Nutzungsart	Definition	Beitegrad/Maturity: gering	Beitegrad/Maturity: mittel	Beitegrad/Maturity: stabilisiert	zugrundeliegende (Mega)trends	Resilienz: stabil	Resilienz: mittel	Resilienz: volatil	Kurzfr. Auswirkung: negativ	Kurzfr. Auswirkung: mittel	Kurzfr. Auswirkung: positiv	Key Performance Indicators	Kommentar
Hotel	Markt für Kurzzeitunterkünfte (umfasst auch Servicewohnungen, Hostels und Ferienwohnungen)	●	●	● ●	Konsumentenverhalten, Arbeits- und Geschäftsreise/ -Richtlinien/-Verhalten	●			●			• RevPAR • Belegungskoeffizient • Mieterbonität	Die Hotellerie ist am unmittelbarsten in noch nie dagewesenem Maße von der Krise betroffen. Der RevPAR ist um 90-100% gefallen, die Auslastung liegt bei 0-20%. Je nach Vertragsart ist der Investorenreinfluss auf den Betreiber mehr oder weniger ausgeprägt (Pachtvertrag, Managementvertrag oder Hybridvertrag). Kurzfristig ist der Impact der Covid-19 Krise negativ. Mittel- bis langfristig könnte vor allem das Segment der Geschäftsreisen aufgrund eines grundsätzlich veränderten Reiseverhaltens Einbußen hinnehmen, während sich das Freizeitsegment voraussichtlich wieder schneller erholt. CF wird auf einem geringeren Niveau stagnieren, viele Hotels können den Betrieb nicht aufrecht erhalten, somit entstehen "opportunities" für Investoren. Die Anzahl der Insolvenzen ist noch unklar, jedoch absehbar. Mietverhältnisse und Pachtverhältnisse werden restrukturiert, Mieter wird z.T. durch Kooperation unterstützt, z.B. Mieterlass oder Profitshare, Vertragsverlängerung. Der Großteil der Investmentprozesse ist on hold. Nachfragenverhalten: Budgethotels werden sich durch hohe Mietdeckungskoeffizienten schneller erholen. Das Konferenz- und Meetingsegment hat einen längeren Nachfrageeinbruch, da große Präsenzveranstaltungen geschoben werden. Großvolumige Veranstaltungen sind nachhaltig gefährdet. Geschäftsreiseaufaurismus wird nicht wegbrechen, jedoch weniger. Grundsätzlich besteht eine internationale Reisetätigkeit innerhalb der EU, jedoch nicht Übersee. Im Segment der Freizeitreisen geht es in der Sharing economy (Airbnb) weiter. Ketten werden weiter in diesem Seement expandieren und es kommt zu mittleren und kleinen Konsolidierungen.
Student Accommodation	Studentenwohnheime, meist purpose-built, zunehmend erlebnisorientiert mit Überschneidungen zu Co-Living	sicher auf Unterkünfte: ●	●	●	Urbanisierung, Sharing Economy, nationale/internationale Hochschulpolitik	●	●	●	Abhängig vom Schließ/Öffnen und der Dauer der Krise:	●		• student occupancy rates • NOI • cost to turnover	Bei flexiblen Mietverträgen (z.B. Spanien: monatliche Kündigung möglich) stehen die Wohnheime zur Zeit größtenteils leer. In Deutschland waren die Belegungseinbrüche weniger stark (Studierende müssen weiterhin die Miete zahlen, nur für ausländische Studenten wurde eine sofortige Kündigung ermöglicht). Aktuellen Kündigungsraten in DE werden auf 60% geschätzt (vs. 95-100% Belegung im regulären Marktumfeld). Ggf. Auswirkungen auf die Bewertungen. Mit sinkenden Mieteinnahmen sinken Fees der Operators. Profitabilität der Operator ist auch schon in normalen Marktphasen herausfordernd. Aufgrund der sehr zyklischen Nachfrage, die an das akademische Jahr gekoppelt ist, wird heimische und internationale Nachfrage nach Wohnheimplätzen sehr gering sein, wenn der Beginn des nächsten akademischen Zyklus (2020/21) weiterhin von Covid-19 betroffen ist. Leichte Erholung ist im Sommersemester 2021 zu erwarten (hier jedoch von vorwiegend heimischen Studenten und wenig internationale Studierende. Vollständige Erholung frühestens zum Wintersemester 2021/22 zu erwarten, vorausgesetzt die Nachfrage internationaler Studierender steigt dann wieder an.
Health Care	Pflegeheime, Krankenhäuser, medizinische Zentren, Kindergärten, Apotheken und Zahnarztpraxen, Seniorenwohnen als eigene Unterkategorie	●	●	●	alternde Bevölkerung, Doppelerwerbstätigkeit, Mobilität der arbeitenden Bevölkerung, polit. Entscheidungen/ Regulatorik	●	●	●	●	●		• Kaufpreis/Baukosten je Bett • Belegungszahlen • Mieterbonität und Anteil Sozialhilfeempfänger an Gesamtbelegung	Das Segment ist dominiert von spezialisierten reinen Gesundheitsinvestoren. 2020 kann dazu beitragen, dass vermehrt andere Marktteilnehmer sich mit der Anlageklasse auseinandersetzten. Impact von Covid-19 hauptsächlich auf Betreibenseite (keine Mitarbeiter, keine Belegung). Entrichtung der Miete bisher stabil. Auf Kaufpreisseite leichte negative Tendenzen, eher auf Grund von vorsichtigen Bankfinanzierungen.
Public Real Estate	Kindertagesstätten, Schulen, Universitäten, öffentliche Einrichtungen und Verwaltung	●	●	●	Urbanisierung, Doppelerwerbstätigkeit, öffentliche Haushaltskonsolidierung	●	●	●	●		●		keine Kaufpreiseinbrüche erwartet, zumal die meisten Käufer diese Objekte nur mit EK kaufen, somit keine Finanzierung notwendig. Das geringe Transaktionsvolumen lässt eine genaue Einschätzung jedoch kaum zu. Impact of Covid 19 eher neutral einzuschätzen. Mehr Flächenverbrauch, insbesondere in den Außenflächen, Gemeinflächen und Eingangsbereichen. Erhöhte Anforderungen im Ausbau und Umgestaltung. Hohe Auslastungen sind zu erwarten. Keine Auswirkungen auf Mieterbonität oder Mieteinnahmen, außer in den Einrichtungen, welche nicht im Bedarfsplan aufgeführt werden/ keine staatl. Refinanzierung erhalten.
Pubs and Restaurants	Gastronomieimmobilien, oftmals Franchise-Betreiberkonzepte	●			Konsumentenverhalten, Urbanisierung	●			●				Mietwerte werden eher durch den Umsatz als durch die Quadratmeterzahl bestimmt. –
Leisure	Wohnwagenparks, Fitnessstudios, Nachtclubs, Kinos, Jachthäfen und andere.	●			Konsumentenverhalten	●			●				– Aufgrund des stark zyklischen Charakters der Nachfrage, war die Inlands- wie auch die Auslandsnachfrage sehr gering. Eine leichte Erholung ist ab dem Sommer zu erwarten.
Self Storage	Flexible Selbsteinlagerung in mietbaren Raumeinheiten innerhalb eines großen Lagers, i.d.R. für private Haushalte und Unternehmen	●	●		Urbanisierung, Konsumentenverhalten	●	●	●			●		• Auslastung des Centers (in % abvermietete Fläche von Gesamtkapazität) • Durchschnittlicher Vermietungspreis pro m² vermieteter Fläche • Anteil von Key Accounts an der vermieteten Fläche -> da diese Verträge langfristig sind und bei der Eröffnung von neuen Centern in der Startphase eine wichtige Rolle spielen Gewinner der Krise, da Eigentümer alternative Konzepte zu z.B. Einzelhandel suchen. Covid-19 hat keinen direkten Impact und Selfstorage ist ein langfristiges und zukunftsicheres Konzept, bei welchem ein temporärer Umsatzrückgang tragbar ist.
Automotive / Parking	Betreibergemanagte Parkplätze, Parkdecks, Parkhäuser, Tiefgaragen u. Autohäuser	●	●		Technologie, Urbanisierung, Konsumentenverhalten.	●	●			●			• Einnahmen auf täglicher und stündlicher Basis, sowie die Aufenthaltsdauer und Ein- und Ausfahrtszeiten. –
Data Centers	Rechenzentren, Gebäude und technische Infrastruktur	●	●		Technologie, Urbanisierung, Streaming, Sharing Economy E-Commerce, Elektromobilität	●	●	●	●			●	• power usage (tenants pay for electric capacity in kwh) • Effizienz des Rechenzentrums (PUE), statistisch technische und reale Verfügbarkeit, Leistungsfähigkeit und Auslastung der Anlagen • Stromdichte, einschlägige financial KPIs für den Bau und Betrieb • Anzahl der Zugänge zu Telekommunikationsnetzen, Internetknoten und Cloud-Providern • Internationale Präsenz und internationalen Verträge, Zertifikate Rechenzentren sind essentiell; die Digitalisierung des privaten, beruflichen und öffentlichen Lebens schreitet weiter voran, deshalb sind sie in den verschiedenen Nutzungsformen wie Colocation, Cloud und Hosting langfristige Profiteure. Beispiele für massive Kapazitätssteigerungen: Online-Meetings statt Geschäftsreisen, Nutzung von Video on Demand, Live Streaming von Sportveranstaltungen, Intensivierung des Remote Workings. Rechenzentren bilden das Rückrat der digitalen Infrastruktur, welche derzeit besonders stark beansprucht wird. Als Betreiber kritischer Infrastrukturen eingestuft, müssen die Rechenzentren in Deutschland und Europa grundsätzlich den aktuellen Anforderungen gewachsen sein. Wesentlich sind u.a. die Business Continuity-Prozesse, die auch Teil der Zertifizierungen sind. Grundsätzlich erfolgten die richtigen Maßnahmen zur Betriebssicherung und zum Schutz von Menschen und Anlagen. Möglicher Einfluss auf der Seite der Rechenzentrumskunden, welche ihren vertraglichen Verpflichtungen langfristig und vollumfänglich nachkommen müssen. Beispiel Reisebranche.
Co-Working	Betreibergemietete Büroflächen für Arbeitsplätze mit räumlich und zeitlich flexibler Nutzung	●	●		Sharing Economy, Gig Economy, Urbanisierung, Technologie	●			●			• RRR, Erlös pro AP • Nutzerzufriedenheit, Member Retention • Akquise-conversion rate	Erfolgsfaktor ist in der jetzigen Krise die Kundenbindung und somit der Mehrwert, den die Anbieter ihren Endnutzern bieten konnten und aktuell gegenüber dem Homeoffice bieten können. Die Abstandsregeln lassen sich sicherlich auch im Co Working umgesetzen. Somit ist die Kernfrage, ob es dem Anbieter gelungen ist, ein echtes Co-Working im Sinne von Zusammenarbeit (Community) zu realisieren und Synergien zwischen den Nutzern herzustellen. Vorausgesetzt, der Anbieter kann den Umsatzeinbruch druch die Kontaktsperre finanziell überbrücken. Kurzfristig wird der negative Impact hoch sein, wenn die Nutzer wegen der Kontaktsperren, Ängste oder fehlenden Aufträgen usw. kein Co Working nachfragen und die Verträge kurzfristig gekündigt werden können. Große Anbieter verbleiben mit den indexierten Mietkosten ohne deckenden Einnahmen. Gewinner werden die Anbieter sein, die eine starke Community geformt haben und auch über die Krise halten können, die ihre Kosten im Griff haben und/oder über ein Finanzpolster verfügen. Interessant wird es, wenn die Leerstände der insolventen Anbieter übernommen werden und Ggf. zukünftig neue Anbieter die alten Flächen wieder bespielen. Mittel- bis Langfristig wird sich Co-Working halten und ggf. sogar profitieren. Durch weitergehende unternehmensübergreifende Synergien, räumliche Flexibilität und kurzfristige Verfügbarkeit, welche durch eine direkte Büro-Anmietung nicht oder nur zu höheren Kosten erhältlich ist, ist das Konzept zukunftssicher. Wenn langfristig auch Home Office stärker etabliert wird, könnten Firmen ihre Räumlichkeiten in ein naheseegenes Co-Working verlagern.
Co-Living	Betreibergemanagte Sharing Konzepte für Wohnraum, ähnlich dem WG-Konzept. Co-Living richtet sich i.d.R. an Selbstständige, digitale Nomaden oder Young Professionals. Hoher Komfort in teils eemeinsam genutzten Flächen. Services.	●			Sharing Economy, Gig Economy, Urbanisierung, Technologie	●			●				Treiber: Unbezahlbarkeit von Wohneigentum, Urbanisierung, zunehmendes Interesse an flexiblenen Wohnlösungen "Die Nachfrage ist grundsätzlich widerstandsfähig gegen wirtschaftliche Schocks, das schwindende Verbrauchervertrauen und die eingeschränkte Mobilität werden sich jedoch in dieser unsicheren Zeit auf die Nachfrage auswirken" (JLL 2020)