



Bei der Unternehmerrunde wurde angeregt über den Münchener Markt diskutiert.

„Man sollte jetzt mit Büroprojekten starten“

UNTERNEHMERRUNDE ■ Das Thema Leerstand auf dem Münchener Büromarkt stößt auf kontroverse Ansichten. Aber noch mehr bewegt der Höhenflug der Wohnungspreise die Gemüter.

II *In München boomt der Wohnungsmarkt. Bauen Entwickler in nächster Zeit nur noch Wohnungen, aber kaum Büros?*

Enno Braune: Die Bayerische Hausbau ist in beiden Geschäftsfeldern tätig, sowohl im Gewerbe- als auch im Wohnbereich. Ich gehe davon aus, dass die Büronachfrage zunimmt, wenn die volkswirtschaftliche Lage weiter stabil bleibt.

II *Wie sieht der Büromarkt aus der Perspektive eines Finanzierers aus?*

Rupert Hackl: Die Faktoren sind stabil, aber die Mieten sinken nach unserer Be-

obachtung leicht. Am Markt wird zwar sehr viel nachgefragt, aber es kommen nur wenige Abschlüsse zum Tragen, die in der Regel über Incentives gesponsert werden. Innerhalb und unmittelbar am Altstadtring sind in feinen Core-Immobilien bezugsfertige Flächen verfügbar und hochklassige Objekte warten seit geraumer Zeit auf Käufer. Die Gründe liegen auf der Hand: Entweder sind die Preisvorstellungen zu hoch oder der aktuelle Vermietungsstand zu niedrig. Die offizielle Leerstandsquote liegt bei rund acht Prozent und dürfte sich auf abseh-

bare Zeit kaum wesentlich verändern. Alles in allem gibt sich der Büromarkt aber stabil. Die Zeit für neue Projekte sehe ich aber frühestens in ein bis zwei Jahren, sofern das Flächenangebot – das großteils auf den Schultern institutioneller Investoren lastet – bis dahin weitgehend absorbiert wurde.

Peter Bigelmaier: Wir brauchen einen gewissen Angebotsüberhang, damit Märkte überhaupt funktionieren. Wir haben ungefähr 220.000 Quadratmeter Neubaufächen, die noch zu vermieten



Hans Hammer
Hammer AG



Dr. Ulf Laub
Optima Aegidius Firmengruppe



Burkhard John
IVG Asset Management

sind. In den letzten drei, vier Jahren hatten wir in diesem Segment 120.000 Quadratmeter Umsatz. Nehmen wir als Beispiel die Parkstadt Schwabing: Dort hatten wir bis vor kurzem einen Leerstand von 90.000 Quadratmetern. Nun gab es einige Vermietungen wie die an MAN, und wenn jetzt noch ein größerer Mietkandidat zum Abschluss kommt, dann schmilzt der Leerstand auf 5.000 Quadratmeter.

II Jetzt fragen wir mal die Projektentwickler. Wie schätzen Sie die Situation ein?

Hans Hammer: Als Unternehmer bin ich generell optimistischer als ein Banker. Ich bin überzeugt davon, dass wir in 2013 für zeitgemäße Immobilien eine Knappheit haben werden. Natürlich wird es jede Menge leer stehender Immobilien aus den 1970er und 1980er Jahren geben. Aber für zeitgemäße Flächen wird es eine Nachfrage geben, die nicht befriedigt werden kann. Wir haben im Augenblick unter anderem zwei große Büro-Entwicklungsprojekte mit insgesamt 66.000 Quadratmetern im Münchener Norden. Die ersten Abschlüsse liegen vor und auch die weiteren Vermietungsgespräche werden jetzt wirklich substanzvoll. Vor einem Jahr war das dagegen mühsam.

Dr. Ulf Laub: Wenn ich zurückblicke: Wir haben vor fünf Jahren ein Projektvolumen – Wohnen und Gewerbe – von 500 Millionen Euro angeschoben. Im Augenblick haben wir etwa 100 Millionen Euro in der Pipeline. Das Volumen ist also reduziert. Der Grund dafür ist, dass die Markteinschätzung momentan einfach unheimlich schwierig ist. Da spielen die gesamtwirtschaftlichen Rahmendaten eine Rolle. Unser Glück in München ist, dass der Markt außerordentlich positiv ist. Aber es ist auch ein sehr teurer Markt. Bei uns hat das dazu geführt, dass wir zum Teil mit Entwicklungen wieder nach Berlin gegangen sind,

weil dort die Preisstrukturen noch überschaubarer sind.

Burkhard John: Aus Entwicklersicht sollte man in München jetzt mit der Realisierung von Projekten starten, um das erkennbare Defizit an modernen neuen Flächen in den Jahren ab 2013/2014 auszugleichen.

„Single Tenant geht in München immer“

II Heute müssen aber offenbar auch die Vermieter von Neubauten Zugeständnisse machen. Wie sieht das konkret aus?

Burkhard John: Vor einem oder anderthalb Jahren waren die Zugeständnisse noch höher. Vier bis fünf mietfreie Monate bei einem Fünf- bis Zehn-Jahres-Vertrag sind viel, aber üblich. Da hat sich die „Schmerzgrenze“ verschoben. Aber im kleinteiligen Segment zwischen 500 und 1.000 Quadratmetern ist eigentlich die Effektivmiete nicht so weit weg von der Nominalmiete. Andererseits bekommt ein Mieter wie die Firma Rodenstock, der 10.000 Quadratmeter im Münchener Stadtgebiet suchte, zwar vielleicht 50 Angebote, aber letztlich bleiben nur zehn übrig, die der geforderten Qualität entsprechen.

II Wie sieht es denn mit Büros aus dem Bestand aus?

Rupert Hackl: Die Bestandhalter müssen Abstriche machen, um selbst langjährige Mieter zu halten. Nachgefragt sind auch periphere Standorte und Refurbishments ehemaliger Industrieareale mit „Low-Budget-Mieten“ zwischen acht und elf Euro sowie Flächen zwischen 300 und 500 Quadratmetern.

II Wenn Investoren in die Nutzungsart Gewerbe gehen – suchen sie eher Immobili-

en mit einem Großmieter oder mit mehreren kleineren Mietern?

Dr. Frank Urfer: Investoren müssen auf kleinteilige Objekte gehen, also mit Mietern, die 300, 500 oder 800 Quadratmeter belegen, weil es kein Single-Tenant-Objekt in München gibt, das zum Verkauf steht. Investoren müssen auch auf B-Lagen ausweichen, weil es nichts Großes gibt. Single Tenant geht in München immer. Es ist eine riesige Nachfrage da.

Burkhard John: Das Single-Tenant-Risiko muss man insbesondere in Verbindung mit der Lage bewerten. Ein Objekt mit einem Single Tenant und einer schlechten Verkehrsanbindung ist auch mit einem Zwölf-Jahres-Vertrag ein Problem. IVG ist mit der Niederlassungsstruktur im Asset Management sehr nah an den Märkten. Es ist durchaus spürbar, dass die Nachfrage von Investoren nach Immobilien mit heterogener Mieterstruktur anzieht.

II Wenn die Nachfrage nach Büros so groß ist: Wie sehen da die Kaufpreisfaktoren aus?

Thomas Aigner: Family Offices sind auch im zweistelligen Millionenbereich investitionsfreudig und kaufen zu Preisen, die für einen Fonds nicht möglich sind. Die Faktoren gehen auch im gewerblichen Bereich bis zum 20-Fachen der Jahresmiete und darüber hinaus.

II Wie sieht es mit der Finanzierungsbereitschaft der Banken aus?

Georg Jewgrafow: Wenn jemand behauptet, dass die Banken keine Projektentwicklungen mehr finanzieren, dann ist das falsch. Die Frage ist immer nur, wie weit der Projektentwickler bereit ist, Eigenkapital – entweder echtes Eigenkapital oder durch Dritte besorgtes Eigenkapital – in die Finanzierung einzubringen. Und wenn er es einbringt, lautet die Frage, ob der Exit gesichert ist durch Ver-



Enno Braune
Bayerische Hausbau



Rupert Hackl
Eurohypo AG



Peter Bigelmaier
Colliers Property Partners

kauf, was eine Vermietung voraussetzt. Dann ist eine Bank gesprächsbereit. Was die Nutzungsarten angeht: Für Einzelhandel ist München ein guter Platz, und bei Shoppingcentern gibt es große Chancen. Im Wohnungsbau sehe ich noch nicht das Ende der Fahnenstange, obwohl ich in den oberen Preissegmenten vorsichtig wäre.

II *Wie sieht das eigentlich bei der Eurohypo aus? Sie muss doch ihr Kreditbuch zurückfahren.*

Rupert Hackl: Wir haben unsere strategische Ausrichtung nach der Finanzkrise dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld angepasst und fahren unser Kreditbuch mit Augenmaß im Sinne „kleiner und feiner“ zurück. Portfoliomanagement bedeutet, dass wir bei auslaufenden Kontrakten je nach Beleihungsrelation Eigenkapitalnachsüsse und/oder Zusatzsicherheiten fordern und die Konditionierung auf das aktuelle Niveau anpassen. Parallel hierzu werden mit Blick auf das attraktive Zinsniveau die Möglichkeiten für vorgezogene Prolongationen und Restrukturierungen ausgelotet. Im Neugeschäft zeigen wir unverändert Flagge, sind allerdings sehr selektiv unterwegs. Wir nehmen auch großvolumiges Geschäft unverändert in die Bücher. Unter anderem haben wir zuletzt im Konsortium mit der BayernLB den Erwerb des Oberpollinger am Karlstor durch Centrum und Signa finanziert.

Hans Hammer: Ich sehe allerdings bei neuen Entwicklungen, dass von Bankenseite Anforderungen gestellt werden, die eigentlich an eine Bestandsfinanzierung erinnern: eine sehr hohe Vorvermietungsquote, sehr hohes Eigenkapital. Ich sehe das durchaus positiv als Entwickler, weil das unsere Konkurrenz wegbeißt.

II *Münchener Wohnungsentwickler gehören momentan zu einer glücklichen Spe-*

zies. Wie lange kann diese Situation noch anhalten?

Jürgen Schorn: Wir haben seit 2009 eine ungebremste Nachfrage nach Wohnimmobilien. Aber die Zeiten werden risikoreicher. Jeder zweite Kunde möchte von uns eine Information haben, ob etwas an der Blasendiskussion dran ist. Wir stellen fest, dass nicht nur die Kaufpreise für die Grundstücke gestiegen sind, sondern auch das Angebot im Segment ab 6.000 Euro pro Quadratmeter aufwärts. Aber die Kaufkraft in der Spitze der Pyramide steigt ja nicht ins Unermessliche, sondern auch sie ist beschränkt. Diese starke Steigerung der Kaufpreise kann nicht unendlich weitergehen.

„Das Geld wird in Wohnimmobilien geparkt“

Georg Jewgrafow: Aus Banksicht sehen wir in München keine Blase. Was ist eine Blase? Eine hohe Preissteigerung in kurzer Zeit, durch die Spekulanten angelockt werden, die nur deshalb in diese Asset-Klasse investieren, um während der Anstiegsphase wieder zu verkaufen. Das gibt es aber in München nicht. Wer in München eine teure Wohnung kauft, kauft meist mit Eigenkapital und bleibt langfristig in dem Bestand.

Dr. Frank Urfer: Wir haben auch deswegen keine Blase, weil das Geld einfach geparkt wird, wenn jemand eine Wohnung für 20.000 Euro pro Quadratmeter kauft. Er erwartet keine Verzinsung.

Thomas Aigner: Auf das Thema Luxusimmobilien haben sich alle gestürzt. Aber diese Menge an Wohnungen, die entstanden ist, wird so schnell einfach nicht aufgesaugt vom Markt. Andererseits sind die Leute durchaus bereit, mehr Geld auszugeben für Wohnraum. Leute, die sicher-

lich vor zwei Jahren noch nicht darüber nachgedacht haben, ob sie sich mal eine Wohnung für eine Million Euro kaufen. Mit denen sind wir jetzt im Gespräch.

II *Wenn wir einmal nicht von den Eigentümern, sondern den Kapitalanlegern sprechen. Was suchen sie?*

Thomas Aigner: Unterhalb von 400.000 Euro werden die Immobilien momentan vom Markt aufgesogen wie von einem trockenen Schwamm. Da geht nahezu alles und zu Preisen, die wir nicht erwartet hätten.

Dr. Ulf Laub: Typischerweise erwartet ein Anleger, der im wohnwirtschaftlichen Bereich investiert, eine Rendite von vier Prozent. Das ist bei den heutigen Preisen nicht mehr machbar.

Thomas Aigner: Ein Aspekt, der mir jetzt noch zu kurz kommt, sind die Wohnungsmieten. Es heißt, die Preise und die Mieten steigen. Ich bin da vorsichtig und etwas skeptischer. Die Mieten in München hinken den Preisen aus meiner Sicht in manchen Lagen hinterher. Der Mieter ist nicht so getrieben wie der Kapitalanleger.

Dr. Ulf Laub: Interessant ist die Frage, ob sich der Münchener die Miete zukünftig noch leisten kann. Dann muss gegebenenfalls der Kapitalanleger auch Abstriche machen. Wer sucht denn diese 7.000 Wohnungen per annum in München? Eigennutzer suchen zu einem großen Teil im Bereich von 4.000 Euro pro Quadratmeter und nicht im oberen Segment. Inwieweit im hochpreisigen Segment die erforderlichen Mieten von über 17 Euro pro Quadratmeter zu erzielen sind, bleibt fraglich.

Enno Braune: Die Bayerische Hausbau würde sehr gerne wieder Produkte innerhalb des Mittleren Rings zu 4.000 Euro pro Quadratmeter anbieten. Aber man



Dr. Frank Urfer
Savills Immobilien Beratungs GmbH

findet ja kaum ein Grundstück, bei dem man das noch machen kann.

II *Wie hoch sind die Grundstückspreise denn?*

Dr. Ulf Laub: Ein Beispiel: Schwabing in der Isoldenstraße. Dort wurde ein Grundstück etwa in der Größenordnung von 2.800 bis 3.000 Euro pro Quadratmeter Bodenanteil Bruttogrundfläche verkauft. In der Innenstadt, nahe am Königsplatz, waren es 4.400 Euro. Wenn das der Einstiegspreis ist, und Sie betrachten die Wertschöpfungskette, dann landen Sie bei einem Verkaufspreis von 10.000 bis 12.000 Euro. Das macht doch keiner mehr, der bei Sinnen ist.

Hans Hammer: Es gibt aber ein viel fundamentaleres Problem. Wir rechnen in München mit einem Zuzug von 120.000 Menschen bis 2020. Und im Umland noch mal genauso viel. Die Mieten sind im Augenblick auf einem Niveau angekommen, das die Leute sich gerade noch leisten können. Wer in München arbeitet, kann aber nicht mehr zahlen, und deswegen steigen die Mieten auch nicht weiter. Wir geraten in ein fundamentales strukturpolitisches Problem, und da versagt die Stadt. Es gibt kein Konzept, wie man damit umgehen will. Die Stadt verkauft im Gegenteil ihre eigenen Grundstücke so teuer wie es geht. Am Ende des Tages haben wir ein Grundsatzproblem für den Standort München, dass wieder Fachkräftemangel herrscht und Unternehmer abwandern. Ich sehe das mit großer Sorge.

Jürgen Schorn: Die gegenseitige Abhängigkeit ist extrem: Wir können nur Wohnungsbau entwickeln, verkaufen und vermieten, wenn die Kaufkraft dazu existiert. Die entsteht nur durch Arbeitgeber. Umgekehrt können sich Arbeitgeber nur dann in München ansiedeln oder erfolgreich hier expandieren, wenn sie Mit-



Thomas Aigner
Aigner Immobilien

arbeiter haben, die bezahlbaren Wohnraum finden.

Burkhard John: Ich sehe auch eine Verpflichtung der Landeshauptstadt, um neben Schaffung von Wohnraum das Thema Gewerbe wieder anzukurbeln.



Jürgen Schorn
Bauwerk Capital GmbH & Co. KG

Nehmen Sie die riesige Entwicklungsmaßnahme am Ostbahnhof. 1998 gab es einen internationalen Wettbewerb, bis heute erfolgte kein Aufstellungsbeschluss, weil sich die Eigentümer, darunter auch die Landeshauptstadt, nicht einigen können. Da müsste die Stadt in eine Führungsposition gehen.

„Die Stadt muss das Gewerbe ankurbeln“

Peter Bigelmaier: Man muss die Kritik vielleicht ein bisschen einschränken in der Gestalt, dass die Stadt – und allen voran Stadtbaurätin Merk – sich momentan schon sehr bemüht, Anträge auf Nutzungsänderungen zu prüfen. Was fehlt, ist ein langfristiges Konzept. Die Gewerbeentwicklungsphilosophie der Stadt ist mittlerweile über 20 Jahre alt. Es gibt Gewerbegebiete, die brauchen wir heute nicht mehr. Und was passiert im Umland? Die Gemeinden weisen lieber Gewerbegebiete aus als Wohngebiete. Die Landespolitiker müssen dafür sorgen, dass Schulen und Kindergärten ge-

baut und Wohngebiete ausgewiesen werden. Dann könnte dort genau die Zielgruppe, die 3.500 bis 4.000 Euro pro Quadratmeter bezahlen kann, unterkommen.

II *Was in München auch teuer ist, sind die Einzelhandelsmieten. Wie sehen die Projektentwickler diesen Markt?*

Enno Braune: Der Einzelhandelsmarkt in München ist natürlich, sowohl was die Projektentwicklung angeht als auch was die Vermietung angeht, exzellent. Die Kaufkraft ist extrem hoch, und die radiale Stadtstruktur ist optimal. Wir würden gerne mehr Einzelhandel machen, gerade in der 1A-Lage. Aber hier gibt es natürlich nur mehr sehr wenige zu entwickelnde Flächen. Die Nachfrage von der



Georg Jewgrafow
Bayern LB

Vermieterseite ist extrem gut, und auch für den Exit gibt es exzellente Voraussetzungen.

Hans Hammer: Es war richtig, dass es sowohl in München als auch im Umland nicht gestattet wurde, große Shoppingcenter zu bauen. Was nicht gut ist: dass die Stadt sehr restriktiv ist mit den Genehmigungen von Einzelhandelsflächen, die nicht in Centern sind.

II *Und wie ist die Nachfrage auf der Investorenseite?*

Peter Bigelmaier: Die ist ungebrochen hoch. Und das Angenehme beim Einzelhandel ist, dass die Banken ihn sehr gerne finanzieren, weil sich die Einzelhändler als Mieter sehr früh für ein Objekt entscheiden.

Georg Jewgrafow: Aus meiner Sicht hat die Stadt zu wenige Shoppingcenter zugelassen. Dieses Segment ist ein Paradies für Projektentwickler. **II**

Gastgeber der Unternehmerrunde war Aigner Immobilien. Moderiert wurde das Gespräch von Roswitha Loibl.