- und Freizeitwohnungen ergibt. Be-

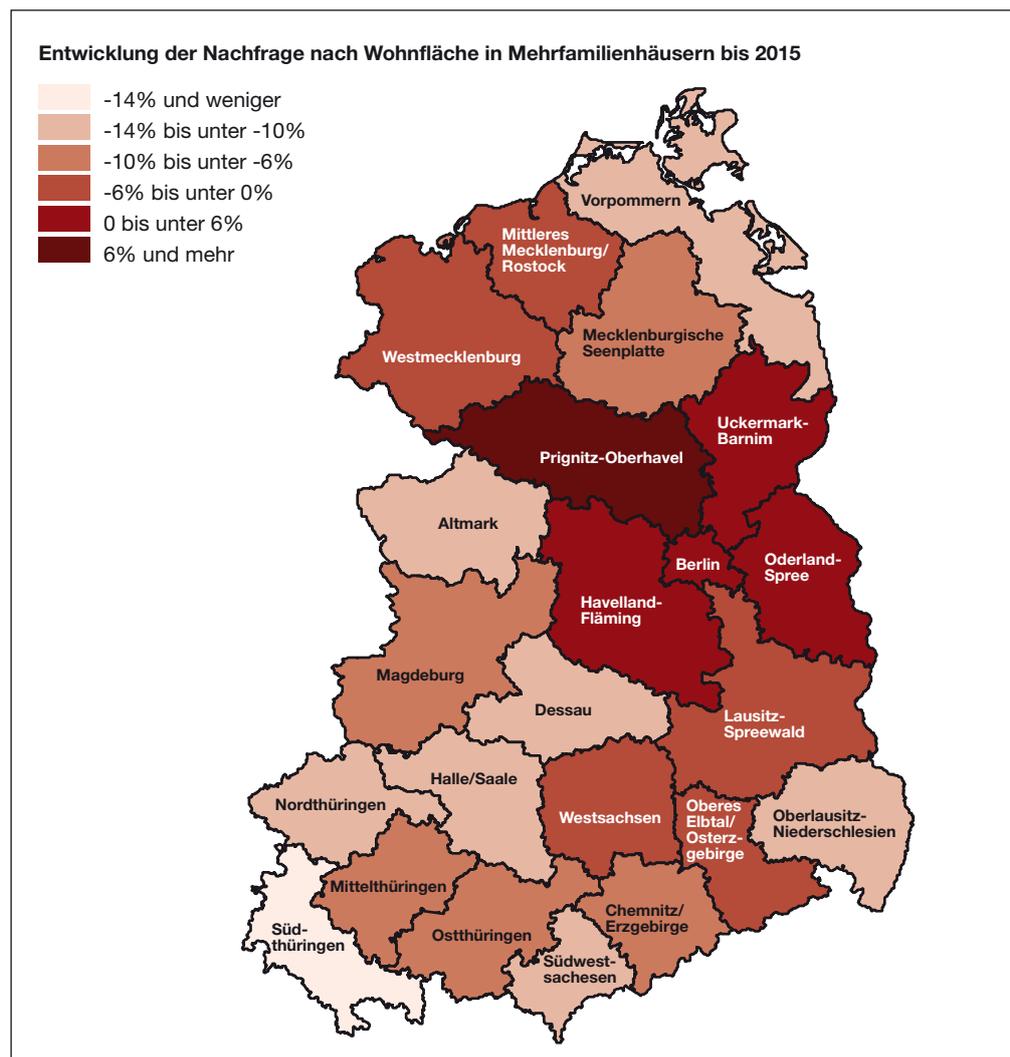
darfskomponenten wie z.B. die Mobilitätsreserve, der Ersatzbedarf oder der Abbau von Untermietverhältnissen können vernachlässigt werden. Aus qualitativen Gründen geht die DSL Bank in ihrer Studie davon aus, dass bis 2030 keine Wohnungen aus dem derzeitigen Leerstand in den bewohnten Zustand zurückkehren.

Nach dem Haushaltsvorstandsquotenverfahren (fortgeschriebene Haushaltsquoten) bestimmt sich aufbauend auf der Bevölkerungsprognose die künftige Zahl der Haushalte in den Vertriebsgebieten. Durch die Berücksichtigung der veränderten regionalen Zweit- und Freizeitwohnungsnachfrage ergibt sich die Zahl wohnungsnachfragende Haushalte bzw. der künftige Wohnungsbedarf.

Über den gesamten Prognosezeitraum von 2004 bis 2020 erhöht sich der Wohnungsbedarf in den neuen Bundesländern um knapp

(23) Vgl. Pestel Institut: Die eigen genutzte Immobilie als Säule der Alterssicherung. Systemanalyse und Modellrechnungen bis zum Jahr 2030. Untersuchung im Auftrag der DSL-Bank. Bonn, Februar 2005. Für jede Vertriebsregion der DSL-Bank wurde darüber hinaus eine Regionalstudie erstellt.

Abbildung 13
Veränderung der Wohnflächennachfrage in MFH 1998 bis 2015 (Szenario D)



Quelle: IÖR

130.000 Einheiten (vgl. Tabelle 5). Die Entwicklung verläuft allerdings auf der Zeitachse und je nach Region sehr unterschiedlich:

- **Ab den Jahren 2012 bis 2014 sinkt in fast allen Vertriebsgebieten der Wohnungsbedarf.** Ab diesem Zeitpunkt rücken vermehrt die geburtschwachen Jahrgänge nach der Wiedervereinigung in das Haushaltsbildungsalter (sog. „Wendeknick“). Bis zum Jahr 2013 entsteht ein zusätzlicher Wohnungsbedarf in den neuen Bundesländern von rd. 280.000 Wohneinheiten.
- **Der mit Abstand größte Wohnungsbedarf entfällt auf das Vertriebsgebiet Berlin,** gefolgt von Schwerin. In den anderen vier Vertriebsgebieten kann der Anstieg des Wohnungsbedarfs zwischen 2004 bis 2012/2013 den anschließenden Rückgang nicht mehr kompensieren. Über den Gesamtzeitraum sinkt in diesen Gebieten der Wohnungsbedarf.

Zur Bestimmung des Neubaubedarfs an EZFH dient eine sog. Nachfragekennziffer. Diese Kennziffer ergibt sich aus der jährlichen Neubautätigkeit an EZFH zzgl. des jährlichen Bestandsangebotes (frei werdenden EZFH aus dem Bestand) bezogen auf 1.000 Einwohner der potentiellen Nachfragegruppe nach EZFH (Bevölkerung zwischen 30 und 45 Jahren). Der Durchschnittswert der Nachfragekennziffer der vergangenen 10 Jahre wurde für die Prognose konstant gehalten. Mit Hilfe der durchschnittlichen

Nachfragekennziffer kann nun anhand der Bevölkerungsprognose der 30- bis 45-Jährigen der Bedarf nach EZFH fortgeschrieben werden. Durch Abzug des prognostizierten jährlichen Angebotes aus dem Bestand vom Gesamtbedarf erhält man den Neubaubedarf (vgl. Tabelle 6).

Entsprechend dieser Methodik besteht ein Neubaubedarf für die neuen Bundesländer von knapp 420.000 EZFH im Zeitraum von 2004 bis 2020. Bis zum Jahr 2016 sinkt der jährliche Neubaubedarf und bleibt anschließend annähernd konstant.

Trotz der sinkenden Haushaltszahlen zwischen 2010 und 2014 bleibt der Neubaubedarf ein EZFH konstant hoch. In den 17 prognostizierten Jahren von 2004 bis 2020 besteht ein Neubaubedarf an EZFH von ca. 417.000 Wohnungen. Der größte Anteil mit ca. 40% ist im Vertriebsgebiet Berlin zu finden. Aber auch in den anderen Regionen besteht ein Bedarf von immerhin 40.000 bis 60.000 EZFH.

Ein Vergleich mit dem Wohnungsbedarf insgesamt verdeutlicht, dass in der Summe der Neubaubedarf an EZFH bedeutend höher ausfällt, als der gesamte Wohnungsbedarf. Bis zum Jahr 2012 besteht noch ein minimaler Bedarf nach Wohnungen in Geschosswohnungsbauten. In diesem Zeitraum wächst die Zahl wohnungsnachfragender Haushalte geringfügig stärker als der Neubaubedarf an EZFH. Anschließend verläuft die Entwicklung zwischen dem gesamten Wohnungs-

Tabelle 5
Wohnungsbedarf für die Vertriebsgebiete bis 2020

	Schwerin	Magdeburg	Erfurt	Dresden	Leipzig	Berlin	Neue Bundesländer
2004	3.595	210	2.364	2.617	1.292	20.429	30.507
2005	4.162	671	2.690	3.085	1.286	20.128	32.022
2006	3.710	867	2.010	2.439	781	18.342	28.149
2007	3.324	1.483	2.563	2.544	1.210	17.604	28.728
2008	3.593	2.710	3.367	3.222	1.453	18.225	32.570
2009	4.136	2.989	3.409	3.082	1.619	16.141	31.376
2010	4.958	4.799	4.570	4.411	2.830	16.798	38.366
2011	2.116	2.856	2.373	2.723	1.325	14.945	26.338
2012	1.772	1.833	1.111	1.871	546	11.429	18.562
2013	1.206	1.169	531	885	-211	9.360	12.940
2014	-3.033	-4.459	-4.454	-3.958	-4.997	-326	-21.227
2015	-3.847	-4.782	-5.255	-5.056	-5.817	-2.524	-27.281
2016	-4.315	-5.252	-5.178	-5.021	-6.037	-2.811	-28.614
2017	-4.402	-4.839	-5.151	-4.901	-5.829	-696	-25.818
2018	-3.828	-3.947	-4.132	-4.094	-5.338	-118	-21.457
2019	-3.082	-2.873	-3.050	-3.013	-4.236	894	-15.360
2020	-2.573	-2.604	-2.251	-2.453	-3.691	1.444	-12.128
Gesamt	7.492	-9.169	-4.483	-1.617	-23.814	159.264	127.673

Quelle: Pestel-Institut

Tabelle 6
Neubaubedarf an EZFH für die Vertriebsgebiete bis 2020

	Schwerin	Magdeburg	Erfurt	Dresden	Leipzig	Berlin	Neue Bundesländer
2004	5.456	5.166	4.216	3.843	4.785	13.498	36.964
2005	4.972	4.642	3.717	3.518	4.436	12.837	34.122
2006	4.499	4.115	3.244	3.169	4.076	12.137	31.240
2007	4.134	3.685	2.886	2.942	3.829	11.501	28.977
2008	3.793	3.281	2.580	2.726	3.617	10.885	26.882
2009	3.523	2.900	2.318	2.543	3.427	10.284	24.995
2010	3.290	2.586	2.119	2.410	3.287	9.772	23.464
2011	3.125	2.411	1.973	2.324	3.186	9.297	22.316
2012	3.057	2.304	1.937	2.309	3.142	8.907	21.656
2013	2.988	2.258	1.873	2.314	3.117	8.526	21.076
2014	2.939	2.195	1.819	2.293	3.092	8.227	20.565
2015	2.920	2.190	1.766	2.300	3.048	8.004	20.228
2016	2.913	2.191	1.764	2.301	3.028	7.817	20.014
2017	3.001	2.353	1.805	2.391	3.121	7.865	20.536
2018	3.113	2.569	1.932	2.503	3.229	7.951	21.297
2019	3.186	2.720	1.954	2.528	3.269	7.938	21.595
2020	3.152	2.707	1.879	2.453	3.211	7.749	21.151
Gesamt	60.061	50.273	39.782	44.867	58.900	163.195	417.078

Quelle: Pestel-Institut

bedarf und dem Neubaubedarf an EZFH entgegengesetzt. Bis zum Jahr 2020 bedarf es demnach rd. 300.000 Geschosswohnungen weniger in den neuen Bundesländern.

Unter Berücksichtigung der entsprechenden Durchschnittswerte zur Ermittlung der Siedlungsflächennachfrage liegt der gesamte Bruttobaulandbedarf für den Neubau an EZFH in den neuen Bundesländern bei rd. 15.500 ha bzw. bei durchschnittlich gut 900 ha pro Jahr oder 2,5 ha pro Tag (vgl. Tabelle 7). Analog zum Neubaubedarf sinkt der durchschnittliche Flächenbedarf von Jahr zu Jahr bis zum Jahr 2020 von 3,8 ha pro Tag im Jahr auf gut 2 ha pro Tag.

Ergebnisse ausgewählter Büromarktprognosen

Bei allen drei in den nachfolgenden Unterabschnitten vertiefend analysierten Büromarktprognosen handelt es sich um Szenarien, die sich in den Annahmen über die Entwicklung bestimmter Determinanten unterscheiden. Die Ergebnisse sind bei weitem nicht so einheitlich wie die der Wohnungsnachfrageprognosen (vgl. Tabelle 8). Während die DB-Research langfristig je nach Szenario eher einen kräftig sinkenden bis stagnierenden Büroflächenbedarf prognostiziert, stagniert bzw. steigt der Büroflächenbedarf noch bis zum Jahr 2015 in den *empirica*-Szenarien an. Gleiches gilt für die Ergebnisse der DEGI-Szenarien, die sich allerdings auf die Entwicklung im gesamten Bundesgebiet beziehen.

Szenarien der Bürobeschäftigtenentwicklung – DB Research

In einer Studie hat die DB Research in vier Szenarien die demographischen Auswirkungen auf die Büromärkte untersucht.²⁴ Die wesentlichen Annahmen der vier Szenarien sind der nachfolgenden Abbildung 14 zu entnehmen:

- **Im Status quo Szenario hängt die Nachfrageentwicklung nach Büroflächen einzig von der demographischen Entwicklung also von der Entwicklung des Arbeitsangebotes ab.** Verhaltensänderungen, Strukturreformen, Veränderungen der Wirtschaftsstruktur oder Änderungen in der Arbeitsorganisation bzw. der technische Wandel, die alle einen Einfluss auf die Zahl der Büroarbeitsplätze und auf die Flächennachfrage je Arbeitsplatz haben, sind ausgeklammert.
- **Im Szenario „Arbeitsmarktderegulierungen“** haben die Wirkungen von Arbeitsmarktreformen einen positiven Einfluss auf das Arbeitskräfteangebot bzw. auf die Zahl der Erwerbstätigen. Die Arbeitslosenquote sinkt in den alten Bundesländern stetig auf 4%, in den neuen Bundesländern auf 6%. Die Erwerbspersonenquote steigt von 72,6% auf 79,0%. Die Bürobeschäftigtenquote bleibt allerdings konstant.²⁵
- **Im Szenario „Mehr Bürojobs“** führt der Strukturwandel zusätzlich zu einer Verschiebung der Tätigkeitsstrukturen der

(24) Vgl. Deutsche Bank Research: Demographie lässt Immobilien wackeln. Ausgabe Nr. 283 vom 18. September 2003 und Just, Tobias: Demographische Auswirkungen auf die Büromärkte – ein Update. 4. gif – Forum. Berlin 2005.

(25) Das Ergebnis dieses Szenario besitzt nach Einschätzung der Deutschen Bank Research die größte Eintrittswahrscheinlichkeit.

Tabelle 7
Bedarf an Bruttobauland durch den Neubaubedarf an EZFH (in ha)

	Schwerin	Magdeburg	Erfurt	Dresden	Leipzig	Berlin	Neue Bundesländer
2004	202,7	191,9	156,6	142,7	177,7	501,4	1.372,9
2005	184,7	172,4	138,1	130,7	164,8	476,8	1.267,4
2006	167,1	152,8	120,5	117,7	151,4	450,8	1.160,3
2007	153,5	136,9	107,2	109,3	142,2	427,2	1.076,3
2008	140,9	121,9	95,8	101,3	134,3	404,3	998,5
2009	130,9	107,7	86,1	94,5	127,3	382,0	928,4
2010	122,2	96,1	78,7	89,5	122,1	363,0	871,5
2011	116,1	89,6	73,3	86,3	118,3	345,3	828,9
2012	113,5	85,6	71,9	85,8	116,7	330,8	804,4
2013	111,0	83,9	69,6	85,9	115,8	316,7	782,8
2014	109,2	81,5	67,6	85,2	114,8	305,6	763,8
2015	108,5	81,3	65,6	85,4	113,2	297,3	751,3
2016	108,2	81,4	65,5	85,5	112,5	290,3	743,4
2017	111,5	87,4	67,0	88,8	115,9	292,1	762,8
2018	115,6	95,4	71,8	93,0	119,9	295,3	791,0
2019	118,3	101,0	72,6	93,9	121,4	294,8	802,1
2020	117,1	100,5	69,8	91,1	119,3	287,8	785,6
Gesamt	2.230,8	1.867,3	1.477,6	1.666,5	2.187,7	6.061,5	15.491,5

Quelle: Berechnungen empirica aufbauend auf den Ergebnissen des Pestel-Instituts

Beschäftigten. Die Bürobeschäftigtenquote nimmt bis 2030 um 10%-Punkte zu.

- Das Szenario „Technische Revolution II“ stellt den Gegenpol zum Szenario „Mehr Bürojobs“ dar. Zwar haben auch in diesem Szenario Maßnahmen der Arbeitsmarktderegulierungen eine sinkende Arbeitslosenquote sowie eine steigende Erwerbspersonenquote zur Folge, Effekte der Globalisierung, einer veränderten Arbeitswelt und eines technischen Wandels führen zu einer sinkenden Bürobeschäftigtenquote und Bürofläche je Bürobeschäftigtem. Die Bürobeschäftigtenquote nimmt von 2010 bis 2040 um 5%-Punkte ab, die Bürofläche je Bürobeschäftigtem bis 2050 um 10%. Dahinter steht zum einen die Annahme eines sich fortset-

zenden Trends einer steigenden Zahl von Heim-Teleworkern, die zu einem größeren Potential an Desk-Sharing-Plätzen führt. Zum anderen werden zukünftig, nachdem in der ersten Runde vor allem einfache Fertigungsarbeiten durch Maschinen substituiert wurden, in einer nächsten Runde („Technische Revolution II“) zunehmend auch vergleichsweise teure und hochwertige Büroarbeitsplätze infolge des technischen Fortschritts rationalisiert oder auch verlagert. In der Folge nimmt in diesem Szenario die Bürobeschäftigtenquote zwischen 2010 und 2050 um 5%-Punkte ab.

Entsprechend dieser Annahmen steigt im Szenario „Mehr Bürojobs“ die Zahl der Bürobeschäftigten in Deutschland bis 2030 um rd. ein Viertel und fällt anschließend

Tabelle 8
Überblick über die indexierten Ergebnisse von Büroflächenbedarfsszenarien für die neuen Bundesländer

	DB Research		DEGI 1		empirica	
	von	bis	von	bis	von	bis
2000	-	-	100,0	100,0	-	-
2003	100,0	100,0	-	-	100,0	100,0
2010	94,0	105,0	106,0	113,5	99,2	109,0
2015	87,0	105,5	102,0	115,0	98,1	113,9
2020	80,0	106,0	97,5	117,5	-	-

¹ Ergebnisse für Gesamtdeutschland

Indexierte Entwicklung: Ausgangsjahr 2000 (DEGI) bzw. 2003 (DB Research, empirica) = 100
Daten von DB Research und DEGI auf Grundlage von Abbildungen geschätzt und für einzelne Jahre interpoliert.

Quelle: Berechnung und Zusammenstellung empirica (DB Research, DEGI)

bis 2050 wieder um rd. 10%-Punkte (vgl. Abbildung 15). In allen anderen Szenarien nimmt die Zahl der Bürobeschäftigten bis 2010/2020 nur leicht zu und sinkt anschließend bis 2050 zum Teil unter das gegenwärtige Niveau. Abgesehen vom Szenario „Technische Revolution II“ entwickelt sich in den anderen drei Szenarien die Büroflächennachfrage proportional zur Zahl der Bürobeschäftigten. Hintergrund ist die Annahme der Konstanz der Bürofläche je Büroarbeitsplatz. Im Szenario „Technische Revolution“ belegen dagegen im Durchschnitt die Bürobeschäftigten bis 2050 sukzessive weniger Bürofläche je Arbeitsplatz. In der Folge geht in diesem Szenario die Büroflächennachfrage (knapp -30%) noch deutlicher zurück als die Zahl der Bürobeschäftigten (-20%).

In absoluten Zahlen nimmt die Zahl der Bürobeschäftigten im Szenario „Mehr Bürojobs“ noch bis 2020/2030 um rd. 3 Mio. zu. Auf die Fläche umgerechnet bedeutet dies eine Nettoflächenabsorption in Höhe von zusätzlich rd. 90 Mio. m² BGF. Anschließend sinkt die Nachfrage bis 2050 wieder um rd. 30 Mio. m² BGF.

Entsprechend den Ergebnissen der Szenarien, die – wie erwähnt – die Auswirkungen der demographischen Entwicklung in den Vordergrund der Betrachtung rücken, driftet die Büroflächennachfrage zwischen den neuen und alten Bundesländern deutlich aus-

einander. Selbst im optimistischen Szenario „Mehr Bürojobs“ steigt der Büroflächenbedarf nur um rd. 6%, bleibt bis 2020 ungefähr konstant und sinkt anschließend ungefähr linear bis 2050 auf unter 90% des Niveaus von 2003. In Westdeutschland nimmt der Büroflächenbedarf dagegen bis 2030 noch um rd. 30% zu, fängt dann an zu sinken; bis 2050 um rd. 10%-Punkte gegenüber 2030.

Im Status quo Szenario wächst der Flächenbedarf in Westdeutschland dagegen kaum noch. In den neuen Bundesländern sinkt er bereits heute schon, bis 2020 um rd. 20%.

In Tabelle 9 sind die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten des Büroflächenbedarfs für das Szenario „Mehr Bürojobs“ für die neuen und alten Bundesländer wiedergegeben.

Nach dem Szenario „Mehr Bürojobs“ entstehen bis 2010 in den neuen Ländern netto rd. 100.000 neue Büroarbeitsplätze mit einem Flächenbedarf (je nach Flächenkennziffer je Beschäftigten) von rd. 2 bis 3 Mio. m² Mietfläche (rd. 3 bis 4 Mio. m² BGF).

Die neuen Bundesländer verfügen über einen geschätzten Büroflächenbestand von rd. 52,5 Mio. m² Mietfläche, davon stehen gegenwärtig rd. 13% oder 7 Mio. m² leer.²⁶ Der Leerstand reicht demnach rechnerisch selbst im positiven Szenario „Mehr Bürojobs“ aus, um die zusätzliche Büroflächen-

(26)
Vgl. empirica, GfK prisma, BulwienGesaAG: Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen. Studie im Auftrag der Immobilien Zeitung. Wiesbaden 2006, S. 69 ff.

Abbildung 14
Wesentliche Szenarienannahmen

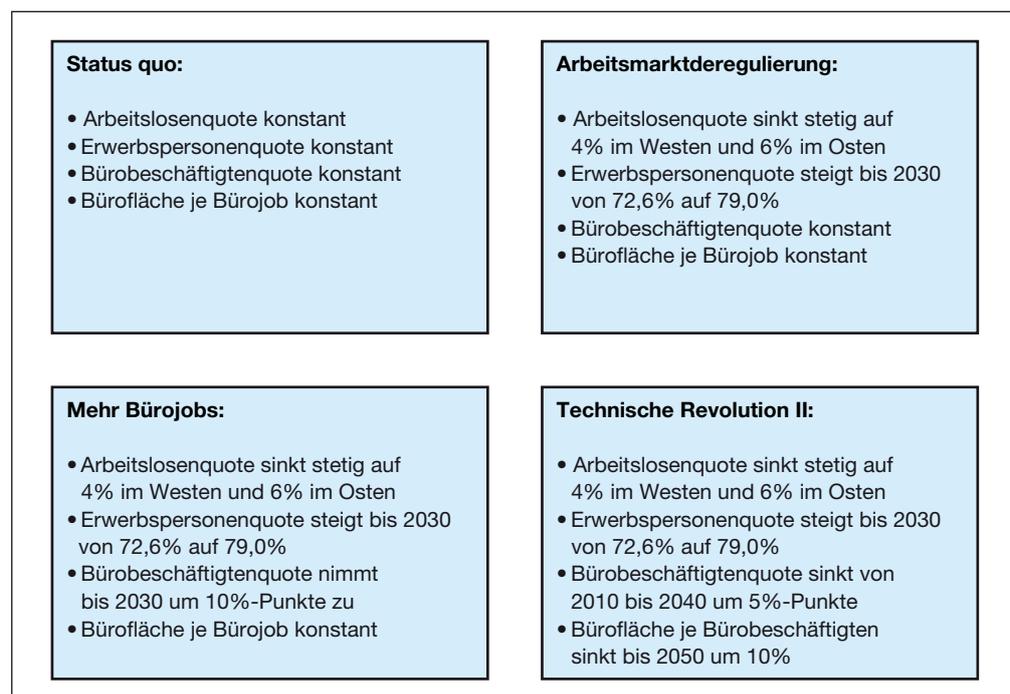
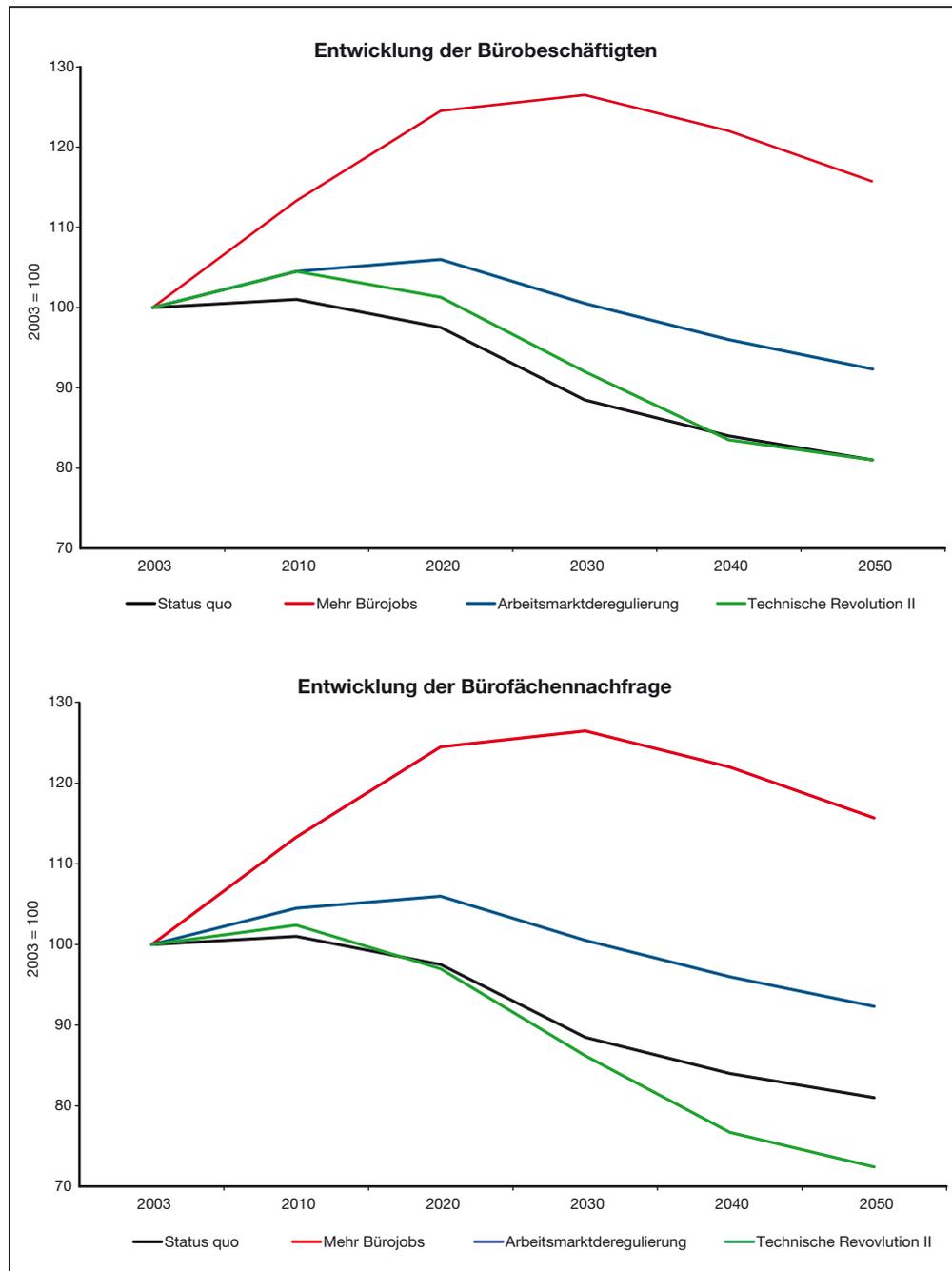


Abbildung 15
Ergebnisse der vier Szenarien (Gesamtdeutschland)



Quelle: DB Research

nachfrage aus dem Wachstum der Bürobeschäftigten bei weitem zu befriedigen. Im Umkehrschluss würde dies bedeuten, dass keine zusätzliche Siedlungsfläche für den Neubau von Büroflächen erforderlich wäre.

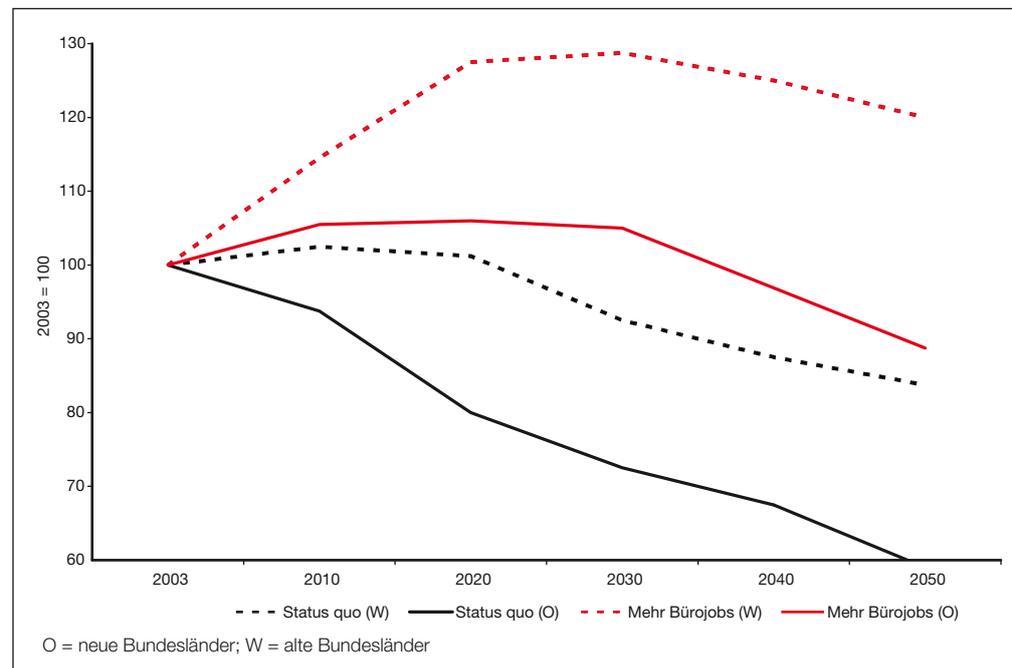
Diese Schlussfolgerung ist natürlich zu kurz gegriffen, da auch zukünftig weiterhin neue Siedlungsfläche für den Neubau von Bürogebäuden und -flächen in Anspruch genommen wird:

- Trotz hohem Leerstand wird es zukünftig

immer wieder Nachfrager geben, die im Bestand keine ihren Anforderungen genügenden Flächen vorfinden (z.B. Eigentümer).

- Die formulierten Szenarien beziehen sich auf die neuen Bundesländer insgesamt ohne weitere regionale Differenzierung. Das schließt nicht aus, dass auf absehbarer Zeit in bestimmten Wachstumsregionen nachfragegerechte Bestandsobjekte knapp werden und somit auch den Neubau von Büroflächen forcieren.

Abbildung 16
Vergleich der Büroflächennachfrage in den neuen und den alten Bundesländern



Quelle: DB Research

- Die Szenarien geben die Flächeninanspruchnahme aus einer Veränderung der wesentlichen Determinante, der Entwicklung der Bürobeschäftigten und damit der Wachstumskomponente, wieder. Nicht berücksichtigt sind Bedarfskomponenten, die im Saldo nicht zu einer Veränderung der Büroflächeninanspruchnahme führen, aber Einfluss auf die Siedlungsflächenentwicklung haben können. Der Abgang von Büroflächen kann beispielsweise zu einer Neuinanspruchnahme von Siedlungsflächen führen, wenn die Büroflächen noch genutzt wurden und an anderer Stelle zu einem Ersatz in Form eines Neubaus führen. Das setzt voraus, dass im Bestand keine geeigneten Potentialflächen vorhanden sind oder kein Neubau an gleicher Stelle (Abriss und Neubau auf dem gleichen Grundstück) realisiert wird.
- Die Projektion der Bürobeschäftigten gibt

Tabelle 9
Veränderung der Büroflächennachfrage –
Szenario „Mehr Bürojobs“

	Neue Bundesländer	Alte Bundesländer
1990 bis 2003	2,2% p.a.	1,7% p.a.
2003 bis 2010	1,0% p.a.	1,7% p.a.
2010 bis 2020	0,0% p.a.	0,9% p.a.

Quelle: DB Research

immer die Nettosalden der Entwicklung wieder. Dahinter steht ein wirtschaftlicher Strukturwandel. In einzelnen Branchen wird Bürobeschäftigung abgebaut (z.B. in Branchen des Verarbeitenden Gewerbes oder der öffentlichen Verwaltung), in anderen Branchen Bürobeschäftigung aufgebaut (z.B. unternehmensnahe Dienstleistungen). Die durch den Bürobeschäftigtenabbau in bestimmten Branchen freigesetzten Flächen werden aber nicht durch das Wachstum in anderen Branchen absorbiert, weil sie nicht über die nachgefragten Objekt- und Lagequalitäten verfügen und dementsprechend nicht marktgerecht sind.

Im Ergebnis liefern die Szenarien Aussagen über den gesamten Büroflächenbedarf zu einem bestimmten künftigen Zeitpunkt. In Zeiten wachsender Bürobeschäftigung fällt die Nachfrage nach neuen Büroflächen aber größer aus als das Delta der projizierten Büroflächenbedarfe zwischen zwei Zeitpunkten. In Zeiten sinkender Bürobeschäftigung fällt das Delta entsprechend geringer aus.

Trotz dieser Einschränkungen verdeutlichen die Ergebnisse der Szenarien, dass die Nachfrage nach neuen Siedlungsflächen für Büroflächen in den neuen Bundesländern zukünftig sehr gering ausfallen dürfte. Unter der Annahme, dass die rd. 100.000 neuen Büroarbeitsplätze bis 2010 einen Neubedarf an Bürofläche von – großzügig bemessen

– 3,5 Mio. m² BGF generieren (35 m² BGF pro Arbeitsplatz), bedeutet dies bei einer durchschnittlichen GFZ von 1,2 eine Neuinanspruchnahme an Nettobauland in Höhe von rd. 3 Mio. m². Bei einem städtebaulichen Zuschlag von 30% entspricht dies rd. 3,8 Mio. m² Bruttobauland (380 ha) in sieben Jahren (2004 bis 2010) oder 0,15 ha pro Tag.

Zukunft der Büroimmobilienmärkte – DEGI

Eine ähnlich langfristige Projektion der Büroflächennachfrage hat die Researchabteilung der DEGI – Deutsche Gesellschaft für Immobilienforschung mbH durchgeführt.²⁷ Die Modellierung der Büroflächennachfrageprojektion ist vergleichbar mit dem DB Research Modell (vgl. Abbildung 17).

In der nachfolgenden Abbildung 18 ist die zukünftige Entwicklungsrichtung der wesentlichen Bestimmungsgründe der Büroflächennachfrage dargestellt. Während demnach das Erwerbspersonenpotential angesichts der demographischen Entwicklung rückläufig ist und auch von einer sinkenden Bürofläche pro Kopf ausgegangen wird, ist die Entwicklungsrichtung der Erwerbstätigen- und der Bürobeschäftigtenquote nicht eindeutig.

Die unterschiedliche zukünftige Entwicklung der wesentlichen Bestimmungsgründe der Büroflächennachfrage führt in drei verschiedenen Projektionen bis 2050 zu den in Abbildung 19 dargestellten Verläufen. Die Ergebnisse sind im Verlauf und auch im Niveau mit der im vorhergehenden Abschnitt beschriebenen künftigen Büroflächennachfrage vergleichbar. Die Büroflächennachfrage steigt bis zu den Wendepunkten – die je nach Szenario um das Jahr 2005, 2010 bzw. 2030 fallen – nur noch geringfügig um durchschnittlich rd. weniger als 1% pro Jahr.

Für die neuen Bundesländer liegen keine separaten Ergebnisse vor. In der Tendenz dürften sie jedoch den Ergebnissen des vorhergehenden Abschnittes entsprechen.

Regionalisierte Szenarien der Büroflächennachfrage – empirica

Der Ansatz der Büroflächenbedarfsprognose von *empirica* ist im Gegensatz zu den oben erläuterten nachfrageorientiert. Im Vordergrund steht nicht der limitierende Faktor des Arbeitskräfteangebotes als Folge der prognostizierten demographischen Entwicklung, sondern die Prognose der Arbeitskräftenachfrage bis 2015. Die Methodik der Prognose der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, differenziert nach 66 Wirtschaftszweigen (Systematik nach WZ 73) und Raumordnungsregionen, fußt auf dem *empirica* eigenen Ansatz des Exportbasismodells (vgl. auch Abschnitt 2.1.3 und Abbildung 6). Im Rahmen der bereits erwähnten Studie für die DKB hat *empirica* die Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten für alle Raumordnungsregionen der Bundesrepublik bis zum Jahr 2015 prognostiziert.²⁸ Aufsetzend auf dieser Prognose hat *empirica* drei Szenarien des künftigen Büroflächenbedarfs für die Raumordnungsregionen in den neuen Bundesländern entwickelt.²⁹ Aus der Kreuztabelle von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten nach Wirtschaftszweigen und Berufsgruppen wurden entsprechend den berufsbezogenen Bürobeschäftigtenquoten (Methode von Dobberstein) für die 66 Wirtschaftszweige branchenbezogene Bürobeschäftigtenquoten für die Jahre 1999 bis 2002 differenziert nach Bundesländern berechnet. In der Vergangenheit ist die Bürobeschäftigtenquote in der Regel kontinuierlich gestiegen. Der Anstieg beruhte auf zwei Effekten:

(27) Unterlagen zum Vortrag von Dr. Thomas Beyerle, DEGI – Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH auf der ExpoReal in München 2005 zum Thema „Demographie, Arbeitswelten und die Zukunft der Büroimmobilienmärkte“ vom 11. Oktober 2005. Eine entsprechende detaillierte Studie ist in Bearbeitung und soll in der ersten Hälfte des Jahres 2006 erscheinen. Die Aussagen geben einen vorläufigen Stand der Analyse wieder.

(28) Vgl. im Einzelnen auch zur Methodik: Simons, H.; Braun, R.; Pfeiffer, U.; Schmidt, M.; Metzger, H.: Wirtschaft und Wohnen in Deutschland – Regionale Prognosen bis 2015 – Wohnungsmarktentwicklung bis 2030. Studie verfasst von empirica im Auftrag der Deutschen Kreditbank AG. Berlin, Dezember 2005.

(29) Die Szenarien wurden eigens für diese Studie entwickelt. Eine detaillierte Büromarktprognose für die Raumordnungsregionen in Deutschland ist von empirica geplant. Abweichend von der im Abschnitt 2.1.3 beschriebenen Prognosemethodik der Bürobeschäftigtenquote, wurden in diesem Szenarioansatz bestimmte Annahmen über die zukünftige Entwicklung der branchenbezogenen Bürobeschäftigtenquote getroffen. Sie sind nicht das Ergebnis einer Prognose.

Abbildung 17
Wesentliche Einflussfaktoren auf die Nachfrage nach Büroflächen

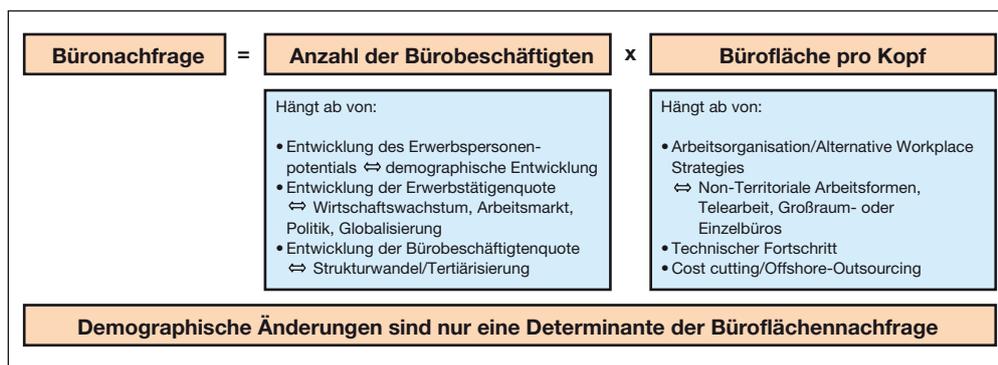


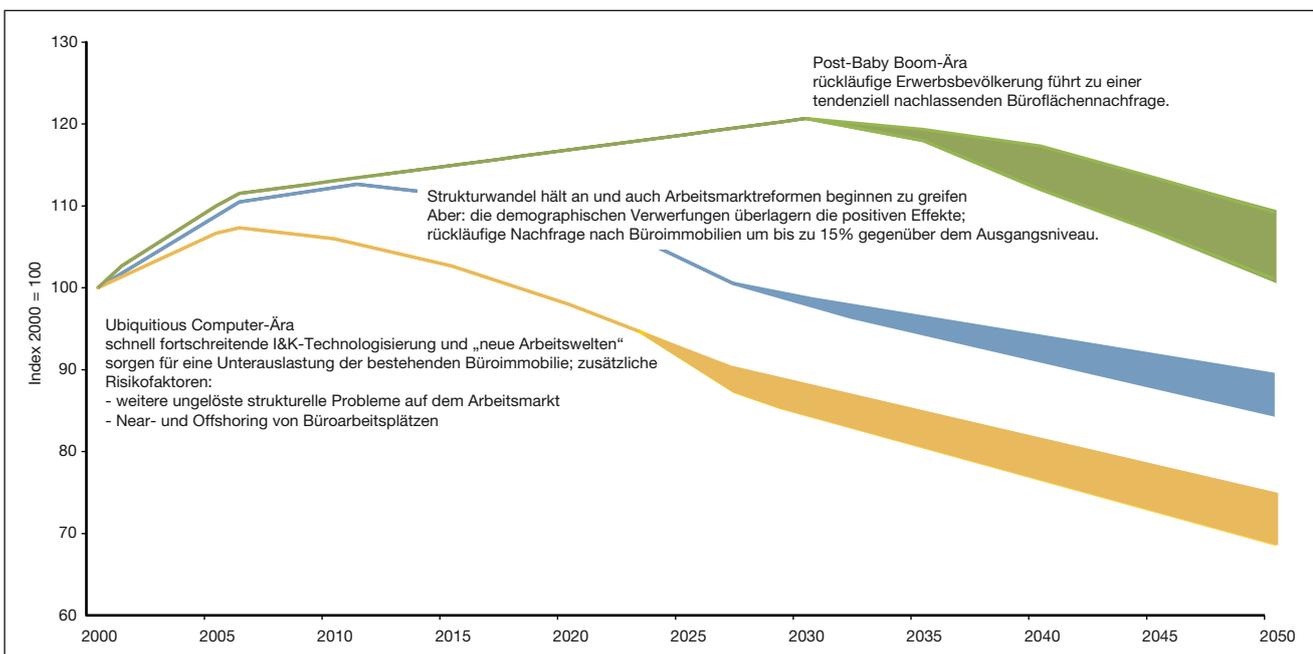
Abbildung 18
Entwicklung der wesentlichen Bestimmungsgründe der zukünftigen Büroflächennachfrage

Variable	Entwicklung	Begründung
Entwicklung des Erwerbspersonenpotentials	↓	<ul style="list-style-type: none"> • Sinkende Reproduktionsraten • geburtenstarke Jahrgänge erreichen Rentenalter • Zuwanderungspolitik
Entwicklung der Erwerbstätigenquote	↓ ↑ →	Unklarheit über <ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftswachstum • Beschäftigungseffekte („jobless growth“) • Arbeitsmarktpolitik • Frauenerwerbsquote
Entwicklung der Bürobeschäftigtenquote	↓ →	Abhängig vom <ul style="list-style-type: none"> • Strukturwandel (Tertiärisierung; jedoch „natürliche“ Grenzen) = positiver Effekt • technischer Fortschritt (vermehrte Substitution von Arbeit durch Kapital) = negativer Effekt
Bürofläche pro Kopf	↓	<ul style="list-style-type: none"> • Zunahme von Großraumbüros (open space office) • zunehmende non-territoriale Arbeitsformen (i.e. Telearbeit)

Quelle: DEGI – Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH

- Der Niveaueffekt beschreibt die Veränderung der Bürobeschäftigtenquote allein aufgrund der Veränderung der relativen Bedeutung der Wirtschaftszweige an der Gesamtbeschäftigung im Zeitverlauf.** Eine Erhöhung der Bürobeschäftigtenquote resultiert aus einem Bedeutungszuwachs von Wirtschaftszweigen mit einem überdurchschnittlichen Anteil an Bürobeschäftigten, wie das Kredit- und Versicherungsgewerbe oder die unternehmensnahen Dienstleistungen. Umgekehrt ist der Anteil der SV-Beschäftigten mit einer geringen Bürobeschäftigtenquote, wie in den meisten Zweigen des Verarbeitenden Gewerbes oder der Bauwirtschaft, zurückgegangen. Mit anderen Worten beschreibt der Niveaueffekt den Strukturwandel zwischen den Wirtschaftszweigen (interstruktureller Wandel)

Abbildung 19
Projektion der Büroflächennachfrage in Deutschland 2000 bis 2050



Quelle: DEGI – Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH

- Der Struktureffekt beruht dagegen nicht auf einer Verschiebung der Beschäftigungsanteile zwischen den Wirtschaftszweigen, sondern auf einer Änderung der Tätigkeits- und Funktionsbereiche der Berufe innerhalb der Wirtschaftszweige und folglich einer Änderung der branchenbezogenen Bürobeschäftigungsquoten (intrastruktureller Wandel).

In den drei unterschiedlichen Szenarien wurden folgende Annahmen über die zukünftige Entwicklung der branchenbezogenen Bürobeschäftigtenquote getroffen (vgl. Abbildung 20):

- Im „Status-quo-Szenario“ bleiben die branchenbezogenen Bürobeschäftigtenquoten bis zum Jahr 2015 konstant.
- Im „Wachstumsszenario“ wird unterstellt, dass im Vergleich zur Entwicklung von 1999 bis 2002 die branchenbezogenen Bürobeschäftigtenquoten nur noch langsamer ansteigen („Sättigungstendenzen“), bis 2010 um die Hälfte und zwischen 2011 bis 2015 um ein Viertel der jährlichen Wachstumsraten. Die wenigen branchenbezogenen Bürobeschäftigtenquoten, die im Zeitraum von 1999 bis 2002 (in der Regel nur marginal) gesunken sind, bleiben bis 2015 konstant.
- Das „inflexible Nachfrageszenario“ unterstellt die gleichen Veränderungsraten der branchenbezogenen Bürobeschäftigtenquoten wie das Wachstumsszenario. Im Unterschied zum Wachstumsszenario erfolgt jedoch keine Saldierung der Bürobeschäftigten zwischen den Wirtschaftszweigen. Büroflächenbedarfsprognosen betrachten in der Regel die Entwicklung der Gesamtheit der Bürobeschäftigten über alle Wirtschaftszweige. Nimmt z.B. die Zahl der Bürobeschäftigten innerhalb eines bestimmten Zeitraum um 10.000 Personen zu, so steigt der Büroflächenbedarf bei einer Flächenkennziffer von 30 m² BGF je Bürobeschäftigten um 30.000 m² BGF. Damit werden unterschiedliche Entwicklungen in den Wirtschaftszweigen saldiert mit der Folge, dass der gesamte Büroflächenbestand substituierbar ist. Mit anderen Worten: Freigesetzte Büroflächen in Wirtschaftszweigen mit sinkender Bürobeschäftigung (z.B. in Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes, öffentliche Verwaltung) werden vollständig durch eine steigende Bürobeschäftigung in anderen Sektoren (z.B. unternehmensnahe Dienstleistungen wie der Wirtschaftsbe-

ratung) absorbiert. Unternehmensnahe Dienstleistungen fragen aber z.B. in der Regel keine am Produktionsbereich angegliederten, freiwerdenden Büroflächen des Verarbeitenden Gewerbes nach. Die Bedarfsabschätzung anhand der Nettoveränderung der Zahl der Bürobeschäftigten unterschätzt die künftige Büroflächennachfrage bei weitem. Im „inflexiblen Nachfrageszenario“ wird deshalb der zusätzliche Büroflächenbedarf ausschließlich durch Wirtschaftssektoren mit einer steigenden Zahl von Bürobeschäftigten generiert. Damit wird unterstellt, dass die Büroflächen nicht substituierbar sind und alle frei werdenden Büroflächen in Wirtschaftszweigen mit einer sinkenden Zahl an Bürobeschäftigten nicht mehr marktfähig sind. Diese führt im Ergebnis zu einer Überschätzung des zusätzlichen Büroflächenbedarfs.

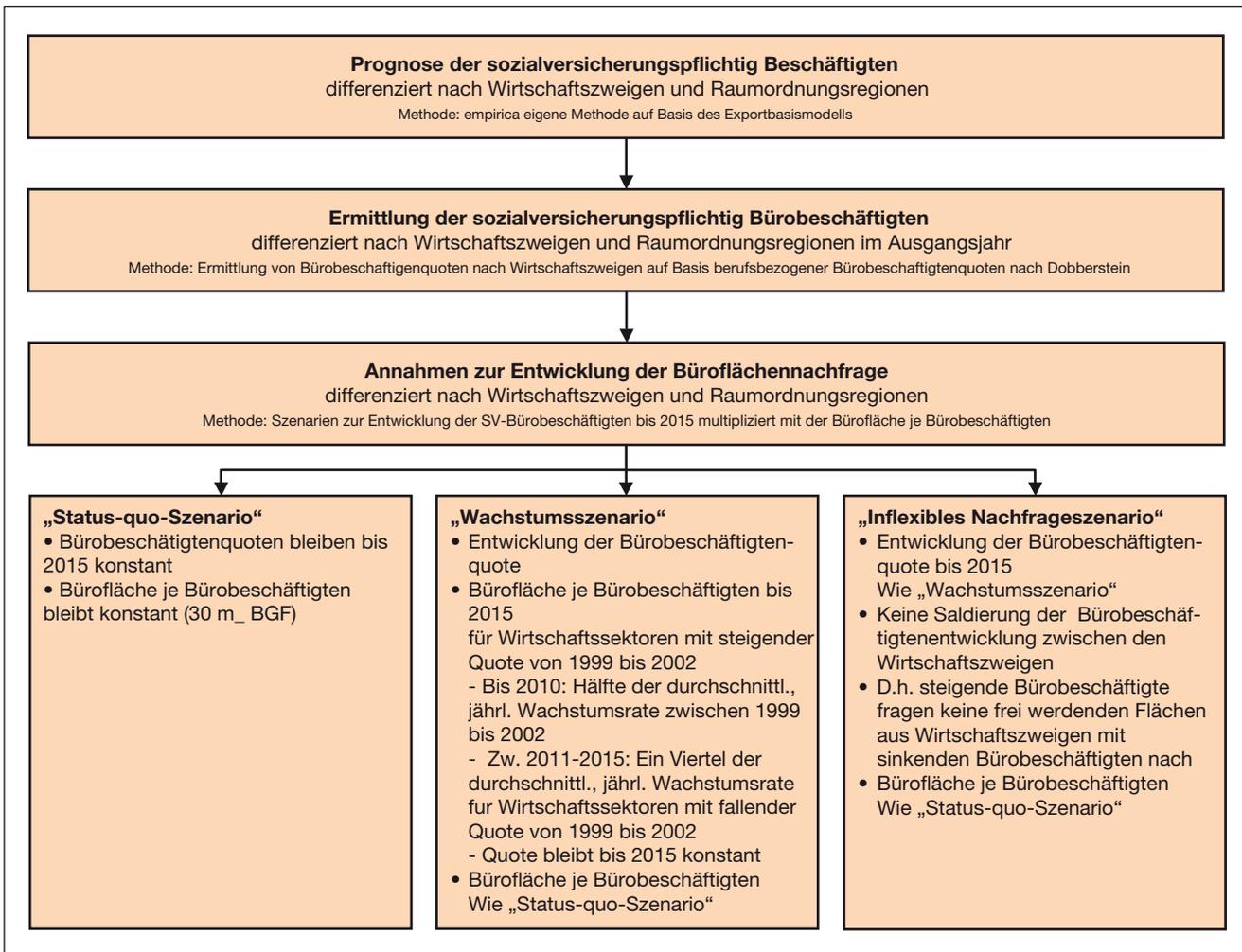
Die Bürofläche je Bürobeschäftigten bleibt in allen Szenarien konstant bei 30 m² BGF. Zwar führen die neuen Entwicklungen der Büroarbeits- und -organisationsstruktur zu einer effizienteren Büroflächennutzung. Dem stehen aber technische Entwicklungen gegenüber, die zu einer Zunahme der Nebenflächen führen. Gleichzeitig nehmen in der Tendenz die Repräsentationsbedürfnisse der Unternehmen noch immer zu. Zudem ist zu berücksichtigen, dass bei sinkender Zahl an Bürobeschäftigten aufgrund der demographischen Entwicklung sich im Büroflächenbestand zunehmend Überschussbestände aufbauen. Diese erhöhen den Druck auf die Mieten. Der Anteil der Mieten an den Gesamtkosten des Unternehmens dürfte in diesem Fall eher abnehmen und damit auch der Druck auf eine effizientere Flächennutzung.

Auch sieht *empirica* keinen Anhaltspunkt, warum die branchenbezogenen Bürobeschäftigungsquoten (abgesehen von wenigen Ausnahmen), abweichend von der Entwicklung in der Vergangenheit, zukünftig sinken sollten.

Unberücksichtigt bleibt in den Szenarien die Entwicklung der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen sowie der Beamten. Es ist davon auszugehen, dass sich das Verhältnis der nicht-sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zu den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten leicht zu Gunsten der Selbständigen und Beamten verschiebt.

Entsprechend diesen Annahmen sinkt im

Abbildung 20
Methodik und Annahmen der Büroflächenzusatzbedarfsprognose



Quelle: Darstellung empirica

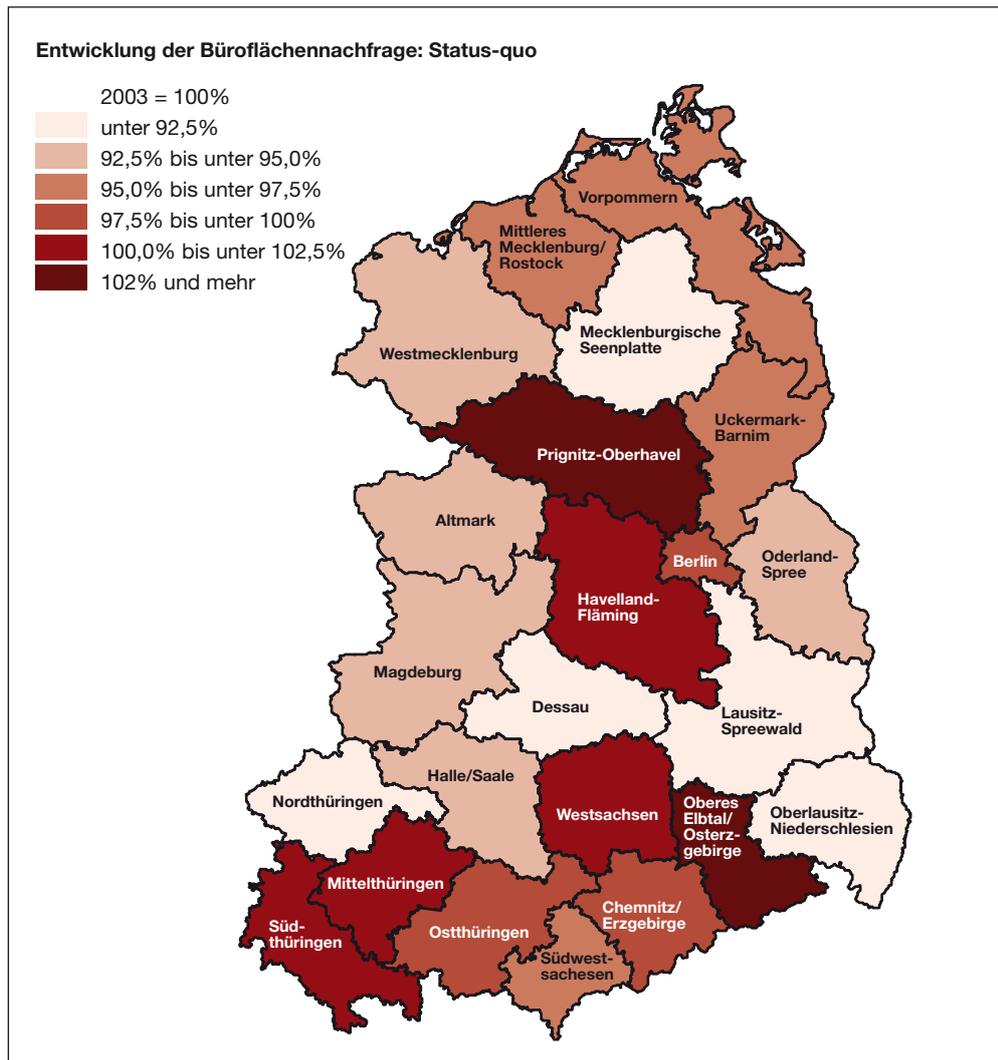
Status-quo-Szenario der Büroflächenbedarf (analog der Zahl der Bürobeschäftigten, da eine konstante Bürofläche je Bürobeschäftigten unterstellt wurde) kontinuierlich bis 2015 leicht um 1,9% gegenüber dem Jahr 2003. Damit sinkt die Zahl der Bürobeschäftigten etwas geringer als die Zahl der SV-Beschäftigten insgesamt. Die Bürobeschäftigtenquote steigt leicht von gut 31% auf knapp 32%. Dieser im Vergleich zur Vergangenheit nur sehr geringe Anstieg ist einerseits Folge der Annahme einer Konstanz der branchenbezogenen Bürobeschäftigungsquoten. Damit wirkt kein Struktureffekt. Aber auch der Niveaueffekt hat kaum Einfluss auf die Bürobeschäftigungsquote. Dieses Ergebnis steht im Gegensatz zur westdeutschen Entwicklung der letzten zehn Jahre. Dort resultierte der Anstieg der Bürobeschäftigtenquote jeweils ungefähr zur Hälfte aus dem Niveau- und dem Struktureffekt. Zwar nimmt auch künftig in Ostdeutschland die Beschäftigung vor allem in unternehmensnahen Dienstleistungsbe-

reichen mit hohen Bürobeschäftigungsquoten (z.B. Wirtschaftsberatung oder -werbung) zu. Allerdings kompensiert vor allem der prognostizierte hohe Beschäftigungsabbau der öffentlichen Hand sowie des Kreditgewerbes (mit der höchsten Bürobeschäftigtenquote unter allen Wirtschaftszweigen) diese Entwicklung. In den neuen Bundesländern bewirkt der Struktureffekt zukünftig nur noch einen geringen Anstieg der Bürobeschäftigtenquote.

Die einzigen Regionen, in denen die Bürobeschäftigung in diesem Szenario leicht zulegt, sind die beiden nordwestlich von Berlin gelegenen ROR sowie südlichen Großstadtregionen Leipzig, Dresden, Erfurt und Südthüringen (vgl. Abbildung 21).

Im Wachstumsszenario, unter der Annahme steigender branchenbezogener Bürobeschäftigtenquoten, wächst die Zahl der Bürobeschäftigten und des Büroflächenbedarfs in den neuen Bundesländern um knapp 5% bis

Abbildung 21
Entwicklung der Büroflächennachfrage bis 2015 – Status-quo-Szenario



Quelle: Berechnungen empirica

2015. Die Bürobeschäftigtenquote steigt von rd. 32% auf 34%. Im Zeitverlauf steigt der Büroflächenbedarf relativ konstant an.

Die relativen Unterschiede in der regionalen Entwicklung bleiben im Vergleich zum Status-quo-Szenario bestehen (vgl. Abbildung 22). Allerdings gibt es nur noch vier ROR, in denen der Büroflächenbedarf bis 2015 sinkt (Mecklenburgische Seenplatte, Lausitz-Spree, Oberlausitz-Niederschlesien und Nordthüringen).

Im „inflexiblen Nachfrageszenario“ ändert sich gegenüber dem Wachstumsszenario nicht die Zahl der Bürobeschäftigten und die Bürobeschäftigtenquote, sondern lediglich der Büroflächenbedarf. Die Bürobeschäftigungsgewinne in einzelnen Wirtschaftsbranchen werden nicht mehr saldiert mit den Verlusten in andern Branchen. Büroflächenrelevant, im Sinne eines Zusatzbedarfs, sind nur die wachsenden Wirtschaftszweige. In diesen

Wirtschaftszweigen nimmt die Zahl der Bürobeschäftigten gegenüber dem Jahr 2003 um rd. knapp 230.000 bzw. um ein Viertel zu. Der Büroflächenbedarf in den neuen Bundesländern steigt um rd. 14%. Die räumlichen Unterschiede in der Entwicklung unterscheiden sich wiederum nicht gegenüber den anderen beiden Szenarien (vgl. Abbildung 23). In den wirtschaftsstärkeren Regionen nimmt der Büroflächenbedarf jedoch um über 15% teilweise sogar um über 20% zu.

Unterstellt man einen Flächenbedarf von 30 m² BGF je Büroarbeitsplatz, bedeutet dies für das inflexible Nachfrageszenario einen zusätzlichen Büroflächenbedarf von knapp 7 Mio. m² BGF bis zum Jahr 2015. Bei gleichzeitig gegenwärtig rd. 7 Mio. m² leer stehender Büromietfläche (nach gif-Norm) wird deutlich, dass aus einem Wachstum der Bürobeschäftigung zukünftig in weiten Teilen der neuen Bundesländer kein zusätzlicher

Siedlungsflächenverbrauch resultiert. Das vorhandene, leer stehende Angebot reicht quantitativ aus, um das Wachstum zu absorbieren. Dabei fällt in den wirtschaftsstärkeren Regionen die Nachfrage im inflexiblen Szenario zwar bedeutend höher aus, als in den anderen Regionen. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass in der Vergangenheit diese Regionen Schwerpunkte der Büroflächenfertigung waren und deshalb der Leerstand hier auch besonders hoch ausfällt. Eine Verknappung der vorhandenen Flächenreserven dürfte sich vor diesem Hintergrund nur in Einzelfällen ergeben.

Eine zusätzliche Nachfrage nach Büroflächen resultiert unter diesen Annahmen vorwiegend aus einem u.U. erforderlichen Ersatzbedarf und ganz spezifischen Nachfragen, die aus dem Bestand nicht bedient werden können. Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese Nachfrage nicht in jedem Fall zu einer

Neuinanspruchnahme von Siedlungsflächen führen muss. Im inflexiblen Nachfrageszenario kommt es zu vermehrten Siedlungsflächen mit leeren Bürogebäuden, die nach Abriss wieder neu bebaut werden können.

Ergebnisse ausgewählter weiterer Prognosen

Einzelhandelskonzepte

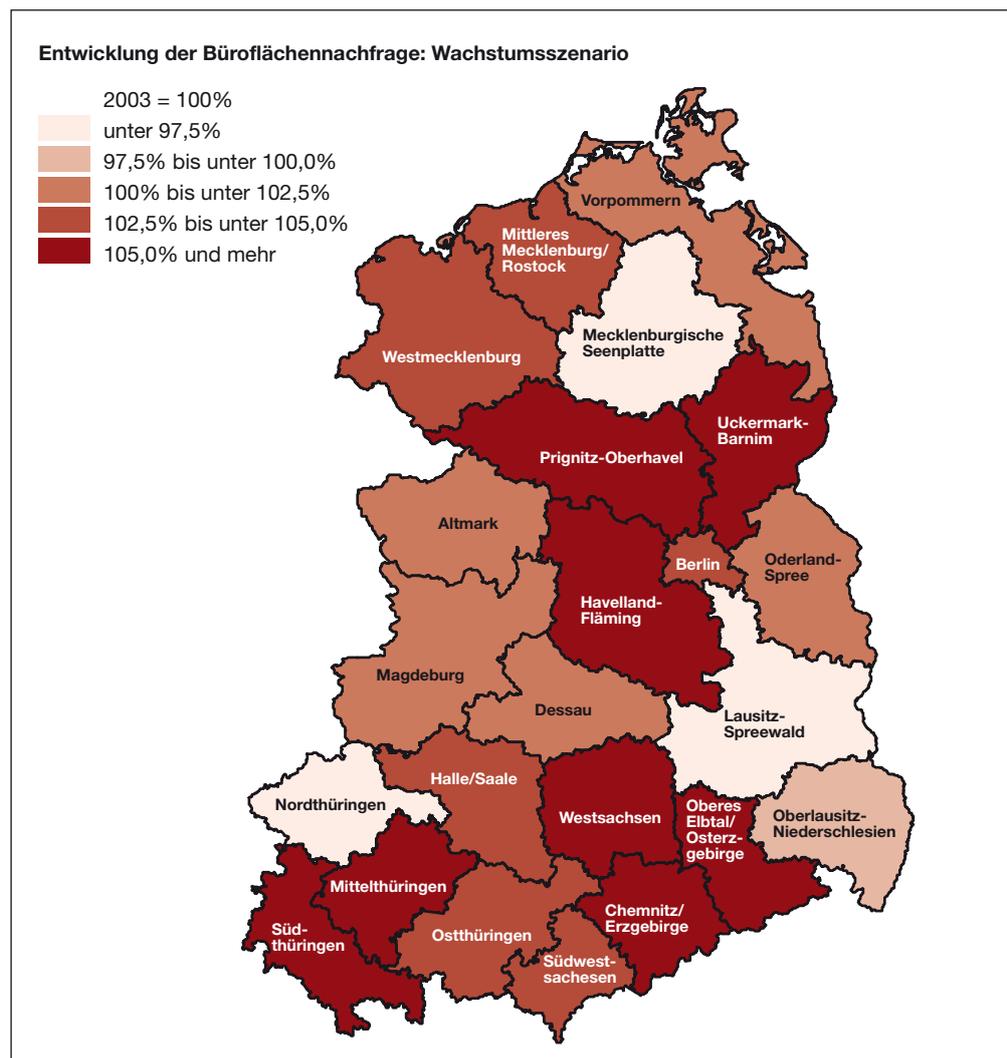
Viele der größeren Städte verfügen über Einzelhandelskonzepte, in denen teilweise auch eine Verkaufsflächenbedarfsprognose (zumeist differenziert nach Sortimenten) enthalten ist. In Tabelle 10 sind die Ergebnisse von Verkaufsflächenprognosen innerhalb der vorliegenden Einzelhandelskonzepte ausgewertet und dargestellt.³⁰

Die Methodik der Prognose des Verkaufsflächenbedarfs folgt in der Logik und seinen Grundzügen der in Abschnitt 2.1.3 erläut-

(30)

Darüber hinaus existieren sicher noch eine Reihe weiterer Einzelhandelskonzepte mit einer Prognose des Verkaufsflächenzusatzbedarfes. Soweit es sich um Städte über 25.000 Einwohner handelt, die flächendeckend mit der Bitte um Überlassung von Studien zum (Siedlungs-) Flächenbedarf, wurde diese empirica nicht zur Verfügung gestellt bzw. sind nicht zur Veröffentlichung freigegeben.

Abbildung 22
Entwicklung der Büroflächennachfrage bis 2015 – Wachstumsszenario



Quelle: Berechnungen empirica

terten Vorgehensweise. Der prognostizierte Verkaufsflächenzusatzbedarf resultiert aus einer Kaufkraftprognose und einer Umsatzprognose, die nach den Segmenten des Einzelhandels differenziert werden. Im Detail ergibt sich die Kaufkraftprognose (Kaufkraftbindungsquote) aus der Bevölkerungsentwicklung und der u.a. daraus resultierenden Einkommensveränderung. Grundlegende Annahmen dabei sind, dass sich das Ausgabe- und Sparverhalten der Verbraucher nicht ändert und das der Ausgabenanteil des Einzelhandels leicht zurückgeht (Preise für Dienstleistungen steigen schneller). Außerdem werden regionsabhängig Prämissen über z.B. die Pro-Kopf-Kaufkraft und die Zahl der Einpersonenhaushalte gemacht. Die Umsatzerwartung berechnet sich unter Verwendung des Marktanteilkonzeptes. Der Verkaufsflächenzusatzbedarf wird bestimmt, in dem der im Prognosezeitraum erzielte Mehrumsatz in den verschiedenen Warengruppen den für

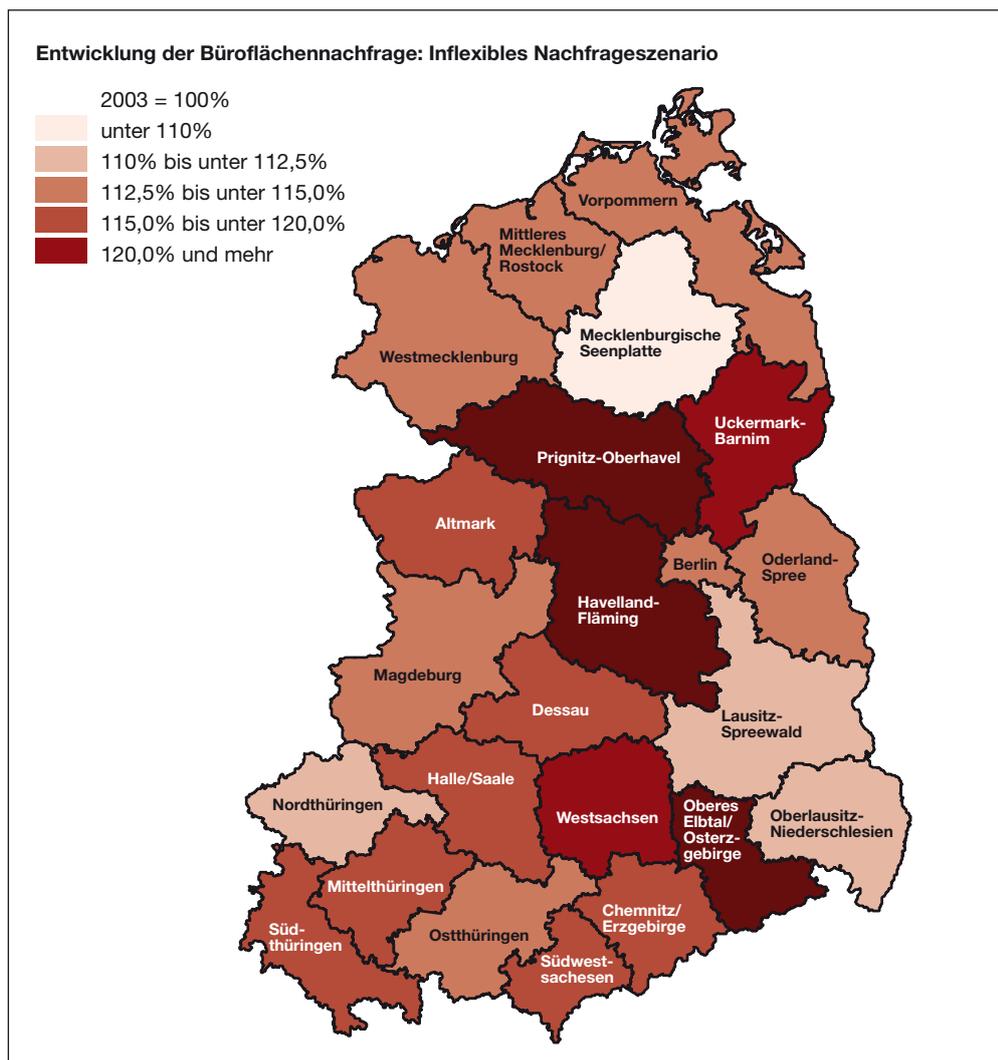
ein wirtschaftlichen Betrieb erforderlichen Produktivitätsleistungen (Umsatz pro m² Verkaufsfläche) gegenübergestellt wird.

Der zum Zeitpunkt der Erstellung der Einzelhandelsgutachten ermittelte Verkaufsflächenbestand liegt in allen neun Städten zum Teil deutlich über dem Durchschnitt der neuen Bundesländer in Höhe von rd. 1,30 bis 1,35 m² je Einwohner.

Die Flächenversorgung erreicht damit annähernd das Niveau der alten Bundesländer, dies allerdings bei geringerer einzelhandelsrelevanter Kaufkraft.

Die Einzelhandelsverbände aber auch die Immobilienwirtschaft schätzen das quantitative Versorgungsniveau in den neuen Bundesländern als ausreichend ein. Die erzielbaren Flächenproduktivitäten werden unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten sehr skeptisch beurteilt.

Abbildung 23
Entwicklung der Büroflächennachfrage bis 2015 – Inflexibles Nachfrageszenario



Quelle: Berechnungen empirica

Tabelle 10
Ergebnisse von Verkaufsflächenzusatzbedarfsprognosen (in m²)

Stadt	Basisjahr	Prognose- jahr	Verkaufsflächen-			
			bestand (in m ²)	bestand je EW (in m ²)	zusatzbedarf (in m ²)	zusatzbedarf (in %)
Halle (Saale)	2001	2010	364.380	1,5	3.470	1,0%
Gera	2003	2010	232.320	2,2	6.050	2,6%
Weimar	2001	2010	90.855	1,4	7.400	8,1%
Haldensleben	2004	2010	52.900	2,6	810	1,5%
Nordhausen	2003	2010	111.720	2,5	10.460	9,4%
Altenburg	2002	2010	58.090	1,5	150	0,3%
Chemnitz	2001	2005	560.440	2,2	25.700	4,6%
Zwickau	2005	2010	255.436	2,6	7.700	3,0%
Dresden	2004	2020	823.000	1,7	156.000	19,0%

Quelle: Diverse Einzelhandelsgutachten

Gleichwohl kommen die Modellberechnungen der Einzelhandelskonzepte, trotz bereits gegenwärtig hoher Flächenausstattung, zu einem weiteren Zusatzbedarf an Verkaufsflächen im Einzelhandel. In der Mehrzahl sind die ermittelten Quantitäten allerdings marginal. Nur für die Stadt Dresden (bis 2020) und mit Abstand für die Städte Weimar und Nordhausen beläuft sich der ermittelte Verkaufsflächenzusatzbedarf auf eine nennenswerte Größenordnung von knapp 20% bzw. von unter 10% des Bestandes.

Die Zusatzbedarfe resultieren in der Regel nicht aus einem Wachstum, also aus einem prognostizierten steigenden Umsatz. Zwar steigt die Pro-Kopf-Kaufkraft, diese wird jedoch überkompensiert durch eine sinkende Einwohnerzahl und einen Rückgang der Einzelhandelsausgaben an den gesamten Konsumausgaben der privaten Haushalte. Flächenzusatzbedarfe ergeben sich lediglich aus noch vorhandenen Angebotslücken im gegenwärtigen Einzelhandelsbestand.

Im Vergleich zur Entwicklung der Verkaufsflächen in den neuen Bundesländern in den letzten fünfzehn Jahren nach der Wiedervereinigung fällt der prognostizierte Verkaufsflächenzusatzbedarf praktisch nicht ins Gewicht. Schätzungen zufolge hat sich die Verkaufsfläche im Einzelhandel in den neuen Bundesländern von rd. 4 Mio. bis 5 Mio. auf rd. 20 Mio. m² vervierfacht bis verfünffacht. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von rd. 10%. Der Großteil dieses Wachstums fällt auf die erste Hälfte der 90er Jahre, als vielfach am Stadtrand großflächige Shopping-Center und Fachmarktzentren entstanden sind.

Gewerbeflächenentwicklungskonzepte

Die Berechnung des Gewerbeflächenbedarfs erfolgte in drei von vier vorliegenden gewerblichen Entwicklungskonzepten über das GIFPRO-Modell (vgl. Abschnitt 2.1.1): für die Städte Halle (Saale), Dresden und für die Region Erzgebirge (Annaberg-Buchholz; Aue-Schwarzberg, Freiberg und Mittlerer Erzgebirgskreis).³¹ Die Aussagen zur künftigen Gewerbeflächennachfrage innerhalb des gewerblichen Entwicklungskonzeptes der Stadt Leipzig basieren dagegen auf einer reinen Trendfortschreibung der vergangenen Jahre.

Für alle vier Städte/Regionen gilt, dass der ermittelte gewerbliche Flächenbedarf innerhalb des Prognosezeitraumes quantitativ und auch qualitativ aus den bestehenden Flächenreserven gedeckt werden kann. So hat die Stadt Halle mit ihrem Umland von 2001 bis zum Jahr 2010 einen Gewerbeflächenbedarf von 603 bis 724 ha. Dem steht ein Gewerbeflächenbestand von 5.030 ha im Jahr 2001, von dem 1.500 nicht belegt und somit sofort verfügbar sind, gegenüber.

Gleiches gilt für die Region Dresden. Die Stadt Dresden mit ihrem Umland hat einen Bedarf von 575 ha von 2004 bis 2015. Die bestehenden Flächenreserven reichen für eine vollständige Deckung des Bedarfs bei weitem aus. Im Erzgebirge kommt die Gewerbeflächenbedarfsprognose zu einem zusätzlichen Flächenbedarf in Höhe von 111,7 ha im Zeitraum von 2003 bis 2013. Die verfügbaren Flächenreserven umfassen ca. 243,9 ha.

(31) Die beiden von privaten Forschungsinstituten zugesandten Prognosen nach Gewerbeflächen sind Auftragsarbeiten für zwei Städte und damit deklungsgleich.

3 Ergebnisse der Befragung von Akteuren der Immobilienwirtschaft

Der Forschungsansatz beinhaltet eine schriftliche Befragung von Akteuren der Immobilienwirtschaft, weil einige der Forschungsleitfragen nicht im Rahmen einer quantitativen Prognose zu beantworten sind. Darüber hinaus hat sich im Laufe der Recherchen gezeigt, dass der Kreis von langfristigen Strukturprognosen, die eine Aussage über die Siedlungsflächenentwicklung erlauben, eher begrenzt ist. Mittels der schriftlichen Befragung wurden ergänzende Informationen über die qualitative Einschätzung der Immobilienmarktakteure gewonnen. Vertiefende persönliche und telefonische Interviews (insgesamt 30) ergänzen die Ergebnisse der schriftlichen Befragung zu z.T. ausgewählten Fragestellungen der Untersuchung.

3.1 Rücklauf und Repräsentativität der schriftlichen Befragung sowie Struktur der Unternehmen

In die schriftliche Befragung wurde der gesamte Akteurskreis der Immobilienwirtschaft mit einem Unternehmenssitz/einer Filiale in Deutschland einbezogen. Angefangen von Immobilieninvestoren, Projektentwicklern, Immobilienfinanzierungsunternehmen, Immobilienmaklern bis zu sonstigen Immobiliendienstleistungsunternehmen, wie Beratungsunternehmen. Eine weitere Eingrenzung der angestrebten Grundgesamtheit erfolgte bewusst nicht. Ziel war es eine allgemeine Einschätzung der Immobilienwirtschaft als Ganzes über die zukünftige Siedlungsflächennachfrage in Ostdeutschland zu bekommen, um die Aussagen auf eine breitere Basis zu stellen.

Im idealen Fall steht eine Liste aller zur Grundgesamtheit gehörenden Elemente zur Verfügung, so dass sichergestellt ist, dass die Grundgesamtheit und die Auswahlgesamtheit der schriftlichen Befragung identisch sind. Eine vollständige Liste mit allen oben genannten Akteuren existiert nicht. Zur Identifizierung der Elemente der Grundgesamtheit wurden vor allem dreier verschiedener Datenquellen herausgezogen:

- www.immoportal.de
- Who is Who der Immobilienwirtschaft
- Mitgliederverzeichnis von Verbänden, wie dem BVI – Bundesverband deutscher

Investment-Gesellschaften e.V. oder dem VGF – Verband geschlossener Fonds e.V.

Die in diesen Datenquellen aufgeführten Unternehmen stellen in der schriftlichen Befragung die Auswahlgesamtheit dar. Sie ist ungleich der angestrebten Grundgesamtheit, weil nicht aufgeführte Unternehmen aus der Grundgesamtheit auch keine Chance hatten, in die Stichprobe zu gelangen.

Die Auswahlgesamtheit umfasste 837 Unternehmen bundesweit, die im Rahmen der Befragung angeschrieben wurden. Der Rücklauf beträgt 68 auswertbare Fragebögen, was einer verwertbaren Rücklaufquote von 8,1% entspricht. Eine Bewertung der Höhe der Rücklaufquote ist schwierig, weil keine vergleichbaren Befragungen vorliegen und somit kein Benchmarking möglich ist. Nach unserer eigenen Erfahrung liegen die Rücklaufquoten von schriftlichen Befragungen, je nach Grad der Verpflichtung zu antworten und der Betroffenheit der Befragten zwischen rd. 10% bis 25%. Dabei gilt: je höher die Betroffenheit, desto eher ist die Antwortbereitschaft der Befragten. Die Befragten schätzen den direkten Nutzen der Teilnahme höher ein, weil sie eher das Gefühl haben ihre Lage direkt beeinflussen zu können. Im vorliegenden Fall ist – wie bereits erwähnt – der direkte Nutzen für die Befragten nicht direkt ersichtlich, geht es in erster Linie darum, die Transparenz über die Einschätzungen der zukünftigen Siedlungsflächennachfrage zu erhöhen. Die Diskussion bei den offenen Immobilienfonds über eine Erhöhung der Transparenz, insbesondere im Bereich der Immobilienbewertung, verdeutlicht die unterschiedliche Wahrnehmung des Nutzens einer erhöhten Transparenz. Bei weitem nicht jedem Akteur ist an einer Erhöhung der Transparenz gelegen. Als Begründung wird häufig angeführt, eigene Informationen und Know-how nicht den Wettbewerbern kostenlos zur Verfügung zu stellen. Diese Verhaltensweise mag zum einen die Rücklaufquote erklären. Dieser Erklärungsgrund wird gestützt durch die legitime Bedingung einiger befragter Unternehmen, die Publikation der Ergebnisse als Voraussetzung für eine Teilnahme an der Befragung zu machen.

Bis zum Ende der Rücklauffrist gingen 54 ausgefüllte Fragebögen ein. *empirica* hat

daraufhin 200 Unternehmen telefonisch mit der Bitte nach Rücksendung des Fragebogens kontaktiert. Auf diese Weise konnte der Rücklauf auf insgesamt 68 erhöht werden. Parallel stellte sich heraus, dass viele der angeschriebenen Unternehmen nach ihrer Selbsteinschätzung keine hinreichend qualifizierten Einschätzungen zu den Fragen geben können und aus diesem Grund eine Teilnahme verweigerten. Dies verdeutlicht einerseits, dass vergleichsweise geringe Erkenntnisinteresse der privaten Immobilienwirtschaft an der Fragestellung der Siedlungsflächennachfrage. Dies gilt umso mehr, als dass die Verfügbarkeit von Siedlungsflächen in den neuen Bundesländern gegenwärtig nicht als limitierender Faktor der Entwicklung wahrgenommen wird. Andererseits ist der Akteurskreis mit einem umfangreichen Wissen, das für die Beantwortung der Forschungsleitfragen notwendig ist, auch auf Seiten der Immobilienwirtschaft begrenzt.

Bei schriftlichen oder telefonischen Befragungen schließen die Befragungsunternehmen häufig von der Höhe des Rücklaufs auf eine Repräsentativität der Befragungsergebnisse. Dieser Repräsentativitätsrückschluss ist nicht erlaubt. Die Ableitung von repräsentativen Ergebnissen einer Stichprobe erfolgt in den Sozialwissenschaften nicht aufgrund der Höhe des Rücklaufs. Die einzige Gewähr für eine Repräsentativität von Befragungsergebnissen ist der Auswahlmechanismus in der Form der Zufallsauswahl. Dies kann in der angewandten Sozialwissenschaft, insbesondere bei schriftlichen Befragungen, praktisch nie gewährleistet werden. Bei einer Rücklaufquote von beispielsweise 10% kann nie mit Sicherheit gesagt werden, dass zufällig jedes zehnte angeschriebene Element der Auswahlgesamtheit geantwortet hat. Entsprechend dieser Definition sind die Ergebnisse dieser Unternehmensbefragung nicht repräsentativ.

Um trotzdem die Güte von Befragungsergebnissen zu beurteilen, behilft man sich deshalb häufig sog. Repräsentanznachweise. Mit diesen Nachweisen wird untersucht, ob bestimmte Merkmale der Stichprobe in derselben Häufigkeit vorkommen wie in der Grund- bzw. Auswahlgesamtheit. Repräsentanznachweise können an dieser Stelle nicht durchgeführt werden, weil keine entsprechend vergleichbaren und validen Merkmale der Auswahlgesamtheit, wie z.B. die Branchenzugehörigkeit oder die Zahl der Mitarbeiter vorliegen bzw. diese nur un-

ter erheblichem Aufwand hätten erhoben werden können.³²

Nachfolgend sind die einzelnen erhobenen Unternehmensmerkmale entsprechend den Ergebnissen der Stichprobe aufgeführt:

- **Die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen sind Immobilienmakler und/oder Immobiliendienstleister.** Rd. 45% bzw. 40% der befragten Unternehmen ordnen sich selbst dieser Branche zu. Weitere jeweils 15% bis 20% sind Immobilieninvestoren, Projektentwickler oder Immobilienfinanzierungsunternehmen (vgl. Tabelle 11).
- **Zwei Drittel der befragten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in den neuen und rd. ein Drittel in den alten Bundesländern** (vgl. Tabelle 12). Nur knapp 30% der Unternehmen mit Hauptsitz in den alten Ländern verfügen über keine Niederlassung in den neuen Bundesländern.
- **Die Mehrzahl der befragten Unternehmen ist sehr klein.** Andererseits beschäftigt auch rd. ein Viertel der Unternehmen mehr als 100 Mitarbeiter (vgl. Tabelle 13).

Um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass viele angeschriebene Unternehmen häufig nur regional tätig sind und sich deshalb ihr Erkenntnisstand vor allem auf die regionale Situation bezieht, beinhaltet der Fragebogen die Fragestellung, inwieweit sich die Aussagen auf die neuen Bundesländern insgesamt beziehen oder auf eine bestimmte Region in den neuen Bundesländern beschränken. Bei knapp 60% der Befragten beruhten die Antworten auf der Entwicklung in den neuen Bundesländern insgesamt, rd. 40% haben ihre Aussagen auf bestimmte Regionen eingeschränkt. Für beide Gruppen wurden die Antworten ausgewertet. In der Richtung unterscheiden sich die Ergebnisse nicht, in den Ausprägungen zumeist nur marginal. Zur Vereinfachung der Lesbarkeit und Interpretation der Ergebnisse sind für die Auswertung der Befragung beide Gruppen zusammengefasst.

Bei der Interpretation ist darüber hinaus darauf zu achten, dass die Ergebnisse der meisten Fragen relativ und nicht absolut sind. Wenn beispielsweise von „Dynamik“ oder „geringer“ bzw. „hoher“ Nachfrage gesprochen wird, hat dies in der Regel einen relativen Bezug. So wird z.B. in einem bestimmten Marktsegment oder in einer bestimmten Region die Nachfrage nach Siedlungsflächen höher eingeschätzt als in einem anderen Marktsegment oder in einer anderen Region. Daraus

(32) Für jedes angeschriebene Unternehmen hätte z.B. einzeln die Zahl der Mitarbeiter (z.B. über Eigenangaben auf der Homepage des Unternehmens) erhoben werden müssen. Zudem ist nicht gewährleistet, dass die Eigenangaben zur Branchenzugehörigkeit des befragten Unternehmens z.B. denen der amtlichen Zuordnung nach der Wirtschaftszweigsystematik entspricht.

Tabelle 11

Branche des Unternehmens

Frage: Zu welcher Branche zählt Ihr Unternehmen?

Branche	n	absolut	in %
Immobilieninvestor	68	12	12,6%
Projektentwickler	68	14	14,7%
Immobilienfinanzierungsunternehmen	68	11	11,6%
Immobilien dienstleistungsunternehmen	68	27	28,4%
Immobilienmakler	68	31	32,6%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Anmerkung: Summe größer 100%, weil Unternehmen mehrere Branchen angekreuzt haben. Insbesondere erbringen viele Immobilienmakler auch ergänzende Dienstleistungsangebote, wie Immobilienbewertungen oder Beratungsleistungen.

lässt sich nicht eine Nachfrage in Sinne von x ha für eine bestimmte Region oder für ein bestimmtes Marktsegment ableiten.

3.2 Ein Überblick über die Ergebnisse der Befragungen

Siedlungsflächennachfrage nach Marktsegmenten

Gefragt nach den Marktsegmenten, von denen in den kommenden 15 Jahren der größte Nachfragedruck nach Siedlungsflächen in den neuen Bundesländern ausgeht, sind die Ergebnisse eindeutig (vgl. Tabelle 14). Jeweils gut 50% der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass dies die Marktsegmente „Wohnen“ und „Logistik“ seien. Alle anderen Marktsegmente sind dagegen vergleichsweise unbedeutend. Am ehesten wird noch eine Nachfrage nach Gewerbeflächen durch das Produzierende Gewerbe

(rd. 25%) und bei Freizeitimmobilien (20%) gesehen. In den Dienstleistungssektoren Handel und Büro erwarten die Befragten im Vergleich zu den anderen Segmenten nur eine geringe Nachfrage. Aus dem Bau- und Handwerkssektor erwartet keines der befragten Unternehmen den größten Nachfragedruck nach Siedlungsflächen.

Vergleicht man diese Erwartungen hinsichtlich der Dynamik der Siedlungsflächennachfrage nach Marktsegmenten mit der Entwicklung in den vergangenen 15 Jahren, ergibt sich ein differenziertes Bild (vgl. Tabelle 15). Zwar wird für die Marktsegmente Wohnen und Logistik die größte Nachfrage nach Siedlungsflächen erwartet, diese fällt allerdings tendenziell geringer aus als in der Vergangenheit. Für Wohnen erwartet nur rd. jeder vierte Befragte eine deutlich größere oder eine größere Nachfrage als in der Vergangenheit, knapp ein Drittel eine gleich bleibende aber mehr als 40% eine rückläufige bzw. geringere

Tabelle 12

Lage des Hauptsitzes

Frage: In welcher Stadt ist der Hauptsitz Ihres Unternehmens?

Lage des Hauptsitzes	n	absolut	in %
Neue Bundesländer	63	42	66,7%
Alte Bundesländer	63	21	33,3%
¹ Inkl. Berlin			

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Tabelle 13

Zahl der Beschäftigten im Unternehmen

Frage: Wie viele MitarbeiterInnen sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt?

Mitarbeiterzahl	n	in %	kumuliert
<= 5	65	43,1%	43,1%
> 5 bis <= 20	65	13,8%	56,9%
> 20 bis <= 100	65	15,4%	72,3%
> 100 bis <= 250	65	10,8%	83,1%
>250	65	16,9%	100,0%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Tabelle 14

Beurteilung des Marktsegmentes mit dem größten Nachfragedruck auf die Siedlungsfläche
 Frage: Von welchem Marktsegment geht in den nächsten 15 Jahren der größte Nachfragedruck nach Siedlungsflächen aus? (Mehrfachantworten möglich)

Marktsegment	in %	
	der Nennungen	der Antwortenden
Wohnen	31,0%	55,4%
Handel/ Einzelhandel	5,2%	9,2%
Büro-/ Dienstleistungen	7,8%	13,8%
Bau/ Handwerk	0,0%	0,0%
Logistik	31,0%	55,4%
Industrie/Verarbeitendes Gewerbe	13,8%	24,6%
Freizeitimmobilien	11,2%	20,0%
n	116	65

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Nachfrage. Etwas optimistischer sind die Einschätzungen im Logistiksektor. Mehr als ein Drittel der Befragten erwartet eine größere Nachfrage, aber nur jeder Fünfte eine (deutlich) geringere Nachfrage. In den Segmenten Handel, Büro und Bau/Handwerk erwartet die Mehrzahl der Befragten eine (deutlich geringere) Nachfrage, für den Bausektor sogar drei von vier Unternehmen.

Betrachtet man alle Marktsegmente zusammen sind die Erwartungen hinsichtlich der Siedlungsflächennachfrage im Vergleich zur Vergangenheit deutlich gedämpft. Jeweils rd. 43% der Befragten erwarten eine gleich bleibende oder (deutlich) geringere Nachfrage, nur knapp 14% rechnen mit einer größeren Nachfrage.

Siedlungsflächennachfrage nach Regionstypen und Stadtregionen

Regionstypen

Nach Regionstypen differenziert ergibt sich eine weitere Eingrenzung der Einschätzungen. Zu rd. drei Viertel erwarten die Immobilienmarktakteure eine Konzentration der Nachfrage auf die Großstadtregionen mit einer Stadt über 100.000 Einwohner (vgl. Tabelle 16). Dies gilt vor allem für die klassischen Dienstleistungssektoren Handel und Büro. In den ländlichen Regionen ohne ein größeres Zentrum fällt die Nachfrage relativ betrachtet am geringsten aus. Nur im Bereich der Freizeitimmobilien sehen die Befragten eine nennenswerte Nachfrage nach Siedlungsflächen auch in den ländlichen Regionen. In diesem Marktsegment polarisiert sich die Nachfrage auf die Großstadtregionen und auf die ländlichen Regionen. Diese Einschätzung ist wenig überraschend, da bestimmte Freizeitanlagen vor allem auf das naturräumliche Potential (z.B. Freizeit-

parks), andere, vor allem bauliche Anlagen (z.B. Freizeitbäder), auf ein möglichst großes Markteinzugsgebiet angewiesen sind.

In den Marktsegmenten Bau/Handwerk (hier sogar die Mehrheit), im Produzierenden Gewerbe sowie mit schon deutlicherem Abstand im Segment Logistik erwarten die Befragten noch relativ häufig die dynamischste Nachfrage in den Regionen mit einem kleineren Zentrum mit 50.000 bis 100.000 Einwohnern. Im Bereich des Produzierenden Gewerbes wird vor allem an Standorten mit bereits bestehenden (z.T. noch kleinen) industriellen Kernen eine weitere Nachfrage nach Gewerbeflächen erwartet. Diese industriellen Kerne sind nicht immer identisch mit den Großstadtregionen. Das Bau- und Handwerksgewerbe sowie teilweise auch die Logistik (als Verteilzentren) sind in weiten Teilen noch immer sehr stark regional orientiert und verwurzelt und dienen der Abdeckung des Versorgungsbedarfs der regionalen Bevölkerung. In diesem Zusammenhang sehen die Experten durchaus auch im Regionstyp „Stadt mit 50.000 bis 100.000 Einwohnern“ die dynamischste Nachfrage nach Siedlungsflächen in den genannten Marktsegmenten.

Allerdings muss diese Einschätzung der Dynamik differenziert nach Regionen immer vor dem Hintergrund der gesamten Flächennachfrage des jeweiligen Marktsegmentes gesehen werden. Und hier erwarten die Unternehmen insbesondere im Baubereich, aber auch im industriellen Bereich nur einen sehr geringen Nachfragedruck. Das heißt, die Nachfrage nach Siedlungsflächen aus dem Segment Bau/Handwerk fällt im Regionstyp mit einer Mittelstadt unter allen drei Regionstypen am dynamischsten aus, insgesamt wird aber keine große Flächennachfrage in diesem Segment erwartet.

Tabelle 15

Einschätzung der relativen Siedlungsflächennachfrage nach Marktsegmenten

Frage: Welche quantitative Nachfrage nach Siedlungsflächen erwarten Sie für einzelne Marktsegmente in den nächsten 15 Jahren in Ostdeutschland im Vergleich zur Entwicklung seit der Wiedervereinigung?

Marktsegment	n	Deutlich größere Nachfrage	Größere Nachfrage	Gleichbleibende Nachfrage	Geringere Nachfrage	Deutlich geringere Nachfrage
Wohnen	67	3,0%	22,4%	31,3%	25,4%	17,9%
Handel/Einzelhandel	65	0,0%	6,2%	30,8%	43,1%	20,0%
Büro-/Dienstleistungen	67	1,5%	4,5%	35,8%	37,3%	20,9%
Bau/Handwerk	65	0,0%	4,6%	21,5%	47,7%	26,2%
Logistik	63	1,6%	34,9%	42,9%	17,5%	3,2%
Industrie/Verarbeitendes Gewerbe	66	0,0%	25,8%	28,8%	25,8%	19,7%
Freizeitimmobilien	66	6,1%	21,2%	45,5%	19,7%	7,6%
Alle Marktsegmente zusammen	65	0,0%	13,8%	43,1%	33,8%	9,2%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Stadtregionen

Auch wenn die befragten Unternehmen die dynamischste Nachfrage in fast allen Marktsegmenten in den Großstadtregionen erwarten, trifft dies nicht für alle Großstadtregionen in den neuen Bundesländern zu. Vielmehr erwarten die Immobilienexperten eine extreme räumliche Konzentration der Nachfrage nach Siedlungsflächen (vgl. Tabelle 17). Die dominanten Standorte/Regionen sind

- Leipzig
- Dresden und
- Berlin/Potsdam.

Potsdam profitiert dabei vor allem von Überschwappeffekten aus Berlin, insbesondere vor dem Hintergrund der sehr guten Wohnlagen in der brandenburgischen Landeshauptstadt. In den vertiefenden Gesprächen wurde der Standort Leipzig durchaus auch kritisch beurteilt („Leipzig lebt nur von der Messe“), während Dresden nahezu von allen Befragten als einer der dynamischsten

Standorte in den neuen Ländern bewertet wurde. Mit weitem Abstand folgen die beiden thüringischen Stadtregionen Erfurt und Jena an der BAB A4 und der Standort Rostock.

Die relativ gute Bewertung der Dynamik Rostocks resultiert dabei vor allem aus der Hafens- und Tourismuswirtschaft und der Eigenschaft als Versorgungszentrum im nordostdeutschen Raum. Etwas abweichend von diesem Standortmuster wird noch eine gewisse Dynamik im Produzierenden Gewerbe an den Standorten der ostdeutschen Automobilindustrie Chemnitz-Zwickau und im Großraum Halle/Saale gesehen.

Die Vorgabe der aufgeführten Städte im Fragebogen hat bei der Bewertung keine Rolle gespielt. Die erwartete räumliche Verteilung der Nachfrage wurde in den vertiefenden Gesprächen vollständig bestätigt. Hinsichtlich der Siedlungsflächennachfrage durch den Freizeitsektor und durch Ferienwohnungen wurde vereinzelt auch noch die Ostseeregion insgesamt genannt. Darüber hinaus auch

Tabelle 16

Beurteilung der dynamischsten Nachfrage nach Regionstyp und Marktsegmenten

Frage: In welchen Regionstypen erwarten Sie differenziert nach Marktsegmenten die dynamischste Nachfrage nach Siedlungsflächen?

Marktsegment	n	Regionstyp		
		Region mit einer Stadt mit mehr als 100.000 Einwohnern	Region mit einer Stadt mit 50.000 bis 100.000 Einwohnern	Ländliche Regionen ohne größere Stadt
Wohnen	63	77,8%	17,5%	4,8%
Handel/Einzelhandel	62	83,9%	16,1%	0,0%
Büro-/Dienstleistungen	62	80,6%	19,4%	0,0%
Bau/Handwerk	60	43,3%	51,7%	5,0%
Logistik	59	64,4%	28,8%	6,8%
Industrie/Verarbeitendes Gewerbe	57	59,6%	36,8%	3,5%
Freizeitimmobilien	61	44,3%	11,5%	44,3%
Alle Marktsegmente zusammen	58	77,6%	22,4%	0,0%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Tabelle 17

Beurteilung der dynamischsten Nachfrage nach Stadtregion und Marktsegmenten

Frage: Welche ostdeutschen Stadtregionen müssen mit der dynamischsten Nachfrage rechnen? (Bitte kreuzen Sie differenziert nach Marktsegment jeweils die fünf Stadtregionen mit der dynamischsten Nachfrage an.)

Stadtregionen	Alle Marktsegmente	Wohnen	Handel	Büro	Logistik	Verarb. Gewerbe	Freizeitimmobilien
Rostock	21,2%	20,8%	16,7%	7,1%	30,4%	15,4%	52,4%
Schwerin	5,8%	3,8%	2,4%	7,1%	2,2%	2,6%	23,8%
Berlin	55,8%	50,9%	57,1%	61,9%	50,0%	15,4%	35,7%
Potsdam	48,1%	56,6%	21,4%	31,0%	15,2%	10,3%	38,1%
Magdeburg	7,7%	3,8%	19,0%	9,5%	17,4%	17,9%	7,1%
Cottbus	1,9%	3,8%	2,4%	7,1%	8,7%	2,6%	4,8%
Halle/Saale	5,8%	9,4%	2,4%	7,1%	21,7%	30,8%	0,0%
Leipzig	73,1%	39,6%	52,4%	50,0%	63,0%	64,1%	26,2%
Dresden	76,9%	52,8%	54,8%	50,0%	37,0%	41,0%	40,5%
Erfurt	26,9%	13,2%	28,6%	16,7%	13,0%	15,4%	11,9%
Jena	30,8%	32,1%	7,1%	19,0%	8,7%	33,3%	7,1%
Gera	0,0%	0,0%	4,8%	2,4%	4,3%	5,1%	0,0%
Chemnitz	11,5%	5,7%	14,3%	9,5%	10,9%	28,2%	4,8%
Zwickau	5,8%	5,7%	4,8%	2,4%	4,3%	28,2%	0,0%
Sonstige	3,8%	7,5%	2,4%	0,0%	4,3%	5,1%	9,5%
n	52	53	42	42	46	39	42

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

der Opel-Standort Eisenach und die Stadt Stralsund. Alle anderen Regionen spielten in der Beurteilung der Experten keine Rolle.

Auch bei dieser Fragestellung müssen die Aussagen wieder vor dem Hintergrund der erwarteten Gesamtnachfrage relativiert werden. Wenn beispielsweise die Standorte Dresden und Leipzig in der Dynamik der Nachfrage nach Büroflächen innerhalb der neuen Bundesländer noch relativ positiv beurteilt werden, ist diese Einschätzung nicht gleichbedeutend mit einer hohen Nachfrage nach Büroflächen. Vielmehr erwarten die Experten auch an den Standorten Leipzig und Dresden zukünftig keine gesteigerte Flächennachfrage nach Büros. Die Antwort muss dahingehend interpretiert werden, dass wenn eine Nachfrage nach Büroflächen vorhanden ist, dann am ehesten – abgesehen vom Standort Berlin/Potsdam – in den Regionen Leipzig und Dresden.

Siedlungsflächennachfrage nach Standort-, Lage- und Flächentyp

Standort- und Lagentyp

In der Tendenz fällt die Bewertung der Nachfrage nach Siedlungsflächen differenziert nach Standort- und Lagentyp eindeutig aus. Je zentrumsnaher und integrierter die Lage, desto größer ist die erwartete Nachfrage nach Siedlungsflächen (vgl. Tabelle 18). Diese Einschätzung gilt, abgesehen vom Verarbeitenden Gewerbe und Logistik, für alle

Marktsegmente gleichermaßen:

- **Die größte Nachfrage nach Siedlungsflächen im Wohnungssegment** wird in zentralen innerstädtischen Lagen bzw. durch die Bebauung von Baulücken erwartet. Das klassische Ein- und Zweifamilienhausgebiet im Umland, das noch in den 90er Jahren dominierte, fällt in der Bewertung deutlich zurück.
- **Auch im Segment Handel dominieren** die innerstädtischen Lagen bei der Bewertung der Nachfragetendenzen. Die Nachfragen nach Siedlungsflächen durch den Handel in 1a-Lagen der Innenstadt, durch innerstädtische Shopping-Center oder auch Fachmarktzentren wird deutlich höher eingeschätzt als randstädtische Lagen oder Lagen auf der Grünen Wiese.
- **Am eindeutigsten fällt die Bewertung der Nachfrage für den Bürosektor aus.** Die Nachfrage richtet sich nach Einschätzung der Befragten nahezu ausschließlich auf innerstädtische Lagen, mit Einschränkung auch noch auf innerstädtische Randlagen.
- **Im Marktsegment Bau/Handwerk, in dem insgesamt keine nennenswerte Nachfrage nach Siedlungsflächen erwartet wird,** fällt die Beurteilung der Standort- und Lageprioritäten dagegen nicht eindeutig aus. Soweit eine Nachfrage vorhanden ist, werden die Standorte „Innerstädtischer Handwerkshof/Gewerbezentrum“, „Gewerbegebiet innerhalb der Stadt“ und

„Autobahnnahes Gewerbegebiet“ von den Nachfragepräferenzen ähnlich beurteilt. Nur die Nachfrage nach der Lagekategorie „Sonstiges Gewerbegebiet“ im Umland beurteilen die Unternehmen deutlich schlechter.

- Die Bewertung der Standort- und Lagepräferenzen des Verarbeitenden Gewerbes/der Logistik fällt ebenfalls eindeutig aus, wenngleich nicht zu Gunsten integrierter innerstädtischer Lagen. Die mit Abstand größte Nachfrage aus diesem Marktsegment erwarten die befragten Unternehmen für den autobahnnahen Gewerbebestandort. Die Bewertung der Standortkategorie „Sonstiges Gewerbegebiet im Umland“ fällt dagegen deutlich ab. In Gewerbegebieten innerhalb der Stadt (ohne Autobahnanschluss) wird im Vergleich zu den anderen Kategorien kaum eine Nachfrage erwartet.

Flächentyp

Korrespondierend zu den Ergebnissen der Nachfrage nach Standort- und Lagetyp beurteilen die Unternehmen die Nachfrage nach Flächentypen: Die eher integrierten Nachverdichtungsflächen werden im Vergleich zu den neuen Baulandausweisungen besser beurteilt, die Neubauflächen besser als Bestands- und Konversionsflächen (vgl. Tabelle 19).

Rund 60% der Befragten sind der Meinung, dass die Nachfrage nach zentralen Bestands- und Konversionsflächen eher geringer ausfällt (Bewertung auf der Skala von 1 bis 5 mit 3 und höher), für die peripheren Bestands- und Konversionsflächen liegt der Anteil bei mehr als 85%. Gefragt nach den Gründen für die eingeschränkte Nachfrage nach Konversionsflächen, sehen die Befragten vor allem die mit den möglichen Altlasten verbundenen Investitionsrisiken als entscheidendes Hemmnis an (vgl. Tabelle 20). Die Verfügbarkeit und das Image und auch die Lage- und Standortqualität der Konversionsflächen werden dagegen weniger häufig als zentrales Argument für die eingeschränkte Marktfähigkeit der Konversionsflächen genannt. Überraschend wurden in der schriftlichen Befragung die Grundstückspreise von Konversionsflächen als Grund für eine eingeschränkte Marktfähigkeit im Vergleich zu den anderen Bewertungsalternativen relativ gering bewertet, war dieser Grund in der vertiefenden Befragung häufig der entscheidende für die vergleichsweise geringe Akzeptanz von Konversionsflächen. Dabei ist

allerdings zu berücksichtigen, dass es sich hier um die Endpreise handelt, während in der vertiefenden Befragung die geforderten Einstands-/Ankaufpreise als zu hoch angesehen wurden. In der Vermarktung konkurrieren Bestandsflächen mit Neubauflächen und müssen sich entsprechend dem allgemeinen Marktpreisniveau für Grundstücksflächen anpassen, unabhängig von den Kosten der Herrichtung und Erschließung.

Selbst wenn im Vergleich der Gründe untereinander die Bewertung unterschiedlich ausfällt, zeigt sich doch, dass alle genannten Gründe eher zutreffend als nicht zutreffend sind. Im Ergebnis ist eine multiple Begründung ausschlaggebend für die vergleichsweise eingeschränkte Marktfähigkeit von Konversionsflächen. Das kann im Einzelfall die Wiedernutzung von Konversionsflächen im Vergleich zu Neubauflächen ganz erheblich erschweren.

Die Marktfähigkeit von Konversionsflächen ist wie der der Neubauflächen auch vor allem eine Funktion von Lage und Preis. Bei der Lage ist zu unterscheiden zwischen der großräumigen Lage und der Meso-/Mikrolage. Die Makrolage betreffend wird die Marktfähigkeit von Konversionsflächen von den Befragten nicht anders eingeschätzt als bei neu erschlossenen Gewerbegebieten auch. Eine Marktfähigkeit von Konversionsflächen in strukturschwachen Gebieten mit geringer oder keiner Nachfrage nach Siedlungsflächen wird generell nicht gesehen. Die Bewirtschaftung der Flächen beschränkt sich zumeist auf die reine Verwaltung, eine aktive Vermarktung oder sogar Entwicklung findet nicht statt. Privateigentümer verfolgen dabei häufig die Strategie der Verlustminimierung. Die Entwicklung der Konversionsflächen erbringt keine Wertschöpfung. Unter den „schlechten“ Alternativen wird die beste gewählt. Wenn möglich werden die Cash-Fresser an landeseigene Verwertungsgesellschaften abgegeben oder es werden Maßnahmen durchgeführt, um im Barwert den Saldo aus der Bewirtschaftung zu minimieren. Die Logik ist vergleichbar mit den Filtering- und Sickerprozessen auf den Immobilienmärkten. Die Konversionsflächen in Teilregionen mit geringer Nachfrage scheiden auch bei sehr niedrigen Preisen aus dem Gesamtmarkt aus.

Die mangelnden Wertschöpfungspotentiale sind gegenwärtig eines der Haupthindernisse in den neuen Bundesländern für die Entwicklung und Wiedernutzung von Konversions- und Brachflächen durch die

Eigentümer. Die Grundstückspreise sind so niedrig, dass eine Entwicklung der Flächen angesichts der hohen Aufbereitungs- und Herrichtungskosten unwirtschaftlich ist. Selbst in guten Lagen sind die erzielbaren Preise auf dem Grundstücksmarkt zu niedrig, das Flächenangebot zu hoch. Die einzig rentable Nutzung – wenn überhaupt – ist die Einzelhandelsnutzung, die baurechtlich von Planungsämtern häufig nicht mehr genehmigt werden.

Für potentielle Investoren/Käufer von

Brach- und Konversionsflächen ist die Vorgehensweise analog der Alteigentümer, wobei der kalkulierte Residualwert der Grundstücksflächen die entscheidende Determinante für die Kaufs- und Entwicklungsentscheidung ist. Bei gleichen Lagequalitäten von Neubau- und Konversionsflächen entscheiden die Höhe der Erschließungs- und Aufbereitungskosten sowie der Ankaufspreis über die relative und absolute Vorteilhaftigkeit der Konversionsflächen. Die Aufbereitungskosten sind in der Regel durch die vorhandenen Altlasten in Form von Boden-

Tabelle 18

Beurteilung der Nachfrage nach Standort- und Lagetypen

Frage: Für welche Standort-/Lagetypen erwarten Sie differenziert nach Marktsegmenten innerhalb von Stadtregionen die größte Nachfrage nach Siedlungsflächen? (Bitte bewerten Sie die Nachfrage nach folgenden Lage-/Standorttypen auf einer Skale von 1 (größte Nachfrage) bis 5 (keine Nachfrage))

Standort-/Lagetyp	n	Größte Nachfrage → Keine Nachfrage				
		1	2	3	4	5
Marktsegment „Wohnen“						
Zentrale innerstädtische Lage	64	35,9%	28,1%	29,7%	6,3%	0,0%
Periphere Stadtrandlage	63	14,3%	38,1%	23,8%	17,5%	6,3%
Schließung von Baulücken	62	32,3%	27,4%	29,0%	6,5%	4,8%
Zentrale Lage in Umlandgemeinde	63	3,2%	19,0%	30,2%	42,9%	4,8%
Peripheres Neubaugebiet im Umland	62	0,0%	6,5%	14,5%	37,1%	41,9%
Marktsegment „Handel/Einzelhandel“						
1a-Lage Innenstadt/ Fußgängerzone	65	66,2%	23,1%	7,7%	3,1%	0,0%
1b-Lage Innenstadt/ Fußgängerzone	64	17,2%	26,6%	35,9%	18,8%	1,6%
Stadtteilzentrum	63	6,3%	41,3%	30,2%	19,0%	3,2%
Innerstädtisches Shopping-Center	64	35,9%	42,2%	17,2%	3,1%	1,6%
Shopping-Center Grüne Wiese	64	3,1%	14,1%	29,7%	31,3%	21,9%
Innerstädtisches Fachmarktzentrum	64	10,9%	35,9%	37,5%	14,1%	1,6%
Peripheres Fachmarktzentrum	65	3,1%	10,8%	21,5%	50,8%	13,8%
Haupt-/Ausfallstraße	64	3,1%	21,9%	46,9%	23,4%	4,7%
Wohngebiet	64	1,6%	6,3%	26,6%	50,0%	15,6%
Gewerbegebiet	64	0,0%	3,1%	18,8%	37,5%	40,6%
Marktsegment „Büro/Dienstleistungen“						
Zentrale innerstädtische Lage	63	44,4%	41,3%	7,9%	4,8%	1,6%
Innerstädtische Randlage	63	11,1%	41,3%	23,8%	19,0%	4,8%
Städtische Randlage	63	0,0%	11,1%	20,6%	41,3%	27,0%
Gewerbegebiet	63	0,0%	3,2%	22,2%	38,1%	36,5%
Haupt-/Ausfallstraße	63	1,6%	4,8%	30,2%	38,1%	25,4%
Umland	62	0,0%	1,6%	0,0%	29,0%	69,4%
Marktsegment „Bau/Handwerk“						
Innerstädt. Handwerkschhof/Gewerbezentrum	58	8,6%	36,2%	24,1%	20,7%	10,3%
Gewerbegebiet innerhalb der Stadt	62	11,3%	29,0%	35,5%	12,9%	11,3%
Autobahnnahes Gewerbegebiet	63	11,1%	38,1%	33,3%	9,5%	7,9%
Sonstiges Gewerbegebiet im Umland	61	0,0%	6,6%	23,0%	45,9%	24,6%
Marktsegment „Verarbeitendes Gewerbe/Logistik“						
Gewerbegebiet innerhalb der Stadt	61	0,0%	9,8%	24,6%	31,1%	34,4%
Autobahnnahes Gewerbegebiet	63	44,4%	38,1%	14,3%	1,6%	1,6%
Sonstiges Gewerbegebiet im Umland	63	3,2%	17,5%	27,0%	33,3%	19,0%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

verunreinigungen, dauerhafter Aufschüttungen, alter oder ungenutzter Gebäudesubstanz etc. um ein Vielfaches höher als bei Neubauflächen. Im Ergebnis des Residualwertverfahrens müsste der Ankaufspreis der Konversionsflächen entsprechend niedriger ausfallen als bei Neubauflächen. Häufig ist der auf diese Weise kalkulierte Grundstückspreis null oder sogar negativ. Zu diesen Preisen sind die Alteigentümer aber häufig nicht bereit, die Flächen zu verkaufen. Die Preisvorstellungen der Eigentümer korrespondieren nicht mit den Ergebnissen der kalkulierten Grundstückspreise potentieller Investoren. Selbst unter Berücksichtigung von Fördermitteln, die ein privater Investor z.T. gar nicht in Anspruch nehmen kann, ist eine Wiederaufbereitung und Mobilisierung der Flächen ökonomisch vielfach unattraktiv.

Diese prinzipielle ökonomische Grundüberlegung verhindert die Wiedernutzung von Brachflächen in guten Lagen. Voraussetzung für ein generelles (vertiefendes) Interesse von Investoren – und dies korrespondiert mit den Ergebnissen der schriftlichen Befragung – ist eine vollständige gutachterliche Prüfung des Grundstückes (Kontamination des Bodens, Abrisskosten, Bodenbeschaffenheit etc.), um einerseits die Investitionsrisiken zu minimieren und andererseits die Voraussetzungen für die Kalkulation des Grundstückspreise zu schaffen.

Die unrealistischen Preisvorstellungen der Alteigentümer sind nach Auskunft der persönlich befragten Experten ein wichtiges Investitionshemmnis bei unbelasteten Grundstücken. Die Preisvorstellungen orientieren sich häufig noch an den Werten aus der zweiten Hälfte der 90er Jahre oder an veralteten Grundstücksmarktberichten. Die möglicherweise rationale Strategie einer Verlustminimierung beim Verkauf von vormals teuer gekauften Grundstücken ist bislang noch für die Minderheit der Eigen-

tümer ein gangbarer Weg.

In jüngster Zeit nehmen die Eigentümer aber immer häufiger die sinkenden Preise zur Kenntnis und passen ihre zukünftigen Preissteigerungserwartungen an die Nachfrageentwicklung an. Die Preisvorstellungen werden realistischer, das Investitionshindernis aufgrund von unvereinbaren Preisvorstellungen und -vorstellungen von Verkäufer und Käufer geringer. Diese veränderten Erwartungen dürften vor allem die Bebauung von unbebauten und unbelasteten innerstädtischen, integrierten Grundstücken fördern. Für belastete Brachflächen bleibt bei niedrigen Grundstückspreisen allerdings das Problem der geringen oder mangelnden Wertschöpfungspotentiale bestehen. Entweder die Alteigentümer geben die Grundstücke zu einem negativen Grundstückspreis ab oder die Ertragslücke muss mit Fördermitteln geschlossen werden.

Eine Förderwürdigkeit der Grundstücksaufbereitung sollte von der Höhe der positiven externen Effekte für die Stadtentwicklung abhängig gemacht werden. Nur wenn die positiven externen Effekte größer als der Fördermittelumfang sind, ist eine Förderung gerechtfertigt. Ansonsten wird lediglich die gegenwärtige Situation von unrentablen privatwirtschaftlichen Investitionen weiter – und zwar mit Fördermitteln – verfestigt.

Die mangelnde Marktfähigkeit von vielen belasteten Konversionsflächen oder auch unbelasteten Brachflächen allein mit den nicht korrespondierenden Preisvorstellungen oder den unzureichenden Wertschöpfungspotentialen zu begründen, wäre aber zu einfach. Jede Fläche ist einzeln zu beurteilen. Teilweise scheitern Entwicklungen von Brachflächen auch an der unattraktiven Restnutzung und Bebauung auf der Fläche oder im Umfeld, teilweise auch am ungünstigen Durchschnitt der Flächen oder den komplizierten Eigentümerstrukturen. Im Ergebnis können

Tabelle 19

Beurteilung der Nachfrage nach Flächentypen

Frage: Welche Flächentypen werden Ihrer Meinung nach besonders nachgefragt? Bitte bewerten Sie die Nachfrage nach folgenden Flächentypen auf einer Skala von 1 (größte Nachfrage) bis 5 (keine Nachfrage).

Flächentyp	n	Größte Nachfrage → Keine Nachfrage				
		1	2	3	4	5
Neubauflächen: Nachverdichtung	65	24,6%	46,2%	16,9%	9,2%	3,1%
Neubauflächen: Baulandausweisung	65	12,3%	21,5%	33,8%	24,6%	7,7%
Zentrale Bestands-/Konversionsflächen	67	9,0%	31,3%	40,3%	16,4%	3,0%
Periphere Bestands-/Konversionsflächen	66	3,0%	10,6%	21,2%	37,9%	27,3%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Tabelle 20

Gründe einer eingeschränkten Marktfähigkeit von Konversionsflächen im Vergleich zu Neubaufflächen
 Frage: Wenn Sie der Meinung sind, dass Konversions-/Bestandsflächen eher weniger nachgefragt werden, was sind Ihrer Meinung nach die Gründe dafür?

Gründe	n	Trifft voll zu	Teils/teils	Trifft nicht zu
Grundstücke sind im Vergleich zu Neubaufflächen zu teuer.	36	30,6%	52,8%	16,7%
Neubaufflächen sind schneller verfügbar als Konversionsflächen.	36	30,6%	55,6%	13,9%
Vorbehalte von Investoren und Nutzern gegenüber Brachflächen.	36	36,1%	50,0%	13,9%
Erschließung/Bebauung von Konversionsflächen ist mit höheren Investitionsrisiken verbunden.	36	58,3%	36,1%	5,6%
Die Lage- und Standortqualität ist in der Regel unzureichend.	36	36,1%	58,3%	5,6%
Mögliche Altlasten sind ein Investitionshemmnis.	36	52,8%	44,4%	2,8%
Schlechte Vermarktungschancen und negatives Image der Konversions-/Brachflächen.	35	34,3%	57,1%	8,6%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

es viele Kleinigkeiten sein, die die Flächen belasten und in der Summe eine Entwicklung unattraktiv machen.

Beurteilung der Konversions- und Bestandsflächen sowie Flächenreserven

Die Nachfrage allein begründet noch keine zusätzliche Flächeninanspruchnahme im Sinne einer erforderlichen planerischen Neuausweisung von Flächen, wenn die vorhanden (planerisch gesicherten) Flächenreserven quantitativ und qualitativ ausreichend sind. Dass die Flächenreserven und die Leerstände in den Beständen in unterschiedlichem regionalen Ausmaß in den neuen Bundesländern in fast allen Marktsegment hoch sind, ist bekannt. Trotz der hohen Flächenreserven und der eher verhaltenen Einschätzung über die zukünftige Flächennachfrage, kann es zu einem Bedarf an neuen Flächen kommen, weil die Qualitäten der bestehenden Flächenreserven nicht den Anforderungen an Standort, Lage und Ausstattung zukünftiger Nutzer entsprechen. Die Frage nach einem u.U. erforderlichen zusätzlichen Flächenbedarf aus einem Mismatch zwischen vorhandenem Angebot und zukünftiger Nachfrage wurde deshalb vor allem in den mündlichen Interviews vertiefend erörtert.

Umfang der Flächenreserven

Gemessen an der erwarteten Nachfrage in den nächsten fünf Jahren beurteilen die befragten Unternehmen die bestehenden quantitativen Flächenreserven als mehr als ausreichend, insbesondere bei den be-

stehenden gewerblichen, erschlossenen Neubaufflächen und bei den Leerständen in Bürogebäuden (vgl. Tabelle 21). Mehr als die Hälfte der Befragten schätzen die quantitativen Flächenreserven und Leerstände in Beständen als hoch bis sehr hoch ein. Lediglich bei der Beurteilung der Leerstände von Wohnimmobilien und gewerblichen Immobilien/Logistikimmobilien sind weniger als 50% der Befragten dieser Meinung. Bei den gewerblichen Immobilien erwartet sogar ein Viertel der Unternehmen eine Verknappung der Reserven im Bestand von gewerblichen Immobilien/Logistikimmobilien. Das gilt allerdings nicht für die erschlossenen, gewerblichen Neubaugebiete.

Die Beurteilung der Flächenreserven innerhalb der persönlichen Gespräche bestätigt deutlich den Überhang an Flächen in den neuen Bundesländern, insbesondere in strukturschwachen Regionen. Wenngleich nachfolgend die Lagequalitäten der Flächen generell eher mittel bis positiv beurteilt werden, wird die Masse der Flächenreserven in Zukunft – auch in den nächsten 15 Jahren – nicht benötigt. Das gilt auch ganz besonders für die Konversionsflächen, die in schlechten Makrolagen lt. Aussagen der Befragten nie auf eine Nachfrage treffen werden. Als „Daumenpeilung“ nannten einige der Interviewpartner bis zu 95% der gesamten Konversionsflächen in den neuen Bundesländern. Eine ähnliche Argumentation gilt für die fast in jeder Gemeinde vorhandenen, in den 90er Jahren neu erschlossenen Gewerbegebiete. Soweit diese nicht eine Mindestqualität hinsichtlich des Mikrostandortes (vor allem Autobahnanschluss) und des Ma-

Tabelle 21

Beurteilung der quantitativen Flächenreserven im Vergleich zur erwarteten Nachfrage der nächsten fünf Jahre

Frage: *Wie beurteilen Sie, gemessen an der von Ihnen erwarteten Nachfrage der nächsten fünf Jahre, den Umfang der bestehenden quantitativen Flächenreserven differenziert nach Flächentypen (Grundstücksflächen und leer stehende Immobilienbestände) in ostdeutschen Stadtregionen?*

Umfang der Reserven nach Flächentyp	n	sehr hoch	hoch	ausreichend	knapp	sehr knapp
Erschlossene, unbebaute Neubauflächen	48	18,8%	33,3%	41,7%	6,3%	0,0%
davon Wohnbauflächen	64	14,1%	40,6%	32,8%	7,8%	4,7%
davon gewerbliche Bauflächen	62	30,6%	38,7%	29,0%	0,0%	1,6%
Brach-/Konversionsflächen	59	28,8%	40,7%	25,4%	3,4%	1,7%
Leerstände in Immobilienbeständen	33	18,2%	33,3%	39,4%	6,1%	3,0%
davon Wohnimmobilien	62	21,0%	25,8%	33,9%	19,4%	0,0%
davon Einzelhandelsflächen	62	6,5%	45,2%	32,3%	16,1%	0,0%
davon Büroimmobilien	63	30,2%	41,3%	20,6%	7,9%	0,0%
davon gewerbl. Immobilien/Logistikflächen	62	8,1%	27,4%	38,7%	25,8%	0,0%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

krondandortes (vergleichsweise strukturstarker Raum) erfüllen, werden diese Gebiete auch künftig keine höheren Belegungsquoten erzielen.

Lage- und Objektqualität sowie Marktfähigkeit

Die Einschätzung der Lage- und Objektqualität der Flächenreserven differiert deutlich zwischen den erschlossenen, unbebauten Neubauflächen, den Brach- und Konversionsflächen und den Leerständen in den Immobilienbeständen (vgl. Tabelle 22). Während die bestehenden unbebauten Flächenreserven tendenziell eher über mittlere bis gute Lagequalitäten verfügen, werden die Lage- und Objektqualitäten von Leerständen in Bestandsobjekten überwiegend als mittel bis schlecht bewertet. Die gleiche Einschätzung gilt für die Brach- und Konversionsflächen.

Analog zur Einschätzung der Objekt- und Lagequalität der Flächenreserven fällt die Beurteilung der Marktfähigkeit der bestehenden Flächenreserven aus. Das verfügbare Angebot an erschlossenen, unbebauten Neubauflächen hält die deutliche Mehrheit der Befragten für marktfähig (vgl. Tabelle 23). Die Wohnbauflächen werden dabei von der Marktfähigkeit besser beurteilt als die gewerblichen Bauflächen. Die geringere Marktfähigkeit von gewerblichen Bauflächen als auch von Brach- und Konversionsflächen wird vor allem mit der Makrolage begründet.

Die Marktfähigkeit von Leerständen in den Immobilienbeständen wird dagegen teilweise von bis zur Hälfte der Befragten verneint. Als Grund für die unzureichende Marktfähigkeit wird die Kombination von mangelnder Nachfrage mit unzureichenden Lagequali-

täten genannt. Bei Wohn- und Einzelhandelsimmobilien entsprechen auch häufig die Objektqualitäten nicht den Anforderungsprofilen der Nachfrage, insbesondere bei Beständen aus der DDR-Zeit.

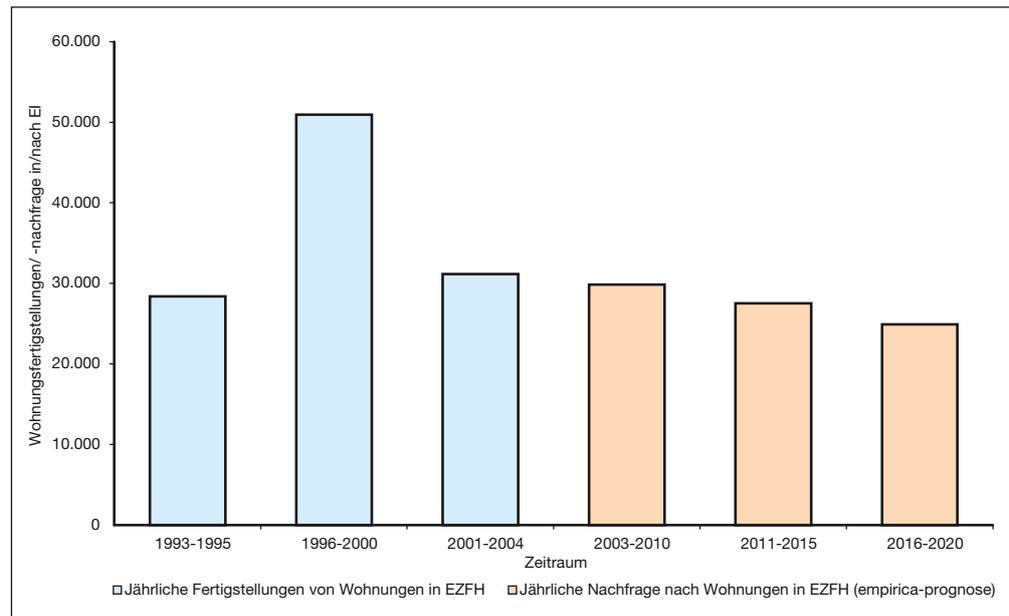
3.3 Detaillierte Einschätzung nach Marktsegmenten

Marktsegment Wohnen

Die Einschätzung der Siedlungsflächen-nachfrage im Wohnungsmarktsegment unterscheidet sich zwischen den Befragten kaum und die quantitativen Prognosen über die Wohnflächen- bzw. Siedlungsflächen-nachfrage bestätigen die Ergebnisse. Die größte Nachfrage nach Siedlungsflächen geht auch zukünftig vom Wohnungsbau in den neuen Bundesländern aus, wenngleich sie geringer ausfällt als in den vergangenen 15 Jahren (vgl. Abbildung 24). Die Nachfrage nach Siedlungsflächen resultiert dabei allerdings nur zu einem geringen Teil – und dies gilt nach Einschätzung der Experten für nahezu alle Immobilienmarktsegmente in den neuen Bundesländern – aus einem Wachstum der Gesamtnachfrage. Alle Institute prognostizieren – abgesehen von einzelnen Teilregionen, insbesondere der Wohnungsmarktregion Berlin – nur noch einen sehr geringen Anstieg der Zahl wohnungsnachfragender Haushalte. Die zusätzliche Siedlungsflächen-nachfrage ist im wesentlichen Folge der strukturellen Defizite auf dem Wohnungsmarkt. Die künftige Nachfrage nach EZFH kann aus dem vorhandenen Bestand nicht gedeckt werden. Der weitere Anstieg der Nachfrage liegt im sog. Kohorten- und Remanenzeffekt begründet.

Die regionale Nachfrageentwicklung hängt

Abbildung 24
Entwicklung der Fertigstellungen von und Nachfrage nach EZFH in den neuen Bundesländern



Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Prognose empirica

dabei einerseits von der gegenwärtigen Haushalts- und Wohnungsangebotsstruktur sowie der künftigen Haushaltsentwicklung ab. Letztere ist u.a. auch eine Determinante der Wirtschaftsentwicklung. Entsprechend den Ergebnissen der schriftlichen Befragung erwartet die überwiegende Mehrzahl der Befragten den größten Nachfragedruck in den Stadtregionen Berlin/Potsdam, Rostock, Leipzig, Dresden und Jena/Erfurt (vgl. Abbildung 25). Diese Ergebnisse decken sich mit den quantitativen Prognosen zur Wohnungsnachfrageentwicklung. Gleichwohl ist davon auszugehen, dass die Siedlungsflächeninanspruchnahme in allen Raumordnungsregionen der neuen Bundesländer durch die Nachfrage nach EZFH mindestens bis zum Jahr 2015 in unterschiedlichem Ausmaß weiter anhält.

Die größte Nachfrage richtet sich nach den Erwartungen der Befragten zufolge auf integrierte, vorwiegend innerstädtische Standorte. Diese Tendenz lässt sich nach Aussagen von Maklern schon gegenwärtig beobachten. Periphere Neubaugebiete im Stadtumland ohne jegliche Infrastrukturanbindung und ohne Anschluss an die Siedlungsstruktur stehen vor größeren Vermarktungsschwierigkeiten. Allerdings dürften die Preisunterschiede zwischen innerstädtischen Standorten und Stadtrand oder Umland nicht zu groß werden. Ein weiteres Problem besteht in den Flächengrößen, insbesondere von innerstädtischen Baulücken, die vielfach für größere (und dadurch auch billigere) Bauträgerprojekte ungeeignet sind. Letztlich wird auch die Akzeptanz von verdichtetem EZFH-Bau in innerstädt-

Tabelle 22

Beurteilung der Lage- und Objektqualität der bestehenden Flächenreserven

Frage: Wie beurteilen Sie tendenziell die Lage- und Objektqualität der bestehenden Flächenreserven differenziert nach Flächentypen (Grundstücksflächen und leer stehende Immobilienbestände) in ostdeutschen Stadtregionen?

Lage- und Objektqualität	n	sehr gut	gut	mittel	schlecht	sehr schlecht
Erschlossene, unbebaute Neubaufflächen	40	2,5%	50,0%	42,5%	5,0%	0,0%
davon Wohnbauflächen	59	6,8%	47,5%	33,9%	10,2%	1,7%
davon gewerbliche Bauflächen	59	5,1%	49,2%	32,2%	13,6%	0,0%
Brach-/Konversionsflächen	59	1,7%	13,6%	44,1%	39,0%	1,7%
Leerstände in Immobilienbeständen	35	0,0%	11,4%	60,0%	25,7%	2,9%
davon Wohnimmobilien	59	0,0%	22,0%	30,5%	40,7%	6,8%
davon Einzelhandelsflächen	59	1,7%	25,4%	32,2%	37,3%	3,4%
davon Büroimmobilien	58	1,7%	27,6%	41,4%	24,1%	5,2%
davon gewerbl. Immobilien/Logistikflächen	57	0,0%	17,5%	40,4%	40,4%	1,8%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Tabelle 23

Beurteilung der Marktfähigkeit der bestehenden Flächenreserven

Frage: Wenn Sie die Lage- und Objektqualität der bestehenden Flächenreserven (Grundstücksflächen und leer stehende Immobilienbestände) in Ostdeutschland tendenziell eher schlecht oder sehr schlecht einstufen, halten Sie die Flächen noch für marktfähig? Wenn nicht, was sind die Hauptgründe dafür?

Marktfähigkeit	n	marktfähig	
		ja	nein
Erschlossene, unbebaute Neubaufflächen	32	87,5%	12,5%
davon Wohnbauflächen	48	79,2%	20,8%
davon gewerbliche Bauflächen	47	68,1%	31,9%
Brach-/Konversionsflächen	44	36,4%	63,6%
Leerstände in Immobilienbeständen	24	62,5%	37,5%
davon Wohnimmobilien	49	53,1%	46,9%
davon Einzelhandelsflächen	48	52,1%	47,9%
davon Büroimmobilien	46	50,0%	50,0%
davon gewerbl. Immobilien/Logistikflächen	44	59,1%	40,9%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

tischen, integrierten Lagen gegenüber den freistehenden EFH in den ländlichen Gebieten oder den Mittelstädten von einigen Befragten bezweifelt.

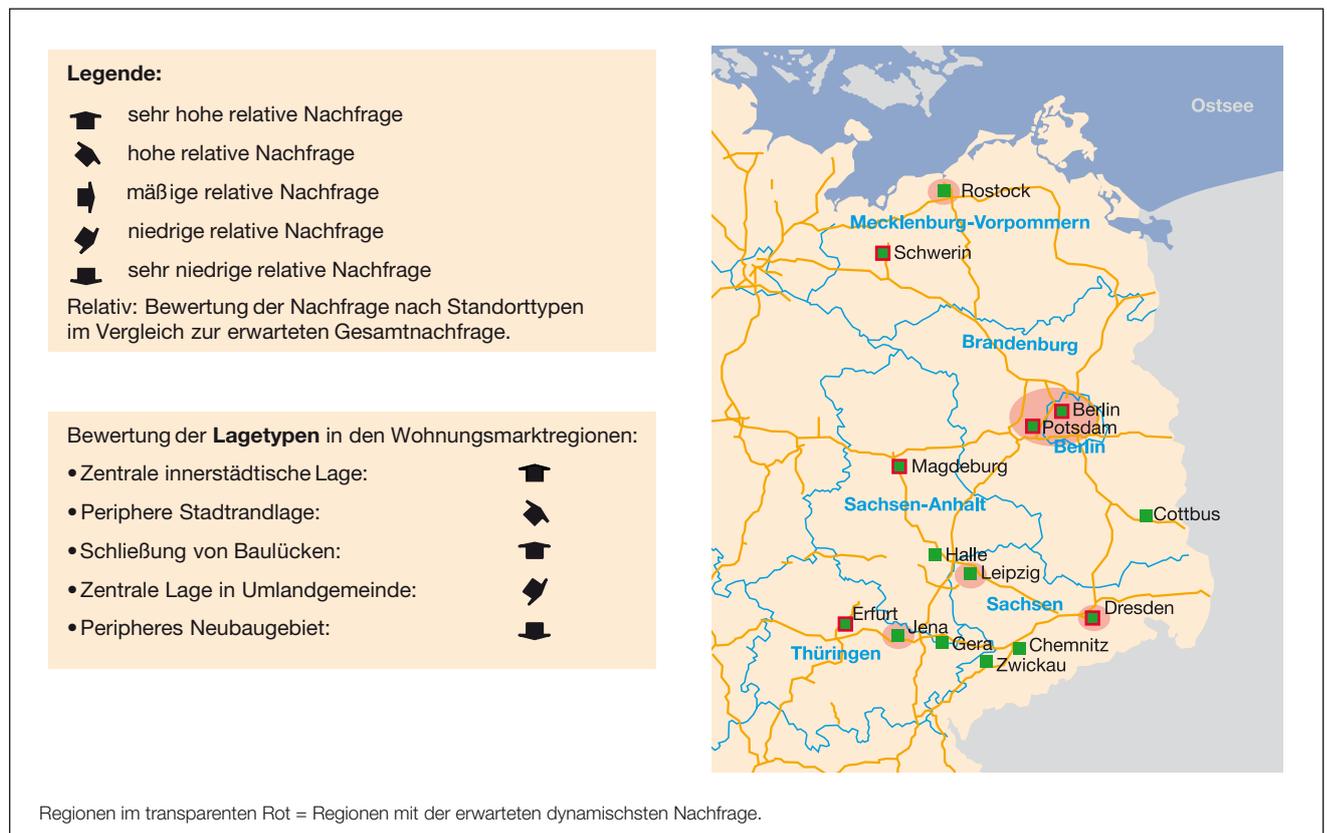
Gleichwohl ergibt sich durch die anhaltende Nachfrage nach EZFH mit steigenden Ansprüchen der Nachfrager für viele Städte ein bedeutendes Potential zur Schließung innerstädtischer Baulücken und zur Bebauung ungenutzter Grundstücke und damit

auch zur Entwicklung eines kompakteren Siedlungskörpers.

Die überwiegende Mehrzahl der Befragten hält die gegenwärtigen Wohnbauflächenreserven im Vergleich zur erwarteten Nachfrage nach neuen Wohnungen für ausreichend. Teilweise haben die Experten in den vertiefenden Interviews jedoch darauf verwiesen, dass die vorhanden B-Pläne für (noch unbebaute) Wohnbauflächen im

Abbildung 25

Wohnungsmarkregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Wohnungen



Quelle: Darstellung empirica

Umland der Städte quantitativ ausreichend Flächenreserven bieten, die infrastrukturelle Anbindung aber keineswegs immer den Standortwünschen der Nachfrager entspricht.

Marktsegment Einzelhandel

Eine insgesamt sehr verhaltene zukünftige Siedlungsflächennachfrage erwartet die Immobilienwirtschaft vom Einzelhandel. Die Flächennachfrage resultiert dabei nicht (mehr) aus einem Umsatzwachstum. Vielmehr wird von einer nur leicht steigenden Kaufkraft je Einwohner ausgegangen, die aber sinkende Einwohnerzahlen z.T. mehr als kompensieren. Die derzeit vorhandene Flächenausstattung in den neuen Bundesländern geht in einigen Regionen bereits weit über den Bedarf hinaus. Die Flächenumsätze liegen unterhalb eines betriebswirtschaftlich erforderlichen Niveaus. Es existieren keine „weißen“ Flecken oder Angebotslücken mehr. Damit verbunden ist ein enormer Verdrängungswettbewerb im Einzelhandel. Faktisch jede Neuansiedlung führt zu Umsatzverlagerungen und -einbußen im Bestand.

Das gegenwärtig vorhandene Ansiedlungsbegehren geht vor allem von Discountern, großflächigen Fachmärkten und (internationalen) Filialisten aus. Die Discounter und großflächigen Fachmärkte fragen eher nicht-integrierte, autoorientierte Standorte nach und werden von den kommunalen Planungsämtern sehr kritisch betrachtet. Die Filialisten verfolgen ähnlich wie die Discounter eine expansive Entwicklungsstrategie und fragen ausschließlich 1a-Standorte in den Innenstädten der größeren Städte (vor allem über 100.000 Einwohner) nach. Für viele dieser stark frequenzorientierten Handelsbetriebe ist die Handelsnachbarschaft bzw. das -umfeld eines der wichtigsten Standortfaktoren überhaupt. Viele Einzelhändler erzeugen selbst nur geringe eigene Frequenzen und setzen auf die Zugkraft von Nachbarbetrieben. Auch Fachgeschäfte entwickeln häufig nur eine Anziehungskraft, wenn sie im Verbund auftreten – und zwar je nach Branche gemeinsam mit branchengleichen Unternehmen oder lieber inmitten eines ausgewogenen Branchen- und Betriebstypenmixes. Typische Beispiele für solche Verbundwirkungen sind Straßenzüge mit einer Vielzahl an Schuh- und/oder Textilfachgeschäften. Diese Bedingungen finden sie überwiegend in den hochfrequentierten 1a-Lagen der Innenstädte und auch in Shopping-Centern.

Die künftige, eher geringe, Siedlungsflächeninanspruchnahme des Einzelhandels resultiert noch mehr als in der Vergangenheit aus rein strategischen oder betriebswirtschaftlichen Gründen:

- **Expansionsstrategien aus folgenden Gründen:** Schaffung hoher Filialnetzdichten, um die Logistik zu optimieren, gute Einkaufskonditionen zu erhalten oder aus strategischen Überlegungen, um die Marktstellung zu halten bzw. auszubauen.
- **Betriebswirtschaftliche Standortoptimierungs-/Verlagerungsstrategien** aus folgenden Gründen: Entwicklung neuer Betriebskonzepte und infolge dessen Ersatz nicht mehr zeitgemäßer Flächen bzw. Vergrößerung – soweit möglich am Standort – (vor allem von Discountern und Supermärkten).

Dabei erwarten die Interviewpartner eine weiter gehende makro- und mikroräumliche Polarisierung der Einzelhandelsflächenentwicklung:

Die Nachfrage von Einzelhändlern richtet sich auch zukünftig auf die großen Oberzentren, wobei auch in diesem Fall ein Nord-Süd-Gefälle erkennbar ist. Dresden oder Leipzig werden gegenüber Schwerin oder Magdeburg deutlich bevorzugt (vgl. Abbildung 26) In den Mittel- und Kleinstädten sowie in den ländlichen Regionen wird angesichts der rückläufigen Bevölkerung tendenziell mit einer Ausdünnung des Versorgungsnetzes im Einzelhandel gerechnet und damit eher mit Flächenfreisetzungen.

Die Nicht-Duplizierbarkeit der innerstädtischen 1a-Lagen in den Oberzentren führt dabei keineswegs zu einer vermehrten Nachfrage in sekundären Lagen. Die Nachfrage resultiert nicht aus einem Wachstum, sondern aus Expansionsstrategien von Filialisten, die keine anderen Standorte nachfragen, oder aus Standortoptimierungen bereits ansässiger Einzelhändler. Dies führt in der Folge – auch in den Oberzentren – zu einer weiteren Schwächung und Flächenfreisetzung aufgrund von Standortverlagerungen aus den 1b- und 1c- in die 1a-Lagen.

Der Trend „zurück in die Innenstädte“ wird zumeist nur für die Großstädte mit einer gewissen Mindestattraktivität der Citys gesehen. Für die strukturschwachen, kleineren Mittelstädte mit einem geringen innerstädtischen Branchenmix und hohen Leerständen erwarten dagegen die Inter-

Abbildung 26
 Stadregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Einzelhandelsflächen



Quelle: Darstellung empirica

viewpartner eine weitere „Verödung“ der Innenstädte. Hinzu kommt, dass die vorhandenen Ladenlokale in den Innenstädten nicht den Anforderungen der Betriebsformen des Einzelhandels entsprechen. Ohne eine bauliche Anpassung sind die Ladenlokale – unabhängig vom Standort – nicht marktfähig.

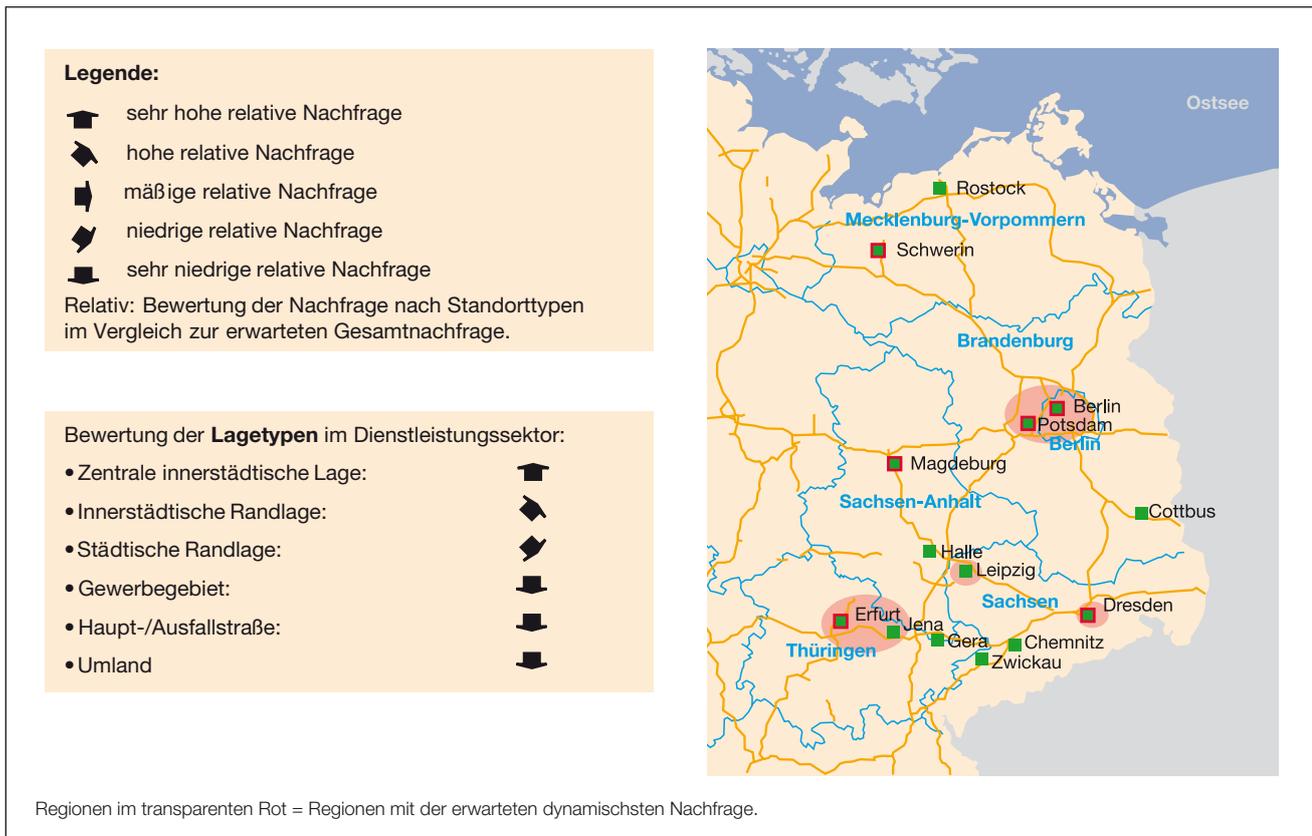
Ein Entwicklungspotential wird, neben den großen „Wachstumszentren“, auch strukturstärkeren Mittelzentren eingeräumt. Mittlerweile sehen bekannte Textilmarken wie C&A und H&M, die bislang ausschließlich Kaufhäuser in größeren Städten betreiben, Wachstumspotentiale in Klein- und Mittelstädten. In Ergänzung zu den Textil-Kaufhäusern hat z.B. das Unternehmen C&A mit den C&A Family Stores, C&A Women und C&A Kids Stores neue Ladenkonzepte eingeführt, mit denen der Marktanteil insgesamt ausgebaut werden soll. Seit 2003 sucht das Unternehmen gezielt in Städten ab etwa 20.000 Einwohnern nach kleineren Ladeneinheiten (Verkaufsflächen ab etwa 300 m²). Die neuen Kleinflächen-Konzepte ermöglichen eine Expansion in Städte, die bislang durch die Kaufhäuser nicht belegt werden konnten, weil das Kundenpotential für diesen groß-

flächigen Betriebstyp nicht ausreichte. Auch der Textil-Filialist H&M eröffnet in Mittelstädten Geschäfte auf kleineren Verkaufsflächen (ca. 1.000 m²). Auf der Suche nach immer neuen Standorten geraten zunehmend auch Mittelstädte bis 50.000 Einwohner in den Fokus der Shopping-Center-Betreiber. Voraussetzung ist ein Mindestentwicklungspotential (beispielsweise durch eine hohe touristische Attraktivität der Stadt/Region) und eine sehr gute Mikrolage. Dieser Trend wird sich nur in ausgewählten Städten der neuen Bundesländer durchsetzen.

Die meisten dieser Entwicklungstendenzen sind aber nicht flächenrelevant im Sinne einer Neuinanspruchnahme von Siedlungsflächen. Das Interesse richtet sich vorwiegend auf Bestandsobjekte, die abgerissen oder umgebaut (und u.U. auch vergrößert) werden.

Sicherlich gibt es auch in Zukunft noch zahlreiche Ansiedlungsbegehren und Vergrößerungen durch (großflächige) Einzelhändler, die flächenrelevant wirken. Schon allein der zunehmende Verdrängungswettbewerb führt in der Tendenz zu größeren Flächen vorwiegend in Nachbarschaft von starken Wettbewerbern. Die Folge dieser Entwick-

Abbildung 27
 Stadtreionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Büroflächen



Quelle: Darstellung empirica

lung ist der Wegfall von weniger attraktiven Standorten mit entsprechenden Flächenaufgaben. Die Interviewpartner erwarten einen sehr deutlichen Rückgang der Neuan-siedlungen im Vergleich zur Boomphase in den 90er Jahren.

Marktsegment Büro und Dienstleistungen

Ähnlich verhalten wie im Einzelhandelssektor wird die zukünftige Nachfrage nach Büroflächen eingeschätzt. Im Vergleich zu den vergangenen 15 Jahren rechnen die meisten Befragten mit einer eher sinkenden Nachfrage und weiterhin hohen Büroflächenleerständen in den Städten. Auch die quantitativen Prognosen kommen nur unter sehr optimistischen Bedingungen zu einer Büroflächen-zusatznachfrage je nach Teilraum von bis zu 20% bis zum Jahr 2020. Hintergrund dieser Einschätzung sind die vorsichtigen Erwartungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung in den neuen Bundesländern. Zudem begrenzt langfristig die demographische Entwicklung das Arbeitskräfteangebot.

Ein Nachhol- oder Aufholeffekt ist in den neuen Bundesländern seit längerem abgeschlossen. Überregional oder international tätige Planungsbüros, Wirtschaftskanzleien

oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften haben längst ihr Filialnetz mit entsprechenden Standortentscheidungen auch auf die neuen Bundesländer ausgeweitet. Die Büroflächen-nachfrage der Industrie oder des Logistiksektor für den Eigenbedarf ist sehr gering und wird direkt am Standort bedient.

Ein zusätzlicher Büroflächenbedarf wird vor allem in direkter Kombination mit der Entwicklung des industriellen Sektors gesehen. Aus diesem Grund erwarten die interviewten Experten eine Konzentration der Nachfrage, neben Berlin, auf die Wachstumspole im Süden der neuen Bundesländer: Leipzig und Dresden sowie mit Abstand noch Erfurt und Jena (vgl. Abbildung 27).

Angesichts der geringen Boden- und Mietpreise in den Innenstädten der neuen Bundesländer richtet sich die Nachfrage überwiegend auf die zentralen innerstädtischen Lagen. Die Bodenpreisdifferenzierung zwischen Innenstadt und Stadtrand oder Umland reicht nicht aus, um eine Nachfrageverschiebung entlang des Bodenpreisgebirges zu bewirken.

Die zukünftige zusätzliche Nachfrage wird überwiegend nicht siedlungsflächenwirk-

sam werden. Das bereits vorhandene Angebot reicht quantitativ und qualitativ aus, um langfristig die zukünftige Nachfrage zu bedienen. Auch strukturelle Defizite im Bestand (vor allem Angebot in schlechten Lagen und mit unzureichenden Objektqualitäten) oder eine Verkürzung der ökonomischen Nutzungsdauer von Büroimmobilien (die u.U. den Ersatzbedarf erhöhen) haben höchstens sehr geringe Auswirkungen auf die Siedlungsflächennachfrage. Selbst wenn 50% der leer stehenden Büroflächen von den befragten Unternehmen als nicht mehr marktgerecht angesehen werden, reicht die übrige Hälfte aus, um die Büroflächenzusatznachfrage zu befriedigen.

Das gegenwärtige Preisniveau auch für gute Objekte in guten Lagen deckt nicht die Kostenmiete. Solange die Nachfrage und damit Preise nicht anziehen ist mit nur einem sehr geringen Neubauvolumen an Büroflächen zu rechnen. Die Mehrzahl der Befragten sieht für die kommenden Jahre keine grundlegende Änderung der Marktsituation und entsprechend keine Spielräume für ein erhöhtes Neubauvolumen.

Marktsegment Bau/Handwerk und Verarbeitendes Gewerbe

Das Marktsegment Bau/Handwerk befindet sich immer noch in einer Konsolidierungsphase. Nach dem Bauboom in den neuen Bundesländern in den 90er Jahren, wurden Kapazitäten in der Baubranche aufgebaut, die weit über den Strukturanteilen in den alten Bundesländern hinausgehen. Die Interviewpartner erwarten in diesem Sektor in den kommenden Jahren einen weiteren Anpassungsprozess und nur eine sehr geringe Nachfrage nach Siedlungsflächen durch die Bauwirtschaft.

Nach eigenen Erhebungen von ansässigen Unternehmen in Gewerbegebieten im Umland von Berlin ist ein nicht unbedeutender Anteil der Unternehmen dem Baugewerbe angehörig. Zumeist handelt es sich um verlagerte Betriebe aus Berlin. Die Flächennachfrage resultiert aus Standortoptimierungen und nicht aus einem Wachstum der Branche. Die durchschnittlich nachgefragten Flächengrößen sind mit rd. 1.000 bis 1.500 m² sehr klein. Auch in Zukunft ist – trotz weiterer Schrumpfung in der Baubranche – davon auszugehen, dass eine Siedlungsflächennachfrage durch die Verlagerung von Bauunternehmen besteht. Allerdings erreicht diese Nachfrage eine unbedeutende quantitative Größenordnung.

Die zukünftige Nachfrage nach Siedlungsflächen durch Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe wird von den Befragten – ähnlich wie im Logistiksektor auch – nicht einheitlich eingeschätzt. Den eher pessimistischen Einschätzungen der „Praktiker“ stehen optimistische Einschätzungen der „Theoretiker“ gegenüber. Die Beurteilung der Praktiker beruht dabei vor allem auf den Erfahrungen der jüngsten Vergangenheit, in der Ansiedlungsbegehren von Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe in den neuen Bundesländern sehr selten waren. Diese negativen Erfahrungen in der Flächenvermarktung und dem Flächenumsatz in Gewerbegebieten wird in die Zukunft projiziert. Auch weil Begründungen fehlen, warum sich dies ändern sollte („*Wer soll das sein?*“).

Dem stehen wissenschaftliche und empirische Überlegungen aus der Wirtschaftsstatistik gegenüber. Die neuen Bundesländer verfügen heute in weiten Teilen über eine sehr gut ausgebaute Infrastruktur bei moderatem Lohnniveau, die Politik wird deutlich investorenfreundlicher eingeschätzt als in den alten Bundesländern. Genehmigungen sind einfacher zu erhalten und die Einschränkungen geringer. Die Kapazitäten der vorhandenen Infrastrukturen sind für ein weiteres Wachstum ausreichend dimensioniert. Bei weiterem Wachstum entstehen den Unternehmen keine zusätzlichen Grenzkosten. In den alten Bundesländern stößt dagegen die Infrastrukturausstattung vielfach an Kapazitätsgrenzen.

Nach Analyse der Wirtschaftsstatistik wächst die Industrie in den neuen Bundesländern sehr viel stärker als in den alten Bundesländern, wenngleich von sehr niedrigem Niveau („Niveaueffekt“). Gleichwohl erwarten die Experten ein weiteres industrielles Wachstum in den neuen Bundesländern auch vor dem Hintergrund der steigenden Exporte nach Osteuropa. Insbesondere im sog. „High-End-Bereich“ erwarten die Interviewpartner ein weiteres Wachstum, wobei es sich hier häufig mehr um die Entwicklung statt um die klassische Herstellung von Produkten handelt.

Das Wachstum führt zu zusätzlichen Flächennachfragen durch den industriellen Sektor, allerdings nicht überall. Es konzentriert sich dort, wo bereits heute industrielle Kerne vorhanden sind (vgl. Abbildung 28):

- Leipzig – Automobil (eingeschränkt auch Chemnitz und Zwickau)
- Dresden – Feinmechanik, Automobil,

Tourismus

- **Jena – Optik, Biotechnologie**
- **Großraum Halle (Saale) – Mögliche Überschwappeffekte von Leipzig, Chemie**
- **Berlin – „Technologiegürtel“ im Süden Berlins, Medizin**

In welchen Größenordnungen sich die Flächennachfrage bewegt, lässt sich nicht beantworten. Insgesamt sind aber auch in diesem Fall die Befragten der Meinung, dass die vorhandenen Flächenpotentiale quantitativ und qualitativ für die nächsten Jahre ausreichen.

Das schließt nicht aus, dass – wie in der Vergangenheit – für Unternehmensgroßansiedlungen großflächig neue Flächen bereitgestellt und erschlossen werden (müssen).

Marktsegment Logistik

Ähnlich wie zum Verarbeitenden Gewerbe sind die Aussagen und auch die Entwicklungstendenzen zum Marktsegment Logistik konträr.

Einerseits bleibt die Logistikwirtschaft auf Dauer ein Wachstumsmarkt, wenngleich das Wachstum in der Vergangenheit auf einem rein statistischen Effekt beruhte (Outsourcing von Werksverkehr an Logistiker, Spediteure etc.). Ein Grund ist die anhaltende Arbeitsteilung zwischen den Volkswirtschaften bzw. die „Globalisierung“ der Wirtschaft und die damit zunehmenden Güter- und Warentransporte und die erhöhten Anforderungen an die logistischen Dienstleistungen. Darüber hinaus führen bestimmte Trendentwicklungen zu einer permanenten Restrukturierung der Logistikwirtschaft und zur weiteren Optimierung der Netzwerke.

Gleichzeitig betrachten die Interviewpartner die neuen Bundesländer nicht als klassischen Logistiksektor. Der Markt wird als schwierig beurteilt mit geringen Flächenumsätzen und einem hohen Flächenüberhang. Das drückt sich auch in dem relativ geringen Engagement der (internationalen) Projektentwickler für Logistikparks in Ostdeutschland aus. Die Nachfrage von Logistikern nach Gewerbeflächen ist im Vergleich zu den alten Bundesländern gering. Die vergleichsweise geringe Nachfrage in den neuen Bundesländern resultiert vor allem aus den ungünstigen Rahmenbedingungen für die Logistik. Zwei tragende Säulen der Logistikwirtschaft sind:³³

- **Handels- und Konsumlogistik: Die Standorte dieser Logistiksparte sind tenden-**

ziell eher kunden- bzw. absatzorientiert. Bevorzugte Standorte sind deshalb die großen Ballungsräume in Deutschland. In den neuen Bundesländern mangelt es an großen Ballungsgebieten. Zudem schmälert die sinkende Bevölkerungszahl die Basis für die Handels- und Konsumlogistik.

- **Hersteller- und Produktionslogistik: Diese Logistiker orientieren sich an den Standorten großer Fertigungsunternehmen. Auch hier mangelt es den neuen Bundesländern an großen produzierenden Unternehmen und an einer breiten industriellen Basis.**

Hinzu kommen angesichts der mangelnden Nachfrage spezielle Probleme: die unzureichende Drittverwertbarkeit von Logistikimmobilien und der unpaarige Verkehr von Standorten in den neuen Bundesländern.

Trotz der unterschiedlichen Standortpräferenzen gilt der Leitsatz, dass „die Logistik dem Konsum folgt“. Als die wichtigsten Standortkriterien lassen sich die folgenden abgrenzen:

- **Nähe zu den Konsumenten oder Produzenten** (mit der Folge, dass Ballungszentren wichtige Standorte der Logistikwirtschaft sind)
- **Kostenniveaus der Region, vor allem**
Arbeitskosten
Grundstückskosten
- **Anbindung der Standorte an die Verkehrsinfrastruktur:**
 - **Autobahnanbindung**
 - **Schienanbindung**
 - **Wasseranbindung**
 - **Luftverkehr**

wobei in Deutschland der Autobahnanbindung mit Abstand die höchste Bedeutung zukommt.

Die Logistikunternehmen folgen bei der Standortwahl – wie andere Unternehmen auch – einem rein betriebswirtschaftlichen Kalkül. Die betriebswirtschaftliche Logik wird teilweise durch hohe Investitionssubventionen bzw. Grundstückssubventionen für Unternehmensansiedlungen verzerrt. Dies kann dazu führen, dass unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten auch suboptimale Standorte gewählt werden. Da die Bindungsfristen für die Subventionen sehr kurz sind (z.T. unter fünf Jahre) stellt sich der regionalpolitisch gewünschte Fördereffekt zumindest langfristig nicht ein. Dies gilt insbesondere auch für Standorte in den neuen Bundesländern.

(33) Neben diesen beiden Sparten werden teilweise die „Kleiderlogistik“, die eigene Standortanforderungen stellt sowie die „wertschöpfungsorientierten“ Logistikdienstleister unterschieden, die einen Standort zwischen Produktions- und Konsumort präferieren.

Generell steigt durch das Wachstum der Logistikwirtschaft auch die Flächeninanspruchnahme. Hinzu kommen der strukturelle Wandel und bestimmte Trendentwicklungen, die einen zusätzlichen Flächenbedarf generieren:

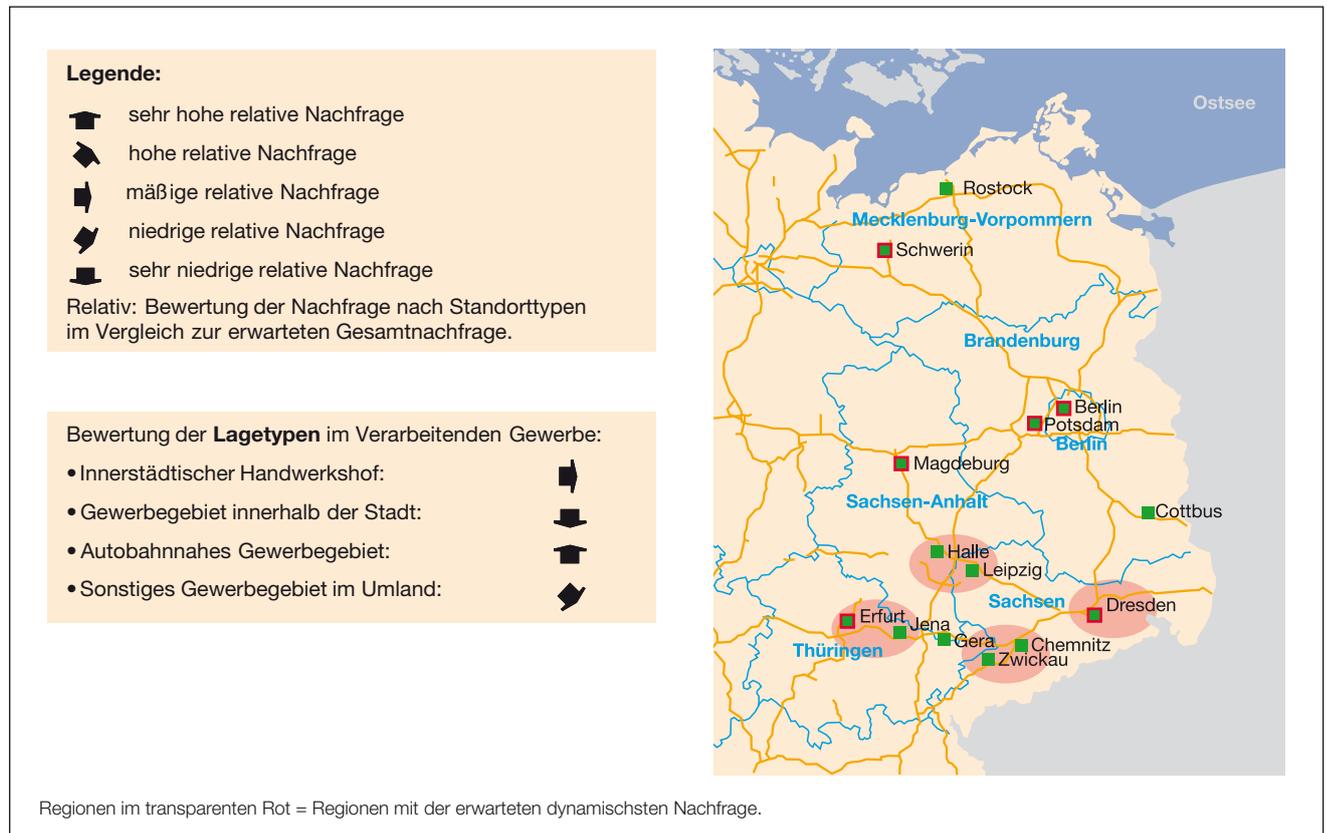
a) Entwicklung von europäischen Mega-Hubs (große Zentrallager)

Die Entwicklung von Europa-Hubs (oder Mega-Hubs) von Logistikern dient der Bündelung des paneuropäischen Logistiknetzwerkes an einem zentralen Knotenpunkt (Umschlag-Zentrum). Damit ist in der Regel die Zusammenfassung von mehreren bestehenden Standorten an einem oder zwei neuen Standorten verbunden. Zielsetzung ist die Optimierung des europäischen Netzwerkes und möglichst hohe Flächenabdeckung innerhalb einer bestimmten Isochrone (24- oder 48-Stunden-Radius) und die Nutzung von Synergien (Vermeidung von Leerfahrten). Die europäischen Niederlassungen der Logistiker werden direkt an den neuen Knotenpunkt angebunden.

b) Supplier Park

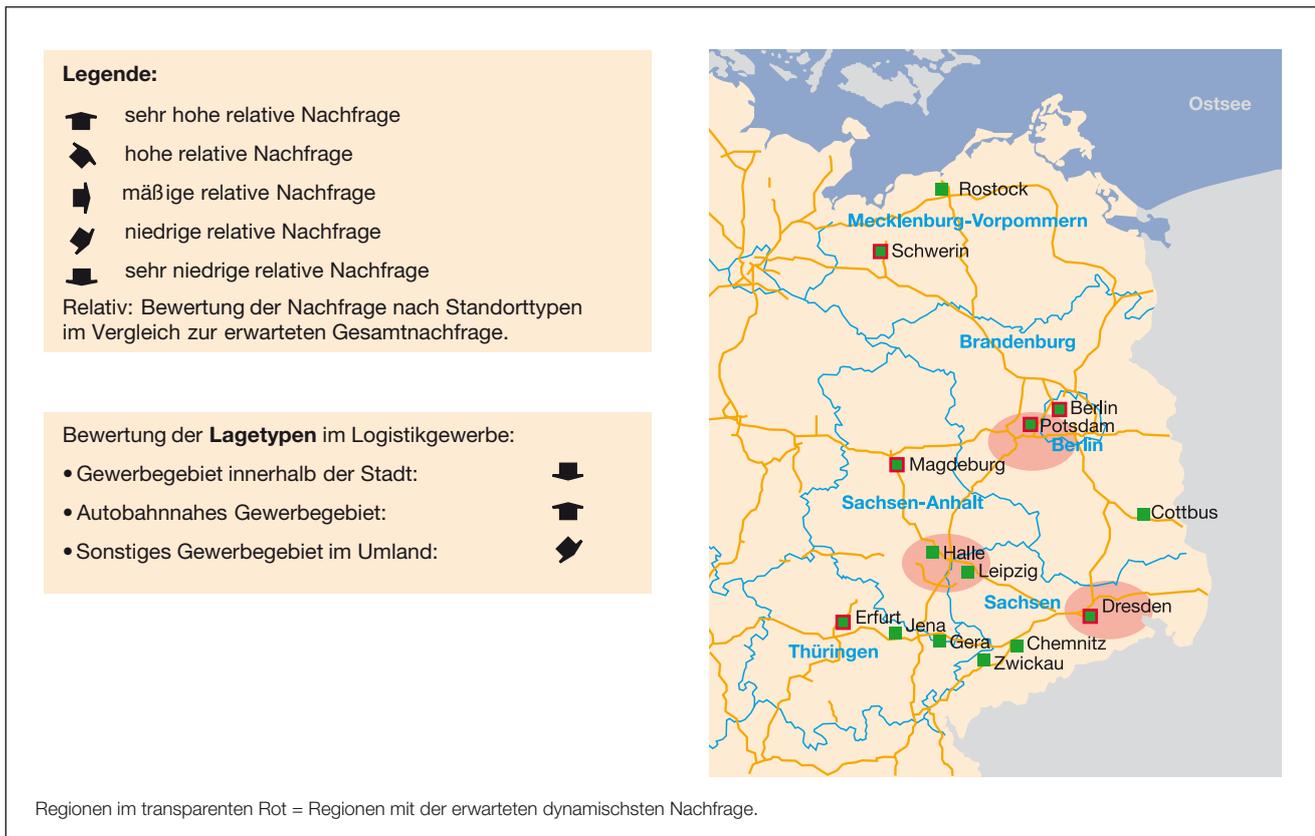
Die Idee des Supplier Parks ist es, in unmittelbarer Nähe von produzierenden (Groß-) Unternehmen klassische Zulieferer, Komponenten-Monteur oder angeschlossene Logistikzentren (Organisation der Montageteile verschiedener Zulieferer sowie Kaufteile bis an das Montageband) anzusiedeln, um die Versorgung von Produktionslinien *just in sequence* zu gewährleisten. Die Vorprodukte sollen nicht nur in der richtigen Zeit, sondern auch in der richtigen Reihenfolge an der Produktionslinie eintreffen. Es geht also um die Optimierung der Beschaffung auf allen Stufen der Fertigung. Voraussetzung für einen Supplier Park ist das Vorhandensein mindestens eines produzierenden Großunternehmens. Damit kommen praktisch nur die Standorte in den neuen Bundesländern in Betracht, die auch über ein produzierendes Großunternehmen verfügen (z.B. Leipzig, Chemnitz, Zwickau, Eisenach – Automobil, Dresden – Chipindustrie).

Abbildung 28
 Stadtregionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage nach Gewerbeflächen



Quelle: Darstellung empirica

Abbildung 29
 Stadtreionen und Lagetypen mit der dynamischsten Nachfrage aus dem Logistiksektor



Quelle: Darstellung empirica

c) „Zeitschienen“ Konsumenten

Die Endkunden/Konsumenten stellen hohe Anforderungen an die Lieferdauer des bestellten Produktes. Bei den Kunden besteht ein ausgeprägter Wunsch nach einer möglichst schnellen Lieferung der Produkte (Stichwort: B2C-Marktplätze).

d) RFID-Chips

Die Entwicklung der RFID-Chiptechnologie ermöglicht die Verfolgung des gesamten Produktweges vom Herstellerort bis zum Ort des Endkonsumenten. Diese Entwicklung bietet enorme Potentiale die logistischen Netzwerke zu optimieren.

Die Interviewpartner sehen in diesen Entwicklungen und den Wachstumschancen der Logistik insgesamt auch Chancen – wenngleich begrenzt – für die neuen Bundesländer. Die Grundstückspreise und Arbeitskosten sind im Vergleich zu den alten Bundesländern sehr niedrig, die Verkehrsinfrastrukturausstattung in einzelnen Teilräumen sehr gut. Die für die Logistikwirtschaft attraktiven Standorte in den neuen Bundesländern sind begrenzt. Als „zukunftssträchtige“ Standorte wurden insbesondere genannt (vgl. Abbildung 29):

- Leipzig
- Dresden
- Erfurt und
- Berlin

Teilweise wurde darauf hingewiesen, dass sich mit dem Neubau neuer Autobahnverbindungen die verkehrliche Wertigkeit von Standorten verändert bzw. verbessert und sich dadurch neue Ansiedlungschancen eröffnen (z.B. Neubau BAB A71 in Thüringen).

Allerdings wird auch das Spannungsfeld zwischen den billigen osteuropäischen Standorten und den zentraleren, näher an den westeuropäischen Ballungsräumen und Wirtschaftszentren liegenden westdeutschen Standorten gesehen. Letztlich entscheidet das Kostenniveau der unterschiedlichen Standorte. Gleichwohl ergeben sich aus dem Wachstum des Logistiksektors und den strukturellen Trends auch Potentiale für den Standort Ostdeutschland. Diese Einschätzung korrespondiert mit den Ergebnissen der schriftlichen Befragung, wonach von der Logistikwirtschaft künftig der größte Nachfragedruck nach Siedlungsflächen ausgeht. Hinzu kommt natürlich ein hoher Anteil von Verlagerungen.

Die überwiegende Zahl der Logistiker fragt Gewerbeflächen in „normalen“ Gewerbegebieten nach. Unter einer rein quantitativen Betrachtungsweise reichen nach Einschätzung der Interviewpartner die vorhandenen Flächenpotentiale aus, um die Flächennachfrage zu absorbieren. Aus den spezifischen Standortanforderungen der Logistiker, wie

- **Gewährleistung eines 24 h-Betriebs** (uningeschränkte flexible Nutzungsmöglichkeiten) – Vermeidung von Nutzungskonflikten mit dem umliegenden Siedlungskörper
- **Mindestausstattung mit Versorgungsmedien**: Beispielsweise können häufig Gewerbegebiete die Versorgung mit Löschwasser (erforderlich sind 3.200 Liter pro

Minute) für den Brandschutz nicht gewährleisten

- **Möglichst hohe Nutzungsflexibilität, d.h.** vor allem keine Einengung durch im Vorfeld realisierte innere Erschließung des Gebietes und Grundstücksparzellierung. Optimal wäre die Reduktion auf die äußere Erschließung und eine maßgeschneiderte innere Erschließung im Anschluss an konkrete Ansiedlungsvorhaben der Logistikunternehmen.

kann in den oben genannten Regionen vereinzelt die Entwicklung neuer Gewerbegebiete oder Logistikparks, die den Anforderungen der modernen Logistik genügen, erforderlich sein. Diese Nachfrage resultiert weniger aus den mangelnden Flächenpotentialen, als aus ungenügenden Qualitäten der Flächen.

4 Ergebnisse zu weiteren Forschungsleitfragen

Im Folgenden werden weitere Forschungsleitfragen behandelt, deren Ergebnisse in weiten Teilen nicht explizit über die schriftliche Befragung gewonnen werden konnten. Die Analyse beruht im Wesentlichen auf die Expertenaussagen in den Interviews. Zu bestimmten Fragen erfolgen Hintergrundinformationen auf Basis unserer eigenen Einschätzung (kursiv dargestellt).

Die bislang dargestellten Ergebnisse sowohl der quantitativen Prognosen als auch der qualitativen Einschätzungen der Experten verdeutlichen drei wesentlichen Bestimmungsfaktoren der künftigen Siedlungsflächeninanspruchnahme:

1. **Demographische Entwicklung:** Sehr langfristig führt die abnehmende Zahl der Einwohner auch zu einer sinkenden Flächeninanspruchnahme. In den nächsten 20 bis 40 Jahren ist dieser Effekt jedoch noch gering.
2. **Wirtschaftsentwicklung:** Je dynamischer die Wirtschaftsentwicklung desto höher ist die Nachfrage nach gewerblichen Bauflächen für Neuansiedlungen und Unternehmensexpansionen sowie nach Wohnbauflächen über eine erhöhte Zuwanderung und Flächenanstieg je Einwohner.
3. **Strukturwandel und Veränderung der Nachfragerpräferenzen:** Bereits in der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass trotz hoher Leerstände von Wohnungen und von gewerblichen Flächen und hoher gewerblicher Flächenpotentiale weiter entwickelt und gebaut wird. Die Angebotsqualitäten entsprechen in diesem Fall nicht den Nachfragebedürfnissen und -erfordernissen. Es besteht ein Mismatch zwischen Angebot und Nachfrage. Dabei ändern sich die Nachfragekriterien permanent als Folge des Strukturwandels. Unter Strukturwandel umfasst dabei die Wirkungen der Globalisierung bzw. der internationalen Arbeitsteilung, der veränderten privaten Nachfrage und des Konsumentenverhaltens sowie des innerbetrieblichen Strukturwandels als Folge des technischen und organisatorischen Fortschritts.

Forschungsleitfrage:

Gibt es ggf. einen sog. „Anlagedruck“ institutioneller Anleger, so dass diese auch in Lagen mit ggf. geringen Renditeaussichten investieren?

Antwort:

Im Fokus deutscher institutioneller Anleger sind gegenwärtig ausschließlich Mischobjekte mit einem hohen Einzelhandelflächenanteil in 1a-Lagen in Leipzig. Auch künftig richtet sich das Investitionsinteresse aufgrund der größeren Objektstrukturen und der hoher Fungibilität vorwiegend auf die Großstädte und vorwiegend auf das Marktsegment Einzelhandel. Die Entwicklung geht zu einem breiten Angebot von Immobilienanlageprodukten für jeden Anlegertyp. Es wird damit gerechnet, dass in den nächsten 12 Monaten sog. „aggressive“ Deutschlandfonds aufgelegt werden, mit einem Mindestrenditeziel von 6% bis 7%. Damit rücken die weniger klassischen Investitionsstandorte mit einer höheren Nettoanfangsrendite und höheren Risiken (sog. B-Standorte) in das Blickfeld der Immobilieninvestoren. In der Regel werden aber nur Bestandsobjekte mit einem stabilen Cash-Flow erworben. Vor diesem Hintergrund ist die Investitionsstrategie praktisch nicht siedlungsflächenrelevant. Gleiches gilt für das zu beobachtende Interesse an Einzelhandelsobjekten in sehr guten Lagen der Mittelstädte von geschlossenen Immobilienfonds. Auch das gegenwärtig große Interesse der Opportunity Funds und anderer internationaler Anleger richtet sich auf Bestandsobjekte mit stabilem Cash-Flow. Wie lange und in welchem Ausmaß diese Entwicklung noch anhält, darüber besteht keine Einigkeit. Einerseits gibt es noch ein hohes Angebot an zu privatisierenden Wohnungsbeständen, andererseits sinken mit steigenden Preisen und Zinsen die Eigenkapitalrenditen. Projektentwicklungen sind unter den gegenwärtigen Bedingungen mit einem zu hohen Risiko behaftet und werden von den Banken nur bei einer Vorvermietungsquote von mindestens 40% finanziert. Ein siedlungsflächenrelevanter Anlagedruck ist von institutionellen Investoren nicht zu erwarten.

Vertiefende Hintergrundinformationen und eigene Einschätzung:

Der gegenwärtig zu beobachtende Aufkauf von großen Wohnungsportfolios insbesondere der öffentlichen Hand durch sog. Opportunity Funds ist Ausdruck zweier Entwicklungen: Die öffentliche Hand steht angesichts der katastrophalen finanziellen Lage vor der dringenden Notwendigkeit, zusätzliche Einnahmepotentiale zu erschlie-

ßen. Der Verkauf der Wohnungsbestände soll einen Beitrag zur Haushaltskonsolidierung leisten. Große private Wohnungsbestandshalter, insbesondere Industrieunternehmen stoßen ihre aus der Unternehmenshistorie resultierenden Immobilienbestände ab, um Eigenkapital für das Wachstum der Kerngeschäfte freizusetzen. Die Käufer, vorwiegend angelsächsische Opportunity Funds bzw. Private Equity Fonds, nutzen die gegenwärtig historisch niedrigen Fremdkapitalzinsen. Ziel ist eine möglichst hohe Verzinsung des Eigenkapitals. Die Investoren gehen davon aus, dass die Gesamtkapitalrendite des Investments, also in diesem Fall der Wohnungsportfolios, höher ist als die Fremdkapitalzinsen. Sie nutzen den sog. „Leverage-Effekt“, um mit einem möglichst hohen Fremdkapitalanteil die Eigenkapitalverzinsung zu maximieren. Zusätzlich wird versucht, eine möglichst lange tilgungsfreie Zeit bzw. eine möglichst geringe anfängliche Tilgung mit den Banken zu vereinbaren. Die Rendite der Wohnungsportfolios wird dabei vor allem aus dem Cash-Flow bzw. aus der Bewirtschaftung sowie einem „angemessenen“ Verkaufspreis am Ende des Anlagezeitraums generiert. Kernpunkt ist deshalb eine Optimierung der Bestandsbewirtschaftung auf der Erlös- und Kostenseite. Dieses Anlageverhalten steht aber in keinem Zusammenhang mit einem möglichen „Anlagedruck“, sondern ist eher unter dem Gesichtspunkt eines chancenreichen Investments zu betrachten. Da in der Regel ebenfalls nur Wohnungsbestände den Eigentümer wechseln, hat diese Entwicklung auch keinen direkten Einfluss auf die Siedlungsflächennachfrage.

Einen sog. Anlagedruck kann es nur für institutionelle Single-Asset-Investoren geben, die in ihrer Anlageentscheidung auf Immobilieninvestitionen festgelegt sind und die zufließenden Mittel unabhängig von der jeweiligen Marktsituation in Immobilien anlegen müssen. Dies sind in Deutschland vor allem die offenen Publikumsfonds, die gesetzlich eine bestimmte Liquiditätsquote nicht überschreiten dürfen und verpflichtet sind, alle darüber hinausgehenden Nettozuflüsse in Immobilien zu investieren. Multi-Asset-Investoren sind dagegen bestrebt, das Portfolio durch Aufteilung des Vermögens auf unterschiedliche Anlageklassen zu diversifizieren, um eine optimale Risiko-Rendite-Kombination zu erreichen. Sie haben auch bei hohen Mittelzuflüssen (Anlagedruck) erhebliche größere Wahlfreiheiten in ihren Investitionsentscheidungen und können auf andere Assets als Immobilien ausweichen.

Eine veränderte Risiko-Rendite-Struktur bei Immobilieninvestments führt automatisch zur Umschichtung des Vermögensportfolios. Die offenen Immobilienfonds stehen dagegen vor dem möglichen Dilemma zwischen Mittelaufkommen und Immobilienmarktsituation. Das „open-end“ Emissionsprinzip hat je nach Kapitalmarktsituation zur Folge, dass die Mittelzu- und -abflüsse auch unabhängig von der jeweiligen Immobilienmarktsituation schwanken. Beide Entwicklungen müssen nicht miteinander korrespondieren. Dies war vor allem im letzten Immobilienkonjunkturzyklus der Fall. Nach dem Crash an den Börsen schichteten viele private Anleger ihr Portfolio um und investierten zunehmend in Immobilien. Die hohen Mittelzuflüsse Anfang des neuen Jahrtausends zwangen die Immobilienfonds in einer Marktphase zu investieren, in der der Immobilienmarkt in einer Boomphase war. Durch den Anlagedruck erhöhten sich die Preise weiter. Mittlerweile schichten die privaten Investoren wieder um und ziehen in Zeiten einer Immobilienbaisse Geld aus den offenen Fonds ab. Die offenen Fonds sind gezwungen, in einer Abwertungsphase einen Teil ihres Immobilienbestandes zu liquidieren. Inwieweit ein sog. „Anlagedruck“, der in den letzten fünf Jahren zu beobachten war, auch zu Investitionen in Lagen mit geringen Renditeaussichten führt, hängt von der Anlagepolitik des jeweiligen Fonds ab, ist aber generell eher zu bezweifeln. Offene deutsche Immobilienfonds verfolgen in der Regel eine eher konservative Anlagepolitik und investieren überwiegend in gewerbliche Immobilien in guten bis sehr guten Lagen in (deutschen) Großstädten. Das Anlageziel ist bei möglichst geringem Risiko einen stabilen Cash-Flow und eine stabile Wertentwicklung der Immobilien zu erzielen. Dabei nehmen die Kapitalanlagegesellschaften eher steigende Kaufpreise bei sinkenden Renditen in erstklassigen Lagen in Kauf, als in Immobilien in zweitrangigen Lagen mit hohem Ertragschancen aber auch einem erhöhten Risiko zu investieren. Abgesehen davon, dass in der gegenwärtigen Marktsituation die offenen Immobilienfonds alles andere als unter einem Anlagedruck stehen, ermöglichen die Änderungen des Gesetzes über Kapitalanlagegesellschaften (KAGG) durch das 4. Finanzmarktförderungsgesetz eine breite internationale Diversifizierung des Immobilienportfolios. Die Folge ist, dass gegenwärtig die deutschen offenen Immobilienfonds einen Großteil der Mittelzuflüsse in ausländische Immobilien investieren.

Zukünftig werden neue Fondsprodukte entsprechend den unterschiedlichen Anleger-typen entwickelt. Für risikoreichere Anleger werden Immobilienprodukte mit höheren Renditen und höherem Risiko angeboten. Dies sind vor allem Objekte in 1b-Städten unter Umständen auch peripheren 1b-Lagen. Diese Produkte werden sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern liegen. In den seltensten Fällen dürfte es sich dabei allerdings um Projektentwicklungen handeln, sondern um Bestandsobjekte mit stabilem Cash-Flow. Aus diesem Grund ist die neue Anlagestrategie wenig siedlungs-flächenrelevant.

In der Vergangenheit waren geschlossene Immobilienfonds praktisch ausschließlich als „Steuersparmodelle“ konzipiert. Durch die Verrechnungsmöglichkeiten von Verlusten aus Immobilien mit anderen Einkommensarten nutzten Privatanleger Steuervorteile. Mit der Einführung des § 15b EStG werden die steuerlichen Verlustzuweisungen aus geschlossenen Immobilienfonds deutlich beschränkt. Mit der deutlichen Begrenzung der steuerlichen Förderung geht der Trend immer mehr zu Renditefonds ohne Steuervorteil. Damit unterliegen sie genau den gleichen Anlegekriterien wie andere Immobilieninvestitionen auch.

Forschungsleitfrage:

Welcher Einfluss wird der EU-Osterweiterung auf die Flächennachfrage bzw. zusätzlich frei werdende Flächen/zurückgehende Flächennutzung beigemessen?

Antwort:

Die Einschätzungen hierzu sind nicht eindeutig (vgl. Tabelle 24). Am geringsten wird der Einfluss der EU-Osterweiterung auf die Marktsegmente Wohnen, Büro und Einzelhandel beurteilt. Die größten Effekte erwarten die befragten Unternehmen vor allem auf die Logistikwirtschaft (Erhöhung der Siedlungsflächennachfrage) und auf das Produzierende Gewerbe (Verringerung der Nachfrage oder Flächenfreisetzung). Hintergrund ist zum einen der zunehmende Warenverkehr mit den osteuropäischen Staaten (Logistik) bzw. die verschärfte Standortkonkurrenz im verarbeitenden Gewerbe. In den vertiefenden Gesprächen wurde jedoch auch auf die verschärfte Standortkonkurrenz im Logistiksektor verwiesen („Man kann auch gleich 70 km weiter nach Polen gehen“) bzw. auf die positiven Effekte der EU-Osterweiterung für das Produzierende Gewerbe in den neuen Bundesländern (Erhöhung der

Exporte). Im Saldo der gegenläufigen Entwicklungen ist deshalb keine exakte Antwort möglich. Einigkeit herrschte in der Einschätzung, dass andere Rahmenbedingungen, wie die wirtschaftliche und demographische Entwicklung eine weitaus höhere Bedeutung für die Siedlungsflächennachfrage in den neuen Bundesländern haben.

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Die Grundthese ist, dass der Einfluss der EU-Osterweiterung auf die ostdeutsche Wirtschaft und deren Flächennachfrage im Vergleich zum weiter fortschreitenden wirtschaftlichen Strukturwandel in den neuen Bundesländern gering ist. Diese Grundthese wurde in weiten Teilen von den befragten Experten geteilt.

Es ist zu unterscheiden zwischen der lokalen Wirtschaft und der exportorientierten Wirtschaft. Die lokale Wirtschaft dient der Versorgung der lokalen Bevölkerung. Die Produkte der lokalen Wirtschaft werden in der Region sowohl produziert als auch konsumiert. Aufgrund der relativ hohen Transportkosten – soweit dies überhaupt physisch möglich ist – findet ein regionaler Export dieser Güter außerhalb von Grenzregionen nicht statt. Typische Beispiele sind haushaltsorientierte Dienstleistungen, wie der Haarschnitt bei einem Friseur, der Besuch des Kindergartens, der Grundschule, eines Arztes aber auch der Einzelhandelsverkauf von Gütern des täglichen Bedarfs oder Entsorgungsleistungen wie Abwasser oder Müll. Überregional handelbare Güter sind demgegenüber beispielsweise Maschinen, Elektrogeräte oder Computersoftware. Daneben sind auch Dienstleistungen überregional handelbar, wie Teile der Wirtschaftsberatung, einige Finanzdienstleistungen oder bestimmte Tätigkeiten in der Werbebranche sowie viele Tourismusleistungen.

Prinzipiell sind von den Wirkungen der EU-Osterweiterung definitionsgemäß nur die exportorientierten Sektoren betroffen. Das gilt allerdings nicht für den grenznahen Raum, in dessen Bereich die Transportkosten noch relativ gering sind. Entsprechend einer eigenen Analyse von empirica ist die Zahl der Beschäftigten im lokalen Sektor je 1.000 Einwohner in allen Regionen Deutschlands bis auf die grenznahen Räume im Osten annähernd gleich hoch. In den grenznahen Räumen ist die lokale Beschäftigung dagegen signifikant niedriger. Die Flächennachfrage des lokalen Sektors fällt in den grenznahen

Tabelle 24

Effekt der EU-Osterweiterung auf die Siedlungsflächennachfrage in den neuen Bundesländern

Frage: Wie beurteilen Sie die Effekte der EU-Osterweiterung auf die allgemeine Siedlungsflächennachfrage in Ostdeutschland in den nächsten 15 Jahren?

Flächen für ...	n	Die EU-Osterweiterung ...			
		erhöht die Nachfrage.	verringert die Nachfrage.	hat keine Auswirkungen.	führt zu Flächenfreisetzung.
Speditionen/Logistikunternehmen	66	66,7%	15,2%	13,6%	4,5%
Produzierendes Gewerbe	66	12,1%	42,4%	27,3%	18,2%
Bau/Handwerk	65	9,2%	38,5%	30,8%	21,5%
Büro/Dienstleistungen	65	23,1%	9,2%	58,5%	9,2%
Wohnen	66	18,2%	6,1%	71,2%	4,5%
Handel/Einzelhandel	65	15,4%	10,8%	69,2%	4,6%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Räumen niedriger aus.

Es wurde andererseits die Meinung vertreten, dass die EU-Osterweiterung im lokalen Sektor nur auf bestimmte Produktgruppen mit deutlich niedrigeren Preisniveaus auf der anderen Seite der Grenze einen negativen Einfluss auf die Entwicklung hat (z.B. Tankstellen und vereinzelt haushaltsorientierten Dienstleistungen). Der Einzelhandel im Grenzgebiet kann aber durchaus von der Osterweiterung profitieren („Die Shopping-Center in Frankfurt/Oder sind voll mit Polen“; „In den bayerischen Grenzstädten kann man beobachten, dass der Einzelhandel in den Innenstädten blüht.“).

Entscheidender als die EU-Osterweiterung für die exportorientierte Wirtschaft Ostdeutschlands ist, dass die ostdeutsche Betriebslandschaft in sich keine gewachsene Größe ist. Sie weicht hinsichtlich der Branchen- und Betriebsgrößenstrukturen als auch von der Betriebsbiographie her vom westdeutschen Durchschnitt ab. Die ostdeutschen Betriebe sind überproportional Neugründungen nach 1990, entsprechend ist die Betriebsgröße unterdurchschnittlich. Die Branchenstruktur ist gekennzeichnet durch einen überdurchschnittlichen Anteil der Land- und Forstwirtschaft, der Bauwirtschaft und der öffentlichen Verwaltung. Die wirtschaftsstrukturelle Bedeutung des verarbeitenden Gewerbes und der unternehmensnahen Dienstleistungen ist vergleichsweise gering. Der Strukturwandel in Ostdeutschland mit einer Bedeutungszunahme – nach dem drastischen Einbruch nach der Wiedervereinigung – des verarbeitenden Gewerbes und der unternehmensnahen Dienstleistungen bei gleichzeitig stetigem Abbau der Beschäftigung in der Bauwirtschaft, der Land- und Forstwirtschaft und

der öffentlichen Hand ist eher dem generellen strukturellen Anpassungsbedarf der ostdeutschen Wirtschaft als der EU-Osterweiterung geschuldet. Die EU-Osterweiterung ist ein Teil der gesamten Globalisierung und dürfte den fortlaufenden Strukturwandel „lediglich“ beschleunigen.

Insbesondere in den klassisch exportorientierten Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes und des Transportwesens ist zu unterscheiden zwischen konsolidierten und noch nicht konsolidierten Altbetrieben sowie zwischen noch nachhaltig wirtschaftlich unsicheren Neugründungen und hochproduktiven neuen Betriebsstätten westdeutscher und ausländischer Unternehmen. Im Sinne zusätzlich frei werdender Flächen dürften die noch nicht konsolidierten Altbetriebe und Neugründungen, hier insbesondere das Baugewerbe, von der EU-Osterweiterung besonders betroffen sein. Dynamische Neugründungen sind dagegen in weiten Teilen auch gegenüber den osteuropäischen Standorten wettbewerbsfähig. Dies gilt auch für die neuen Betriebsstätten von westdeutschen und ausländischen Unternehmen, die in ihrem Standortentscheidungsprozeß bereits die osteuropäischen Länder berücksichtigt haben.

Für Ostdeutschland gilt jedoch, genauso wie für Westdeutschland, dass sich die Deindustrialisierung im Bereich – gemessen an der Beschäftigung – der einfachen Fertigung durch die EU-Osterweiterung, die Globalisierung, die Automatisierung und Rationalisierung weiter fortsetzt und damit zusätzlich Flächen freigesetzt werden. Im Vergleich zu Westdeutschland wird Ostdeutschland von dieser Tendenz angesichts der generell niedrigeren industriellen Basis weit weniger betroffen sein.

Forschungsleitfrage:

Wie werden sich die Nutzungszyklen in den einzelnen Branchen zukünftig entwickeln?

Antwort:

Nach den Ergebnissen der schriftlichen Befragung verkürzen sich aufgrund der demographischen Entwicklung und des beschleunigten Strukturwandels die ökonomischen Nutzungszyklen in nahezu allen Immobilienmarktsegmenten (vgl. Tabelle 25 und Tabelle 26).

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Die Nutzungszyklen der Immobilien hängen entscheidend von der Marktsituation der jeweiligen Immobilienmarktsegmente und von der Intensität und vom Tempo des Strukturwandels ab:

- Je größer die Wahlfreiheiten der Nutzer auf den jeweiligen Marktsegmenten, desto kürzer sind die Nutzungszyklen der Immobilien. Je höher der Nachfrage-

druck, desto länger sind die Nutzungszyklen.

- Je intensiver und je höher das Tempo des Strukturwandels, desto kürzer sind die Nutzungszyklen der Immobilien. Je geringer die Intensität des Strukturwandels, desto länger sind die Nutzungszyklen.

In Ostdeutschland verfügen die Nachfrager auf fast allen Immobilienteilmärkten über hohe Wahlfreiheiten. Sofern die Wirtschaft nicht deutlich an Dynamik gewinnt, bleibt dies in den meisten Teilräumen Ostdeutschlands ein Dauerzustand. Die Nutzungszyklen der Immobilien, insbesondere der Wohnimmobilien, nehmen unter diesem Aspekt tendenziell ab. Auch Gewerbeimmobilien sind von dieser Entwicklung betroffen. Viele Anfang der 90er Jahre in Ostdeutschland erstellten Bürogebäude haben nie einen Nutzer gefunden und gelten bereits heute vielfach nicht mehr als marktfähig.

Die Globalisierung und die Öffnung der Märkte erhöht den Leistungswettbewerb und – räumlich gesehen – auch den Standort-

Tabelle 25

Veränderung der erwarteten ökonomischen Nutzungsdauer

Frage: Wie beurteilen Sie die Entwicklung der ökonomischen Nutzungsdauer von Immobilien?

(Im Gegensatz zur technischen bezeichnet die ökonomische Nutzungsdauer den Zeitraum, in der die Immobilie ohne umfangreiche Umstrukturierungsmaßnahmen noch den Nutzeranforderungen entspricht.)

Immobilienart	n	wird kürzer	Die erwartete durchschnittliche ökonomische Nutzungsdauer ...	
			bleibt gleich	wird länger
Wohnimmobilien	63	33,3%	55,6%	11,1%
Einzelhandelsimmobilien	60	80,0%	20,0%	0,0%
Bürogebäude	60	75,0%	23,3%	1,7%
Produktionsgebäude/-hallen	59	49,2%	44,1%	6,8%
Lager-/Logistikhallen	59	50,8%	39,0%	10,2%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

Tabelle 26

Erwartete zukünftige durchschnittliche ökonomische Nutzungsdauer von Immobilien

Frage: Wie beurteilen Sie die Entwicklung der ökonomischen Nutzungsdauer von Immobilien? (Im Gegensatz zur technischen bezeichnet die ökonomische Nutzungsdauer den Zeitraum, in der die Immobilie ohne umfangreiche Umstrukturierungsmaßnahmen noch den Nutzeranforderungen entspricht.)

Immobilienart	n	Die erwartete durchschnittliche ökonomische Nutzungsdauer ...		
		≤ 30 Jahre	> 30 bis < 60 Jahre	≥ 60 Jahre
Wohnimmobilien	26	53,8%	26,9%	19,2%
Einzelhandelsimmobilien	27	≤ 10 Jahre 33,3%	10 bis ≤ 20 Jahre 33,3%	> 20 Jahre 33,3%
Bürogebäude	24	≤ 20 Jahre 58,3%	> 20 bis 40 Jahre 33,3%	> 40 Jahre 8,3%
Produktionsgebäude/-hallen	24	< 20 Jahre 37,5%	20 bis 30 Jahre 54,2%	> 30 Jahre 8,3%
Lager-/Logistikhallen	24	≤ 10 Jahre 25,0%	> 10 bis < 20 Jahre 45,8%	≥ 20 Jahre 29,2%

Quelle: Schriftliche Befragung empirica

wettbewerb. Standorte, Regionen oder auch Nationen stehen im scharfen Wettbewerb um das praktisch weltweit mobile Kapital. Damit einher geht auch ein beschleunigter Strukturwandel. Dieser beeinflusst tendenziell auch die Nutzungszyklen der Immobilien. Der intensivere Wettbewerb erhöht das Tempo von Produkt- und Prozessinnovationen, die zu kürzeren Produkt- und auch Immobilienlebenszyklen insbesondere der Gewerbeimmobilien führen.

Die veränderten Konsummuster und -präferenzen sowie technische und organisatorische Veränderungen führen im Einzelhandel zu einem beschleunigten Nutzungszyklus von Einzelhandelsimmobilien. Sie sind Motor der Entwicklungen auf der Angebotsseite. Bis vor etwa 20 bis 30 Jahren entsprachen die Präferenzmuster der Konsumenten weitgehend homogenen Gruppen. Hauptmerkmale für Differenzierungen waren Status bzw. Einkommen und Alter der Nachfrager. Mittlere Marktsegmente sowie Vertriebsstrukturen der klassischen Warenhäuser mit „Alles-unter-einem-Dach“-Angeboten haben die Angebotsseite bestimmt. Seither fächern sich die Verhaltensweisen auf. Die Ansprüche an Qualität, anregendes Design und an die Vielfalt der Waren und der dazugehörigen Dienste steigen ständig. Der schärfere Wettbewerb führte dazu, immer speziellere Gruppen in ihren Wünschen zu erreichen. Traditionell stabile Konsumentengruppen lösen sich auf und neue, sich schneller wandelnde („instabilere“) Milieu- und Lifestylegruppen kristallisieren sich heraus. Der Komplettumbau eines der größten Einkaufszentren Deutschlands, der „Saale-Park“ in Günthersdorf zwischen Leipzig und Halle/Saale nach nur zehn Jahren steht exemplarisch für diese Entwicklung.

Die technische und die ökonomische Nutzungsdauer der Immobilien weichen aus den oben genannten Gründen immer weiter voneinander ab.

Forschungsleitfrage:

Welche Einflüsse werden von veränderten Nutzungszyklen auf die Siedlungsflächen-nachfrage angenommen?

Antwort:

In Ostdeutschland haben die verkürzten Nutzungszyklen nach Einschätzung der Experten nur einen sehr geringen positiven Einfluss auf die (zusätzliche) Siedlungsflächen-nachfrage. Ein marktrelevanter Ersatzbedarf besteht nur dann, wenn die aus dem

Markt fallende Immobilie vorher noch in Nutzung war. Dies trifft in neuen Bundesländern häufig nicht zu. Zudem kann ein erhöhter Ersatzbedarf aufgrund verkürzter Nutzungszyklen weitgehend durch den Leerstand im marktfähigen Bestand gedeckt werden. Dies trifft allerdings nicht für den Wohnungsmarkt zu, auf dem sich die Nutzungszyklen des industriellen Geschosswohnungsbaus dramatisch verkürzen. Die entsprechende Nachfrage nach EZFH kann nicht aus dem Bestand gedeckt werden.

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Die Effekte der veränderten Nutzungszyklen auf die Siedlungsflächen-nachfrage hängen in erster Linie vom Grund des Endes der ökonomischen Nutzungsdauer ab. Handelt es sich um eine Aufgabe der Immobilie oder der Fläche, weil für diese kein Bedarf mehr besteht bzw. weil keine Nachfrage mehr vorhanden ist, hat dies auch keine Auswirkungen auf die Siedlungsflächen-nachfrage. Typische Beispiele sind aufgegebenen Konversionsflächen z.B. der Bundeswehr, leer stehende Wohnungen aufgrund eines Rückgangs der Zahl der Haushalte oder nicht mehr benötigte Gewerbe- und Industrieflächen aufgrund des Strukturwandels (abnehmende Bedeutung bestimmter Branchen z.B. Stahl, Kohle, Schiffbau etc.). Erreicht eine Immobilie das Ende der ökonomischen Nutzungsdauer, weil sie nicht mehr den Anforderungen der spezifischen Nutzer entspricht, hängen die Auswirkungen auf die Siedlungsflächen-nachfrage sehr stark ab:

- von der Nutzungsflexibilität bzw. der Drittverwendungsfähigkeit der Immobilien: Je höher die Nutzungsflexibilität bzw. Drittverwendungsmöglichkeit einer Immobilie, desto geringer sind die Effekte einer kürzeren ökonomischen Nutzungsdauer auf die Siedlungsflächen-nachfrage.
- von den Kosten des Redevelopments (und damit der Qualität der Bausubstanz sowie den architektonischen und bautechnischen Möglichkeiten): Je höher die Kosten eines Redevelopments, desto größer die Effekte auf die Siedlungsflächen-nachfrage.
- von den Kosten des Abrisses und des Flächenrecyclings: Je höher die Abriss- und Flächenrecyclingkosten, desto höher die Effekte auf die Siedlungsflächen-nachfrage.
- vom Marktpreis des Grundstückes (und

damit auch von den jeweiligen Marktkonditionen und Standortqualitäten): Je höher der Wert eines Grundstückes (und damit auch die Standortqualitäten), desto größer sind auch die Chancen eines Redevelopments bzw. einer Flächenwiedernutzung und desto geringer die Effekte auf eine zusätzliche Siedlungsflächen-nachfrage.

Eine eindeutige Antwort auf die generelle Frage der Effekte veränderter ökonomischer Nutzungszyklen auf die Siedlungsflächen-nachfrage lässt sich demnach nicht ableiten, sondern hängt vom individuellen Einzelfall ab. Die umfangreichen Brachflächen vor allem in den altindustrialisierten Gebieten bei gleichzeitiger Entwicklung sog. „green fields“ deuten darauf hin, dass verkürzte Nutzungszyklen eher zu einem lang anhaltenden Anstieg der Siedlungsflächen-nachfrage führen. Je flexibler die Möglichkeiten und geringer die Kosten des Redevelopments, desto geringer fällt auch die zusätzliche Siedlungsflächen-nachfrage an anderen Standorten aus. Ein wesentliches Hemmnis insbesondere in Ostdeutschland sind dabei die unrealistischen Preiserwartungen der Eigentümer, die sich vielfach an den historischen Werten orientieren. Der Bodenwert hat dem gegenwärtigen Ertragswert (Current Use Value) zu entsprechen, der vielfach gleich Null oder sogar negativ sein dürfte. Gegenwärtig sind die Bodenpreise von ungenutzten Brachen bzw. die Preise von leer stehende Gebäuden gemessen an marktwirtschaftlichen Erträgen noch immer zu hoch. In vielen Fällen steht beispielsweise dem Neuordnungswert in Sanierungs- und Entwicklungsgebieten häufig keine entsprechend unsubventionierte Marktnachfrage gegenüber. Die Vermarktung von innerstädtischen Recyclingflächen scheitert in diesen Fällen nicht an der mangelnden Angebotsqualität, sondern an den zu hohen Preisunterschieden gegenüber unbebauten Flächen. Solange die Funktionsfähigkeit des Bodenmarktes stark eingeschränkt ist, führt tendenziell eine verkürzte Nutzungsdauer von Immobilien zu einem Anstieg der Nachfrage nach neuen Siedlungsflächen anstatt eines Flächenrecyclings.

Forschungsleitfrage:

Welche Typen von Flächen sowie Immobilien werden in welchen Maßen nachgefragt (Neuflächen versus Bestands-/Konversionsflächen)?

Antwort:

Die Nachfrage nach Flächen lässt sich nicht in erster Linie nach dem Flächentyp, sondern nach den Standortqualitäten beurteilen. Es gibt hinreichend Beispiele für erfolgreiche Redevelopments von Brachflächen mit sehr guten Standort- und Lagequalitäten. Im Vergleich von gleichwertigen Neu- und Brachflächen scheitert eine Entwicklung der Brachflächen häufig an den mangelnden Wertschöpfungspotentialen angesichts der relativ hohen Herrichtungs- und Erschließungskosten bei gleichzeitig geringem Preisniveau der Grundstücksmärkte in den neuen Bundesländern. Die Experten gehen davon aus, dass weit mehr als 90% der Brach- und Konversionsflächen (häufig aufgrund der ungünstigen Makrolagen) langfristig nicht benötigt werden.

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Die Frage lässt sich generell nicht beantworten, weil sich die Standortanforderungen der gewerblichen Wirtschaft und der Privathaushalte im Zuge des Strukturwandels, der veränderten Lebensstile und des demographischen Wandels als auch die Wertigkeit des Angebotes stetig ändern. Gleichzeitig erfahren bislang ungenutzte Neuflächen beispielsweise durch infrastrukturelle Maßnahmen (z.B. Bau einer Autobahn) eine Aufwertung. Mit diesen Entwicklungen geht auch eine grundsätzliche Neubewertung der Standorte einher. Die Frage, welche Typen von Flächen in welchem Maße nachgefragt werden, lässt sich ebenfalls nur im Einzelfall beantworten. Aber auch hier zeigen die Erfahrungen aus der Vergangenheit, dass Konversionsflächen selbst bei gleichen Lagequalitäten wie Neuflächen vor erheblichen Hemmnissen bei der Umnutzung stehen. Diese resultieren aus den relativ hohen Kosten der Wiederaufbereitung angesichts der vorhandenen Altlasten, wie Bodenverunreinigungen, bestehende Fundamente, alte und ungenutzte Gebäudesubstanz. Letztlich ist dies wiederum aber auch nur eine Frage des Preises. Die Kosten für das Flächenrecycling und für die Wiedernutzung der Flächen müssen mit den entsprechenden Abschlägen in den Grundstückswert eingehen. Auch hier sind vielfach die Preiserwartungen der Alteigentümer ein entscheidendes Hemmnis. Im Zweifelsfall ist der Grundstückspreis negativ.

Auch hier gilt wie bei der vorhergehenden Forschungsleitfrage, dass der Bodenmarkt

in seiner Funktionsweise immer gestört ist, weil auf Boden keine Abschreibungen erwirtschaftet werden müssen und Eigentum ewige Nutzungsrechte eröffnet. Bodeneigentümer können deshalb brachliegende Grundstücke oder untergenutzte Grundstücke auf Dauer vom Markt zurückhalten, ohne durch Wettbewerb zu einer Nutzung angeregt oder gezwungen zu werden. Natürlich besteht immer ein Anreiz, die brachliegenden Vermögen zu verwerten. Allerdings begegnet man massenhaft (irrationalen) Verhaltensweisen. Eigentümer horten Grundstücke aus Sicherheitsgründen, aus Anhänglichkeit an historische Nutzungen, aus Bequemlichkeit, aus überzogenen Erwartungen über künftige Wertsteigerungen und aus verschiedenen anderen Gründen. Im Ergebnis kann man überall bebaubare Brachflächen beobachten, die oft über Jahrzehnte dem Markt vorenthalten werden. Unter den Bedingungen Ostdeutschlands werden diese ohnehin bestehenden Mängel der Funktionsweise des Marktes durch die schwache Nachfrage und die oft geringen Investitionschancen verschärft.

Eine Lösung erfordert eine Neugestaltung der Grundsteuer. Durch steuerliche Belastungen auf den jeweils noch feststellbaren Verkehrswert kann die Bereitschaft der Eigentümer gestärkt werden, ihre Grundstücke zu verwerten oder andernfalls am Markt zu veräußern. Die Nachfrager erhalten eine höhere Marktmacht und können ihre Pläne leichter realisieren. Ein Gewinn der Reform würde darin bestehen, dass unbebaute Flächen deutlich stärker belastet würden und daraus eine Mobilisierung von Baulandreserven und Brachflächen für den Stadtbau entsteht. Nur unter diesen Bedingungen kann es zu einer deutlichen Verschiebung der Nachfrage von den Neuf Flächen zu den Konversions-/ Bestandsflächen ohne riesige Subventionsvolumen kommen. Ohne einen funktionierenden Bodenmarkt werden auch künftig trotz hoher Brachflächenpotentiale vor allem Neuf Flächen nachgefragt.

Forschungsleitfrage:

Wie verteilt sich die Nachfrage auf die unterschiedlichen Regionen Ostdeutschlands?

Antwort:

Die Experten gehen von einem deutlichen Nord-Süd-Gefälle der Siedlungsflächen nachfrage in allen Segmenten des Immobilienmarktes aus. Dabei konzentriert sich die Nachfrage auf wenige „Wachstumskerne“ wie Dresden und Leipzig (neben Berlin).

Mit deutlichem Abstand in der Bewertung folgen weitere südliche Großstadregionen (vor allem Erfurt und Jena).

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Die Nachfrage nach Siedlungsflächen in den Regionen Ostdeutschlands hängt insbesondere von der wirtschaftlichen Entwicklung ab. Entscheidend für die künftige wirtschaftliche Entwicklung ist die Dynamik der Exportbasis der Wirtschaft. Die räumlichen Unterschiede in der Wirtschaftskraft und damit die Unterschiede in der Nachfrage nach Siedlungsflächen nehmen weiter zu.

Bereits in den vergangenen 15 Jahren verlief die regionale wirtschaftliche Entwicklung äußerst unterschiedlich. Neben noch wirtschaftlich schwachen, vorwiegend landwirtschaftlich oder auch altindustriell strukturierten Regionen, sind regionale Wachstumskerne mit einer neuen industriellen Basis entstanden. Entscheidend für die künftige wirtschaftliche Entwicklung ist die Exportbasis der Region. Wie bereits erwähnt, hängen die Bedeutung und der Umfang des lokalen Sektors vom lokalen Bevölkerungsstand und von der lokalen Bevölkerungsdynamik ab. Da der lokale Sektor in allen Regionen gemessen an der Zahl der Beschäftigten je 1.000 Einwohner annähernd identisch ist, kann dieser Unterschied in der regionalen Wirtschaftskraft und -dynamik nicht erklären. Durch den Export von Gütern und Dienstleistungen fließt dagegen Nachfrage und Kaufkraft von außen in die Region zu. Durch den Einkommenszufluss der Exportbasis entstehen über Multiplikatoreffekte auch positive Einkommens- und Beschäftigungseffekte in den lokalen Wirtschaftsbereichen. Nachhaltiges Wachstum erreichen nur die Regionen mit einer dynamischen Exportbasis. Dass dies nicht immer die ohnehin schon wirtschaftsstarke Regionen wie München oder Rhein-Main sein müssen, zeigt das Beispiel Köln. In den eher wirtschaftsschwachen Regionen Saarland und Bremen deutet sich eine positive Entwicklung an, ebenso wie in einzelnen Stadregionen in Ostdeutschland, wie Jena, Leipzig oder Dresden. Allerdings gibt es in Deutschland keine strukturschwache Region, die wie Manchester oder Glasgow in Großbritannien den Turnaround schon geschafft hätte.

Für die künftige Entwicklung ist eher von einer Verfestigung der sich gegenwärtig abzeichnenden Struktur in Ostdeutschland

auszugehen. Während sich der berlinnahe Raum und die südöstlichen Stadtregionen Erfurt, Jena, Leipzig, Chemnitz und Dresden relativ dynamisch entwickeln, verläuft die Entwicklung in den ohnehin schon strukturschwachen Räumen Mecklenburgs, Südbrandenburgs und Sachsen-Anhalts weiterhin unterdurchschnittlich.

Ein zweiter wesentlicher Bestimmungsfaktor der regionalen Siedlungsflächennachfrage ist die Art der historischen Immobilienbestände. In Städten und Regionen mit einem hohen Plattenbaubestand und einem noch immer hohen Mieteranteil ist von einem weiterhin relativ hohen Flächenbedarf für Eigenheime auszugehen, weil in diesen Gebieten die Qualitätsunterschiede zwischen Angebot und Nachfrage besonders groß sind.

Forschungsleitfrage:

An welchen Standorten sind Investitionen zu erwarten (integriert, peripher ...)?

Antwort:

Abgesehen vom verarbeitenden Gewerbe und der Logistikwirtschaft erwarten die befragten Unternehmen eine deutliche Tendenz der Nachfrage in Richtung integrierter, zentralerer Standorte. Dem steht allerdings das Hemmnis der überhöhten Preiserwartungen in den zentraleren Lagen gegenüber, insbesondere bei Wohnungsbaustandorten. Ist die Preisdifferenz zwischen den „Innenstandorten“ und „Außenstandorten“ zu hoch, weicht die Nachfrage auf die eher peripheren Standorte aus. Das verarbeitende Gewerbe und Logistikunternehmen fragen dagegen überwiegend autobahnahe Standorte nach.

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Die Frage nach Investitionen in integrierten oder peripheren Standorten lässt sich pauschal nicht beantworten. Vorgeschaltet ist die Frage nach den Wachstumsperspektiven der einzelnen Marktsegmente. Die bevorzugten Mikrostandorte dieser Marktsegmente sind abhängig von den Anforderungen, die die unterschiedlichen Branchen, Betriebstypen, privaten Haushalte etc. an die Standorte stellen. An Standorten mit entsprechenden Qualitäten sind auch am ehesten Investitionen zu erwarten. Dies können sowohl integrierte als auch periphere Standorte sein, wobei diese Standortbezeichnungen häufig im Zusammenhang mit Einzelhandelsinvestitionen stehen. Das offensichtliche Wach-

tum von Einzelhandelsinvestitionen in nicht-integrierten oder peripheren Lagen ist dabei vor allem Ausdruck der Expansion bestimmter Betriebsformen des Einzelhandels, wie Discountern, großflächigen Fachmarktzentren oder auch Shopping-Centern. Für die Shopping-Center deuten sich allerdings in jüngster Zeit generelle Sättigungstendenzen bei einer Bedeutungszunahme von innerstädtischen Lagen an. Angesichts der geringen Margen und der Großflächigkeit bevorzugen die Discounter und Fachmärkte preisgünstige und zumeist autoorientierte Standorte. Tendenziell sind dies eher die peripheren als die integrierten Lagen. Auch diese Entwicklung ist nicht zuletzt Ausdruck eines nicht funktionierenden Bodenmarktes. Soweit unbebaute integrierte Lagen mit guten Standortqualitäten auf keine ausreichende Nachfrage treffen, während gleichzeitig periphere Lagen entwickelt werden, sind die Bodenpreisdifferenzen zwischen beiden Standorten zu hoch.

Auf einem funktionierenden Markt würden automatisch die Preise in integrierten Lagen sinken. Insbesondere beim Einzelhandel sind die Standortanforderungen extrem hoch, gleichzeitig aber auch sehr differenziert. Die Investoren sind auf der Suche nach dem „optimalen“ Standort. Kompromisse werden nur selten eingegangen, wobei bei einem Standort mit sehr guten Lagequalitäten auch planungsrechtliche Auflagen eher akzeptiert werden. Eine weitere expansive Betriebsform, die Filialisten, bevorzugen dagegen die sehr hochwertigen integrierten Lagen in den innerstädtischen Einzelhandelszentren. Da sie in der Regel auf ein höheres Markteinzugsgebiet und Marktpotential angewiesen sind, treten sie gegenüber den Discountern, die auch in kleineren Städten expandieren, weniger in Erscheinung. Es spricht vieles dafür, dass die Standortdifferenzierung im Einzelhandelsbereich weiter zunimmt. Es werden nur Standorte akzeptiert, die den Standortanforderungen gerecht werden. Dabei zeichnet sich eine weitere Standortpolarisierung zwischen den hochwertigen integrierten innerstädtischen Lagen und den autoorientierten, preisgünstigen nicht-integrierten Lagen ab.

Forschungsleitfrage:

Welche Qualitäten werden den Bestandsflächen beigemessen?

Antwort:

Es wird unterschieden zwischen den Qualitäten des Makro- und Mikrostandortes

sowie den Objektqualitäten. Bezüglich des Makrostandortes sind viele Bestandsflächen nicht marktfähig. Sie befinden sich in wirtschaftsschwachen Regionen mit extremen Flächenüberhang bei nur sehr geringer Nachfrage. Bezogen auf den Mikrostandort und den Objektqualitäten gelten die nach 1990 erbauten gewerblichen Immobilien und erschlossenen Gewerbegebiete in den „Wachstumsregionen“ überwiegend als marktfähig. Zum Teil wurde aber auch in diesem Segment vor allem steuerlich induziert am Markt „vorbeigebaut“ (falsche Standorte und nicht nachfragegerechte Objektqualität). Dies gilt aber besonders für den Wohnungsmarkt. Auf dem gewerblichen Immobilienmarkt gibt es – neben den nicht marktfähigen Neu- und Altbaubeständen – genügend Bestandsflächen mit hinreichenden Qualitäten, um die erwartete Nachfrage in den kommenden Jahren zu absorbieren. Die Qualität der Bestandsflächen auf dem Wohnungsmarkt entspricht dagegen nicht den Nachfragerwünschen. Trotz stagnierender Gesamtnachfrage kommt es zu einer Produktion an EZFH.

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Die hohen Leerstände auf den Immobilienmärkten in Ostdeutschland sind einerseits auf die schwache wirtschaftliche Dynamik und damit auf eine fehlende Nachfrage und andererseits auf eine unzureichende Qualität dieser Flächen zurückzuführen. Dies drückt sich vor allem auf dem Wohnungsmarkt in einer weiteren Produktion von Flächen aus (wenngleich auf deutlich niedrigerem Niveau als in der Vergangenheit). Die häufig unzureichende Qualität der Bestandsflächen aus der DDR-Zeit resultierten aus geringem Kapitaleinsatz, der ungenügenden Instandhaltung sowie der planwirtschaftlichen Investitionsentscheidung. Aber auch die neu gebauten Flächen nach der Wiedervereinigung entsprechen heute schon nicht mehr und entsprachen teilweise auch nie den Anforderungen potentieller Nutzer. Die Investitionen wurden angeheizt von den vielfachen Fördermöglichkeiten, insbesondere der steuerlichen Förderung, und den optimistischen Zukunftserwartungen. Vielfach wurden die Objekte an den Markterfordernissen „vorbeigebaut“. Die besten Beispiele für diese Entwicklung sind die Gewerbeobjekte der geschlossenen Immobilienfonds, die ausschließlich als Steuersparmodelle und nicht als Renditeobjekt konzipiert wurden. Eine nachhaltige Ren-

dite mit einem Immobilienobjekt lässt sich – insbesondere bei schwacher Nachfrage – nur erzielen, wenn sie marktfähig ist.

Eine zusätzliche Nachfrage nach Siedlungsflächen lässt sich aus dieser Einschätzung allerdings zumeist nicht ableiten.

Forschungsleitfrage:

Welche Konsequenzen ergeben sich für die Zielgruppe der Prognoseersteller (Investoren, institutionelle Anleger, ...) und ihr Investitionsverhalten? Inwieweit werden die Prognosen in den „Suchschemata“ für neue Standorte berücksichtigt?

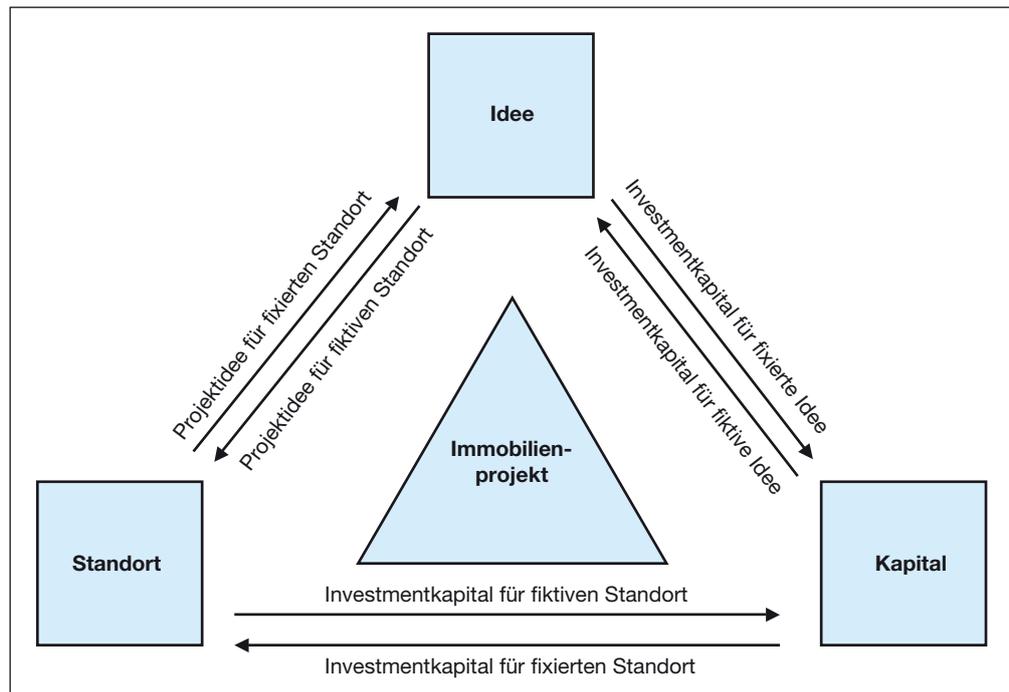
Antwort:

Die eher allgemeinen Marktprognosen der Prognoseersteller beeinflussen nicht das Investitionsverhalten von Investoren. Selbst konkrete Markt- und Standortgutachten beeinflussen nicht das „Suchschema“ für neue Standorte. In der Ausgangssituation einer Projektentwicklung ist zumeist der Standort und das Kapital (in diesem Fall ist die Projektidee auf ihre Umsetzbarkeit zu überprüfen) oder der Standort und die Projektidee vorhanden (in diesem Fall dient die Überprüfung des Standortes und Konzeptes als Machbarkeitsstudie für die Sicherstellung der Finanzierung durch die Banken). Vielmehr als allgemeine Marktprognosen beeinflusst das Herdenverhalten der Investoren die Suchschemata für die Standorte. Gegenwärtig lässt sich beobachten, dass deutsche institutionelle Investoren nur noch in Mischobjekten in 1a-Lagen vorwiegend in Leipzig investieren. Insbesondere die Versicherungen folgen dabei dem allgemeinen Markttrend („Lemminge“).

Hintergrundinformationen und eigene Einschätzungen:

Vielmehr als einzelne Prognosen ist das gegenwärtige Verhalten der (deutschen) Investoren geprägt von der gegenwärtigen Situation: von der derzeitigen Konjunkturschwäche, den häufig ernüchternden Erfahrungen aus der Vergangenheit, den Überschussbeständen auf den Immobilienmärkten und den Medienberichten. Die Investoren agieren äußerst vorsichtig. Hinzu kommt, dass Investitionen häufig an der restriktiven Kreditvergabe der Finanzierungsinstitute scheitern. Angesichts von Informationsdefiziten setzten Investoren und Kreditgeber bei der Ermittlung von Ertrags- und Beleihungswerten auf Analogieschlüsse oder gesetzte Annahmen. Diese sind gegenwärtig geprägt von der derzeitigen

Abbildung 30
Ausgangsformen der Projektentwicklung



Quelle: Schulte, Immobilienökonomie, Bd. 1, S. 152

Situation und werden unreflektiert in die Zukunft projiziert und basieren weniger auf differenzierte Prognosen. Die großen überregionalen Investoren haben sich in weiten Teilen vom ostdeutschen Markt zurückgezogen. Er wird dominiert von kleineren regionalen Projektentwicklern und Investoren mit detaillierten Kenntnissen über die lokale Marktsituation. „Allgemeine“ Prognosen beeinflussen dieses Verhalten nur geringfügig. Die Investoren gewinnen erst das Vertrauen in den ostdeutschen Immobilienmarkt zurück, nachdem sich ein nachhaltiger und empirisch nachweisbarer wirtschaftlicher Aufschwung einstellt sowie die ersten Investitionsprojekte erfolgreich realisiert wurden (Herdenverhalten).

Investitionsentscheidungen zu konkreten Projekten werden nicht auf Basis von allgemeinen Prognosen, sondern auf Basis von detaillierten Markt- und Standortgutachten gefällt.

Newcomer, vor allem ausländische Investoren, deren Investitionsverhalten nicht durch negative Erfahrungen aus der Vergangenheit beeinflusst wird, analysieren dagegen alle verfügbaren Informationen und Prognosen über die Immobilienmarktentwicklung. Ihre Investitionsentscheidung und Suchschemata nach geeigneten Investitionsobjekten werden von der Gesamtheit der verfügbaren Informationen und den daraus gewonnenen Erkenntnissen beeinflusst.

5 Schlussfolgerungen

Trotz der geringen Anzahl an vorliegenden Prognosen über die Siedlungs- bzw. Immobilienflächennachfrage in einzelnen Marktsegmenten zeigen die Ergebnisse zu den wesentlichen Forschungsleitfragen eindeutige Entwicklungsrichtungen und -tendenzen auf. Einige Forschungsleitfragen, wie die künftige Nachfrage nach Flächengrößen oder die Anbieterstruktur der Nachfrager, sind dagegen in dem breit angelegten Kontext differenziert nur sehr schwer zu beantworten. Die größten Anbieter von Gewerbe- und Industrieflächen sind sicherlich die Kommunen und Verwertungsgesellschaften der öffentlichen Hand. Größere private Anbieter sind die TLG oder Nachfolgegesellschaft der ehemaligen Industriekombinate wie die Lausitzer und Mitteldeutsche Bergbau-Verwaltungsgesellschaften mbH (LMBV). In größeren Stadtregionen bieten teilweise auch institutionelle Investoren und Projektentwickler Grundstücksflächen an.

Abgesehen vom Wohnungsmarkt und von der Logistikwirtschaft erwartet die Immobilienwirtschaft von der Nachfrageseite wenig Impulse auf die Siedlungsflächeninanspruchnahme in den neuen Bundesländern. Das Angebot wurde dagegen in den 1990er Jahren stark ausgeweitet. Die Leerstände in den Immobilienbeständen sind gestiegen, die bestehenden erschlossenen Gewerbegebiete verfügen noch über hohe Flächenreserven. Hinzu kommen die planerisch gesicherten, aber noch unerschlossenen Flächen. Die vorrangige Devise der Immobilienwirtschaft lautet daher die vorhandenen marktfähigen Leerstände und Grundstücksreserven soweit wie möglich abzubauen. Angesichts des enormen Rückgangs an Baufertigstellungen stabilisiert sich in den wirtschaftsstärkeren Regionen und in sehr guten Lagen die Situation. Die Mieten und Kaufpreise konsolidieren sich in den sehr guten Lagen auf niedrigem Niveau. Sie erreichen jedoch noch nicht die Rentabilitätsschwelle, die für einen Neubau erforderliche wäre. Darüber hinaus erwarten einige befragte Immobilienakteure mit dem Auslaufen von zehnjährigen Mietverträgen wieder eine Verschärfung der schwierigen Vermietungssituation insbesondere im Einzelhandelssegment. Die Unternehmen nutzen den Ablauf des Mietvertrages für Standortoptimierungen, wobei diese hinsichtlich des Vermietungsstandes bei unveränderter Flächengröße zu einem Nullsummenspiel führen, oder

die Unternehmen geben den Standort ganz auf. Von den Standortverlagerungen sind insbesondere Objekte in Sekundärlagen betroffen. Sie erzielen künftig nur dann einen befriedigenden Vermietungsstand, wenn es zu einem kräftigen Nachfrageschub kommt. Selbst unter diesen positiven Rahmenbedingungen werden die Flächenreserven auf den gewerblichen Immobilienmärkten auf Dauer als ausreichend eingeschätzt. Die größte Nachfrage nach Siedlungsflächen wird in den neuen Bundesländern auch künftig vom Wohnungsbau ausgehen.

Die übergreifende Aufgabe des Forschungsprojektes war die Analyse der zukünftigen, quantitativen und regionalen Flächennachfrage/-inanspruchnahme aus Sicht der Immobilienwirtschaft in den neuen Bundesländern bis zum Jahr 2010/2015. Insbesondere die Frage nach den längerfristigen Quantitäten, die über reine Konjunkturprognosen hinausgehen, lässt sich vielfach nicht hinreichend mit den vorhandenen Prognosemodellen beantworten.

Die Siedlungsflächennachfrage/-inanspruchnahme ist eine Funktion der Neubautätigkeit. Wobei hier unterschieden werden müsste zwischen der Neubautätigkeit auf vorhandenen Siedlungsflächen (z.B. durch Abriss und Neubau an gleicher Stelle), die keine zusätzliche Fläche in Anspruch nimmt, dem Neubau auf neuen Siedlungsflächen. In aller Regel wird aber nicht die Neubautätigkeit prognostiziert, sondern die Nachfrage oder der Bedarf nach Nutz-, Miet- oder Bruttogeschossflächen.

Hieraus ergibt sich ein zweites Problem: Der Bedarf nach Flächen ist keine hinreichende Kennziffer für die zusätzliche Siedlungsflächeninanspruchnahme. In den vergangenen zehn Jahren wuchs sowohl die Wirtschaft als auch die Bevölkerung in der Bundesrepublik nur noch sehr schwach. Die geringen Wachstumsraten führten dagegen nicht zu einem Rückgang der Siedlungsflächeninanspruchnahme. Zumindest in den letzten zehn Jahren, und dies gilt insbesondere auch für die neuen Bundesländer, war das Wachstum nicht mehr die treibende Kraft der zusätzlichen Flächennachfrage. Auch in Zukunft resultiert eine zusätzliche Flächeninanspruchnahme in weiten Teilen der neuen Bundesländer nicht aus einem Wachstum der Bevölkerung. Ein Teil der Befragten schätzt auch die wirtschaftliche

Entwicklung in den neuen Ländern sehr verhalten ein. Unter diesen Bedingungen determiniert immer mehr der fortlaufende Strukturwandel, die (sich daraus ergebenden) veränderten Standortbedingungen und -anforderungen der Nachfrager und die vorhandenen Defizite im Angebot (insbesondere auf dem Wohnungsmarkt) die zusätzliche Flächennachfrage. Siedlungsflächen und Gebäude, die diesen Anforderungen nicht mehr gerecht werden, fallen gleichzeitig aus der Nutzung. Allgemeine Prognosen, die sich rein an normativen Flächenbedarfen orientierten und eine vollkommene Substitution der Flächennachfrage unterstellen, bilden diese strukturellen Veränderungen nicht hinreichend ab. Sie dienen immer weniger als Anhaltspunkt oder Maßstab einer künftigen zusätzlichen Inanspruchnahme von neuen Siedlungsflächen. Die prognostizierte Abnahme der Bevölkerung in Deutschland schlägt langfristig durch den Rückgang des Erwerbersonenpotentials auch auf die Zahl der Bürobeschäftigten durch. Der Büroflächenbedarf sinkt. Trotzdem wird durch den wirtschaftlichen und räumlichen Strukturwandel – natürlich in geringerem Ausmaß als unter Wachstumsbedingungen – neue Siedlungsfläche durch den Neubau von Büroflächen (an anderer Stelle) in Anspruch genommen. Auch die Berücksichtigung einer Ersatzbedarfskomponente in der Prognose wird diesen veränderten Bedingungen nicht gerecht.

Für den Wohnungsmarkt sind in den letzten Jahren – gerade auch vor dem Hintergrund der Entwicklung in den neuen Bundesländern – bereits zahlreiche Prognosemodelle entwickelt worden, die versuchen, bei stagnierendem oder rückläufigem Bedarf den Strukturwandel und damit die zusätzliche Nachfrage abzubilden. Insbesondere öffentliche oder von der öffentlichen Hand kofinanzierte Forschungseinrichtungen (z.B. BBR mit IÖR, ILS NRW) haben Modelle entwickelt mit denen die kommunalen und regionalen Planungsinstanzen relativ „einfach“ die Wohnungsnachfrage auch unter Schrumpfungsbedingungen (in Form von Szenarien) langfristig prognostizieren können.

Bei den anderen Immobilienmarktsegmenten bestehen dagegen noch methodische Defizite, die u.U. zusätzliche Nachfrage vor allem auch unter Schrumpfungsbedingungen (und nicht den sinkenden Bedarf) zu prognostizieren. Dies trifft vor allem für die Marktsegmente Einzelhandel und

Büro zu. Die vorhandenen Langfristprognosen basieren in der Regel nur auf den unabhängigen „Wachstumsvariablen“ Einzelhandelsumsatz und Bürobeschäftigte. Sinkt der Einzelhandelsumsatz in bestimmten Sortimenten oder die Zahl der Bürobeschäftigten, sinkt auch der sortimentsbezogene Verkaufsflächen- bzw. Büroflächenbedarf. Durch die differenzierte *empirica*-Prognose der Bürobeschäftigten nach Wirtschaftszweigen können unterschiedliche sektorale Entwicklungen aufgezeigt werden, dem Problem der Saldierung gegenläufiger Entwicklungen kann begegnet werden. Zusätzliche Bürobeschäftigte in einzelnen Wirtschaftszweigen (z.B. unternehmensnahe Dienstleistungen) fragen eben keine oder nur sehr wenig frei werdende Büroflächen in anderen Wirtschaftszweigen (z.B. durch eine sinkende Bürobeschäftigung in einzelnen Wirtschaftszweigen des verarbeitenden Gewerbes) nach. Diese Prognosemethodik kommt den Anforderungen einer Nachfrageprognose näher als eine reine Bedarfsprognose auf Basis der gesamtwirtschaftlichen Bürobeschäftigten. Allerdings können bislang nur Szenarien formuliert werden, weil in diesem Bereich die empirische Analyse der strukturellen und räumlichen Entwicklungen in der Vergangenheit unseres Wissens nach nie systematisch betrieben wurde. Hier besteht noch erheblicher Forschungsbedarf.

Ohne ein detailliertes Wissen dieser strukturellen und räumlichen Entwicklungen lassen sich keine Prognosemodelle entwickeln, die diesen Tendenzen Rechnung tragen. Dabei geht es nicht nur vornehmlich um die Flächenquantitäten, sondern vielmehr – gerade unter Schrumpfungs- oder Stagnationsbedingungen – um die Qualitäten der bereitgestellten Flächen. Zur Begleitung des räumlichen Strukturwandels brauchen die kommunalen und regionalen Planungsinstanzen Informationen darüber, welche Flächen sie künftig bereitstellen müssen und wie sie den Prozess vor dem Hintergrund ihrer stadtentwicklungspolitischen Zielsetzungen steuern können.

Dabei reicht es nicht aus zu wissen, dass beispielsweise Einzelhandelsdiscounter vorwiegend sog. nicht-integrierte, Pkw-orientierte Standorte nachfragen und die Betriebs- und Ansiedlungsstrategie der Discounter auf die Regelungen der Baunutzungsverordnung (BauNVO) abzielten, indem sie mit ihren Betriebstypen unterhalb der Großflächigkeit von 1.200 m² BGF bzw. 700 m² Verkaufsfläche blieben und somit nicht die Baugebietskategorien MK oder SO-Handel für eine Ansied-

lung benötigten. Ebenso reicht es nicht aus, dass mit der Novelle des Baugesetzbuches (BauGB) die Städte und Gemeinden ein Instrument in die Hand bekommen haben, mit dem ihnen größere Spielräume bei der Bewertung und Steuerung im Sinne eines Verbots derartiger Ansiedlungsvorhaben eingeräumt werden. Für eine aktive Steuerung von Ansiedlungsbegehren entsprechend ihren stadtentwicklungspolitischen Zielsetzungen haben die Gemeinden einen Informationsbedarf darüber, wer sich wo und warum ansiedelt. Sie müssen die Standortfaktoren sowie deren Relevanz der einzelnen Branchen und Betriebsformen kennen. Nur über diese Kenntnis können die Gemeinden die Strategie einer angebotsorientierten Flächenentwicklung verfolgen. Mit angebotsorientierter Flächenentwicklung ist allerdings keine kommunale Bodenvorratspolitik gemeint. Vielmehr geht es um eine Qualifizierung wichtiger stadtentwicklungspolitischer Flächen, um möglichen Ansiedlungsbegehren bzw. Standortanforderungen potentieller Nutzer gerecht zu werden. Diese Erkenntnis erscheint zunächst trivial. Tatsächlich besteht in diesem Bereich nach eigenen Erfahrungen noch Forschungsdefizite und die die Gemeinden haben ein großen Informationsbedarf. *empirica* hat im Auftrag des Deutschen Seminars für Städtebau und Wirtschaft (DSSW) die Makro- und Mikrostandort- sowie die Objektanforderungen von 75 filialisierten Einzel-, Dienstleistungs- und Gastronomieunternehmen ausführlich analysiert und dokumentiert.³⁴ Für andere Immobilienmarktsegmente fehlen derartig ausführliche und detaillierte Erhebungen völlig. Die gewerblichen Immobilienmakler erfassen über die von ihnen begleiteten Büroflächenumsätze die Nachfrage differenziert nach Branchen, städtischen Teilräumen und Objektqualitäten. Allerdings wird damit nur ein Teilbereich des Marktgeschehens erfasst. Dieser Teilbereich, der professionelle Büromarkt, beschränkt sich in der Regel auf die reinen Büroobjekte in zentralen Lagen sowie auf die großen deutschen Immobilienstandorte. Die gegenwärtigen Standortmuster und bevorzugten Objektarten differenziert nach Unternehmenstypen sind empirisch noch viel zu wenig erforscht. Dies betrifft insbesondere die häufig als dispers bezeichnete Nachfrage von kleinen Unternehmen und Unternehmensgründungen aus den sog. Wachstumsbranchen, wie Neue Medien, Bio- und Gentechnologie oder I&K. Die in vielen Städten größte Gruppe der Büroflächennachfrager, die sog. City-Services,

die ausschließlich für den lokalen Markt produzieren (Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater etc.), wird über den professionellen Büromarkt praktisch gar nicht erfasst. Sie fragen häufig teilgewerbliche Flächen nach. Die Analyse der räumlichen und objektbezogenen Standortmuster dieser Unternehmen ist heute ohne Probleme sowohl technisch als auch von der Datenverfügbarkeit möglich. Die Standortmuster lassen sich mit Hilfe eines Geographischen Informationssystems (GIS) kartographisch darstellen. Über diese Analyse lässt sich das Standort- und Objektwahlverhalten verschiedener Unternehmenstypen detaillierter ableiten als eine reine Reduktion auf Aussagen wie disperse und konzentrierte Nachfrage oder zentrale, dezentrale bzw. wohnortnahe Standorte.

Eine ähnliche Argumentation gilt für die Gewerbeflächen nachfragenden Unternehmen. Es mangelt an Transparenz, weniger über die Lage der nachgefragten Standorte, als vielmehr über die unternehmensspezifischen Anforderungen an den Standort beispielsweise hinsichtlich der inneren Verkehrserschließung, der Parzellierung der Grundstücke oder der Erschließung mit Versorgungsmedien. Diese Informationen sind zwar bekannt, aber wenig transparent. So werden heute noch vielfach „Standardprodukte“ entwickelt, in der Hoffnung, sie werden schon zu allen Unternehmenstypen passen. Eine Erhöhung der Transparenz kann natürlich keine qualifizierte Standort- und Objektanalyse ersetzen, sie hilft jedoch bei den Vorüberlegungen im Planungsstadium.

In diesem Zusammenhang bedarf es auch grundsätzlich einer kritischen Auseinandersetzung mit dem in Deutschland üblichen Modell zur Gewerbeflächenbedarfsprognose „GIFPRO“. Diese betrifft sowohl die generelle Methodik bzw. die Übertragbarkeit auf die Verhältnisse in den neuen Bundesländern als auch die empirische Datenbasis. Letztendlich wurde das Grundmodell sowie die zugrunde gelegten empirischen Kennziffern (Anteil der Gewerbeflächen nachfragenden Beschäftigten nach Branchen, Ansiedlungs-, Neugründungs- und Verlagerungsquote sowie Flächenkennziffer je Beschäftigten) 1987 im Rahmen des zweiten Baulandsberichts der Bundesregierung überarbeitet. In der Folge werden entweder mehr als 20 Jahre alte empirische Kennziffern, die für die alten Bundesländer ermittelt wurden, auf die neuen Bundesländer übertragen oder sie müssen einzelfallbezogen unter erheblichem

(34)
Vgl. bislang unveröffentlichtes *empirica*-Gutachten: Hindernisse und Möglichkeiten einer angebotsorientierten Flächenentwicklung. Gutachten im Auftrag des DSSW. Berlin, 2006. Eine Veröffentlichung der Studie als Arbeitshilfe für die Kommunen ist geplant.

Rechercheaufwand im regionalen Kontext erhoben werden. So verwendet z.B. das Integrierte Regionale Entwicklungskonzept für Gewerbeflächen in der Region Erzgebirge auf Basis der Kennzahlen des regionalisierten GIFPRO-Modells einen durchschnittlichen Flächenbedarf pro Beschäftigtem von 221 m². Für die Region Halle/Saale legte das isw – Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung Halle-Leipzig e.V. dagegen aufgrund der spezifischen Wirtschaftsstruktur einen durchschnittlichen Flächenbedarf pro Beschäftigtem von 1.000 m² zugrunde. Im Rahmen einer Überprüfung und möglicherweise Aktualisierung des GIFPRO-Modells stellen sich z.B. folgende Forschungsleitfragen:

- **Ist das Modell in seiner Grundstruktur auf die neuen Bundesländer anwendbar** (z.B. Verlagerungs- und Ansiedlungsquoten)?
 - **Inwieweit ist bei generellem Rückgang der Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe die Berücksichtigung der Ist-Beschäftigung zur Ermittlung der Gewerbeflächen nachfragenden Beschäftigten noch realitätsnah?** Führt dies nicht zu einer Überschätzung des zukünftigen Gewerbeflächenbedarfs?
 - **Inwieweit sind die empirischen Kennzahlen angesichts des fortschreitenden Strukturwandels noch aktuell?** Haben sich u.U. mittlerweile die branchenbezogenen Anteile der Gewerbeflächen nachfragenden Beschäftigten verändert? Ist durch die zunehmende Substitution von Arbeit durch Fläche sowie den technischen und organisatorischen Wandel die Flächenbedarfskennziffer je Beschäftigtem viel höher? Müssen nicht branchenbezogene Flächenkennziffern empirisch ermittelt werden, um der unterschiedlichen regionalen Branchenstruktur Rechnung zu tragen?
 - **Welchen Einfluss haben die unterschiedlichen Bodenpreise nicht nur nach Regionstypen, sondern auch zwischen den alten und neuen Bundesländern auf die Flächennachfrage?**
 - **Werden Wiedernutzungspotentiale der freigesetzten Flächen durch die berechneten Unternehmensverlagerungen im GIFPRO-Modell hinreichend berücksichtigt?**
 - **Besteht die Möglichkeit – ähnlich der kommunalen Wohnungsmarktprognose nach dem IÖR – den Gemeinden ein einfach zu handhabendes Prognoseinstrument mit abgesicherten und gleichzeitig hinreichend differenzierten empirischen Kennzahlen zur Verfügung zu stellen?**
- Die befragten Akteure sehen die Marktfähigkeit der vorhandenen Flächenreserven sowohl der Immobilienbestände als auch der unbebauten Grundstücke als nicht immer gegeben an. Aus den teilweise unzureichenden Angebotsqualitäten resultiert jedoch nach überwiegender Meinung der Immobilienwirtschaft nur in den genannten Großstadtreionen eine zusätzliche Nachfrage nach gegenwärtig noch nicht beplanten Grundstücksflächen. In den anderen Teilräumen reicht jedoch das vorhandene marktfähige, vor allem gewerbliche, Flächenpotential aus. Aus der weiterhin vorhandenen Nachfrage nach Flächen für EZFH, die sich vor allem auf zentrale innerstädtische Standorte sowie auf Baulücken innerhalb des Siedlungskörpers richtet, bestehen für Städte und Gemeinden gute Voraussetzung zur Arrondierung des Stadtgebietes sowie zur Nachnutzung innerstädtischer Baulücken und Brachflächen. Diesen günstigen Voraussetzungen stehen jedoch noch (institutionelle) Hemmnisse vor allem auf der Angebotsseite gegenüber:
- **Auf die dringende Notwendigkeit einer Neugestaltung der Grundsteuer, um die unbebauten innerstädtischen Brachflächen vor allem für den Wohnungsbau zu nutzen, wurde bereits verwiesen.**
 - **Ein zweites Problem betrifft die gesetzlichen Entschädigungsregelungen nach dem Baugesetzbuch (§ 42 Abs. 2 BauGB) in Kombination mit den in vielen neuen Bundesländern durchgeführten Gemeindegebietsreformen.** Die Stadtgebiete haben dadurch Größenordnungen erreicht, die den suburbanen Raum mit einschließen. Mit den Eingemeindungen haben die Städte auch die B-Pläne für Wohnungsgebiete der ehemaligen Umlandgemeinden übernommen. Aufgrund mangelnder Nachfrage nach diesen peripheren Wohnungsbaustandorten wurden diese B-Pläne bislang nicht umgesetzt. Zur Arrondierung des bestehenden Siedlungskörpers und der Wiedernutzung von Brachflächen werden den Städten aber von der Oberen Bauaufsichtsbehörde keine neuen B-Pläne für Wohnbauflächen genehmigt. Es werden lediglich die erforderlichen Quantitäten bei der Genehmigung berücksichtigt, nicht aber die Qualitäten. Die vorhandenen, aber nicht nachfragegerechten B-Pläne decken die

künftigen quantitativen Bedarfe jedoch häufig ab. Die Aufhebung von Baurecht (und damit die Verringerung von nicht nachfragegerechten Angebotspotentialen) ist ohne Entschädigung nach § 42 Abs. 2 BauGB aber erst nach einer Frist von sieben Jahren ab Zulässigkeit möglich. Die Sieben-Jahres-Frist beginnt erst, wenn eine Nutzung wirklich zulässig ist. Ist beispielsweise eine Erschließung nicht gesichert, beginnt die Frist auch nicht zu laufen. Diese Regelungen des Planungsrechts können dazu führen, dass die Städte und Gemeinden nicht hinreichend qualifizierte Flächen für den Wohnungsbau bereitstellen können. Allerdings ist nicht bekannt, wie relevant und repräsentativ dieses von einem Interviewpartner genannte Problem in den gesamten neuen Bundesländern tatsächlich ist.

Angesichts der niedrigen Preise für gewerbliche Bauflächen aufgrund des gegenwärtigen Überangebotes, die häufig nicht einmal die Ankaufs- und Erschließungskosten decken, halten sich private Projektentwickler mit der Entwicklung zusätzlicher gewerbliche Bauflächen zurück. Es sei denn, es besteht ein konkretes Ansiedlungsinteresse eines Unternehmens an einem bestimmten Standort. Diese Zurückhaltung privater Investoren wird zusätzlich durch die subventionierten kommunalen Gewerbeflächen, die das Preisniveau weiter unterhalb des Marktniveaus senken, verschärft. Der Wettbewerb zwischen kommunalen und privaten Anbietern wird verzerrt. Die subventionierten Grundstückspreise fördern einerseits die expansive Flächennachfrage von Unternehmen und führen andererseits zur räumlichen Fehlallokationen. Die räumlichen Fehlallokationen sind umso größer, je höher der Subventionsbarwert im Vergleich zu den gesamten Transaktions- und Ansiedlungskosten und je niedriger die ökonomischen Nutzungszyklen der Immobilie und die Bindungsfristen der Subventionen sind. Insbesondere Logistikunternehmen können ihre Ansiedlungsentscheidung bereits nach wenigen Jahren wieder revidieren, weil sich die Investition am Standort bereits amortisiert hat. Der regionalpolitische Fördereffekt der Investitionsbeihilfen wird in diesen Fällen ad absurdum geführt.

Aus analysierten Prognosen und Einschätzungen zur künftigen Siedlungsflächen-nachfrage in den neuen Bundesländern lassen sich eine Reihe von weiteren For-

schungsfragen und Aufgaben für die Gemeinden und Städte sowie die öffentlichen Planungsinstanzen ableiten:

- **In der Vergangenheit ist es zu erheblichen räumlichen Fehlallokationen bei der Entwicklung insbesondere von gewerblichen Bauland gekommen.** Diese Fehlentwicklung liegt u.a. in der zu optimistischen Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung sowie in der kommunalen Planungshoheit begründet. Im Wettbewerb um Unternehmensansiedlungen hat jede Kommune ihr eigenes Gewerbegebiet ausgewiesen und häufig auch entwickelt bzw. erschlossen. In der Folge haben die gewerblichen Grundstückspreise in vielen Regionen ein Niveau erreicht, das nicht einmal mehr die Erschließungskosten deckt. Eine weitere Verstärkung der interkommunalen Zusammenarbeit kann dieser Fehlentwicklung entgegenwirken.
- **Es wurden bei den Flächenausweisungen und -erschließungen viel zu viele Standardprodukte entwickelt, die heute vielfach sunk-costs darstellen.** Eine nachträgliche nachfragegerechte Qualifizierung erfordert weitere Investitionen. Insbesondere im Einzelhandel lässt sich vielfach beobachten, dass kommunales Flächenangebot und privatwirtschaftliche Nachfrage nicht zusammentreffen. Die Online-Flächenbörsen der Städte bewirken häufig den gegenteiligen Effekt. Selbst wenn es sich bei den Angeboten um die „Filetgrundstücke“ der Städte handelt, werden sie häufig aus Sicht potentieller Nachfrager als „Ladenhüter“ mit Makel wahrgenommen. Von Flächengesuchen im Einzelhandel erfahren die Städte häufig erst, wenn die Standortentscheidung bereits gefallen ist. Unter diesen Bedingungen muss eine angebotsorientierte Flächenpolitik der Kommunen ins Leere laufen. Es fehlt an einem geeigneten Forum, über das Angebot und Nachfrage effektiv und effizient zusammentreffen und über das die Städte die Attraktivität ihrer Standorte potentieller Nachfrager näher bringen können.
- **In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage nach Umgestaltungsmöglichkeiten des Stadtumbauprogramms Ost.** Zur Marktberreinigung fließen erhebliche Mittel in den Wohnungsabriss auch an stadtentwicklungspolitisch eher unbedeutenden Standorten. Gleichzeitig existieren in vielen Städten unattraktive stadtbildprägende Gewerbebrachen mit

hohen negativen Ausstrahlungen auf die unmittelbare Nachbarschaft und die Stadt. Mangels finanzieller Mittel bleiben die Brachen häufig unberührt. Während mit Fördermitteln am Stadtrand Wohnungen abgerissen werden, bleiben die unattraktiven Gewerbebrachen in zentraleren Lagen auch wegen mangelnder Nachfrage unverändert. In den stadtentwicklungspolitischen Überlegungen und Konzepten der Städte müssen die innerstädtischen Brachflächen mit negativen Ausstrahlungen auf die Nachbarschaft eine hohe Priorität erhalten. Aufgrund der Lagekriterien verfügen diese Standorte häufig über eine hohe Attraktivität. Um die negativen Ausstrahlungseffekte zu vermeiden, bedarf es einer „Entrümpelung“ dieser Flächen. Gleichzeitig bedarf es einer Vorstellung über eine marktgerechte Nachnutzung. Für die Städte setzt dies wiederum u.a. die detaillierte Kenntnis der Standortanforderungen möglicher Nutzer voraus. Die erfordert – wie erwähnt – eine erhöhte Transparenz der Standortanforderungen.

Es wurde bereits an mehreren Stellen an-

gesichts der Breite der Fragestellungen auf das erforderliche hohe Allroundwissen der Immobilienmarktakteure hingewiesen. Darüber hinaus ließ die zentrale Fragestellung des Gutachtens sowie das vorgegebene Kosten- und Zeitbudget eine tiefergehende Analyse der einzelnen Marktsegmente nicht zu. Ebenso wurde erwähnt, dass es sich um Einschätzungen der Akteure über die künftige Siedlungsflächennachfrage handelt, die sehr stark durch die Entwicklung in der Vergangenheit geprägt sind. Die tatsächliche Entwicklung muss nicht zwangsläufig in allen Fällen mit den Erwartungen übereinstimmen. In diesem Zusammenhang erscheint es sinnvoll,

- **in künftigen Forschungsvorhaben einzelne Immobilienmarktsegmente, insbesondere bei denen die Einschätzung der befragten Akteure nicht eindeutig war, vertiefend zu untersuchen,**
- **die Untersuchung in regelmäßigen Abständen zu wiederholen. Diese Wiederholung könnte einerseits eine Ex-post-Evaluation als auch ein Update der hier vorgelegten zentralen Ergebnisse beinhalten.**

Anhang

6.1 Auswertung vorliegender „Prognosen“

Tabelle 27

Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 1

Kommune	keine relevanten Studien vorhanden	relevante Studien vorhanden	Rückantwort offen geblieben	Bezeichnung der Studie/Unterlage (Anfangsbezeichnung)	zur Verfügung gestellt	nur interne Verwendung
Altenburg		x		Branchen- und Standortkonzept für den Einzelhandel und ..., 2002	x	
				Markt- und Standortanalyse für den Lebensmittelmarkt und Fachmärkte	x	
				Insek Wohnen 2002	x	
				Aktuelle Bevölkerungsprognose bis 2030	x	
				Stadtentwicklungskonzept	x	
Bautzen		x		Integriertes Stadtentwicklungskonzept der Stadt Bautzen, 2002	x	
Berlin	x					
Brandenburg	x					
Chemnitz		x		Stadtumbau - Werkstatt Chemnitz, 2005	x	
				Räumliches Handlungskonzept Wohnen - Siedlungswohnbau, 2005	x	
				Räumliches Handlungskonzept Arbeiten, 2001	x	
				Zentrenkonzeption für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk ...	x	
Cottbus	x					
Dessau		x		Fortschreibung: Stadtentwicklungskonzept Dessau, 2004	x	
				Ergebnisse einer Haushaltsbefragung im Rahmen des Stadtumbaus, 2004	x	
				Flächennutzungsplan, 2003	x	
Dresden		x		Bevölkerungsprognose der LH Dresden	x	
				Haushaltsprognose der LH Dresden	x	
				Prognose der Einzelhandelsflächen (Methodik)	x	
				Beschäftigten- und Arbeitsplatzprognose der LH Dresden (Methodik)	x	
				Gewerbeflächenbedarfsprognose (Methodik)	x	
Eberswalde	x					
Eisenach	x					
Eisenhüttenstadt		x		Stadtumbaukonzept Eisenhüttenstadt 2003	x	
				1. Fortschreibung Stadtumbaukonzept Eisenhüttenstadt 2004	x	
Erfurt		x		Sektorale Entwicklungskonzeption: Wohnen 2020, 2002	x	
Falkensee		x		Einzelhandelsgutachten 2003		x
Frankfurt (Oder)		x		Stadtumbaukonzept Frankfurt (Oder) 2002	x	
				Stadtumbaukonzept Frankfurt (Oder) 2004	x	
Freiberg	x					
Freital	x					
Gera		x		Zentrenkonzeption für den Einzelhandel ... in Gera 2003	x	
				Erarbeitung von Monitoring - Kennwerten - Stadtumbau Gera 2003	x	
Görlitz		x		Prognose der Einwohner, Haushalte und Wohnungsleerstände bis 2015	x	
Gotha		x		Integriertes Stadtentwicklungskonzept, 2002	x	
				Flächennutzungsplan - Entwurf, 2005	x	
Greifswald		x		ISEK 2002	x	
				Fortschreibung ISEK 2005	x	
				Einzelhandelsgutachten für die Hansestadt Greifswald; 2004	x	
Halberstadt	x					

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 28
Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 2

Kommune	keine relevanten Studien vorhanden	relevante Studien vorhanden	Rückantwort offen geblieben	Bezeichnung der Studie/Unterlage (Anfangsbezeichnung)	zur Verfügung gestellt	nur interne Verwendung
Hoyerswerda		x		Integriertes Stadtentwicklungskonzept der Stadt Hoyerswerda, 2003	x	
Jena		x		Flächennutzungsplan 2005	x	
Leipzig		x		Kleinräumiges Monitoring: Wohnungsmarktbarometer 2004 Kleinräumiges Monitoring des Stadtumbaus: Monitoringbericht 2004 Monitoringberichte Leipzig 2002 - 2004 Stadtentwicklungsplan Gewerbliche Bauflächen	x x x x	
Magdeburg		x		Nahversorgung in der LH Magdeburg 2005 Magdeburg 2015; Wohnraumbedarfsprognose 2003	x x	
Merseburg		x		Stadtentwicklungskonzept 2001 Branchenmix-Konzept 2003	x x	
Mühlhausen	x					
Neubrandenburg		x		Gewerbeansiedlungs- und Gewerbemarketingkonzept, 1999 Haushalts- und Leerstandsprognose bis 2020 Einzelhandelskonzept für die Stadt Neubrandenburg	x	x x
Nordhausen		x		Nordhausen als Standort für Ladeneinzelhandel und Ladenhandwerk Stadtentwicklungsplan Nordhausen 2010, Teil: Stadtumbau Wohnen FNP: Wohnbauflächenpotentialanalyse für Nordhausen 2000 Wohnungsmarktprognose Nordhausen	x x x x	
Oranienburg	x					
Pirna	x					
Plauen	x					
Potsdam	x					
Riesa	x					
Rostock	x					
Schwedt (Oder)	x					
Schwerin		x		Fortschreibung des Handlungskonzeptes Wohnen 2002	x	
Stendal		x		Stadtentwicklungskonzept Band 1 und 2	x	
Stralsund		x		Integriertes Stadtentwicklungskonzept - ISEK		x
Suhl	x					
Weimar		x		Branchen- und Standortkonzept für den Einzelhandel 2002 Flächennutzungsplan Stadt Weimar 2001 Stadtentwicklungsk. zur Stabilisierung des Wohnungsmarktes 2001	x x x	
Wismar		x		Haushaltsprognose und Wohnungsnachfrage bis zum Jahr 2020 Fortschreibung ISEK 2005	x x	
Wittenberg		x		Stadtentwicklungskonzept 2001 Fortschreibung des Stadtentwicklungskonzept 2004 Flächennutzungsplan 2004	x x x	
Zwickau		x		Flächennutzungsplan 2005 Einzelhandelskonzept 2005 Wohnungsmarktbericht 2003/2004 mit Stand 2005	x x x	

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 29
Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 3

Kommune	keine relevanten Studien vorhanden	relevante Studien vorhanden	Rückantwort offen geblieben	Bezeichnung der Studie/Unterlage	zur Verfügung gestellt	nur interne Verwendung
Annaberg Buchholz	x					
Apolda	x					
Arnstadt			x			
Aschersleben			x			
Auerbach			x			
Bernau	x					
Bernburg (Saale)	x					
Blankenfelde	x					
Burg	x					
Chrimmitschau	x					
Coswig		x		Entwurf: Flächennutzungsplan 2005	x	
Delitzsch	x					
Döbeln			x			
Eisleben		x		Stadtentwicklungskonzept Eisleben		x
Forst		x		Stadtentwicklungskonzept Forst 2001	x	
Fürstenwalde			x			
Glauchau			x			
Greiz			x			
Guben	x					
Güstrow			x			
Haldensleben		x		Einzelhandelsentwicklungskonzept 2004 Stadtentwicklungskonzept Haldensleben, 1.Fortschreibung 2005 Rahmenplanung Haldesleben Süd, 2002	x x x	
Henningsdorf	x					
Hohen Neuendorf			x			
Illmenau		x		Integriertes Stadtentwicklungskonzept 2002	x	
Königs Wusterhausen			x			
Köthen			x			
Limbach Oberfrohna			x			
Luckenwalde			x			
Ludwigfelde			x			
Markkleeberg			x			
Meiningen			x			

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 30
Ergebnisse der kommunalen Recherche – Teil 4

Kommune	keine relevanten Studien vorhanden	relevante Studien vorhanden	Rückantwort offen geblieben	Bezeichnung der Studie/Unterlage	zur Verfügung gestellt	nur interne Verwendung
Meißen			x			
Naumburg	x					
Neuruppin		x		ISEK 2003/2004	x	
Neustrelitz			x			
Prenzlau			x			
Quedlinburg		x		Bevölkerungsstudie für die Stadt Quedlinburg, 2004 Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in Quedlinburg 2004	x x	
Radebeul			x			
Rathenow			x			
Reichenbach		x		Einzelhandelsgutachten 2000	x	
Rudolstadt		x		Wohnungsmarktprognose 2020	x	
Saalfeld	x					
Salzwedel	x					
Sangerhausen			x			
Schönebeck	x					
Senftenberg			x			
Sömmerda	x					
Sonderhausen		x		Stadtentwicklungskonzept 2002-2010	x	
Sonneberg	x					
Spremberg		x		Integriertes Stadtumbaukonzept Vertiefende Stadtteilkonzepte	x x	
Steißfurt			x			
Strausberg			x			
Waren			x			
Weißenfels			x			
Weißwasser	x					
Werdau			x			
Werder	x					
Wernigerode			x			
Wittenberge	x					
Wolfen		x		Wohnungsnachfrage und Bauland	x	
Zeitz			x			
Zittau		x		Gem. Wohnraumentw.konzept Zittau - Bogatynia (in Bearbeitung) Nachhaltiges Siedlungsflächenmanagement (in Bearbeitung)		x x

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 31
Prognosen über kommunale Recherche (mit quantitativen Ergebnissen) – Teil 1

Lfd. Nummer	Stadt/Titel/Bearbeiter	Jahr	Zeitraum	FNP	Konzepte:			Prognosen:							
					Stadtentwicklung	Stadtumbau	Einzelhandel	Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro	
1	Altenburg/ Branchen- und Standortkonzept für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2002	2010				x	x						x	
2	Altenburg/ Integriertes Stadtentwicklungskonzept (InSEK) Wohnen/ Büro für Urbane Projekte	2003	2010		x			x	x			x			
3	Altenburg/ Stadtentwicklungskonzept "Wohnen"/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2002	2010		x			x				x			
4	Bautzen/ Integriertes Stadtentwicklungskonzept (InSEK)/ KES Kommunalentwicklung Sachsen GmbH	2002	2015		x			x	x			x			
5	Chemnitz/ Räumliches Handlungskonzept Wohnen - Siedlungswohnungsbau/ Stadt Chemnitz	2005	2020			x		x	x			x			
6	Chemnitz/ Fortschreibung des Räumlichen Handlungskonzeptes Wohnen/ Stadtbüro Hunger	2005	2020			x		x				x			
7	Chemnitz/ Zentrenkonzeption für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2001	2005											x	
8	Coswig/ Flächennutzungsplan (Entwurf)/ Dipl. - Ing. Loriga Göhler Landschaftsarchitektin - Coswig	2005	2015	x				x		x	x				
9	Dessau/ Erläuterungsbericht zum Flächennutzungsplan'03/ Stadt Dessau	2003	2009	x				x				x			
10	Dessau/ Fortschreibung Stadtentwicklungskonzept Dessau/ Stadtbüro Hunger	2004	2010		x			x	x			x			
11	Dresden/ Prognose-Methodik/ Stadt Dresden	2005	2020							x			x	x	
12	Eisenhüttenstadt/ 1. Fortschreibung Stadtumbaukonzeption inkl. Teilräumlichem Konzept WK VII/ B.B.S.M.	2004	2015		x			x				x			
13	Eisenhüttenstadt/ Stadtumbaukonzept Eisenhüttenstadt und Teilräumliches Konzept WK VII/ B.B.S.M.; BSM	2003	2015			x		x	x			x			
14	Erfurt/ Sektorale Entwicklungskonzeption - Wohnen 2020 - Teilbereich Neubau/ Stadt Erfurt	2002	2020			x		x	x			x			
15	Forst/ Stadtentwicklungskonzept Forst - Wohnungspolitische Teil/ GEWOS GmbH	2001	2015		x			x	x			x			
16	Frankfurt (Oder)/ Stadtumbaukonzept Frankfurt (Oder) - Gesamtfortschreibung 2004/ Stadt Frankfurt (Oder)	2004	2015			x		x	x	x	x				
17	Gera/ Zentrenkonzeption für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2003	2020					x	x					x	
18	Görlitz/ Prognose der Einwohner, Haushalte und Wohnungs- leerstände in den Stadtteilen bis zum Jahr 2015/ Stadt Görlitz	2001	2015					x	x			x			
19	Gotha/ Flächennutzungsplan Gotha - Entwurf/ Stadt Görlitz	2005	2020	x				x	x			x			
20	Gotha/ Integriertes Stadtentwicklungskonzept Gotha/ FIRU mbH	2002	2020		x			x	x			x			
21	Greifswald/ Fortschreibung ISEK 2005/ WIMES; Architektur- und Planungsbüro Bräuer	2005	2015		x			x	x			x			
22	Greifswald/ Wettbewerb Stadtumbau Ost - ISEK/ F&B Forschung und Beratung GmbH; URBAN Planungsgemeinschaft; ISRU	2002	2015		x	x		x	x			x			
23	Haldensleben/ Einzelhandelsentwicklungskonzept/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2004	2010					x	x					x	

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 32
Prognosen über kommunale Recherche (mit quantitativen Ergebnissen) – Teil 2

Lfd. Nummer	Stadt/Titel/Bearbeiter	Jahr	Zeitraum	FNP	Konzepte:			Prognosen:							
					Stadtentwicklung	Stadtumbau	Einzelhandel	Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro	
24	Haldensleben/ Stadtentwicklungskonzept Haldensleben, 1. Fortschreibung 2005 /Büro für Stadterneuerung	2005	2020		x			x	x		x				
25	Halle (Saale)/ Einzelhandelskonzeption/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2002	2010				x	x		x				x	
26	Halle (Saale)/ Prognostische Überlegungen zur Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung sowie Finanzausstattung der Stadt Halle (Saale) bis 2010/2015/ Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung Halle-Leipzig e.V.	2003	2010/ 2015					x					x		
27	Halle (Saale)/ Sachstand zur interkommunalen Zusammenarbeit (Stadt-Umland-Beziehungen) im Bereich des Oberzentrums Halle/ Stadt Halle (Saale)	2004	2015					x	x	x	x	x			
28	Halle (Saale)/ Stadtentwicklungskonzeption Wohnen Phase 1/ Acerplan Planungsgesellschaft mbH Architekten und Ingenieure	2001	2010		x			x	x		x				
29	Hoyerswerda/ Integriertes Stadtentwicklungskonzept (INSEK) - Entwicklungskonzept Wohnen/ Planungsbüro Gröbe	2003	2010		x			x	x		x				
30	Ilmenau/ Integriertes Stadtentwicklungskonzept - Wohnungswirtschaftlicher Teil/ innova Gesellschaft für Unternehmensentwicklung mbH	2002	2021		x			x			x				
31	Jena/ Flächennutzungsplan/ Stadt Jena; Analyse & Konzepte GmbH	2005	2015	x				x		x	x				
32	Leipzig/ Stadtentwicklungsplan Gewerbliche Bauflächen, 2005/ Stadt Leipzig	2005	2015		x								x		
33	Magdeburg/ Magdeburg 2015 - Wohnraumbedarfsprognose/ GEWOS GmbH	2003	2015					x	x		x				
34	Merseburg/ Merseburg Stadtentwicklungskonzept/ SALEG - Landesentwicklungsgesellschaft Sachsen-Anhalt	2001	2010		x			x	x		x				
35	Neuruppin/ Integriertes Stadtentwicklungskonzept ISEK-Prozess/ Ernst Basler + Partner GmbH	2004	2020		x			x	x		x				
36	Nordhausen/ Die Stadt Nordhausen als Standort für Ladeneinzelhandel und Ladenhandwerk/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2004	2010				x							x	
37	Nordhausen/ Flächennutzungsplan - Untersuchung zu den geplanten Wohnbauflächen in Nordhausen - Potentiale und Bewertung/ Stadt Nordhausen	2000	2015	x							x				
38	Rudolstadt/ Wohnungsmarktprognose 2020/ TTW - Treuhandgesellschaft für die Thüringer Wohnungsgesellschaft mbH	2001	2020					x	x		x				
39	Schwerin/ Fortschreibung des Handlungskonzeptes Wohnen/ InWIS GmbH; F&B Forschung und Beratung GmbH	2002	2017		x			x	x		x				
40	Schwerin/ INKSEK "Wohnen in Schwerin"/ InWIS GmbH; Planungsgruppe 4	2002	2017		x			x	x		x				
41	Sonderhausen/ INSEK 2002 - 2010/ Rittersperger + Partner; Hutmacher & Jansch	2002	2010		x			x	x		x				
42	Spremberg/ INKSE/ MKS Architekten - Ingenieure	2002	2010			x		x	x	x	x				
43	Spremberg/ Vertiefende Stadtteilkonzepte/ Domus Consult GmbH; MKS Architekten- Ingenieure	2005	2020		x	x		x	x		x				

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 33
Prognosen über kommunale Recherche (mit quantitativen Ergebnissen) – Teil 3

Lfd. Nummer	Stadt/Titel/Bearbeiter	Jahr	Zeitraum	FNP	Konzepte:			Prognosen:							
					Stadtentwicklung	Stadtumbau	Einzelhandel	Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro	
45	Weimar/ Branchen- und Standortkonzept für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2001	2010				x		x					x	
46	Weimar/ Flächennutzungsplan/ Stadt Weimar	2002	2010	x				x		x	x				
47	Weimar/ Stadtentwicklungskonzept zur Stabilisierung des Wohnungsmarktes/ Stadt Weimar	2001	2020		x			x		x	x				
48	Wismar/ Fortschreibung - ISEK 2005/ WIMES; Architektur- und Planungsbüro Bräuer	2005	2020		x			x		x	x				
49	Wismar/ Haushaltsprognose und Wohnungsnachfragende bis zum Jahr 2020/WIMES; Architektur- und Planungsbüro Bräuer	2005	2020					x		x	x				
50	Wittenberg/ Flächennutzungsplan/ Stadt Wittenberg	2004	2010	x			x	x		x	x				
51	Wittenberg/ Stadtentwicklungskonzept/ Stadtbüro Hunger	2001	2010		x			x		x	x				
52	Wolfen, Bitterfeld/ Wohnungsnachfrage und Baulandangebot in der Region Bitterfeld-Wolfen/ empirica	2004	2020					x		x	x				
53	Zwickau/ Einzelhandelskonzept/ CIMA Stadtmarketing GmbH	2005	2015		x		x	x						x	
54	Zwickau/ Flächennutzungsplan (Vorentwurf)/ Stadt Zwickau	2005	2015	x				x					x		

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 34
Prognosen über kommunale Recherche (ohne quantitative Ergebnisse)

Lfd. Nummer	Stadt/Titel/Bearbeiter	Jahr	Zeitraum	FNP	Konzepte:			Prognosen:							
					Stadtentwicklung	Stadtumbau	Einzelhandel	Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro	
1	Altenburg/ Bevölkerungsprognose/ Stadt Altenburg	2005	2030					x							
2	Altenburg/ Tragfähigkeit und städtebauliche Verträglichkeit eines Lebensmittelmarktes/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2004						x							
3	Chemnitz/ Räumliches Handlungskonzept Arbeiten/ Stadt Chemnitz	2001	2015			x		x							
4	Dessau/ Wohnen in Dessau/ Stadtbüro Hunger	2004				x									
5	Dresden/ Bevölkerungsprognose/ Stadt Dresden	2004	2020					x	x						
6	Frankfurt (Oder)/ Stadtumbaukonzept/ Stadt Frankfurt (Oder)	2002				x									
7	Gera/ Erarbeitung von Monitoring-Kennwerten Stadtumbau Gera/ GBMG mbH	2003				x									
8	Greifswald/ Einzelhandelsgutachten/ CIMA GmbH	2004						x							
9	Haldensleben/ Rahmenplanung Haldensleben Süd/ Büro für Stadterneuerung	2002				x									
10	Halle (Saale)/ Bevölkerungsprognose bis 2015/ IWI - Institut für Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	2003	2015					x	x						
11	Halle (Saale)/ Wohnungsmarktbericht/ Stadt Halle (Saale)	2004				x									
12	Leipzig/ Stadtentwicklungsplan Zentren/ Stadt Leipzig; GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2000				x									
13	Leipzig/ Kleinräumiges Monitoring der Stadtentwicklung in Leipzig - Einzelhandelsentwicklung/ GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH	2004				x									
14	Leipzig/ Kleinräumiges Monitoring des Stadtumbaus in Leipzig - Monitoringbericht 2003/ Stadt Leipzig; IfS GmbH	2003					x								
15	Leipzig/ Kleinräumiges Monitoring des Stadtumbaus in Leipzig - Monitoringbericht 2004/ Stadt Leipzig; IfS GmbH, Berlin; Planergemeinschaft Dubach/Kohlbrener	2004					x								
16	Leipzig/ Monitoringbericht/ Stadt Leipzig	2002					x								
17	Leipzig/ Wohnungsmarktbarometer 2004/ Stadt Leipzig; IfS GmbH	2004					x								
18	Magdeburg/ Nahversorgung - Standort- und Versorgungsstrukturen/ Stadt Magdeburg	2005						x							
19	Merseburg/ Branchenmix-Konzept im Einzelhandel/ BBE-Unternehmensberatung GmbH	2003	2015					x	x						
20	Neubrandenburg/ Gewerbeansiedlungs- und GewerbeMarketingkonzept/ Stadt Neubrandenburg	1999	2010				x		x						
21	Nordhausen/ Stadtentwicklungsplan Teil Stadtumbau - Wohnen/ ANP - Architekten und Nutzungsplaner	2002	2020			x		x	x						
22	Nordhausen/ Wohnungsmarktprognose/ Stadtplanungsamt	2005	2020					x	x						
23	Quedlinburg/ Bevölkerungsstudie/ BauBeCon GmbH & Jansch	2004	2030					x							
24	Quedlinburg/ Perspektiven der Einzelhandelsentwicklung in Quedlinburg/ Dr. Lademann & Partner GmbH	2004	2010					x	x		x				
25	Stendal/ Stendal Stadtentwicklungskonzept Band II/ GEWOS GmbH	2001				x									
26	Wittenberg/ Fortschreibung Stadtentwicklungskonzept Lutherstadt Wittenberg - GAGFAH-Siedlung/ Stadt Wittenberg	2004		x											
27	Zwickau/ Wohnungsmarktbericht 2003/2004/ Stadt Zwickau	2004	2020				x	x	x						

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 35
Weitere Prognosen (Recherche über Prognosersteller) – Teil 1

Lfd. Nummer	Titel	Jahr	erarbeitet von ...	im Auftrag von ...	Zeitraum	Prognosen:							
						Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro	
1	Demographische Auswirkungen auf die Büromärkte - ein Update	2005	DB Research	Eigenpro ekt	2050	x		x					x
2	Entwicklung der europäischen Wohn- und Büroimmobilienmärkte	2004	DB Research	Eigenpro ekt	2050	x							x
3	Aktuelle Themen - Demographie Spezial: Demographie lässt die Immobilie wackeln	2003	DB Research	Eigenpro ekt	2050	x	x	x	x				x
4	Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf den deutschen Büro- und Einzelhandelsimmobilienmarkt	2004	DB Research	Eigenpro ekt	2050	x		x			x		x
5	Die Auswirkungen der demographischen Entwicklungen für die deutsche Bauwirtschaft	2003	DB Research	Eigenpro ekt	2050	x	x	x	x				x
6	Wohnungsmarktprognose für Schleswig-Holstein bis 2015	2002	IFS GmbH	Land Schleswig-Holstein (Innenministerium)	2015	x			x				
7	Arbeitshilfe 3. Regionalisierte Bevölkerungs-, Haushalts- und Neubaubedarfsprognose bis 2015	2003	IFS GmbH	Land Schleswig-Holstein	2015	x	x		x				
8	Demographischer Wandel und längerfristiger Wohnsiedlungsflächenbedarf in den Gemeinden und Kreisen Nordrhein-Westfalens	2005	ILS Dortmund	ILS Dortmund	2040	x		x	x				
9	Aktuelle Entwicklungen beim Gewerbeflächenbedarf	2002	ILS Dortmund	-	2015	x					x		
10	Die Wohnungsnachfrage in Ostdeutschland bis 2015	2000	IÖR e.V.	-	2015		x		x				
11	Szenarien der Rohstoff- und Flächeninanspruchnahme für das Bauen und Wohnen 2025	2004	IÖR e.V.	-	2025			x	x				
12	Demographischer Wandel und Strategien der Bestandsentwicklung in Städten und Regionen	2003	IÖR e.V.	-	2025	x			x				
13	Gewerbeflächenbedarf in Brandenburg	2002	Planquadrat	Land Brandenburg (MIR)							x		
14	Die Entwicklung der Region Schwerin bis 2020	2005	Pestel Institut	DSL Bank	2020	x	x		x				
15	Die Entwicklung der Region Magdeburg bis 2020	2005	Pestel Institut	DSL Bank	2020	x	x		x				
16	Die Entwicklung der Region Leipzig bis 2020	2005	Pestel Institut	DSL Bank	2020	x	x		x				
17	Die Entwicklung der Region Erfurt bis 2020	2005	Pestel Institut	DSL Bank	2020	x	x		x				
18	Die Entwicklung der Region Dresden bis 2020	2005	Pestel Institut	DSL Bank	2020	x	x		x				
19	Die Entwicklung der Region Berlin bis 2020	2005	Pestel Institut	DSL Bank	2020	x	x		x				
20	Konzepte zur Sicherung einer nachhaltigen Siedlungsentwicklung in den Stadt-Umland-Bereichen des Oberzentrums Schwerin sowie der Mittelzentren Wismar und Parchim	2000	IFS GmbH	Regionaler Planungsverband Westmecklenburg	2010				x				
21	Entwicklung des Wohnungsbedarfs im Land Brandenburg bis 2015	2002	IFS GmbH	Land Brandenburg (MIR)	2015	x	x		x				
22	Raumordnungsprognose 2020	2004	BBR	Eigenpro ekt	2020	x	x		x				
23	Raumordnungsbericht	2005	BBR	Eigenpro ekt	2020				x				
24	Stadtumbau in den neuen Ländern	2001	IRS IÖR ADVIS	BMVBW	2015		x		x				
25	Die eigen genutzt Immobilie als Säule zur Alterssicherung - Systemanalyse und Modellrechnungen bis zum Jahr 2030	2005	Pestel Institut	DSL Bank	2030	x			x				
26	Instrumente zur Prognose der Wohnungsmarktentwicklung	1994	Lidwina Kühne-Büning	-					x				

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 36
 Weitere Prognosen (Recherche über Prognosersteller) – Teil 2

Lfd. Nummer	Titel	Jahr	erarbeitet von ...	im Auftrag von ...	Zeitraum	Prognosen:						
						Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro
27	Unternehmensbefragung zu Standortanforderungen und Standortqualitäten in der Region Dresden	2003	TU Hamburg-Harburg	BMBF	2015			x		x		
28	Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft des Rates der Immobilienweisen	2004	GfK Prisma Institut; empirica; BulwieGesa AG	Immobilienzeitung	2030				x			
29	Perspektiven des Wohnungsmarktes in Ostdeutschland	2000	empirica	Deutsche Kreditbank AG	2030	x	x		x			
30	Grundlagenstudie der Stadterhaltungskonzepte für Städte in Sachsen - Anhalt	2003	empirica	Landesförderinstitut Sachsen-Anhalt	2015	x	x		x			
31	Prognose der Wohnungsnachfrage in Wolfen	2001	empirica	Stadt Wolfen	2015	x	x		x			
32	Instrumenten- und Finanzierungsanalyse der Stadterneuerung in Leipzig	2003	empirica	Stadt Leipzig	2020				x			
33	Prognose der Wohnungsnachfrage in Weißenfels	2001	empirica	Stadt Weißenfels	2015	x	x		x			
34	Wohnungswirtschaftliches und wohnungspolitisches Konzept für die Stadt Cottbus	2002	empirica	ARGE Baden-Württembergischer Bauspar-kassen; WWK Cottbus	2015	x	x		x			
35	Bundeswettbewerb Stadtumbau Ost 2002; Integriertes Stadtentwicklungskonzept Potsdam	2002	empirica; Planergemeinschaft Dubach & Kohlbrenner	Stadt Potsdam	2015	x			x			
36	Evaluation Stadtentwicklungskonzept Weißenfels	2003	empirica	OSGV	2015				x			
37	Finanzierungs- und Instrumentenanalyse des Stadtumbaus in Wismar	2004	empirica	OSGV	2015				x			
38	DKB-Studie; Wirtschaft und Wohnen in Deutschland	2005	empirica	Deutsche Kreditbank AG	2030	x	x		x			
39	Prognose der Wohnungsnachfrage in den Netzgemeinden	2004	empirica	Stadt Bitterfeld und Stadt Wolfen	2018	x	x		x			
40	Wohnungsmarkt Berlin; Bauformen und Standorte für neue Erwerbertypen	2005	empirica	LBS Berlin - Hannover	2015	x	x		x			
41	Demographie, Arbeitswelten und die Zukunft der Büroimmobilienmärkte	2005	DEGI	Eigenprojekt	2050	x						x
42	Perspektiven der Wohnungsbauinvestitionen in den neuen Bundesländern	2001	Analyse & Konzepte	BMVBW	2005	x			x			
43	Folgen des demographischen Wandels auf die Wohnungsnachfrage in den Kommunen	2004	DGD - Deutsche Gesellschaft für Demographie e.V.	Eigenprojekt	2015	x			x			
44	Zukünftigew Wohnungsnachfrage und Neubaubedarf in Ost- und Westdeutschland	2001	IÖR e.V.	BBR	2015	x	x		x			
45	Sachsen 2050 - Auswirkungen des demographischen Wandels auf den Wohnungsmarkt	2004	IÖR e.V.	IÖR e.V.	2005	x	x		x			
46	IREK Erzgebirge: Teil 4 Gewerbeflächenbedarfsberechnung für das Erzgebirge	2003	Regionomica GmbH	Regionalmanagement Erzgebirge	2012			x		x		
47	Wohnungsmarktprognose für Schleswig-Holstein bis 2020	2005	IfS GmbH	Land Schleswig-Holstein (Innenministerium)	2020	x	x		x			

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 37
Überblick „Sonstige Prognosen“ – Teil 1

Lfd. Nummer	Titel	Jahr	erarbeitet von ...	im Auftrag von ...	Zeitraum	Prognosen:						
						Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro
1	Mobilität und Wohnen	2003	IZT	BG Deutschen Sparkassen- und Giroverband	2010	x			x			
2	Herausforderungen des demographischen Wandels für die Raumentwicklung in Deutschland	2004	BBR	BMVBW	2020	x						
3	Analyse über mögliche Auswirkungen einer alternden und abnehmenden Bevölkerung Sachsen - Anhalts für die Entwicklungsperspektiven der heimischen Wirtschaft	2001	empirica	Land Sachsen-Anhalt (M WT)	2030	x	x					
4	Wohnungswirtschaftlicher Strukturwandel in den neuen Bundesländern - Bericht der Kommission	2000	empirica	BMVBW	2030	x	x					
5	Deutschlands Millionenstädte im demographischen Wandel - Fakten und Perspektiven bis 2040	2005	BiB Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung	Eigenprojekt	2040	x						
6	Inanspruchnahme und Wirkungen der Investitionszulage für den Mietwohnungsbereich	2004	lfs GmbH	BMF; BMVBW; BBR					x			
7	Wohnungswirtschaftliche Daten und Trends	2002	GdW	Eigenprojekt					x			
8	Entwicklungen, Tendenzen und Prognosen für den deutschen Wohnungsmarkt (Handelsblatt-Konferenz 14.09.2004)	2004	GEWOS GmbH	-		x			x			
9	Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft	2005	GfK Prisma Institut; empirica; BulwieGesa AG	Immobilienzeitung							x	
10	Fortschritte und Hemmnisse beim Vollzug des Stadumbaus Ost- Unternehmensumfrage	2004	lfs GmbH	BBR								
11	Pro-Kopf-Wohnfläche wächst nur noch langsam	2005	lfs	-					x			
12	Zur aktuellen Gewerbeflächenpolitik - Anforderungen an künftige Gewerbeflächen	2001	Planquadrat	ILS Dortmund						x		
13	Quartalsbericht zur Landesentwicklung: Flächeninanspruchnahme	2005	ILS Dortmund	-								
14	Instrumente zur Steuerung von Raumentwicklung und Verkehrsnachfrage - Ergebnisse einer Expertenbefragung	2004	ILS Dortmund	Land Nordrhein-Westfalen (MVEL)								
15	Wohnungsbestand/Wohnungsleerstand in Sachsen	2002	iSt Leipzig	-					x			
16	Demographischer Wandel in Brandenburg - Erneuerung aus eigener Kraft	2005	Staatskanzlei Brandenburg	Staatskanzlei Brandenburg		x						
17	Standort- und Gewerbeflächenmonitoring - Ein Instrument zur Beobachtung und zum Management der regionalen Gewerbeflächenentwicklung	2005	Planquadrat; TU Hamburg-Harburg	NSL - Netzwerk Stadt und Landschaft								
18	Neue Strategien für eine bestandsorientierte Siedlungsentwicklung	2005	BBR	NSL - Netzwerk Stadt und Landschaft								
19	Trends der Siedlungsflächenentwicklung und ihre Steuerung in der Schweiz und in Deutschland	2005	BBR	NSL - Netzwerk Stadt und Landschaft								
20	Aktuelle Forschungs- und Umsetzungsprojekte - Verminderung der Flächeninanspruchnahme im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung Deutschland	2005	BMVBW	NSL - Netzwerk Stadt und Landschaft								
21	Förderbudget Leipzig 1991-2000	2001	empirica	Stadt Leipzig								

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 38
 Überblick „Sonstige Prognosen“ – Teil 2

Lfd. Nummer	Titel	Jahr	erarbeitet von ...	im Auftrag von ...	Zeitraum	Prognosen:							
						Bevölkerung	Haushalte	Flächen	Wohnen	Gewerbe	Einzelhandel	Büro	
22	Möglichkeiten einer kommunalen Wohneigentumsförderung in Leipzig	2001	empirica	Stadt Leipzig			x						
23	Entwicklungsstufen und -prognosen der deutschen Bankwirtschaft	2001	Institut für Immobilienmanagement	-									
24	Konsequenzen der Alterung der Gesellschaft für die Immobilienmärkte	2004	InWIS	-									
25	Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft	2005	ifo Institut	gif e.V.; BAG - Bundesarbeitsgemeinschaft der Deutschen Immobilienwirtschaft									
26	Rechenprogramm zur Erstellung einer kommunalen Wohnungsnachfrageprognose (version 2.0)		IÖR e.V.	IÖR e.V.					x				
27	Finanzierungs- und Instrumentenanalyse des Stadtumbaus in Magdeburg	2003	empirica	OSGV									
28	Wirkungsanalyse zur Entlassung von Sanierungsgebieten	2004	empirica	Stadt Leipzig									
29	Haushaltsprognose für die 26 Städte und Gemeinden im Stadtumbauprogramm Ost des Landes Brandenburg	2004	empirica	Landesamt für Bauen und Verkehr Land Brandenburg	2020	x	x						
30	Leipzig 2030	2003	empirica	Stadt Leipzig	2030	x	x						

Quelle: Recherchen empirica

Tabelle 39
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ (kommunale Recherche) – Teil 1

Lfd. Nummer	Stadt	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
1	Altenburg	InSEK Wohnen Altenburg	2010	Gesamtwohnungsbedarf: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsquote --> Fluktuationsreserve --> Gesamtwohnbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: 2010: 20.140 WE
2	Altenburg	Stadtentwicklungskonzept "Wohnen"	2010	Wohnungsbedarfsprognose: Einwohnerprognose --> Annahmen zur Belegungsdichte und Fluktuationsreserve --> Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: 2010: 20.140 WE
3	Bautzen	Integriertes Stadtentwicklungskonzept (InSEK) der Stadt Bautzen	2015	Bedarfsprognose: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsprognose --> Annahmen --> Wohnbaubedarfsprognose; Wohnungsnachfrage: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsprognose --> Annahmen --> Wohnungsnachfrageprognose nach Baustrukturtypen	Wohnbaubedarf: 2200 WE bis 2015; Wohnungsnachfrage: 2000: 20.755 --> 2015: 19.869 WE
4	Chemnitz	Räumliches Handlungskonzept Wohnen	2020	Wohnbedarfsprognose: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsfaktor --> Nettogsamtbedarf	Wohnbedarf: 2020: 120.400 - 133.400 WE, davon EZFH (2003: 20.600 --> 2020: 27.800 WE)
5	Chemnitz	Fortschreibung des Räumlichen Handlungskonzeptes Wohnen	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bevölkerungsprognose --> Annahmen zur Haushaltsquote und dem Wohnflächenverbrauch --> Annahmen zur Fluktuationsreserve und dem Nebenwohnsitzbedarf --> Wohnbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: 2010: 138.300 - 142.300 --> 2015: 135.900 - 146.600 --> 2020: 133.200 - 152.000 WE
6	Coswig	Flächennutzungsplan (Entwurf)	2015	Wohnbauflächenbedarf: Bevölkerungs- & Haushaltsprognose --> Annahmen z.B. Haushaltsquote, Wohnform etc. Flächenbedarf: Annahme von 130m ² / je zusätzl. WE	zusätzl. Wohnungsbedarf bis 2015: 250 WE; Neubaubedarf bis 2015: 740 WE (490 WE Abriss) --> Wohnflächenbedarf: 96.000 m ²
7	Dessau	Erläuterungsbericht Flächennutzungsplan	2009	Wohnbedarf: Einwohnerprognose --> Annahmen Haushaltsprognose --> Wohnraumbedarf; Wohnangebot: Bautrends und Annahmen	Bevölkerung: 1999: 84.409 --> 2009: 69.820 - 80.541; Wohnraumbedarf 2009: 37.430 WE; Wohnangebot 2009: 47.445 WE
8	Dessau	Fortschreibung Stadtentwicklungskonzept	2010	Wohnbedarfsprognose: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsquote + Annahmen--> Wohnungsbedarf	Bevölkerung: 2000: 83.153 --> 2012: 63.126 - 67.493; Wohnbedarf 2012: 37.010 - 39.570 WE
9	Eisenhüttenstadt	Stadtumbaukonzept/ Teilräumiges Konzept WK VII	2015	Wohnungsnachfrageprognose: Bevölkerungsprognose --> Annahme einer Haushaltsquote --> Wohnungsnachfrage	Wohnungsnachfrage: Neubau 2002-2015: 700 WE in EZFH; GWB: 200-300 WE; Eigentumsbildung im Bestand 300 WE
10	Eisenhüttenstadt	1. Fortschreibung Stadtumbaukonzept	2015	Wohnungsnachfrageprognose: Bevölkerungsprognose --> Annahme einer Haushaltsquote --> Wohnungsnachfrage	Wohnungsnachfrage 2002-2015: 390-650 WE (520 EFZH, 130 GWB); Eigentumsbildung Bestand 200 WE
11	Erfurt	Sektorale Entwicklungskonzeption - Wohnen 2020 - Teilbereich Neubau	2020	Wohnbaubedarfsprognose: Bev.- und HHprognose --> Annahmen --> Wohnbedarf Wohnungsangebot: Angenommene Neubautätigkeit/Abgänge und Umnutzungen	Wohnbedarf: 2001: 98.450 WE --> 2010: 95.560 --> 2020: 90.160 ; Wohnungsangebot: 2001: 113.590 WE --> 2010: 117.130 --> 2020: 120.130
12	Forst	Stadtentwicklungskonzept Forst - Wohnungspol. Teil	2015	Wohnungsbedarfsprognose: Wohnungsbestand 2000 abzüglich einer jährl. Abgangsquote	Wohnungsbedarf: 30-50 WE im Neubau p.a. (überwiegend EFZH)
13	Frankfurt (Oder)	Stadtumbaukonzept Frankfurt (Oder) - Gesamtfortschreibung 2004	2015	Wohnbedarfsprognose: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsquote --> Annahmen zur Bautätigkeit --> Wohnbedarf; Wohnungsangebotsprognose: Herleitung aus dem Wohnungsbedarf	Wohnbedarf 2004-2010: Neubau 920 WE (EFZH) --> bis 2015 1.450 WE; Wohnflächenangebot: bis 2010 959 Baugrundstücke --> bis 2015 1.229 Baugrundstücke
14	Görlitz	Prognose der Einw., HH und Wohnungsleerstände bis zum Jahr 2015	2015	Wohnungsnachfrageprognose: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsprognose --> Annahmen --> Wohnungsnachfragenprognose	Wohnungsbedarf: 2000: 27.116 WE --> 2015: 23.813 WE
15	Gotha	Integriertes Stadtentwicklungskonzept	2020	Wohnungsbedarf: Bev.prognose, HH.entwicklung, Annahmen zur HH.größe u. prognostizierte Entwicklung, zusätzl.Nachfrage durch Nebenwohnsitzeinwohner --> Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarf 2000: 23.761 WE; 2005: 23.683 WE; 2010: 23.614 WE; 2020: 22.958 WE

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 40
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ (kommunale Recherche) – Teil 2

Lfd. Nummer	Stadt	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
16	Gotha	Flächennutzungsplan Entwurf	2020	Wohnungsbedarf: Bev.prognose, HH.entwicklung, Annahmen zur HH.größe u. prognostizierte Entwicklung, zusätzl.Nachfrage durch Nebenwohnsitzeinwohner --> Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarf 2000: 23.311 WE; 2005: 23.233 WE; 2010: 23.164 WE; 2020: 22.508 WE
17	Greifswald	Fortschreibung des INSEK 2005 - Gesamtstädtisches Stadtumbaukonzept	2015	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog.--> HH.prog. --> Annahmen zur Haushaltsquote --> Wohnungsbedarfsprog. (Anzahl wohnungsnachfragende Haushalte plus Mobilitätsreserve)	Wohnungsbedarf: 2004: 27.719 WE plus 1.155 WE Mobilitätsreserve; 2010: 26.800 WE plus 1.117 WE; 2015: 25.507 WE + 1.063 WE
18	Greifswald	Wettbewerb Stadtumbau Ost - INSEK	2015	Wohnungsbedarfsprognose: Prog. Wohnungsrelevanter HH, Berücksichtigung einer Mobilitäts- und Fluktuationsreserve von 2% --> Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarf 2001: 27.350 WE; 2005 27.666-27.130 WE; 2010: 27.510 - 26.491 WE; 2015: 26.142 - 24.647 WE
19	Haldensleben	Stadtentwicklungskonzept, 1. Fortschreibung 2005	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> HHprog. --> Annahmen und Szenarien zu Wanderungsverhalten und Fluktuationsreserve --> Wohnungsbedarfsprognose	Wohnungsbedarf: 2010: 9.374 WE --> 2015: 9.585 - 9.339 WE --> 2020: 9.191 - 9.819 WE
20	Halle (Saale)	Stadtentwicklungskonzeption Wohnen Phase 1	2010	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> HH.prog. --> Setzen der Neubaubedarfs	Wohnungsbedarf: 3.500 WE bis 2010
21	Halle (Saale)	Sachstand zur interkommunalen Zusammenarbeit ...	2015	Wohnungsnachfrageprognose: Bev. & HH.prog. --> Annahmen zur Wohneigentumsquote --> Wohnungsbedarfsprognose	zusätzl. Wohnungsbedarf bis 2015: 19.000 WE (Wohneigentum steigt von 17.000 WE auf 36.000 WE)
22	Hoyerswerda	INSEK - Entwicklungskonzept Wohnen	2010	Wohnungsbedarf: Bev.prog. --> pro Einwohner genutzte Wohnfläche --> Wohnungsbedarf	Wohnbedarf: 2010: 17.900 WE; (2000 insgesamt 27.418 WE)
23	Ilmenau	INSEK - Wohnungswirtschaftlicher Teil	2021	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.- & Hhprog. --> Annahmen zu Zu- oder Abschlägen des Wohnungsbedarfs --> Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarf: 2001: 13.529 WE --> 2011: 12.984 - 12.670 WE --> 2016: 12.566 - 12.305 WE --> 2021: 12.286 - 12.000 WE
24	Jena	Flächennutzungsplan	2015	Fortschreibung der demographischen Entwicklung und Annahmen zu den Segmenten	GWB-Bedarf: bis 2009 insg. 500 bis 600 WE; bis 2015 weitere 300 bis 400 WE; EZFH: bis 2009 160 bis 170 Gebäude p.a.
25	Magdeburg	Magdeburg 2015 - Wohnraumbedarfsprognose	2015	Wohnungsnachfrage: Bev.prog. --> HH.prog. --> Annahmen zur Nachfragestruktur --> Nachfrageprognose; Wohnungsbedarf: Bev.prog. --> HH.prog. --> Wohnungsnachfrage --> Differenzierung nach Segmenten	Wohnungsnachfrage 2002: 112.900, davon 16.650 EZFH; 96.250 MFH) --> 2015: 111.100 WE (EZFH: 19.700; MFH: 91.400); Ersatzbedarf: 2015: 750 EZFH; Zusatzbedarf: 350 EZFH
26	Merseburg	Stadtentwicklungskonzept	2010	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> HH.prog. --> Annahmen Ersatzbedarf und Regieabstand --> Wohnungsbedarfsprognose	Wohnungsbedarfsprognose: Neubaubedarf bis 2010: 900 WE; Wohnungsbedarf: 20.243 WE (Bestand 2001 22.527)
27	Neuruppin	ISEK-Prozess - Bericht 2003/2004	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> HHprog. (Wohnungsnachfrage nach dem Haushaltsgenerierungsmodell des BBR) --> Komponentenmethode - Gegenüberstellung von Angebot und Nachfrage = Fehlbedarf	Wohnungsbedarf: 2003: 15.032 WE (Wohnungsnachfrager plus Fluktuationsreserve); 2005: 15.066 WE; 2010: 14.948 WE; 2015: 14.619 WE; 2020: 14.149 WE
28	Nordhausen	Flächennutzungsplan	2015	Wohnflächenbedarfsprognose: Bev.prog. --> Annahmen zur Wohndichte und der Wohnungsgröße --> Annahmen zum Nachholbedarf, Ersatzbedarf, Erweiterungsbedarf und zur Leerstandsreserve--> Wohnflächenbedarf	Wohnflächenbedarfsprognose: 1.800 - 2.500 WE in 10 - 15 Jahren

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 41
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ (kommunale Recherche) – Teil 3

Lfd. Nummer	Stadt	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
29	Rudolstadt	Wohnungsmarktprognose 2020	2020	Wohnungsnachfrage: Haushaltsprognose --> Annahmen --> Wohnungsnachfrage	Wohnungsnachfrage: 2020: 10.643 - 12.604 WE
30	Schwerin	Fortschreibung Handlungskonzept Wohnen	2017	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> HH.prog. --> Annahmen (Untermieteranteil; Mobilitätsreserve; Leerstandsreserve) --> Wohnungsbedarfsprognose	Wohnungsbedarf 2001: 49.850 WE --> 2006: 48.100 WE --> 2011: 48.700 WE --> 2017: 48.000 WE
31	Schwerin	INSEK "Wohnen in Schwerin"	2017	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> HH.prog. --> Annahmen (Untermieteranteil; Mobilitätsreserve; Leerstandsreserve) --> Wohnungsbedarfsprognose	Wohnungsbedarf: 2001: 49.850 WE --> 2006: 48.100 WE --> 2011: 48.700 WE --> 2017: 48.000 WE
32	Sonderhausen	INSEK 2002 - 2010	2010	Wohnungsbedarf: Einwohnerprognose --> Haushaltsquote --> Annahmen zur Belegungsdichte und Fluktuationsreserve --> Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarf 2010: 10.550 WE (incl. 520 Neubauten)
33	Spremberg	INSEK	2010	Wohnflächenbedarfsprognose: Bev. & HH.prognose --> Annahmen zur Wohnflächenentwicklung --> Wohnflächenbedarf	Wohnflächenbedarf 2010: 266.230 - 306.842 m ² (2002: 380.078 m ²)
34	Spremberg	Vertiefende Stadtteilkonzepte	2020	Eigene Gebäude- und Wohnungszählung, eigene kleinräumige Bev.prog., Annahmen zur Haushaltsgröße (BBR) -> kleinräumige Anzahl der Haushalte; Neubauprognose (eigene Fortschreibung) sowie Annahmen zu Ersatzbedarf und Mobilitätsreserve --> Wohnungsbedarf	Neubau: 37 WE p.a.; Ersatzbedarf bis 2020: 435 WE; Mobilitätsreserve 2003: 381 WE --> 2005: 382 WE --> 2010: 388 WE --> 2015: 393 WE --> 2020: 399 WE
35	Stendal	Stadtentwicklungskonzept Band I	2010	Wohnungsbedarfsprognose: HH.prog. --> Annahmen zu Untermieterhaushalten und Fluktuationsreserven --> Wohnungsbedarfsprognose; Wohnungsnachfrageprognose: Auswertung von Grundstücksmarktsberichten und Gespräche mit lokalen Experten	Wohnungsbedarfsprognose 2000: 18.590 WE --> 2007: 18.030 --> 2010: 17.530 - 19.000; Wohnungsnachfrageprognose 2010: EZFH 1.300 WE bis 2010
36	Weimar	Flächennutzungsplan	2010	Wohnbauflächenbedarf: Bev. & HH.prog. --> Annahmen zur Wohnflächenquote und dem Wohnverhältnis --> Bedarfsprognose	Wohnflächenbedarf bis 2010: 33 ha
37	Weimar	Stadtentwicklungskonzept zur Stabilisierung des Wohnungsmarktes	2020	Wohnraumbedarf: Bev.prog. --> HH.prog. --> Annahmen (Wohnform, Wohnflächenquote pro Einwohner, Wohnverhältnis) --> Wohnraumbedarf nach Belegungsdichte und Wohnflächenverbrauch; Wohnungsmehrfbedarf: Wohnraumbedarfsprognose	Wohnraumbedarf: 2010: 31.790 - 35.530 WE; Wohnungsmehrfbedarf: 3.166 - 3.268 WE
38	Wismar	Haushaltsprognose und Wohnungsnachfrage bis zum Jahr 2020	2020	Wohnungsnachfrage: Ermittlung der HH.strukturen in den Bebauungsstrukturen/Stadtbereiche; Ermittlung der Wohnpräferenzen; Nachfrageprognose nach Bebauungsstrukturen in 2 Szenarien	Basisjahr 2004: 22.790 wohnungsnachfragende HH --> 2010 sind es 21.686 WE (Szenario A); 21.960 WE (Szenario B)
39	Wismar	Fortschreibung - ISEK 2005	2021	Wohnungsnachfrage: Ermittlung der HH.strukturen in den Bebauungsstrukturen/Stadtbereiche; Ermittlung der Wohnpräferenzen; Nachfrageprognose nach Bebauungsstrukturen in 2 Szenarien	Basisjahr 2004: 22.790 wohnungsnachfragende HH --> 2010 sind es 21.686 WE (Szenario A); 21.960 WE (Szenario B)
40	Wittenberg	Stadtentwicklungskonzept Wittenberg	2010	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> HH.prog. --> Annahmen zur HH.größenentwicklung & zum Wohnflächenverbrauch --> Annahmen zur Fluktuationsreserve --> Wohnungsbedarfsprognose	Wohnungsbedarf: 2010: 22.499 - 25.779 WE
41	Wittenberg	Flächennutzungsplan	2017	Wohnflächenbedarf: Bev.prog. --> HH.prog. --> Annahmen zum Erweiterungs-, Auflockerungs-, Ersatzwohn- und Neubaubedarf und Fluktuationsreserve --> Wohnbedarf	Wohnflächenbedarf: 2001: 22.150 --> 2017 21.500 WE; Neubaubedarf: 109 WE p.a.
42	Wolfen/Bitterfeld	Wohnungsnachfrage und Baulandangebot in der Region Bitterfeld-Wolfen	2020	Prognose der Haushalte (ProFamy); Prognose der wohnungsnachfragenden HH in MFH und EZFH nach empirica-Kohortenmodell	Wohnungsnachfrageprognose: EZFH 2003: 22.962 WE; 2018: 24.112 WE; MFH: 25.259 WE/16.950 WE; Neubaubedarfsprognose: 2004: 170 WE p.a. bis 2008 100 p.a. bis 2013

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 42
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Gewerbe“ (kommunale Recherche)

Lfd. Nummer	Stadt	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
1	Dresden	Prognose-Methodik	2020	Gewerbeflächenprognose: Bev.- & Beschäftigtenprognose --> Annahmen --> Arbeitsplatzbedarf --> Annahmen zur Wirtschaftsentwicklung --> Gewerbeflächenbedarf --> Gewerbeflächenprognose	Gewerbeflächenbedarf bis 2020: 1.600 ha; Einzelhandelsflächenbedarf bis 2020: 979.000 m ²
2	Zwickau	Flächennutzungsplan (Vorentwurf)	2015	Gewerbeflächenbedarfsprognose: Prognose der Einwohner, Erwerbstätige usw. --> Prognose des Arbeitsbedarfs --> Flächenbedarfsprognose durch die Branchenverteilung --> Abgleich mit verfügbaren Flächen --> Flächenbedarf	-
3	Halle (Saale)	Sachstand zur interkommunalen Zusammenarbeit ...	2015	Gewerbeflächenbedarf: Richtwert von Bauland für gewerbliche Bauflächen pro Einwohner (Fortschreibung FNP mit neuen Bevölkerungszahlen)	Gewerbeflächenbedarf: 2015: 1.130 ha
4	Halle (Saale)	Prognostische Überlegungen zur Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung ... bis 2010/2015	2010/ 2015	Gewerbeflächenbedarfsprognose in Anlehnung an GIFFPRO	Gewerbeflächenbedarf: bis 2005: 225 - 270 ha; bis 2010: 603 - 724 ha
5	Leipzig	Stadtentwicklungsplan Gewerbliche Bauflächen	2015	Gewerbeflächenbedarf: Positiv- und Negativszenarien anhand von "gesetzten" Werten, die sich an der vergangenen Entwicklung orientieren	Gewerbeflächenbedarf bis 2015: 190 ha die aus dem Bestand und aus ca. 542 ha Flächenangebot getilgt werden können.

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 43
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Einzelhandel“ (kommunale Recherche)

Lfd. Nummer	Stadt	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
1	Chemnitz	Zentrenkonzeption für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk		Verkaufsflächenzusatzbedarf: Kaufkraftprognose 2005 mit einer Reihe von Annahmen --> Umsatzerwartungen 2005 --> Verkaufsflächenzusatzbedarf 2005	Verkaufsflächenzusatzbedarf: 2005: 25.700 m ² Vkf.
2	Dresden	Prognose-Methodik	-	Verkaufsflächenprognose: Einwohner- und Beschäftigtenprognose --> Annahmen --> Kaufkraftprognosen --> Verkaufsflächenbedarf --> Verkaufsflächenprognose	Prognose der Einzelhandelsflächen bis 2020: 979.000 m ² Vkf.
3	Zwickau	Einzelhandels-konzept	2015	Verkaufsflächenbedarf: Einwohnerprognosen --> Annahmen --> Prognose des bindungsfähigen Umsatzpotentials (Marktpotential + Kaufkraftzufluss - Kaufkraftabfluss) --> Verkaufsflächenbedarf	zusätzl. Verkaufsflächenbedarf 2010: 7.700 m ² Vkf.
4	Halle (Saale)	Einzelhandelskonzeption	2010	Verkaufsflächenzusatzbedarf: Kaufkraftprognose --> Mehrumsatz wird den Produktivitätsleistungen (Umsatz /m ² VKF) gegenüber gestellt --> Verkaufsflächenzusatzbedarf	Verkaufsflächenzusatzbedarf: 2010: 1.150 - 3.470 m ² Vkf.
5	Haldensleben	Einzelhandels-entwicklungskonzept	2010	Verkaufsflächenzusatzbedarf: Einwohnerprognosen --> Annahmen --> Prognose des bindungsfähigen Umsatzpotentials (Marktpotential + Kaufkraftzufluss - Kaufkraftabfluss) --> Verkaufsflächenzusatzbedarf	Verkaufsflächenzusatzbedarf: 2010: 810 m ²
6	Altenburg	Branchen- und Standortkonzept für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk	2010	Verkaufsflächenzusatzbedarf: Kaufkraftprognose --> Mehrumsatz wird den Produktivitätsleistungen (Umsatz /m ² VKF) gegenüber gestellt --> Verkaufsflächenzusatzbedarf	Verkaufsflächenzusatzbedarf: 2010: 150 m ² Vkf.
7	Gera	Zentrenkonzeption für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk	2020	Verkaufsflächenzusatzbedarf: Kaufkraftprognose --> Mehrumsatz wird den Produktivitätsleistungen (Umsatz /m ² VKF) gegenüber gestellt --> Verkaufsflächenzusatzbedarf	Verkaufsflächenzusatzbedarf: 2010: 6.050 m ² Vkf.
8	Nordhausen	Standort für Ladeneinzelhandel und Ladenhandwerk	2010	Verkaufsflächenzusatzbedarf: Kaufkraftprognose --> Mehrumsatz wird den Produktivitätsleistungen (Umsatz /m ² VKF) gegenüber gestellt --> Verkaufsflächenzusatzbedarf	Verkaufsflächenzusatzbedarf: 2010: 5.310 - 10.460 m ² Vkf.
9	Weimar	Branchen- und Standortkonzept für den Einzelhandel und das Ladenhandwerk	2010	Verkaufsflächenzusatzbedarf: Kaufkraftprognose --> Mehrumsatz wird den Produktivitätsleistungen (Umsatz /m ² VKF) gegenüber gestellt --> Verkaufsflächenzusatzbedarf	Verkaufsflächenzusatzbedarf: 2010: 7.400 m ² Vkf.

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 44
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 1 (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
1	Aktuelle Themen - Demographie Spezial: Demographie lässt die Immobilie wackeln	2050	Quantitative und qualitative Aspekte berücksichtigt (z.B. Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung, Einkommensentwicklung)	Neue Bundesländer: (Hauptszenario) Wohnflächennachfrage 2000 bis 2035 +20%, anschließend bis 2050 Rückgang um ca. 3%-Pkte. Bis 2025 ca. 40.000 WE. Unterschiedliche Segmente und Qualitäten betrachtet.
2	Die Auswirkungen der demographischen Entwicklungen für die deutsche Bauwirtschaft	2050	Bevölkerungsprognose (BBR), Haushaltsprognose (Stat. BA, MZ), Verknüpfung mit EVS-Daten. Unterschiedliche Szenarien (Wanderungsannahmen).	Neue BL: 2000 bis 2020 rd. 18% zusätzl. Wohnflächennachfrage, bis 2040 +22%, bis 2050 Rückgang auf 19%; Deutschland: Neubau-/Ersatzbedarf bis 2010: 270.000 WE p.a.
3	Wohnungsmarktprognose für Schleswig-Holstein bis 2015	2015	Wohnungsbedarfsprognose: Bedarfsprognose des BBR und des Stat. Landesamtes und der Landesplanung geben Korridor für Neubaubedarf Bautätigkeitsprognose/Wohnungsangebotsprognose: Szenarien mit unterschiedlicher Annahmen z.B. über die wirtschaftliche Entwicklung	nur Schleswig-Holstein
4	Arbeitshilfe 3. Regionalisierte Bevölkerungs-, Haushalts- und Neubaubedarfsprognose bis 2015	2015	Wohnungsbedarfsprognose: Bevölkerungsprognose (2 Varianten) --> Herunterbrechen der Veränderung auf die Zahl der Haushalte und des Neubaubedarfs in 2 Varianten (auf der Grundlage der Wohnungsmarktprognose von 2002)	nur Schleswig-Holstein
5	Demographischer Wandel und längerfristiger Wohnsiedlungsflächenbedarf in den Gemeinden und Kreisen Nordrhein-Westfalens	2040	Wohnflächenbedarf/Allgemeiner Siedlungsflächenbedarf: Bevölkerungszahl, Haushaltszahl und Wohnungsbestand --> Prognose von Nachholbedarf, Ersatzbedarf, Neubaubedarf und Auflockerungsbedarf aufaddiert --> Abschlag aufgrund von Wohnbau auf Altflächen etc.	nur NRW
6	Die Wohnungsnachfrage in Ostdeutschland bis 2015	2015	Prognose der Wohnflächennachfrage von Eigentümern und Mietern sowie des Neubaubedarfs. Die Entwicklung der zukünftigen Wohnflächennachfrage basiert im Wesentlichen auf den Einflussfaktoren: Haushaltsentwicklung, Entwicklung der sozioökonomischen Bedingungen	Neue Bundesländer: bis 2015 Fertigstellungen von ca. 42.000 WE p.a. (Szenario C); Konzentration auf Berlin und Umland, sonst keine Region mit Bedarf
7	Szenarien der Rohstoff- und Flächeninanspruchnahme für das Bauen und Wohnen 2025	2025	Wohnflächenprognosen: Szenarioannahmen im BASIS-2 Modell, Expertengespräche zur Entwicklung wichtiger Annahmen (Neubauverteilung, Innenentwicklung, Energetische Standards)	Wohnflächenprognose Deutschland: 2000 3.200 Mio. m ² ; 2025: 3.800 - 3.900 Mio. m ²
8	Demographischer Wandel und Strategien der Bestandsentwicklung in Städten und Regionen	2025	Wohnungsnachfrageprognose: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsprognose -> Prognose der Nachfrageentwicklung	Keine quantitativen Ergebnisse

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 45

Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 2 (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
9	Die Entwicklung der Region Schwerin bis 2020	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> Annahmen zur Ø HH.größe --> Zahl der zusätzl. wohnungsnachfragenden HH zzgl. zusätzl. Zweit- und Freizeitwohnungen = Wohnungsbedarf; Wohnungsnachfrageprognose: Bev.prog. --> spez. Nachfrage nach EZFH (Anzahl der nachgefragten WE in EZFH je 1.000 Personen der Altersgruppe) --> Abgleich Angebot - Nachfrage = Zusatznachfrage; GWB = Residuum aus Neubau EZFH abzg. Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: zusätzl. WE-Bedarf im Jahr 2005 4.162 WE bis 2020 Rückgang auf -2.573 --> Bedarf insgs. 2004-2020 7.492 WE; Wohnungsnachfrage (erforderlicher Neubau): EZFH 4.972 WE in 2005; 2020: 3.152 WE (insgesamt 60.061 WE in EZFH bis 2020); GWB kein Bedarf
10	Die Entwicklung der Region Magdeburg bis 2020	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> Annahmen zur Ø HH.größe --> Zahl der zusätzl. wohnungsnachfragenden HH zzgl. zusätzl. Zweit- und Freizeitwohnungen = Wohnungsbedarf; Wohnungsnachfrageprognose: Bev.prog. --> spez. Nachfrage nach EZFH (Anzahl der nachgefragten WE in EZFH je 1.000 Personen der Altersgruppe) --> Abgleich Angebot - Nachfrage = Zusatznachfrage; GWB = Residuum aus Neubau EZFH abzg. Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: zusätzl. WE-Bedarf im Jahr 2005 671 WE bis 2020 Rückgang auf -2.604 --> Bedarf insgs. 2004-2020 -9.169 WE; Wohnungsnachfrage (erforderlicher Neubau): EZFH 4.642 WE in 2005; 2020: 2.707 WE (insgesamt 50.273 WE in EZFH bis 2020); GWB kein Bedarf
11	Die Entwicklung der Region Leipzig bis 2020	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> Annahmen zur Ø HH.größe --> Zahl der zusätzl. wohnungsnachfragenden HH zzgl. zusätzl. Zweit- und Freizeitwohnungen = Wohnungsbedarf; Wohnungsnachfrageprognose: Bev.prog. --> spez. Nachfrage nach EZFH (Anzahl der nachgefragten WE in EZFH je 1.000 Personen der Altersgruppe) --> Abgleich Angebot - Nachfrage = Zusatznachfrage; GWB = Residuum aus Neubau EZFH abzg. Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: zusätzl. WE-Bedarf im Jahr 2005 1.286 WE bis 2020 Rückgang auf -3.691 --> Bedarf insgs. 2004-2020 -23.814 WE; Wohnungsnachfrage (erforderlicher Neubau): EZFH 4.436 WE in 2005; 2020: 3.211 WE (insgesamt 58.900 WE in EZFH bis 2020); GWB kein Bedarf
12	Die Entwicklung der Region Erfurt bis 2020	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> Annahmen zur Ø HH.größe --> Zahl der zusätzl. wohnungsnachfragenden HH zzgl. zusätzl. Zweit- und Freizeitwohnungen = Wohnungsbedarf; Wohnungsnachfrageprognose: Bev.prog. --> spez. Nachfrage nach EZFH (Anzahl der nachgefragten WE in EZFH je 1.000 Personen der Altersgruppe) --> Abgleich Angebot - Nachfrage = Zusatznachfrage; GWB = Residuum aus Neubau EZFH abzg. Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: zusätzl. WE-Bedarf im Jahr 2005 2.690 WE bis 2020 Rückgang auf -2.251 --> Bedarf insgs. 2004-2020 -4.483 WE; Wohnungsnachfrage (erforderlicher Neubau): EZFH 3.717 WE in 2005; 2020: 1.879 WE (insgesamt 39.782 WE in EZFH bis 2020); GWB kein Bedarf
13	Die Entwicklung der Region Dresden bis 2020	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> Annahmen zur Ø HH.größe --> Zahl der zusätzl. wohnungsnachfragenden HH zzgl. zusätzl. Zweit- und Freizeitwohnungen = Wohnungsbedarf; Wohnungsnachfrageprognose: Bev.prog. --> spez. Nachfrage nach EZFH (Anzahl der nachgefragten WE in EZFH je 1.000 Personen der Altersgruppe) --> Abgleich Angebot - Nachfrage = Zusatznachfrage; GWB = Residuum aus Neubau EZFH abzg. Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: zusätzl. WE-Bedarf im Jahr 2005 3.085 WE bis 2020 Rückgang auf -2.453 --> Bedarf insgs. 2004-2020 -1.617 WE; Wohnungsnachfrage (erforderlicher Neubau): EZFH 3.518 WE in 2005; 2020: 2.453 WE (insgesamt 44.867 WE in EZFH bis 2020); GWB kein Bedarf

Tabelle 46
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 3 (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
14	Die Entwicklung der Region Berlin bis 2020	2020	Wohnungsbedarfsprognose: Bev.prog. --> Annahmen zur Ø HH.größe --> Zahl der zusätzl. wohnungsnachfragenden HH zzgl. zusätzl. Zweit- und Freizeitwohnungen = Wohnungsbedarf; Wohnungsnachfrageprognose: Bev.prog. --> spez. Nachfrage nach EZFH (Anzahl der nachgefragten WE in EZFH je 1.000 Personen der Altersgruppe) --> Abgleich Angebot - Nachfrage = Zusatznachfrage; GWB = Residuum aus Neubau EZFH abzg. Wohnungsbedarf	Wohnungsbedarfsprognose: zusätzl. WE-Bedarf im Jahr 2005 20.128 WE bis 2020 Rückgang auf 1.444 --> Bedarf insg. 2004-2020 159.264 WE; Wohnungsnachfrage (erforderlicher Neubau): EZFH 12.837 WE in 2005; 2020: 7.749 WE (insgesamt 163.195 WE in EZFH bis 2020); GWB kein Bedarf
15	Konzepte zur Sicherung einer nachhaltigen Siedlungs-entwicklung in den Stadt-Umland-Bereichen des Oberzentrums Schwerin sowie der Mittelzentren Wismar und Parchim	2010	Neubaubedarfsprognose: Bev.prog. --> Veränderung der Altersstruktur --> HH.prog. --> Veränderte Alterstruktur, Einkommensentwicklung, Geburtenhäufigkeit --> Veränderung der Art der Wohnungsnachfrage (Haushaltsstruktur, Ansprüche)	Neubaubedarf Schwerin: 5711 - 9.960 WE bis 2010
16	Entwicklung des Wohnungsbedarfs im Land Brandenburg bis 2015	2015	Wohnungsnachfrageprognose: Bevölkerungsprognose --> Haushaltsprognose über Haushaltsmitgliederquotenfortschreibung -> Haushaltsgrößenverteilung --> Wohnungsnachfrageprognose; Wohnungsbedarfsprognose: Betrachtung der Bedarfskomponenten	keine Veröffentlichung der Ergebnisse
17	Raumordnungsprognose 2020	2020	Keine endgültige Wohnungsnachfrageprognose, obwohl die Ergebnisse vorab für quantitative Abschätzungen der alten Länder genutzt werden.	-
18	Raumordnungsbericht		Keine Konkreten Prognosen, vielmehr werden die für den demografischen Wandel, den Strukturwandel in der Wirtschaft, die Siedlungsentwicklung und die räumlichen Verlechtungen in ihrer bisherigen Entwicklung und die zukünftigen Tendenzen bis 2015/2020 dargelegt.	-
19	Stadtumbau in den neuen Ländern	2015	Wohnungsnachfrageprognose: Bevölkerungsentwicklung; Haushaltsentwicklung; Annahmen zur Entwicklung der Nachfrageparameter (Mobilität der Haushalte, Nachfrageparameter, Wohnflächenkonsumsteigerung) --> plus Anzahl der Zweitwohnungen --> Wohnungsnachfrage	Keine quantitativen Ergebnisse
20	Die eigen genutzt Immobilie als Säule zur Alterssicherung - Systemanalyse und Modellrechnungen bis zum Jahr 2030	2030	Systemanalyse und Modellrechnung bis zum Jahr 2030 für Ost- und Westdeutschland	Rückgang des Wohnungsbedarf bis 2030 um 21.168 WE (ohne Leerstandsreduktion)
21	Instrumente zur Prognose der Wohnungsmarktentwicklung		Wohnungsbedarfsprognose: Komponentenmethode; Wohnungsnachfrageprognosen: Quantitative statistische Methoden	Keine Daten nur Theorie

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 47

Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 4 (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
22	Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft des Rates der Immobilienweisen	2030	Wohnungsnachfrageprognose: empirica-Modellrechnungen (ProFamy Haushaltsprognose & Kohortenmodell)	Deutschland: Gesamtbedarfsprognose (aus Neubaubedarf); 2000 - 2005: 293.500 - 297.400 WE; 2005 - 2010: 241.100 - 267.100 WE; 2010 - 2015: 198.100 - 231.000 WE; 2015 - 2020: 156.600 - 194.600 WE; 2020 - 2025: 48.800 - 91.400 WE; 2025 - 2030: 7.700 - 32.700 WE
23	Perspektiven des Wohnungsmarktes in Ostdeutschland	2030	Wohnungsnachfrageprognose: empirica-Modellrechnungen (ProFamy Haushaltsprognose & Kohortenmodell)	Wohnflächennachfrage Neue BL ohne Berlin 287 Mio. m ² --> 2010: 291,0 - 293,5 Mio. m ² ; 2030: 237,0 - 246,0 Mio. m ² .
24	Grundlagenstudie der Stadterhaltungskonzepte für Städte in Sachsen - Anhalt	2015	Wohnungsbedarfsprognose: Bevölkerung, Haushalte bereinigt um Untermieterhaushalte--> Wohnungsbedarf Wohnungsnachfrageprognose: Aufbauend auf der Wohnungsbedarfsprognose --> empirica-Kohortenmodell	WEbedarfsprognose: 2000: 1.181.500 wohnungsnachfragende HH; 2005: 1.196.700; 2010: 1.203.200; 2015: 1.180.400. WEnachfrage: in EZFH: 2000: 502.300 WE; 2005: 539.500 WE; 2010: 567.600 WE; 2015: 596.600; in MFH: 2000: 679.000 WE; 2005: 657.200 WE; 2010: 635.600 WE; 2015: 610.800
25	Prognose der Wohnungsnachfrage in Wolfen	2015	empirica-Kohortenmodell (lokale Anpassung)	2000-2005 145-150 EZFH p.a.; 2005-2010: 150-160 EZFH p.a. 2010-2015: 134-140 EZFH p.a.
26	Instrumenten- und Finanzierungsanalyse der Stadterneuerung in Leipzig	2020	Wohnungsnachfrageprognose: Szenarios ausgehend von der Haushaltszahl und setzen der Eigenheimnachfragequote	Wohnungsnachfrage 2001: 259.500 WE; 2020: 243.000-261.000 WE; erforderlicher Neubau von EZFH bis 2020 13.000 - 31.000 WE
27	Prognose der Wohnungsnachfrage in Weißenfels	2015	empirica-Kohortenmodell (lokale Anpassung)	Wohnungsnachfrage LK Weißenfels: EZFH 2000 15.900 WE; 2005 17.180 WE; 2010 17.810 WE; 2015 17.820 WE; MFH 2000 19.520 WE; 2005 18.930 WE; 2010 18.250 WE; 2015 17.170 WE; erforderlicher Neubaubedarf an EZFH bis 2020: 1920 WE; GWB kein Bedarf
28	Wohnungswirtschaftliches und wohnungspolitisches Konzept für die Stadt Cottbus	2015	empirica-Kohortenmodell (lokale Anpassung)	Wohnungsnachfrageprognose Stadt Cottbus: EZFH: 1996 35.410 WE; 2000 40.250 WE; 2005 43.410 WE; 2010 46.550 WE; 2015 49.230 WE; WE in MFH: 1995 80.620 WE; 2000 80.110 WE; 2005 78.360 WE; 2010 77.670 WE; 2015 74.430 WE
29	Bundeswettbewerb Stadtumbau Ost 2002; Integriertes Stadtentwicklungskonzept Potsdam	2015	Prognose der Wohnungsnachfrage: Bevölkerungsprognose; Abschätzung der Zahl der bewohnten Wohnungen; Prognose der Wohnungsnachfrage	Nachfrage nach EZFH: 2000: 27.000 WE; 2005 45.000 WE; 2010 54.000 WE; 2015 60.000 WE; Nachfrage nach WE in MFH 2000 78.000 WE; 2005 86.000 WE; 2010 88.000 WE; 2015 90.000 WE
30	Evaluation Stadtentwicklungskonzept Weißenfels	2015	Basis: Prognose der Wohnungsnachfrage in Weißenfels aus dem Jahr 2001	Wohnungsnachfrage: 2001 15.790 WE; 2015 14.540 - 15.760 WE; davon 2001 12.758 WE in MFH und 3.032 WE in EZFH; 2015: 10.928 WE in MFH und 3.612 - 4.832 WE in EZFH
31	Finanzierungs- und Instrumentenanalyse des Stadtumbaus in Wismar	2015	Wohnungsnachfrageprognose: Haushaltsentwicklung (Stadt Wismar) --> Wohnungsnachfrage; Annahmen zum Neubau basierend auf einer Prognose des BBR für die Westmecklenburg.	Wohnungsnachfrage: 2001 22.656 WE; 2015: 20.804 WE; Anstieg des Neubaubedarfs um 2.000 WE

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 48
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Wohnen“ – Teil 5 (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
32	DKB-Studie; Wirtschaft und Wohnen in Deutschland	2030	Prognose der Wanderungen auf Basis der empirica-Beschäftigtenprognose --> Bev.prognose --> ProFamy HH.prognose --> empirica-Kohortenmodell	Wohnungsnachfragenden HH in Neue BL: 2003 7,674 Mio.; 2010 7,862 Mio.; 2015 7,861 Mio.; 2020 7,726 Mio.; Nachfrage nach WE in EZFH: 2003: 2,677 Mio.; 2010: 2,855 Mio.; 2015: 3,022 Mio.; 2020: 3,146 Mio.; Nachfrage nach WE in MFH: 2003: 4,997 Mio.; 2010: 4,976 Mio.; 2015: 4,839 Mio.; 2020: 4,579 Mio.
33	Prognose der Wohnungsnachfrage in den Netzgemeinden	2018	Wohnungsnachfrageprognose und Neubauprognose: Modell nutzt die alters- und kohortenspezifischen Einfamilienhausquoten welche mit der Haushaltsprognose verschränkt werden und sie der lokalen Nachfragestruktur anpasst (empirica-Kohortenmodell)	Wohnungsnachfrage LK Bitterfeld: EZFH: 2003 22.962 WE; 2008 23.819 WE; 2013 24.289 WE; 2018 24.112 WE; MFH: 2003 25.259 WE; 2008 22.461 WE; 2013 19.926 WE; 2018 16.950 WE. Neubaunachfrage an EZFH von 2004 bis 2013 350-400 WE pro Jahr. Keine zusätzl. Bedarf an WE in MFH.
34	Wohnungsmarkt Berlin; Bauformen und Standorte für neue Erwerbertypen	2015	Wohnungsnachfrage: Bev.prog. --> HH.prog. (ProFamy) --> Wohnungsnachfrage nach empirica-Kohortenmodell; Neubaubedarf: Differenz zwischen zusätzlicher Nachfrage und Bestand	Wohnungsnachfrager: 2002 2.062.000 WE (1.675.000 Mieter und 387.000 selbstnutzende Eigentümer); 2015 2.229.000 WE (1.704.000 zu 525.000); Neubaubedarf 2002 bis 2015: 131.000 WE in EZFH und 78.000 WE in MFH = 209.000 WE bzw. 16.000 p.a.
35	Perspektiven der Wohnungsbauinvestitionen in den neuen Bundesländern	2005	Wohnraumnachfrageprognose: Bevölkerungsprognose (BBR) --> Haushaltsprognose (BBR), Entwicklung der Nachfrage nach Wohnraum	keine quantitativen Ergebnisse für die Jahre nach 2005
36	Folgen des demographischen Wandels auf die Wohnungsnachfrage in den Kommunen	2015	Wohnungsnachfrage: Bevölkerungsprognose; Haushaltsprognose; Umzugsströme zwischen den Strukturtypen der Wohnbebauung	Nachfrageentwicklung für Dresden von 2001 bis 2015: Zunahme von 8.361 WE in EZFH & 10.973 WE in MFH
37	Zukünftige Wohnungsnachfrage und Neubaubedarf in Ost- und Westdeutschland	2015	Wohnungsnachfrage: Ex-Post-Trendanalysen der wesentlichen Parameter (BBR) Wohnflächeninanspruchnahme und Eigentümer/Mieter Verhältnis (Eigentumsquote). Haushalte nach Haushaltsgröße, Alter des Haushaltsvorstand und Nationalität des Haushaltsvorstandes differenziert.	Wohnflächennachfrage in den Neuen BL (4 Szenarien, Basisjahr 2000): EZFH bis 2005 plus 24-26 Mio. m ² ; bis 2010 plus 30 - 54 Mio. m ² ; bis 2015 30 - 66 Mio. m ² ; MFH: bis 2005 von minus 6-12 Mio. m ² ; 2010 minus 10 bis 22 Mio. m ² ; bis 2015 8 - 34 Mill. m ² ; Fertigstellungsbedarf bis 2015 für Ostdeutschland: EZFH 42.100 WE p.a; MFH 10.280 WE p.a.
38	Sachsen 2050 - Auswirkungen des demographischen Wandels auf den Wohnungsmarkt	2050	Wohnungsbestand: Annahmen zur Bautätigkeit --> Wohnungsbestandsprognose (Abschätzung)	Wohnungszugänge pro Jahr in Sachsen: EZFH 2001-2010 6.300 WE; 2011-2020 5.500 WE; 2021-2030 5.000 WE; 2031-2040 4.500 WE; 2041-2050 WE 4.500; MFH 2001-2010 2.200 WE; 2011-2020 500 WE; 2021-2030 300 WE; 2031-2040 200 WE; 2041-2050 200 WE; Die Wohnflächennachfrage verringert sich bis 2050 um 7,2 Mio. m ² .
39	Wohnungsmarktprognose für Schleswig-Holstein bis 2020	2020	Grundlage sind die regionalisierten Bevölkerungs- und Haushaltsprognosen des stat. Amtes für Hamburg und SH und die darauf basierende Landesplanung SH zum Wohnungsneubaubedarf. Annahmen zur Veränderung der Nachfragergruppen und der Haushaltstypen.	Ergebnisse für Schlesig-Holstein

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 49
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Gewerbe“ (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
1	Aktuelle Entwicklungen beim Gewerbeflächenbedarf	-	Gewerbeflächenbedarfsprognose: modifiziertes GIFPRO-Modell	nur NRW
2	Gewerbeflächenbedarf in Brandenburg	-	Gewerbeflächenprognose: in Anlehnung am GIFPRO-Modell	Flächenbedarf: 65.997 m ² in 10 Jahren
3	Unternehmensbefragung zu Standortanforderungen und Standortqualitäten in der Region Dresden	2015	Flächenbedarfsprognose auf Basis der Beschäftigten, Flächennachfrage, - kennziffer, Nachfragehäufigkeit	Flächenbedarf bis 2015 Dresden 202 ha, Umlandregion 373 ha
4	IREK Erzgebirge: Teil4 Gewerbeflächenbedarfsberechnung für das Erzgebirge	2012	Flächenbedarf nach Trendfortschreibung und alternativ nach GIFPRO-Methode	Ergebnisse Trendfortschreibung bis zum Jahr 2012 : 137,7 ha; Ergebnisse GIFPRO-Methode bis zum Jahr 2012: 143,7 ha

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 50
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Einzelhandel“ (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
1	Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf den deutschen Büro- und Einzelhandelsimmobilienmarkt	2050	Analyse des Status quo, Haushaltsnettoeinkommen, Bevölkerungsprognose (2050), Sparquote, Konsumdaten	Keine quantitativen Ergebnisse

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 51
Ergebnisse der Prognosen im Marktsegment „Büro“ (Recherche Prognoseersteller)

Lfd. Nummer	Titel	Zeitraum	Methodik	Ergebnisse
1	Demographische Auswirkungen auf die Büromärkte - ein Update	2050	Bürobeschäftigten- und flächenzusatzbedarfsprognose (Demographie, Arbeitslosenquote, Erwerbspersonenquote, Büroflächenbedarf pro Beschäftigtem). Vier Szenarien.	Ostdeutschland: bis 2010 marginaler, bis 2050 kein Zusatzbedarf
2	Entwicklung der europäischen Wohn- und Büroimmobilienmärkte	2050	Bürobeschäftigten- und flächenzusatzbedarfsprognose (Demographie, Arbeitslosenquote, Erwerbspersonenquote, Büroflächenbedarf pro Beschäftigtem).	Ostdeutschland: Rückgang der Büroflächennachfrage von 2000 bis 2050 je nach Szenario auf knapp 70 bis gut 85%.
3	Aktuelle Themen - Demographie Spezial: Demographie lässt die Immobilie wackeln	2050	Quantitative und qualitative Aspekte berücksichtigt (z.B. Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung, Einkommensentwicklung).	Keine quantitativen Aussagen zum Büromarkt.
4	Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf den deutschen Büro- und Einzelhandelsimmobilienmarkt	2050	Bürobeschäftigten- und flächenzusatzbedarfsprognose (Demographie, Arbeitslosenquote, Erwerbspersonenquote, Büroflächenbedarf pro Beschäftigtem). Drei Szenarien.	Siehe lfd. Nummer 1.
5	Die Auswirkungen der demographischen Entwicklungen für die deutsche Bauwirtschaft	2050	Bevölkerungsprognose (BBR), Haushaltsprognose (Stat. BA, MZ), Verknüpfung mit EVS-Daten. Unterschiedliche Szenarien (Wanderungsannahmen).	Keine quantitativen Aussagen zum Büromarkt.
6	Demographie, Arbeitswelten und die Zukunft der Büroimmobilienmärkte	2050	Büroflächennachfrageprognose: Bevölkerungsprognose; Erwerbspersonenprognose und Bürobeschäftigtenquote; Annahmen zur Bürofläche pro Kopf	Ergebnisse Büroflächennachfrage Gesamtdeutschland (Basisjahr 2000): Szenario "Post-Baby-Boom- Ära": Anstieg bis 2030 um rd. 30%, anschließend Rückgang; Szenario "Strukturwandel & Arbeitsmarktreform": Anstieg bis 2010 um rd. 12%, anschließend Rückgang; Szeanrio "Ubquitious Computer Ära": Anstieg bis 2006 um rd. 7%; anschließend Rückgang

Quelle: Auswertung empirica

Tabelle 52
Angefragte/befragte Forschungs- und Beratungseinrichtungen/-unternehmen

Name des Unternehmens/ der Einrichtung
Acerplan Planungsgesellschaft mbH
Analyse & Konzepte Beratungsgesellschaft für Wohnen, Immobilien und Tourismus mbH
ANP Architektur + Nutzungsplanung
ARGE
B.B.S.M. Brandenburgische Beratungsgesellschaft für Stadterneuerung und Modernisierung mbH
BauBeCon Immobilien GmbH
Bausparkasse Schwäbisch Hall AG
BBE Unternehmensberatung GmbH
BBR Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung
BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V.
BIB Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung
BMVfW Bundesministerium für Verkehr-, Bau- und Wohnungswesen
BSMF Beratungsgesellschaft für Stadterneuerung und Modernisierung mbH
BulwienGesa AG
Büro für urbane Projekte
CIMA Stadtmarketing GmbH
DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH
Deutsche Bank Research (DB Research)
Deutsche Kreditbank AG
DGD - Deutsche Gesellschaft für Demographie e.V.
Domus Consult Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH
Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH
DSL Bank
DV - Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.
ECON Consult
Eduart Pestel Institut für Systemforschung e.V.
empirica ag Forschung und Beratung
entsprechende Ministerien der neuen Bundesländer
Ernst & Young GmbH
Ernst Basler + Partner AG
F & B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH
GBM - Gesellschaft für Unternehmensberatung und betrieblich angewandte Mathematik mbH
GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen
GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnungsforschung GmbH
GfK PRISMA INSTITUT für Handels-, Stadt- und Regionalforschung GmbH & Co. KG
GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung mbH
GSW Gesellschaft für Stadterneuerung mbH
HVB Expertise GmbH
ifs Institut für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen e.V.
IfS Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH
innova Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH
Institut für Gewerbezentren
Institut für Immobilienmanagement der Universität Leipzig
Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen des Landes NRW (ILS NRW)
InWIS Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung GmbH an der Ruhruniversität Bochum
ISRU Institut für sozialwissenschaftliche Regional- und Umweltforschung GmbH
iSt Institut für immobilienwirtschaftliche Studien GmbH
ISW Institut für Städtebau und Wohnungswesen
IWI - Institut für Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Leipzig
IWU Institut für Wohnen und Umwelt GmbH
IZT - Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung gGmbH
KES Kommunalentwicklung Sachsen GmbH
LBS Bausparkasse der Sparkassen
Leibniz-Institut für ökologische Raumentwicklung e.V. (IÖR)
Leibniz-Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung e.V. (IRS)
MKS Architekten - Ingenieure
NSL Netzwerk Stadt und Landschaft
Planergemeinschaft Dubach/ Kohlbrenner
Planersocietät - Stadtplanung, Verkehrsplanung, Forschung
Planquadrat Architekten und Stadtplaner dwb BDA
Planungsbüro gröbe
Prognos AG
Regionomica GmbH
Schwäbisch Hall AG - Stiftung Bauen, Wohnen und Leben
TAB
TTW - Treuhandgesellschaft für die Thüringer Wohnungsgesellschaft mbH
TUHH - Technische Universität Hamburg-Harburg
URBAN Planungsgemeinschaft, Greifswald
Wimes - Wirtschaftsinstitut für Marktforschung, Evaluation und Strukturentwicklung
Wüstenrot & Württembergische AG

Quelle: empirica

4. Von welchen Marktsegmenten geht in den nächsten 15 Jahren der größte Nachfragedruck nach Siedlungsflächen aus? (Mehrfachantworten möglich)

Wohnen
 Handel/ Einzelhandel
 Büro-/ Dienstleistungen
 Bau/ Handwerk
 Logistik
 Industrie/ Produzierendes Gewerbe
 Freizeitimmobilien

5. Für welche Standort-/Lagetypen erwarten Sie differenziert nach Marktsegmenten innerhalb von Stadtregionen die größte Nachfrage nach Siedlungsflächen? (Bitte bewerten Sie die Nachfrage nach folgenden Lage-/Standorttypen auf einer Skala von 1 (größte Nachfrage) bis 5 (keine Nachfrage).)

Standort-/Lagetypp	Große Nachfrage			Keine Nachfrage	
	1	2	3	4	5
Marktsegment „Wohnen“					
Zentrale innerstädtische Lage	<input type="checkbox"/>				
Periphere Stadtrandlage	<input type="checkbox"/>				
Schließung von Baulücken	<input type="checkbox"/>				
Zentrale Lage innerhalb einer Umlandgemeinde	<input type="checkbox"/>				
Peripheres Neubaugebiet innerhalb des Umlandes	<input type="checkbox"/>				
Marktsegment „Handel/Einzelhandel“					
1a-Lage Innenstadt/Fußgängerzone	<input type="checkbox"/>				
1b-Lage Innenstadt/Fußgängerzone	<input type="checkbox"/>				
Stadtteilzentrum	<input type="checkbox"/>				
Innerstädtisches Shopping-Center	<input type="checkbox"/>				
Shopping-Center Grüne Wiese	<input type="checkbox"/>				
Innerstädtisches Fachmarktzentrum	<input type="checkbox"/>				
Peripheres Fachmarktzentrum (randstädtisch/Umland)	<input type="checkbox"/>				
Haupt-/Ausfallstraße	<input type="checkbox"/>				
Wohngebiet	<input type="checkbox"/>				
Gewerbegebiet	<input type="checkbox"/>				
Marktsegment „Büro/Dienstleistungen“					
Zentrale innerstädtische Lage	<input type="checkbox"/>				
Innerstädtische Randlage	<input type="checkbox"/>				
Städtische Randlage	<input type="checkbox"/>				
Gewerbegebiet	<input type="checkbox"/>				
Haupt-/Ausfallstraße	<input type="checkbox"/>				
Umland	<input type="checkbox"/>				
Marktsegment „Bau/Handwerk“					
Innerstädtischer Handwerkschef/Gewerbezentrum	<input type="checkbox"/>				
Gewerbegebiet innerhalb der Stadt	<input type="checkbox"/>				
Autobahnahes Gewerbegebiet	<input type="checkbox"/>				
Sonstiges Gewerbegebiet im Umland	<input type="checkbox"/>				
Marktsegment „Verarbeitendes Gewerbe/Logistik“					
Gewerbegebiet innerhalb der Stadt	<input type="checkbox"/>				
Autobahnahes Gewerbegebiet	<input type="checkbox"/>				
Sonstiges Gewerbegebiet im Umland	<input type="checkbox"/>				

6. Welche Flächentypen werden Ihrer Meinung nach besonders nachgefragt? Bitte bewerten Sie die Nachfrage nach folgenden Flächentypen auf einer Skala von 1 (größte Nachfrage) bis 5 (keine Nachfrage).

Flächentyp	Große Nachfrage			Keine Nachfrage	
	1	2	3	4	5
Neubaufächen: Nachverdichtung	<input type="checkbox"/>				
Neubaufächen: Baulandausweisung	<input type="checkbox"/>				
Zentrale Bestands-/Konversionsflächen	<input type="checkbox"/>				
Periphere Bestands-/Konversionsflächen	<input type="checkbox"/>				

7. Wenn Sie der Meinung sind, dass Konversions-/Bestandsflächen eher weniger nachgefragt werden, was sind Ihrer Meinung nach die Gründe dafür?

Gründe	Trifft voll zu	Teils/teils	Trifft nicht zu
Grundstücke sind im Vergleich zu Neubauflächen zu teuer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Neubauflächen sind schneller verfügbar als Konversionsflächen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorbehalte von Investoren und Nutzern gegenüber Brachflächen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erschließung/Bebauung von Konversionsflächen ist mit höheren Investitionsrisiken verbunden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Lage- und Standortqualität ist in der Regel unzureichend.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mögliche Altlasten sind ein Investitionshemmnis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schlechte Vermarktungschancen und negatives Image der Konversions-/Brachflächen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige Gründe:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fragen zum Angebot von Bestandsflächen in Stadtregionen

8. Wie beurteilen Sie, gemessen an der von Ihnen erwarteten Nachfrage der nächsten fünf Jahre, den Umfang der bestehenden quantitativen Flächenreserven differenziert nach Flächentypen (Grundstücksflächen und leer stehende Immobilienbestände) in ostdeutschen Stadtregionen?

Umfang der Reserven nach Flächentyp	sehr hoch	hoch	ausreichend	knapp	sehr knapp
Erschlossene, unbebaute Neubauflächen, davon	<input type="checkbox"/>				
Wohnbauflächen	<input type="checkbox"/>				
gewerbliche Bauflächen	<input type="checkbox"/>				
Brach-/Konversionsflächen	<input type="checkbox"/>				
Leerstände in Immobilienbeständen, davon	<input type="checkbox"/>				
Wohnimmobilien	<input type="checkbox"/>				
Einzelhandelsflächen	<input type="checkbox"/>				
Büroimmobilien	<input type="checkbox"/>				
gewerbliche Immobilien/Lager-/Logistikflächen	<input type="checkbox"/>				

9. Wie beurteilen Sie tendenziell die Lage- und Objektqualität der bestehenden Flächenreserven differenziert nach Flächentypen (Grundstücksflächen und leer stehende Immobilienbestände) in ostdeutschen Stadtregionen?

Lage- und Objektqualität der Reserven nach Flächentyp	sehr gut	gut	mittel	schlecht	sehr schlecht
Erschlossene, unbebaute Neubauflächen, davon	<input type="checkbox"/>				
Wohnbauflächen	<input type="checkbox"/>				
gewerbliche Bauflächen	<input type="checkbox"/>				
Brach-/Konversionsflächen	<input type="checkbox"/>				
Leerstände in Immobilienbeständen	<input type="checkbox"/>				
Wohnimmobilien	<input type="checkbox"/>				
Einzelhandelsflächen	<input type="checkbox"/>				
Büroimmobilien	<input type="checkbox"/>				
gewerbliche Immobilien/Lager-/Logistikflächen	<input type="checkbox"/>				

10. Wie beurteilen Sie die Effekte der EU-Osterweiterung auf die allgemeine Siedlungsflächennachfrage in Ostdeutschland in den nächsten 15 Jahren?

Flächen für ...	Die EU-Osterweiterung ...			
	erhöht die Nachfrage.	verringert die Nachfrage.	hat keine Auswirkungen.	führt zu Flächenfreisetzung.
Spezialbetriebe/Logistikunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produzierendes Gewerbe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bau/ Handwerk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Büro/Dienstleistungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wohnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Handel/Einzelhandel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. Wenn Sie die Lage- und Objektqualität der bestehenden Flächenreserven (Grundstücksflächen und leer stehende Immobilienbestände) in Ostdeutschland tendenziell eher schlecht oder sehr schlecht einstufen, halten Sie die Flächen noch für marktfähig? Wenn nicht, was sind die Hauptgründe dafür?

Marktfähigkeit der Reserven nach Flächentyp	marktfähig		Gründe, falls nicht marktfähig
	ja	nein	
Erschlossene, unbebaute Neubauflächen, davon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Wohnbauflächen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
gewerbliche Bauflächen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Brach-/Konversionsflächen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Leerstände in Immobilienbeständen, davon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Wohnimmobilien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Einzelhandelsflächen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
Büroimmobilien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____
gewerbliche Immobilien/Lager-/Logistikflächen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____

12. Wie beurteilen Sie die Entwicklung der ökonomischen Nutzungsdauer von Immobilien? (Im Gegensatz zur technischen bezeichnet die ökonomische Nutzungsdauer den Zeitraum, in der die Immobilie ohne umfangreiche Umstrukturierungsinvestitionen noch den Nutzeranforderungen entspricht.)

Immobilien	Die erwartete durchschnittliche ökonomische Nutzungsdauer ...			Dauer in Jahren
	wird kürzer	bleibt gleich	wird länger	
Wohnimmobilien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____ Jahre
Einzelhandelsimmobilien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____ Jahre
Bürogebäude	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____ Jahre
Produktionsgebäude/-hallen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____ Jahre
Lager-/Logistikhallen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____ Jahre

13. Beruhen Ihre Antworten auf die Siedlungsflächenentwicklung in Ostdeutschland insgesamt?

Ja Nein, die Antworten beziehen sich auf folgende Region: _____

Einige abschließende Fragen zu Ihrem Unternehmen

14. Zu welcher Branche zählt Ihr Unternehmen?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Immobilieninvestor | <input type="checkbox"/> Projektentwickler | <input type="checkbox"/> Immobilienfinanzierungsunternehmen |
| <input type="checkbox"/> Immobiliendienstleistungsunternehmen | <input type="checkbox"/> Immobilienmakler | <input type="checkbox"/> Sonstiges, und zwar _____ |

15. In welcher Stadt ist der Hauptsitz Ihres Unternehmens? _____

16. Wie viele Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt? Ca. _____ Anzahl.

17. Haben Sie Filialen in Ostdeutschland? Ja Nein

Eine Bitte am Schluss: Wir möchten im Rahmen des Forschungsprojektes auch einige vertiefende persönliche Interviews zur detaillierten Erhebung der Einschätzung zur Siedlungsflächenachfrage in Ostdeutschland führen. Wir würden uns freuen, wenn Sie für ein solches Gespräch Zeit hätten und uns Ihre Telefonnummer zur Kontaktaufnahme hinterlassen:

Unternehmen/ Name: _____ Telefon-Nr. _____