



FOTO: OPTIMA AEGIDIUS

Dr. Jens Laub

Wer gegen den Strom schwimmt, gewinnt

PROJEKTENTWICKLUNG ■ Der Münchener Markt bleibt attraktiv für Projektentwickler. Die Landeshauptstadt bietet in jeder Marktphase Chancen.

Von Dr. Jens Laub

Von den rund 30 relevanten Entwicklern in München wird man nur in den seltensten Fällen Klagen zu hören bekommen. Die Kunst der Projektentwicklung in der Landeshauptstadt liegt mehr in der Akquise als in der Abwicklung. In einem durchweg reifen Markt muss man jeden Stein umdrehen, um zu sehen, ob sich darunter noch etwas Interessantes finden lässt. Selbst das jüngste Sorgenkind Parkstadt Schwabing, einst eine der größten Baustellen Europas, ist 2011 wie Phönix aus der Asche emporgestiegen und wartet nach längeren Leerständen mit fulminanten Vermietungserfolgen auf.

Es ist unbestritten so, dass für Wohnungsbauträger in der Landeshauptstadt außerordentlich günstige Rahmenbedingungen herrschen. Die Verkäufe laufen gut, die Preise für Neubauwohnungen werden sukzessive angehoben und die Finanzkrise befeuert erstmals seit Jahrzehnten wieder den Markt für Kapitalanleger. Die Kehrseite der Medaille ist, dass Wohnungsbauträger sich bei den verfügbaren Grundstücken mit abwegigen Preisgeboten selbst für B- und C-Lagen überschlagen. Diese ungesunde Entwicklung sollte hellhörig stimmen. Hohe Grundstückseinstände und parallel steigende Baukosten können bei Fehlinterpretationen des Marktgeschehens schnell zu Problemen führen. Die Botschaft für die Wohnungsentwickler lautet: Die Gemüter sollten sich mal wieder abkühlen.

Voraussetzung für einen funktionierenden Projektentwicklermarkt ist na-

türlich auch ein Behördenapparat, der für Veränderungen im Marktgeschehen offen ist und der auf die Bedürfnisse der Marktteilnehmer konstruktiv eingeht. Hier hat sich München engagiert, sei es bei der Umwidmung der Kasernen- oder Bahnareale oder der städtebaulichen Neukonzeption von Gewerbebrachen. Auch wenn die Stadt selbst bei den Verkäufen ihrer eigenen Grundstücke immer gut Kasse gemacht hat, kann niemand behaupten, dass der Markt für Projektentwickler nicht meistens zu einer Win-Win-Situation führt.

Gesucht: ein Masterplan

Der ganze Druck wird allerdings erst dann aus dem Wohnungsmarkt weichen, wenn man mit den Umlandgemeinden endlich ein Kooperationsmodell für die Ausweisung von Wohnbauland findet. Ein Masterplan „Greater Munich“ könnte die Lösung für die Wachstumsprobleme der Landeshauptstadt sein. Die bisherigen Versuche, wie etwa Entwicklungsmöglichkeiten in der Vertikalen und Umwidmungsansätze für bisher gewerblich genutzte Gebäude, werden bei einem weiterem Zuzug nach München kaum vollständig die Versorgungspässe im Wohnbereich auffangen können. Dazu kommt, dass die Büromärkte nun wieder anziehen und die Entwickler ihr Interesse an verfahrensrechtlich komplizierten Umwidmungen schnell wieder verlieren könnten.

Was den Büromarkt anbetrifft, gilt allemal die Devise: „Totgesagte leben länger“. Die Leerstände der zahlreichen Projektentwicklungen werden schneller abgebaut als man sich erhofft hatte. Größere zusammenhängende Büroneubauten in ordentlichen Lagen mit einer ansprechenden Architektur nehmen bereits heute einen überschaubaren Rahmen ein. Die gesamte Fertigstellungspipeline für 2012 liegt bei nur noch knapp 200.000 Quadratmetern. Das in die Realisierung gehende Neubauvolumen ohne Vorvermietung ist auf 100.000 Quadratmeter geschrumpft.

Projektentwickler, die sich heute an entwicklungsreife Büro-Grundstücke wagen, können auf eine durchaus interessante Marktconstellation ab dem Jahr 2014 hoffen. Offensichtlich finden sich für spekulative Bürobauten ohne Vorvermietung derzeit keine Banken, die in Vorlage gehen. Insofern kann die Strategie für mutige Entwickler nur sein, mit entsprechend eigenkapitalstarken Partnern oder über das Vehikel der Forwarddeals in den Markt einzusteigen. Betrachtet man den Büromarkt retrospektiv, so sind die meisten großen Forwarddeals in München sowohl für die Entwickler als auch für die Endinvestoren und die finanzierenden Banken durchaus rentabel gewesen. Insofern kommen auch hier die ersten Akteure wieder auf den Geschmack. ■

Dr. Jens Laub ist Vorstand der Optima Aegidius Firmengruppe.