

# „Hart umkämpft“



Die Stimmung ist positiver denn je, auch wenn nicht alle Standorte florieren.

Ob die Zeit für spekulative Büroprojekte günstig ist, bleibt umstritten. Dies sind einige Ergebnisse der diesjährigen Unternehmerrunde Immobilienstandort München.

*Beginnen wir mit den Büromärkten. Was hat sich seit der Unternehmerrunde Immobilienstandort München im vergangenen Jahr getan?*

**Tim Wiesener:** Was den Mietmarkt betrifft, hat sich die auf der letztjährigen EXPO REAL spürbare sehr positive Grundstimmung bestätigt. Insbesondere innerstädtische Flächen treffen auf eine hohe Nachfrage. Eine wichtige Kundengruppe sind dabei Anwaltskanzleien und Dienstleister, die sich zu neuen Einheiten zusammenschließen oder teilweise erstmals nach München kommen. Größere zusammenhängende Flächen in der Innenstadt werden allmählich knapp. Projekte werden wieder vorvermietet. Was den Investmentmarkt betrifft, sprechen wir ja von der „Big Wave of Money“, die Deutschland momentan überflutet und die dazu führt, dass Preise gezahlt werden, wie wir sie früher nicht kannten. Bei den Investoren kommen nach den Opportunisten mehr und mehr langfristig orientierte Anleger nach Deutschland.

**Tim Wiesener**

Director Investment,  
Savills München



*Herr Huber, wie bewerten Sie München als internationaler Investors?*

**Lars Huber:** Deutschland generell ist weiterhin ein interessanter Markt. Zumindest in den kommenden zwölf Monaten dürfte es durchaus noch sinnvoll sein, ausgewählte Investments zu tätigen. Innerhalb

Deutschland ist München ein äußerst stabiler Markt. Diese Stadt erholt sich als erste und verspricht die positivste Entwicklung aller deutschen Immobilienstandorte. Das liegt auch am vielfältigen Branchenmix, der die hiesige Wirtschaft prägt. Im europäischen Vergleich hat sich München bezüglich des prognostizierten Mietwachstums für 2005 bis 2010 mit voraussichtlich knapp unter drei Prozent pro Jahr mittlerweile wieder in die obere Tabellenhälfte vorgeschoben. Insofern ist für uns München nicht nur für Investments in Core-Produkte interessant, sondern auch für Neuentwicklungen und Renovierungen.

**Lars Huber**

MRICS, Managing  
Director, Hines  
Europe, London



*Was ist das Besondere am Münchener Branchenmix?*

**Kurt Kapp:** Die bekannten Branchen, auf die wir seit Jahren setzen sind IT sowie Medien und die Finanzwirtschaft. Gleichwohl entwickeln sich neue Branchen, die wir zusammen mit den jeweiligen Partnern unterstützen – die Biotechnologie oder auch die Pharmaindustrie, die im Großraum München mittlerweile recht stark ist. Dazu kommen die Bereiche Aerospace, Automotive und Medizintechnik. Das ist ein breiter Fächer an zukunftsstarken Branchen. Die Entscheidung von Linde, nach München zu gehen, führt zudem dazu, dass wir jetzt acht Dax-Unternehmen am Standort haben. Das sind doppelt so viele wie am nächstbesten DAX-Standort.

*Stehen wir wieder an der Schwelle eines Aufschwungs?*

**Rupert Hackl:** Der Büroflächenumsatz im ersten Halbjahr war nicht „bombastisch“. Auf der anderen Seite haben wir alle zu Zeiten der letzten MIPIM noch nicht für möglich gehalten, dass man am Mittleren Ring einen Faktor von 20 erzielen kann. Und dann wurde er erzielt! Das ist ein Zeichen für fantastische Marktverhältnisse. Kapital ist genügend vorhanden, und der Optimismus am Investmentmarkt ist groß. Die Vermietungsleistung kommt da noch nicht so ganz mit, wird aber folgen. Der Appetit der Investoren wird allerdings nicht nur durch die tolle Anziehungskraft dieser Stadt beflügelt, sondern natürlich ebenso von der Zinssituation. Und es gibt auch Gewerbestandorte an der Nord-Ost-Achse, von der Messestadt Riem bis Unterföhring, wo sich herzlich wenig tut. Die Parkstadt Schwabing hingegen hat in der Büronachfrage die Theresienhöhe überholt.

**Rupert Hackl**

Leiter der Niederlassung München der Eurohypo AG, Eschborn



**Tim Wiesener:** Als ich vor fünf Jahren der Parkstadt eine große Zukunft vorausgesagt habe, wurde ich noch belächelt. Der aktuelle Stand der Theresienhöhe zeigt, dass die Parkstadt Schwabing tatsächlich eine bessere Entwicklung genommen hat und in den nächsten zwei, drei Jahren einer der wesentlichen Treiber für den Büromarkt wie auch für den Investmentmarkt sein wird.

**Hans Schlamp:** Da muss man differenzieren. Die Investoren der Theresienhöhe beharren auf dem einmal von ihnen angesetzten, aus heutiger Sicht hohen Preisniveau. Das lenkt die Ströme automatisch in andere Gebiete. Und die Parkstadt weist natürlich ein niedrigeres Preisniveau auf.

**Hans Schlamp**



Geschäftsführender  
Gesellschafter,  
Accumulata  
Immobilien  
Development  
GmbH,  
München

**Dr. Ulf Laub:** Die Parkstadt muss sicherlich ebenfalls differenziert beurteilt werden. Im Bürobereich ist sie eine ganze Weile vor sich hingedümpelt, im Wohnungsbereich hingegen ist eine Menge passiert. Die Highlight-Towers sind nun größtenteils vermietet. Dass die Infrastruktur in der Parkstadt noch nicht optimal entwickelt ist und einige Investoren deshalb zögern, führt dazu, dass man auch zu halbwegs vernünftigen Preisen einkaufen kann.

**Dr. Ulf Laub**



Geschäftsführender  
Gesellschafter,  
Optima Aegidius  
Firmengruppe,  
München

*Herr Schlamp, warum erzielte das Projekt Karl-Scharnagel-Ring einen so außerordentlichen Kaufpreis?*

**Hans Schlamp:** Die Adressenbildung und damit die innerstädtische Lage ist dabei ein wichtiger Punkt. Wir sind natürlich froh, dass wir damals diesen Mut gehabt haben und in die Vollen gegangen sind.

*Herr Roeck, Sie haben in der letztjährigen Unternehmerrunde eine Zunahme der Nachfrage sowie eine Verknappung*

*von Flächen in Innenstadtlagen prognostiziert. Bleiben Sie dabei?*

**Wolfgang Roeck:** Ja, die Flächenkonversion ist abgeschlossen, die Mieter sind zu gleichen Preisen in bessere Objekte umgezogen. Es sind auch einige großflächigere Vermietungen zustande gekommen. Für uns ging es in der ersten Hälfte des laufenden Jahrs darum, konkrete Mieter zu identifizieren. Im zweiten Halbjahr werden wir die ersten Abschlüsse tätigen. Diese Aussage tätigen wir rund drei Monate nach der Grundsteinlegung unseres Objekts, dessen Fertigstellung für Mitte 2008 vorgesehen ist. Die Preisspannen, die ich in der letzten Unternehmerrunde genannt habe, werden wir durchhalten.

*Ist jetzt die Zeit für spekulative Büroentwicklungen?*

**Dr. Wolfgang Müller:** Die Faktoren, die man in bestimmten Lagen in München erzielen kann, sind derzeit bekanntlich exorbitant. Ich halte diesen Markt deshalb für etwas überhitzt. Das Wachstumspotenzial, das ausländische Investoren in diesen Markt hinein interpretieren, kann ich nicht erkennen. Ich glaube nicht, dass wir beispielsweise am Frankfurter Ring auf Dauer Faktoren von 18 und 19 sehen werden. Deshalb würde ich momentan noch nicht spekulativ entwickeln, auch weil es schwierig ist, die Banken ohne einen Ankermieter zu einer Finanzierung zu überreden. Das Fenster für spekulative Projektentwicklung ist sehr klein, und man muss es genau erwischen.

**Lars Huber:** Da bin ich anderer Meinung. Wenn man das richtige Produkt günstig einkaufen und am Ende des Tages zum richtigen Preis anbieten kann, kann auch eine spekulative Entwicklung weiterhin Sinn machen. Deshalb würden wir in einem solchen Fall an ausgewählten Standorten auch ohne Vorvermietung bauen. Ich glaube auch, dass wir tatsächlich noch eine Erhöhung der durchschnittlichen Faktoren sehen werden, sowohl in 1a-Lagen als auch bei Objekten der zweiten Kategorie. In den Lagen haben die Renditen noch 50 bis 75 Basispunkte Luft nach unten.

**Jörg Scheufele:** Ich bin überzeugt davon, dass heute wieder der richtige Zeitpunkt ist, um auch spekulativ zu bauen. Zu bauen, wenn alle anderen Marktteilnehmer zur selben Erkenntnis gelangt sind, ist schon wieder zu spät. Wir erfahren eine ho-

he Nachfrage von Seiten der In- und ausländischen Investoren, die unbedingt in München investieren wollen. Dies spiegelt das große Vertrauen in die Stabilität und das Entwicklungspotenzial dieser Stadt wieder.

**Rupert Hackl:** Der Risikoappetit der Banken ist verhalten. Wer spekulativ entwickeln will, sollte sich daher Equity-Partner suchen, die am Markt ja auch vorhanden sind – und die bereit sind, zu entsprechenden Konditionen einsteigen. Bei den Faktoren kann ich mir eine Steigerung kaum mehr vorstellen. Die Basismieten scheinen eher noch Potenzial für einen Anstieg zu bieten.

**Dr. Wolfgang Müller:** Die derzeit erzielten hohen Faktoren sind ja nur möglich, weil die Immobilie mehr und mehr in eine kurzfristige Betrachtungsweise rückt.

**Dr. Wolfgang Müller**



Vorstand der  
Hammer AG,  
München

**Lars Huber:** Die Skepsis, mit der manche auf die ausländischen Investoren schauen, kann ich nicht nachvollziehen. Das ist internationales Geld, das neue Wege sucht, und das durchaus nicht nur von kurzfristigen Erwartungen getrieben wird. Und ein japanischer oder irischer Investor, der in seiner jeweiligen Heimat gerade mal vier Prozent bekommt, der kann eben Interesse an sechs Prozent in München haben. Ich glaube nicht, dass sich hier eine Blase entwickelt, die in den nächsten zwölf Monaten platzt. Die Liquidität insgesamt wird nicht dramatisch nachlassen. Und deshalb wird sich zumindest in den nächsten ein bis zwei Jahren auch keine größere Korrektur der Preise einstellen.

**Rupert Hackl:** Die Schnäppchenjäger, die jetzt aktiv sind, hinterlassen doch Freude allenthalben. Da werden Transaktionen möglich, die aus Sicht des Verkäufers auf jeden Fall ihren Charme haben. Dazu kommt eine interessante Beobachtung: Die erfolgreichen Entwickler springen mit dem

frisch verdienten Geld nicht sofort ins neue Risiko! Sie suchen sich Kapitalgeber und verkaufen nur noch ihr Know-how.

**Dr. Ulf Laub:** Natürlich gehen wir nicht mehr voll ins Risiko, und man braucht ja immer einen Liquiditätspuffer. Insofern ist es sicherlich sinnvoll, bei einem Großprojekt ausländische Partner hereinzunehmen. Weil vorhin von Iren die Rede war – eines muss man wissen: Die Iren kommen aus Paradise Island. Sie sind jährliche Wachstumsraten von 20 bis 30 Prozent gewohnt. Unsere Märkte kennen sie nicht wirklich. Wenn man also einen Equity-Partner ins Boot holt, der aus einem sehr gut funktionierenden Markt kommt, sind Lernprozesse bezüglich der Markteinschätzung zu berücksichtigen.

**Wolfgang Roeck:** Die steigenden Einstandspreise werden dazu führen, dass Investoren zunehmend wieder das Risiko von Projektentwicklungen mittragen.



**Tim Wiesener:** Es kommen aber nicht nur internationale Equity-Partner auf den Münchener Markt, sondern auch ausländische Developer. München war lange ein sehr geschlossener Entwicklermarkt. Das ist nun nicht mehr der Fall.

**Kurt Kapp:** Als Stadt München finden wir es natürlich sehr spannend, wenn der Münchener Markt sich nicht als Closed Shop präsentiert und auch auswärtige Player Fuß fassen. Die lokalen Developer mögen es uns nachsehen.

*Wenn wir uns jetzt einmal auf das Thema Wohnungsmarkt konzentrieren – Herr Kapp, ist das Münchener Preisniveau dem Standort nicht abträglich?*

**Kurt Kapp:** Wohnen war, ist und bleibt immer ein zentrales Thema am Standort München. Die Notwendigkeit, bezahlbaren

Wohnraum anbieten zu können, ist hinlänglich bekannt. Dass München trotz der hohen Mieten die besten Zukunftschancen attestiert werden, nehme ich als Indiz für die Gesundheit und Attraktivität des Standortes. Wir bemühen uns nach Kräften, Baurecht für Wohnen zur Verfügung zu stellen. Aber Wohnen ist nur eine Flächennutzung. Die Stadt versucht parallel an vernünftigen Standorten, auch weiterhin Flächen für Gewerbe und Bürogebäude auszuweisen und hat damit einen ganz gesunden Mix hinbekommen. Das ganz große Problem ist natürlich der Mietwohnungsmarkt. Die Kommune kann Baurecht anbieten und es an die Branche übergeben, aber es braucht eben viele Player in der Wertschöpfungskette, um dann auch Wohnungen zu realisieren und an den Markt zu bringen.



*Sind neue Wohnungen in München Selbstläufer?*

**Alexander Hofmann:** München ist nach wie vor der stärkste Wohnungsneubaumarkt in Deutschland. Aber es ist auch einer der schwierigsten. Es gibt in dieser Branche eigentlich auch keinen überregionalen Bauträger im Wohnungsneubaumarkt, der vernünftig existiert. Es ist ein rein lokales Geschäft. München ist ein funktionierender Markt, keine Frage, aber eben hart umkämpft.

*Wenn der Markt so umkämpft ist, müssten die Preise doch sinken?*

**Alexander Hofmann:** Eben nicht, das ist ja das Phänomen. Wenn der Markt schlecht ist, sinken die Preise nicht, sie stagnieren lediglich. Fast alle Grundstückseigentümer in München, ob Institutionelle, die öffentlich Hand oder Private, stehen so gut da, dass sie nicht verkaufen müssen. Die größeren Flächen werden zudem in den nächsten fünf bis Jahren allmählich bebaut sein. München hat keine Industriebrachen

in größerem Stil mehr. Zugleich drängen die Menschen zurück in die Innenstadt. Die Preise werden also steigen. Mit Stadtrandflächen oder in Umlandgemeinden ist heute kein großer Staat mehr zu machen. Die Preisdifferenz zwischen Stadt und Umlandgemeinde ist nicht deutlich genug, und die Stadt ist attraktiv und kinderfreundlich geworden.

*Ist der Nachfragedruck in allen Preissegmenten hoch?*

**Alexander Hofmann:** Es geht immer etwas im unteren Bereich, der in München allerdings schwierig darstellbar ist. Und es geht immer etwas im oberen Bereich, mal abgesehen vom Luxusbereich, der in München ohnehin immer geht. Schwierig ist das Geschäft im mittleren Preissegment geworden. Dort gibt es fast schon ein Überangebot. Trotzdem werden die Preise nicht sinken, im Gegenteil, zumal die Baukosten erheblich steigen werden. 2005 war im Wohnungsneubau ein sehr gutes Jahr. Das erste Halbjahr 2006 verläuft etwas schwieriger. Die Vermietung hat allerdings stark angezogen, weshalb ich für die kommenden beiden Jahre eine zunehmende Nachfrage nach Eigentumswohnungen erwarte.



*Herr Kleber, haben Sie noch innerstädtische Flächen im Angebot?*

**Stephan Kleber:** In den vergangenen zwei, drei Jahren waren wir mit dem Verkauf von Wohnbaugrundstücken sehr zufrieden. Für uns war der Verkauf insofern wichtig, da die Einnahmen als Investitionen in die sehr aufwendigen Projektentwicklungen etwa im Arnulfpark oder im Schlossviertel Nymphenburg flossen. Hätten wir auf Mittel aus dem Verkauf von Gewerbeflächen warten müssen, wäre uns das sicher nicht so reibungslos gelungen. Im Arnulfpark haben wir auch in diesem Jahr weitere Wohnbauflächen verkauft und werden

schätzungsweise bis Anfang nächsten Jahres alle Baufelder platzieren können. Im Projekt Schlossviertel Nymphenburg ist der Wohnungsbau bis auf einen kleinen Restbestand von 6.000 Quadratmetern ausverkauft. Die Realisierung geht gut voran. Abgesehen von dem kleineren Projekt in Thalkirchen, das in anderthalb bis zwei Jahren an den Markt kommen wird, sind damit alle echten innerstädtischen Vivico-Filetlagen für Wohnbau in München entwickelt und vermarktet. Erhebliche Flächenpotenziale für Wohnungsbau haben wir dann in Randlagen der Stadt.



**Stephan Kleber**

Leiter Vivico  
München

**Rupert Hackl:** Der Arnulfpark entwickelt sich zu einem guten Wohnstandort im mittleren Preissegment. Die Messe Riem hat sich als Wohnstandort besser entwickelt, als ich es erwartet hätte.

**Alexander Hofmann:** Im Arnulfpark gibt es allerdings große Unterschiede. Das gilt auch für die Parkstadt Schwabing. Einige Marktteilnehmer haben dort hervorragend verkauft, andere sind auf Ihrer Ware sitzen geblieben, weil sie Fehler gemacht haben. Und der Markt verzeiht da keine Fehler, weil das Angebot breit gefächert ist.

#### *Steigt die Eigentumsquote?*

**Jörg Scheufele:** Meines Erachtens ja. Wir müssten weit mehr als die bisher immer angesetzten 6.000 Wohnungen pro Jahr, möglicherweise sogar 8.000 bis 8.500 Wohnungen pro Jahr bauen, um dem zu erwartenden Migrationsdruck zu entsprechen. So geht die Studie der BayernLabo für den Zeitraum von 2005 bis 2020 von einem Bedarf von 131.000 Wohnungen für München aus. Davon sind wir weit entfernt. Und Migrationsdruck führt zu allererst zu weiterem Druck auf den Mietwohnungsmarkt und dadurch zu steigenden Mieten. Damit wird die Frage „kaufen statt mieten“ wieder interessanter, als sie heute ist.

#### **Jörg Scheufele**

Geschäftsführender  
Gesellschafter,  
Alpha Invest Projekt  
GmbH & Co. KG,  
München



*Stimmt es, dass die Flächenreserven in fünf bis zehn Jahren verbraucht sind, oder kommen dann die Brachen von morgen auf den Markt?*

**Kurt Kapp:** Die jetzt in der Diskussion und Überplanung stehenden Flächen werden tatsächlich im genannten Zeitraum voraussichtlich weitgehend bebaut sein. Eine Stadt ist aber nie fertig gebaut, Stadtentwicklung geht immer weiter. Beispielsweise gibt es in der Innenstadt zahlreiche Gebäude, in denen Behörden untergebracht sind. Dazu das Thema Innenstadtkliniken – man kann sich also jetzt schon vorstellen, wie und wo es künftig weitergehen könnte.

**Wolfgang Roeck:** Die Basis für einen funktionierenden Wohnungsmarkt ist aber doch die wirtschaftliche Entwicklung. Wenn es uns nicht gelingen sollte, weiterhin hochrangige Unternehmen am Standort München zu halten und neue anzusiedeln, wird der Wohnungsmarkt langfristig erheblich darunter leiden.

**Alexander Hofmann:** Für preiswertes Wohnen gibt es in München immer einen hohen Bedarf. Und sowie die Wirtschaft wieder anspringt – und in München wird sie mit zuerst anspringen – dann wird Wohnen wieder sehr schnell zum Thema. Es ist noch gar nicht so lange her, dass Firmen für ihre Mitarbeiter nach Wohnungen gesucht haben. Das werden wir wieder erleben.

**Jörg Scheufele:** Allerdings werden viele potenzielle Wohnungskäufer erst dann investieren, wenn sie das Gefühl haben, dass es in Deutschland wieder aufwärts geht. Die Signale, die derzeit von der großen Koalition ausgehen, sind da eher frustrierend.

*Moderator der Runde war Christof Hardebusch.*

# STIWA

## Erfahrung schafft Kompetenz

STIWA ist eine der ersten Chartered Surveyors Firmen Deutschlands – und seit 1979 erfolgreich in der Immobilienbranche tätig. Die Kernkompetenzen der STIWA liegen in der umfassenden Beratung bei Immobilientransaktionen, Bewertung von non-performing loans (npl), Due Dilligence und Asset Management.

**Nationale und internationale Investoren vertrauen uns. Denn unsere Beratungskompetenz beruht auf:**

- ▶ 25 Jahren Erfahrung in der Immobilienbranche
- ▶ tiefer Kenntnis der lokalen Märkte
- ▶ Verständnis für die Anforderungen der Investoren
- ▶ einem dichten professionellen Netzwerk
- ▶ kontinuierlicher fachlicher Fortbildung

**Sie werden vom ersten Schritt an hoch professionell begleitet.  
Mehr Informationen unter: [www.stiwa.de](http://www.stiwa.de)**

Unsere Standorte: Oberhaching bei München | Berlin | Leipzig | Düsseldorf | Budapest