

1 Branche in Kürze

Der Wirtschaftszweig „Erschließung von Grundstücken, Bauträger“ hat auch im pandemiegeprägten Jahr 2020 – gegen den Trend des Bruttoinlandsprodukts – Umsatzzuwächse erzielt. Die Branche profitiert seit Jahren von der guten Stimmung im Baugewerbe und der hohen Nachfrage nach Immobilien. Risiken für den Wirtschaftszweig bestehen zurzeit in den hohen Preisen für Baumaterialien und Bauland und in den sich tendenziell verschlechternden Bilanzkennzahlen.

Günstige Bedingungen auf dem Immobilienmarkt

Die untersuchte Branche hängt naturgemäß sehr nah am Baugewerbe, das in den letzten Jahren vor allem im Wohnungsbau, aber auch teilweise im Wirtschaftsbaubau und im öffentlichen Bau einen Aufschwung verzeichnete. Die Grenzen lagen dort größtenteils nicht in einem niedrigen Auftragsvolumen, sondern in den eigenen Kapazitäten und damit in den Möglichkeiten, von den Marktgegebenheiten überhaupt zu profitieren. Die Nachfrage nach Immobilien übersteigt das Angebot bei Weitem. Dazu kommen die seit Jahren sehr niedrigen Zinsen, die für ein gutes Investitionsklima in allen Marktbereichen sorgen. Diese Stimmung konnte auf dem Wohnungsmarkt auch während der Corona-Krise erhalten bleiben, während sich der Markt für Gewerbeimmobilien etwas eintrübte (► [Abbildung 1, S. 2](#)).

Digitalisierung und Nachhaltigkeit als Megatrends

Wie in anderen Branchen hat die Digitalisierung auch im Baugewerbe und im Wirtschaftszweig der Bauträger Einzug gehalten. Das gilt für digitalisierte Prozesse bei internen Abrechnungsprozessen, bei Kunden- und Lieferantenbeziehungen

und auch für die Erstellung von Bauwerken. Immer häufiger kommt Building Information Modeling (BIM) zum Einsatz und wird teilweise zur Voraussetzung dafür, sich an Ausschreibungen zu beteiligen. Zudem spielt auch die Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle: Bei der Erstellung von Immobilien muss zunehmend darauf geachtet werden, welche Baustoffe verwendet werden und wie einer angemessenen Energetik Rechnung getragen werden kann. Während die Gebäudebranche allein aufgrund des Wärmebedarfs als CO₂-intensiv gilt, sind die Nachhaltigkeitsrisiken im untersuchten Wirtschaftszweig der Bauträger gering (S-ESG-Score Note B).

Schwächere Rentabilität und geringere Eigenkapitalbasis

Die Bilanzkennziffern haben sich bereits vor der Corona-Krise überwiegend negativ entwickelt. So sank die Umsatzrentabilität in den vergangenen Jahren auf zuletzt etwa 4,5%. Zudem können immer weniger Unternehmen ihre Anlagen decken und ihre Eigenkapitalquote, die ohnehin im einstelligen Bereich liegt, verharrt auf diesem Niveau. Angesichts der gerade in jüngster Zeit gestiegenen Preise für Baumaterialien und für Immobilien ist fraglich, ob dieser Negativtrend kurzfristig gestoppt werden kann.

Spürbares Umsatzwachstum auch im Jahr 2021

Da die Nachfrage nach Immobilien auch während der Corona-Krise, insbesondere im Wohnungsbereich, hoch bleiben wird, existiert weiterhin eine gute ökonomische Grundlage für die Bauträgerbranche. Immerhin rechnet das GEWOS-Institut am deutschen Immobilienmarkt für das Jahr 2021 mit einem Wachstum von 6,3%.

Abbildung 1 :
Auszug aus Kap. 6: Chancen und Risiken im Überblick

Chancen
Gute konjunkturelle Rahmenbedingungen
Anhaltend niedriges Zinsniveau
Risiken
Verteuerung von Baumaterialien
Hohe Anfangsinvestitionen

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Inhalt

1	Branche in Kürze	2
2	Branchenbeschreibung	4
3	Branche in Zahlen	6
3.1	Volkswirtschaftliche Kennzahlen	6
3.2	Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe	12
4	Branchenwettbewerb	17
4.1	Wettbewerbssituation	17
4.2	Bedeutende Unternehmen	19
5	Rahmenbedingungen	20
6	Trends und Perspektiven	24
	Glossar	29
	Programm der Branchenreports 2021	31
	Impressum	32

Hinweis zur Corona-Pandemie:

Der Branchenreport enthält alle Entwicklungen und Auswirkungen der Corona-Pandemie, sofern uns diese zum Redaktionsschluss (11.12.2021) vorlagen.

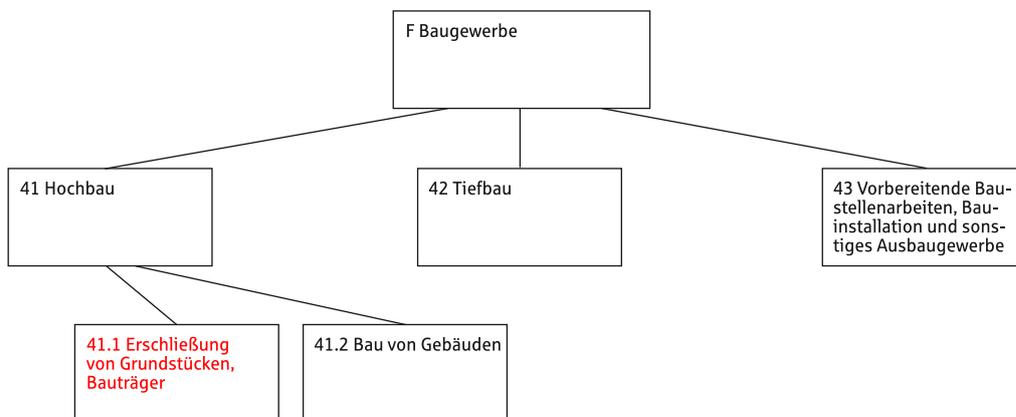
2 Branchenbeschreibung

Der Wirtschaftszweig „Erschließung von Grundstücken, Bauträger“ wird nach der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes dem Hochbau zugerechnet. Der deutlich kleinere Bereich umfasst die Erschließung von unbebauten Grundstücken im Rahmen von Bauvorhaben. Dabei ist neben der technischen Umsetzung für einen späteren Verkauf auch die Finanzierung sicherzustellen.

Der weitaus größere Bereich „Bauträger“ ist zentraler Bestandteil dieses Berichts und befasst sich darüber hinaus mit der Realisierung von Bauvorhaben im Wohnungs- und im Nichtwohnungsbau. Dabei plant und realisiert ein Bauträger gewerbsmäßig als **Bauherr in eigenem Namen** für eigene oder fremde Rechnung und auf eigenem Grundstück (schlüsselfertige) Bauvorhaben. Konkret kauft und erschließt der Bauträger Grundstücke, lässt darauf beispielsweise Wohngebäude, Bürohäuser oder Lagerhallen bauen und bietet diese am Immobilienmarkt an.

Auch Modernisierungs- und umfangreichere Instandhaltungsaufgaben können in das Tätigkeitsgebiet eines Bauträgers fallen. Damit umfasst das Aufgabenfeld nicht nur den Bereich Neubau, sondern auch – bei Erwerb von Grundstücken mit älteren Gebäuden – den Bereich „Bauen im Bestand“ sowie den Dienstleistungssektor.

Abbildung 2:
Zuordnung der Bauträger innerhalb des Baugewerbes



Quelle: Systematik der Wirtschaftszweige (2008) des Statistischen Bundesamtes

Bauträger gehen hohe Risiken ein

Im Gegensatz zu reinen Bauunternehmen agieren Bauträger nicht erst, wenn sie – in der Regel auf der Basis einer Ausschreibung – den Zuschlag für einen Bauauftrag erhalten. Vielmehr werden sie mit dem Erwerb eines Baugrundstücks aus eigener Initiative aktiv, ohne normalerweise zu wissen, an wen das dann erschlossene Grundstück mit Gebäuden verkauft werden soll. Insofern gehen Bauträger erhebliche Risiken ein und müssen komplexe Bauvorhaben über einen langen Zeitraum koordinieren. Bauträger sind zunächst Eigentümer der erworbenen Grundstücke, errichten dort auf eigenes Risiko ein Gebäude mit dem Zweck, vor, während oder nach dem Bauprozess das Objekt mit Gewinn zu veräußern.

Charakteristisch für den Wirtschaftszweig Bauträger ist, dass von dem Erwerb eines Grundstücks bis zur Veräußerung oftmals Jahre vergehen, die durch Kredite überbrückt werden müssen. Damit ist der Wirtschaftszweig bedeutungsvoll für die Kreditwirtschaft, die bei Kreditvergabe einen sehr langen Zeitraum und – auch bei kleinen Unternehmen – recht hohe Beträge berücksichtigen muss.

Ebenso charakteristisch für den untersuchten Wirtschaftszweig sind Aufgabenüberschneidungen mit Hochbauunternehmen, Ingenieurbüros und Projektentwicklern.