

„München hat sich als Markt emanzipiert“

UNTERNEHMERRUNDE ■ Weniger Bürovermietungen, kaum noch Projektentwicklungen – die Krise geht auch an München nicht spurlos vorbei. Andererseits erlebt der Wohnungsmarkt neue Höhenflüge.

¶ *Zurzeit stehen die Banken ganz besonders im Fokus. Welche Projekte finanzieren Sie gerne in München?*

Rupert Hackl: Es gibt im gewerblichen Bereich zurzeit kaum Projekte, welche die Finanzierungsparameter erfüllen. Das allerwichtigste sind die Mieter. Diese sind aber im aktuellen Konjunkturmilieu nur schwer auszumachen. Denn wer eine Bürofläche sucht, sieht sich bei den bestehenden Objekten oder kurz vor Fertigstellung stehenden Bürohäusern um. Wir Banken haben im Übrigen deutlich mehr Liquidität als konkrete Kreditnachfragen. Im Handel tut sich ebenfalls wenig. Der letzte große Wurf war der Verkauf des Mira-Einkaufszentrums der Fondara-Gruppe am Hasenberg zum Jahreswechsel 2007/2008. Danach kamen zwar noch neue Großprojekte, aber die sind bislang nicht verkauft. Die Projektentwickler verspüren Gegenwind bei den Preiserwartungen und werden Abstriche akzeptieren oder die Objekte zunächst halten müssen. Deutlich stabiler zeigt sich der Wohnungsbau.

Jürgen Schorn: Von der Verbraucherseite her gesehen: Die Wohnungskäufer profitieren davon, dass die Banken sehr bereitwillig an den Endverbraucher Kredite ausgeben. Die Bauträger und Entwickler haben dagegen das Problem, die Grundstücke zu adäquaten Preisen zu kaufen. In München steigen die Kaufpreise für die Grundstücke im Moment tendenziell aufgrund der aktuellen Euphorie im Markt. Das bedeutet aber auch, dass dann der Exit, der ja erst später erfolgt, mit größeren Risiken belegt ist.

¶ *Von welchen Grundstückseinstandspreisen sprechen wir?*

Jörg Scheufele: Wir hatten ein Angebot in einer Größenordnung von 800 bis 850 Euro pro Quadratmeter Geschossfläche. Aber wir arbeiten auch mit Lagen, die ein wenig teurer sind.

Rupert Hackl: Investoren wie Ärzteversorgungswerke, Pensionskassen oder kirchennahe Institutionen greifen zunehmend zu. Sie schichten unter anderem Portfolien um, investieren sehr ausgewogen und langfristig, also weniger nur am Cash Flow orientiert. Die Renditen für diese Anleger bewegen sich zwischen 4,3 Prozent in Citylagen und 4,8 Prozent an peripheren Standorten. Lagen wie rund um den Hirschgarten oder am Thalkirchner Bahnhof haben hervorragende Standortqualitäten und erfreuen sich reger Nachfrage. Wir sind als Financier nach wie vor im Wohnungsbau stark engagiert.

¶ *Das hat natürlich entsprechende Wohnungspreise zur Folge. Ich habe gelesen, Herr Scheufele, dass in Ihrem Projekt The Seven in der Müllerstraße bis zu 20.000 Euro pro Quadratmeter zur Debatte stehen. Wo ist in München das Ende der Fahnenstange?*

Jörg Scheufele: Man muss unterscheiden. Wir haben sicher zwei verschiedene Ebenen. Das eine ist der klassische Wohnungsbau, wo wir ein Durchschnittsprodukt verkaufen, das vergleichbar ist. Wenn es aber um Einzelstücke geht, die sonst auf dem Markt einfach nicht zu haben sind,

dann heben die Dinge ab. Im Durchschnitt liegen wir in der Müllerstraße zwischen 6.500 und 7.000 Euro.

Jürgen Schorn: Das sind Einzelfälle, die aber bewirken, dass auch für die anderen die Latte hochgesetzt wird. Man treibt so zu schnell die Preisschraube nach oben. Was die Preissensibilität angeht: Wir haben eine Erhebung gemacht unter fast 1.700 Kunden, die bereit sind, mehr als eine Million Euro für eine Wohnung auszugeben. Wir haben gefragt, was sie maximal für eine Traumwohnung pro Quadratmeter bezahlen wollen. Es war erstaunlich, wie gering die Quote war im Segment ab 10.000 Euro aufwärts.

¶ *Für eine normale Wohnung in München sind 5.000 Euro pro Quadratmeter nichts Ungewöhnliches. Erleben wir eine Blasenbildung?*

Rupert Hackl: Es gibt in Randlagen auch erschwinglichen Wohnungsbau von 3.200 bis 3.500 Euro. Bei 5.000 Euro wird es für viele eng, da stimme ich Ihnen zu. Auf der anderen Seite haben wir in München unverändert eine – wenn auch leicht abgemilderte – Wohnungsnot. Wenn Globalanleger wie im Haidpark Fröttmaning oder im Hirschgarten an der Bahnachse zugreifen, dann können diese Investoren durchaus rechnen. Sie bezahlen via Paketabschlag rund 3.100 bis 4.500 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche, erzielen 12,50 beziehungsweise 15 bis 17 Euro Miete und kaufen sich damit langfristig stabile Renditen ein. Sofern es zu einem kurzfristigen Leerstand einzelner Wohnungen kommt, so fällt dies kaum ins Gewicht



Stefan Bauer
Geschäftsführer, BNP Paribas Real Estate GmbH,
München



Peter Bigelmaier
Geschäftsführer, Colliers Immobilienkontor Schauer
& Schöll GmbH, München



Dr. Ulf Laub
Geschäftsführender Gesellschafter, Optima Aegidius
Firmengruppe, München

und ist weit weniger gravierend als der Ausfall eines Ankermieters bei Handelsflächen oder Großnutzern in einem Büroobjekt.

Dr. Ulf Laub: Für einen Bauträger wie uns stellt sich zum Beispiel die Frage, was wollen die Käufer? Im Moment sieht es so aus, als gehe die Tendenz im Markt zu kleineren Wohnungen. Das sind Größenordnungen von 300.000 bis 500.000 Euro, und das ist bezahlbar.

Georg Jewgrafow: Die Bayern LB hat eine Studie mit dem Titel Deutschland 2040: Langfristige Trends und ihre Bedeutung für den Immobilienmarkt bei Empirica in Auftrag gegeben. Schwerpunkte sind der gewerbliche und der wohnwirtschaftliche Markt bis zum Jahr 2040. Die Studie ergab unter anderem, dass der Münchener Immobilienmarkt, insbesondere der wohnwirtschaftliche, stabil bleibt.

Im vergangenen Halbjahr war von Stabilität nichts zu spüren. Da ging es mit den Bürovermietungszahlen deutlich nach unten.

Maximilian von der Leyen: Aber wenn man die langfristige Entwicklung sieht, sind wir jetzt ja nicht ins Bodenlose ge-

stürzt. In unserem Objekt Neue Balan war es am Anfang des Jahres auch sehr ruhig. Aber nun haben wir in diesem Jahr ungefähr 18.000 Quadratmeter dort zusätzlich zu letztem Jahr vermietet. Es sind keine Großvermietungen. Da könnte auch noch etwas kommen, denn zwei, drei Großmieter suchen derzeit. Das kann die Marktzahlen noch einmal erheblich verändern. Ich habe manchmal den Eindruck, dass der Rückgang damit zu tun hat, dass die modernen tollen Büroobjekte von 16 oder 17 Euro aufwärts angeboten werden, am Ende dann aber netto doch deutlich niedriger liegen. Würde man von vorneherein mit elf oder zwölf Euro anbieten, so wäre es für viele Mietinteressenten einfacher, sich darauf einzulassen.

Peter Bigelmaier: Wir dürfen nicht vergessen, dass München der drittgrößte Büromarkt in Europa ist. Wir haben eine Studie bei der TU München zum Thema natürlicher Flächenbedarf in Auftrag gegeben. In München gibt es rund 300.000 Quadratmeter natürlichen Umsatz, der durch auslaufende Verträge entsteht. Ganz unabhängig von konjunkturellen Einflüssen. Das heißt, der Münchener Markt lebt

aus der Substanz und lebt von der Stärke der Unternehmen. Hier unterschätzt man schlichtweg die Größe.

Wenn ich mir die Großvermietungen des letzten halben Jahres ansehe, so steht da: Grasbrunn, Unterschleißheim. Wollen die Großmieter raus aus der Stadt?

Stefan Bauer: Nein. Es gibt zwei Richtungen: Die einen suchen einen Standort relativ nahe der Innenstadt und sind dann auch bereit, mehr als zehn oder zwölf Euro auszugeben. Die andere Richtung sehen Sie auch in den genannten Abschlüssen: Das sind teilweise ältere Bestandsgebäude, die nur revitalisiert worden sind. Viele Mieter versuchen, jetzt auf günstige Lagen auszuweichen.

Peter Bigelmaier: Der Trend nach draußen hat damit zu tun, dass viele Unternehmen mittlerweile sehr stark auf die Gewerbesteuer achten. Das zeigt sich an Unternehmen wie jetzt zum Beispiel Philip Morris oder Hypo Real Estate. Sie machen die Rechnung auf: In München liegt der Hebesatz bei 490 Punkten, in Gräfelfing beispielsweise bei 260. Dann landet man ganz schnell bei vier oder fünf Euro pro



Dr. Wolfgang Müller
Vorstand, Hammer AG, München



Rupert Hackl
Leiter der Niederlassung München, Eurohypo AG, Eschborn



Georg Jewgrafow
Bereichsleiter Immobilien, Bayern LB, München

Quadratmeter weniger Miete durch den Gewerbesteuvorteil.

II *Gäbe es jetzt nicht die Chance, früher hochpreisige Lagen in der Stadt günstiger zu bekommen?*

Stefan Bauer: Der Großteil der Vermietungen, 75 Prozent, passiert ja im Stadtgebiet. Und das Angebot in den sehr guten Innenstadtlagen ist immer noch knapp.

Peter Bigelmaier: Man muss das klar branchendefiniert sehen. Eine Kanzlei, die heute in der Innenstadt sitzt, wird nicht nach Dornach gehen.

Dr. Ulf Laub: Eine solche Kanzlei ist zu uns in die Nymphenburger Höfe – also in die Innenstadt – gezogen. Es war ihr etwas wert, ihre Räume aus einem Bestandsgebäude mit 6.000 Quadratmetern in einen Neubau zu verlagern. Aber es ist nur eine Umschichtung.

Peter Bigelmaier: Die Innenstadt innerhalb des Altstadtrings bietet momentan wenig Alternativen. Davon profitieren Standorte wie die Nymphenburger Höfe oder der Arnulfpark. Hier sieht man, dass Angebot Nachfrage schafft.

II *Ihre Objekte, Herr Dr. Müller, liegen ja deutlich außerhalb des Altstadtrings. Wie läuft die Vermarktung dort?*

Dr. Wolfgang Müller: Die Hammer AG geht nicht in 1A- oder 1B-Lagen. Wir haben uns gewisse Gebiete definiert, in denen wir schon seit Jahren arbeiten. Dazu gehört unter anderem der Münchener Norden. Wir haben dort Kenntnis über eine Vielzahl von Mietverträgen und kennen deren Laufzeiten. Somit sind wir im Bilde, wann diese Mietverträge auslaufen und können diese Kunden gegebenenfalls auf unser neues Objekt ansprechen. Die Miete ist im Neu-

bau faktisch auch nicht höher wegen der Indexierung über zehn Jahre.

II *Werden Ihre Lockrufe erhört?*

Dr. Wolfgang Müller: Wir haben momentan eine Immobilie am Frankfurter Ring, Größenordnung 23.000 Quadratmeter. Wir haben sie durchfinanziert, wir haben jetzt mittlerweile sechs LOIs darauf und werden in den nächsten Wochen die Mietverträge verhandeln. Das sind allerdings alles Nutzer, die wir bislang noch nicht kannten. Es läuft hervorragend, aber es sind alles keine Großmieter, sondern wir reden hier über Größenordnungen von 1.000 bis 4.000 Quadratmeter, teilweise auch kleiner. Genau das wollen die Investoren zukünftig auch sehen und keine Immobilie mit nur zwei Großnutzern. Wenn wir 2011 oder 2012 mit diesen Immobilien gut vermietet an den Markt gehen, haben wir aus meiner Sicht gute Chancen. Denn Liquidität ist da. Gerade die deutschen Investoren, die deutschen Fonds kamen in den letzten drei, vier Jahren kaum zum Zuge bei guten Objekten. Sie kommen jetzt reihenweise wieder an.

II *Was hindert sie daran, jetzt auch tatsächlich zu kaufen?*

Peter Bigelmaier: Es gibt momentan Investmentangebote, die hätten vor zwei, drei Jahren keine fünf Minuten auf unseren Schreibtischen gelegen und dann wären die weg gewesen. Heute können sie nur ganz schwer veräußert werden. Der Grund ist psychologisch. Die Käufer erwarten, dass die Multiplikatoren wie in London um das Vier-, Fünf- oder sogar Sechsfache nach unten gehen. Das ist aber in München nicht der Fall. Zunächst traf also die Vorstellung vom Multiplikator 14 beim Käufer auf das 18-Fache beim Verkäufer. Nun gibt es eine Annäherung. Wir sind guter Hoffnung, dass sich in diesem Jahr noch etwas vom Anlagedruck der Investoren entlädt.

Dr. Wolfgang Müller: Wenn man die Kaufpreiskriterien mittelt über die letzten 20 Jahre, so kommt immer ein Faktor von 15,5- bis 16-fach heraus.

II *Heißt das: In München herrscht Business as usual und man kommt in der Krise ziemlich ungeschoren davon?*

Peter Bigelmaier: Wenn man in München keine Nachrichten hören oder keine Zeitung lesen würde, dann müsste man eigentlich sagen: Wo ist denn die Krise? Schauen Sie sich mal die Vermietungsleistung Ende des Jahres an: Die wird deutlich über 500.000 Quadratmetern liegen, deutlich!

Dr. Wolfgang Müller: Ich sehe es auch so. Also wir schieben momentan vier Projektentwicklungen an.

Peter Bigelmaier: München hat sich als Markt emanzipiert. Momentan wird sogar wieder gebaut, neue Projektentwicklungen passieren bei einem Leerstand von 1,6 Millionen Quadratmetern. Das hat es in München noch nicht gegeben. Bisher ist eigentlich immer nur gebaut worden, wenn der Leerstand unter einem Prozent war. Dann aber ganz massiv. Jetzt nähern wir uns dem Rest der Welt an, wo Projektentwicklungen auch bei Leerständen von fünf oder sieben Prozent passieren.

II *Erwarten die Wohnentwickler auch, dass sie ungeschoren bleiben?*

Jürgen Schorn: Wir glauben, dass die Krise erst noch ankommt. Wir haben 30 Prozent Rückgang bei den offenen Stellen. Wir haben eine Kurzarbeiterquote, die wir in der Form noch nie hatten. Wir haben eine Automobilindustrie in dieser Stadt, wir haben sieben DAX-Titel in München und mir kann keiner erzählen, dass wir nicht in den nächsten Monaten irgendwelche schlechten Nachrichten bekommen.



Maximilian von der Leyen

Vorstand, Allgemeine Südboden Grundbesitz AG, München



Jörg Scheufele

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



Jürgen Schorn

Geschäftsführender Gesellschafter, Bauwerk Capital GmbH & Co. KG, München

Peter Bigelmaier: Ich erinnere mich noch an die Probleme der Kirch-Gruppe, als es hieß: Da bricht doch ein ganzer Markt zusammen. Es ist gar nichts passiert. Die Flächen sind gefüllt worden, Pro7 hat Sat1 aus Berlin geholt. Die Schlüsselbranchen am Standort München entwickeln sich einfach unterschiedlich. Natürlich kennen wir einige Bürohäuser, die BMW komplett räumen wird. Aber BMW hat in den vergangenen zehn Jahren auch ein unglaubliches Wachstum vollzogen. Momentan wird das durch eine sehr starke Beratungsbranche wieder ausgeglichen. Die Vielfalt der Unternehmen ist ein großer Vorteil.

Stefan Bauer: Wir hatten vor Jahren in der Spitze 45 oder 47 Prozent Vermietungen im IT-Bereich. Jetzt zum Halbjahr waren es noch 16 Prozent, und damit war IT trotzdem die stärkste Branche. Daran sieht man, wie der Fächer mittlerweile aufgegangen ist in München.

Dr. Ulf Laub: Aber man kann nicht sagen, es ist nichts passiert, wenn eine Bank wie die Hypo Real Estate 100 Milliarden oder mehr bekommen muss. Es ist ein Unterschied, ob ein Einzelunternehmer pleite macht oder ob das Bankensystem insgesamt Geld in den Sand gesetzt hat.

Georg Jewgrafow: Wir in München kommen durch, aber viele Immobilienengagements sind ja nicht auf München konzentriert, sondern globaler. Auf den internationalen Märkten sieht die Lage leider nicht überall so gut aus. Das merken auch die Banken mit starkem regionalem und internationalem Geschäft.

Jörg Scheufele: Mir macht Sorge, was am Jahresende aus der Büchse der Pandora herauskommt: das Thema Mehrwertsteuererhöhung. Die Milliarden, die versenkt wor-

den sind, müssen ja von unseren Kunden bezahlt werden.

TT Können Sie uns verraten, wie Sie sich auf die Zukunft vorbereiten?

Jörg Scheufele: Ich denke, das Thema Forward-funded-Deals wird heftig kommen, denn im Moment kommt nichts auf den Markt. Wenn der Markt anzieht und kein neues Produkt zu verkaufen ist, muss der Investor forward funded einkaufen.

Dr. Wolfgang Müller: Wir kalkulieren heute jede unserer Projektentwicklungen mit 7,5 Prozent Zinsen über die gesamte Laufzeit durch. Nur wenn eine Projektentwicklung diesem Stressszenario standhält, dann machen wir sie. Weil ich genau in diese Richtung denke: Wenn man 2011, 2012 mit einer schönen Immobilie dasteht, wird man sie auch verkaufen können.

Jürgen Schorn: Wir haben bereits im vierten Quartal 2008, als das Geschäft fast zum Stillstand gekommen war, überlegt: Welche Branchen und Zielgruppen würde es als erste treffen in der Krise? An welchen Stellen wird die Kaufkraft steigen und wo wird sie sinken? Es gibt nämlich genug Berufsgruppen, in denen gerade die Kaufkraft steigt: zum Beispiel bei Anwälten und Beratern. Dann haben wir uns Gedanken gemacht über die Typologie der Wohnungen, die Zimmerzahl, die Ausstattungsniveaus. Wir richten die Projektentwicklungen, die wir gerade begleiten, darauf aus.

TT Was hat sich verändert am Münchener Wohnimmobilienmarkt?

Jörg Scheufele: Man kann nicht sagen, heute werden nur noch kleine Wohnungen gekauft oder nur noch große. Es gibt sprungfixe Größen: Die Marke 350.000 Euro ist so eine Dimension, die 500.000 ist eine und bei der Million wird es auch wie-

der spannend. Wenn ich über die Million drüber bin, dann entspannt es sich ein klein wenig.

Dr. Ulf Laub: Als wir angefangen haben zu planen im Wohnungsbereich, waren Wohnungen mit 2,5 und 3,5 Zimmern gefragt und große Penthäuser mit 150 bis 180 Quadratmetern. Im Augenblick gehen Investoren mehr auf 1,5- und Zweizimmerwohnungen. Das hängt mit den sprungfixen Kaufpreisen zusammen.

Jürgen Schorn: Wir haben festgestellt, dass der Beratungsaufwand sich verdoppelt, teilweise verdreifacht hat. Wir mussten also unser Personal erheblich aufstocken. Auch die Käufergruppen haben sich verändert: Rund 15 Prozent sind mittlerweile Kapitalanleger, vor zwei Jahren lag die Quote bei maximal zwei Prozent.

TT Welche Veränderungen stellen Sie am Gewerbeimmobilienmarkt fest?

Peter Bigelmaier: Der Beratungsaufwand nimmt auch hier extrem zu. Der Qualitätsanspruch ist deutlich nach oben gegangen. Sie müssen für den Standort adäquat die Qualität liefern, dann haben Sie auch Erfolg. Erstaunlich ist, dass dann der Preis zweitrangig ist.

Maximilian von der Leyen: Ich sehe die Vermietungssituation in München in Zukunft erheblich schwieriger. Aber sie bleibt vergleichsweise gut.

Dr. Ulf Laub: Ich erwarte kleinteiligere Vermietungen. Den Großmieter, der auf einen Schlag 10.000 oder 20.000 Quadratmeter belegt, sehe ich nicht. **TT**

Die Unternehmerrunde wurde moderiert von Roswitha Loibl. Gastgeber war Colliers Immobilienkontor Schauer & Schöll.