



Neuer Wohnraum außerhalb der City entsteht unter anderem im Projekt „Föhlinger Höfe“ in Unterföhring.



Der Großteil der 33 Wohneinheiten im Projekt „Am Kloostergarten St. Anna“ ist bereits verkauft.

## What's new?

**WOHNUNGSMARKT** ■ München gilt zu Recht als Deutschlands Wohnungsmarkt Nummer eins. Dennoch tun sich auswärtige Entwickler schwer mit dem Markteintritt. Und auch die angepreisene Luxuswohnungen finden nicht gerade reißenden Absatz.

Von Dr. Jens Laub

Über den Münchener Wohnimmobilienmarkt zu berichten, ähnelt dem Filmklassiker „Und täglich grüßt das Murmeltier“ mit Bill Murray: Hier das fortwährende Durchleben ein und desselben Tages in einer Endlosschleife, dort die alljährliche Lobhudelei als Deutschlands Wohnungsmarkt Nummer eins. Die Preise sind stabil bis steigend, die Neubaubauabsorption ist hoch. Die Entwickler klagen trotzdem, und das wenig innovative architektonische Einheitsbild ändert sich von Jahr zu Jahr nur marginal. Auffallend ist derzeit nur, dass die Produktpipeline sich bei den Entwicklern zunehmend leert. Ist eine vorsichtige Zurückhaltung in den Wohnungsmarkt eingezogen oder fehlt es an geeigneten Grundstücken?

Die Eckdaten für München sind nach wie vor hervorragend: Top-Preise im deutschlandweiten Vergleich, ein hohes Durchschnittseinkommen der Einwohner, ein ordentlicher Bevölkerungszuwachs, eine geringe Arbeitslosenquote und eine attraktive Ansiedlungspolitik in einem hervorragenden wirtschaftlichen Umfeld. Lediglich die angekündigten Überlegungen zahlreicher Großkonzerne Stellen abzubauen verunsichern potenzielle Wohnungskäufer bei ihren langfristigen Dispositionen. Dafür geben sich die Banken wieder zunehmend aggressiver in der Vergabe von Krediten für Wohnungskäufe. Allen voran zeigt die HypoVereinsbank/Unicredit einen deutlich offensiveren Auftritt im Wohnungs- und Bauträgersegment. Nicht ohne Grund. Seit

der Jahrtausendwende ist die Münchener Bevölkerung um rund acht Prozent gewachsen. Der Trend zur Urbanität zeigt deutliche Nachfrageschübe in die Innenstadt. Hier wiederum muss sich der Wohnungsmarkt bedingt durch junge Zuzügler zunehmend auf Ein- und Zwei-Personen-Haushalte ausrichten.

### **Der Angriff externer Entwickler bleibt aus**

Das im Jahr 2007 verabschiedete Wohnungsraumprogramm „Wohnen in München IV“ strebt 7.000 neu erstellte Einheiten im Jahr an, wovon bis zu 2.000 Einheiten im geförderten Wohnbereich errichtet werden sollen. Das Angebot im frei finanzierten Wohnungsbau hingegen liegt bei weit unter 4.000 Einheiten, was grundsätzlich ein gutes Vorzeichen für Bauträger sein sollte. Insofern müsste eigentlich der Grundstücksmarkt von konkurrierenden Bauträgern aus Nah und Fern überschwemmt sein. Seit Jahren wird auch über den Großangriff auswärtiger Projektentwickler auf den Münchener Wohnungsmarkt spekuliert. Bis auf die kaum tauglichen Versuche einiger weniger Bauträger – sei es im Joint Venture, sei es auf eigene Faust – ist bisher aber kein aggressiver Marktauftritt von

außen zu vermeiden. Auswärtige Entwickler wie Vivacon, Pandion, Corpus (gemeinsam mit JK) oder Bouwfonds reüssieren derzeit lediglich mit überschaubaren Maßnahmen.

Warum eigentlich? Fehlen die Grundstücke, sind die Einstandspreise doch zu hoch, oder schotten sich die Münchener Entwickler so gut ab?

Die Grundstückspreise sind zwar mit einem Durchschnittswert in guten Lagen von 1.000 Euro pro Quadratmeter Bruttogrundfläche (BGF) hoch. Die Rendite bewegt sich aber für Münchener Bauträger dennoch zwischen acht Prozent und zwölf Prozent, wobei Risiken und Chancen sich weitgehend die Waage halten. Große Ankündigungen werden nur in den seltensten Fällen – wie etwa bei der Werkbund-siedlung – geschoben oder begraben. Marktfehleinschätzungen sind selten oder gar nicht an der Tagesordnung.

Hinzu kommt, dass der klassische Münchener Projektentwickler sich nur selten im Größenwahn übt. Und wenn man mal ein etwas gewagteres Projekt in Angriff nimmt, verfügt man auf Grund valider Verkaufszahlen zumindest über eine halbwegs vertretbare Marktexpertise. Von Visionen alleine hat man sich in der Landeshauptstadt in der Vergangenheit nur in den seltensten Fällen leiten lassen. Fakt ist, dass man im Münchener Markt mit der „dicken Welle“, wie sie beispielsweise in Berlin gerne gemacht wird, sowohl bei Behörden wie auch bei Marktteilnehmern nur selten punkten kann.

Insofern dürften die Münchener Entwickler nur wenig Grund zur Sorge haben, dass die Orcos dieser Welt in ihren bayerisch himmelblauen Markt mit Mondpreisen vorstoßen. Abgehobene und marktfremde Strategien werden in der bayerischen Landeshauptstadt schnell ent-

larvt. Eine Projektentwicklung würde nur in den seltensten Fällen mitten in der Vertriebsphase im Keim erstickt werden, wie es jüngst bei den Fehrbelliner Höfen in Berlin der Fall war. Der bayerische Projektentwickler weiß in der Regel, was geht, wenn er in eine Projektmaßnahme einsteigt. Die Münchener Unternehmen wie Baywobau, Concept Bau, Terrafinanz, JK, Infracplan, Demos, Hausbau, Bauhaus und Klaus Bau sind teilweise in zweiter Generation seit 20 bis 30 Jahren im Markt und kommen alle noch aus dem originären Bauträgergeschäft und nicht aus der Investmentabteilung einer Großbank. In München gilt: Im Vertrieb sollte man zumindest mal ein Notariat von innen gesehen haben, bevor man blumige Marketingstrategien entwirft.

## Die Mär vom hochpreisigen Wohnen

Wenn allerdings zunehmend in der Presse über die teuersten Wohnungen Deutschlands berichtet wird, sollte man auch für den Münchener Markt kritisch hinterfragen, was hinter den vordergründig fulminanten Zahlen wirklich steckt, mit denen so gerne Schlagzeilen gemacht werden. Der Durchschnittspreis für eine neu erstellte Immobilie bewegt sich bezirksübergreifend in München nach wie vor bei guten Mikrostandorten innerhalb der jeweiligen Bezirke zwischen 3.500 und 4.000 Euro pro Quadratmeter. Der absolute Durchschnittspreis liegt in München sogar nach wie vor eher bei 4.000 als bei 5.000 Euro pro Quadratmeter. Höhenflüge, die preislich wesentlich von der 4.000-Euro-Marke abweichen, bedürfen in der Regel eines erheblichen Standort- oder Projektvorteils, wie etwa in den Lenbach-

gärten, dem Hirschgarten oder in der Maistrasse im ehemaligen AOK-Gebäude und in manchen kleineren Projekten wie sie etwa Bauwerk Capital vertreibt. Die teuren Einheiten mit Preisen über 5.000 Euro pro Quadratmeter lassen sich auch an guten Standorten nur in den oberen Etagen verkaufen, und manche Dachgeschosswohnung wartet selbst in der Landeshauptstadt durchaus zwei Jahre nach Fertigstellung noch auf einen Käufer.

In der obersten Preislige ab 6.000 Euro pro Quadratmeter wird zwar immer wieder von einer hohen Nachfrage berichtet. Insbesondere ausländische Investoren werden regelmäßig für das Luxussegment angeführt. Wie viele Einheiten hier letztlich wirklich verkauft werden, lässt sich allerdings nur schwer verifizieren, da die Bauträger sich mit Aussagen über abgeschlossene Verkäufe sehr bedeckt halten. Laut BulwienGesa werden nicht viel mehr als 100 Einheiten im Jahr im Hochpreissegment platziert.

Ungeachtet der schwer abschätzbaren Verkaufszahlen strebt der gesamte Markt vermehrt in das Hochpreissegment. Die spannendsten neuen Projekte 2009 dürften die Quartiersentwicklungen auf dem ehemaligen Löwenbräuareal in den Nymphenburger Höfen und in Thalkirchen auf dem Gelände der Vivico direkt am Isarkanal sein.

Die großen Entwicklungsgebiete in Nymphenburg Süd und am Hirschgarten kommen zügig voran, wobei im Hirschgarten die holprige Erschließung den Verkauf nicht gerade fördert. Ungeachtet dessen steigen auch im Hirschgarten die Preise, was dem außergewöhnlichen Standort am Ende der Entwicklungsmaßnahme gerecht werden dürfte.

Wie letztlich die Grundstücke an der Isoldenstrasse in Schwabing von Seiten



Reiß & Co. Real Estate München GmbH

## Gelegenheiten erkennen. Chancen wahrnehmen.

Reiß & Co. Real Estate München ist ein unabhängiger Immobilien-Dienstleister mit den Schwerpunkten klassische Projektentwicklung sowie Eigentümervertretung von institutionellen und vermögenden privaten Immobilieninvestoren.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht langfristige Immobilienwerte zu schaffen, indem wir kaufmännische und ästhetische, konzeptionelle und architektonische Aspekte ausgewogen miteinander verbinden.

Unser selbsterklärtes Ziel ist, dass die von uns betreuten Immobilien dauerhaft erfolgreich sind und über Abrechnungszyklen, Berichtszeiträume und oft über Generationen Bestand haben.

[www.reissco.de](http://www.reissco.de)



München, Freischützstraße

Hier wird ein Gebäude-Ensemble mit einer BGF von ca. 19.100 m<sup>2</sup> entstehen, unterteilt in die Bereiche Office, Medical Care und Retail.



München, Orleansstraße

Projektentwicklung auf einem ca. 5.200 m<sup>2</sup> großen Grundstück. Geplant ist ein Bürogebäude mit einer BGF von ca. 15.690 m<sup>2</sup> sowie einer Tiefgarage.



Stuttgart, Pariser Platz

Wohn- und Büroprojekt im Zentrum von Stuttgart mit ca. 8.800 m<sup>2</sup> BGF für Büro/Gewerbe und weiteren ca. 23.500 m<sup>2</sup> BGF für Wohnen.



der Münchener Stadtwerke in den Markt gehen werden, hängt von den Ergebnissen der im August beendeten Ausschreibung ab. Nimmt man jedoch die Einstände der jüngst verkauften Areale an vergleichbaren Standorten als Grundlage, dann ist von einem Mindestkaufpreis von 1.500 Euro pro Quadratmeter Bruttogrundfläche auszugehen. Auf die verkaufbare Fläche entspricht dies dann inklusive Nebenkosten etwa einem Einstand von 2.000 Euro pro Quadratmeter. Das heißt auch, dass hier mit Verkaufspreisen von mindestens 5.000 Euro gerechnet werden muss, um noch halbwegs auskömmlich zu kalkulieren.

Geht man also von den aktuellen Durchschnittspreisen aus, die nach wie vor zwischen 3.000 Euro und 4.000 Euro pro Quadratmeter liegen, müssen folglich in allen interessanten Entwicklungsgebieten rund 25 Prozent mehr erzielt werden. Ob hierfür ausreichend Käufer vorhanden sind, werden erst die kommenden zwei Jahre zeigen.

## Kaum Mut für neue Architektur

Denn solche ambitionierten Preisziele hängen selbst im erfolgsverwöhnten München von den weiteren konjunkturellen Prognosen ab. Sollte die allgemeine wirtschaftliche Stimmung weiter sinken, dürfte es auch an der Isar ganz schwer werden, sich mit zu vielen Projektentwicklungen in den obersten Preisregionen durchzusetzen.

## Miet- und Kaufpreise für Wohnungen in München

Mietpreise				
Lage	sehr gut	gut	mittel	einfach
Neuvermietung	13,50 – 17,50 ↑	12 – 14 ↑	9,50 – 12,50 ↑	8 – 10 →
Kaufpreise				
Neubau	5.000 – 10.000 ↑	4.100 – 5.000 ↑	3.100 – 4.000 ↑	2.500 – 3.100 →
Bestand	4.000 – 7.000 ↑	3.200 – 4.000 ↑	2.300 – 3.200 →	1.700 – 2.300 →

Quelle: Eigene Recherchen, Plötz Immobilienführer München 2009/2010, HVB-Expertise September 2008

Hinzu kommt, dass neue Architektur in München nur wenig Spielraum bekommt. Darüber klagen vor allem die Entwickler, die sich wirklich mit Architektur und Stadtplanung kritisch auseinandersetzen und nicht den jahrzehntelang präsentierten Einheitsbaustil akzeptieren wollen. Hierzu gehören die Südhausbau und die Concept Bau Premier. Diese beiden Entwickler waren es auch, die die Planungen zur Werkbundsiedlung mit begleitet haben und mit Schrecken vernehmen mussten, mit welcher Gleichgültigkeit die Stadtoberen das Projekt begraben haben. Kleinere Ausnahmen wie das Redukt in Nymphenburg oder die Überlegungen zum Heizkraftwerk in der Müllerstrasse widerlegen zwar zwischenzeitlich die eintönige Baustruktur. Der große Wurf bleibt aber noch aus. Hier setzt man große Hoffnungen in die neue Baustadträtin Dr. Elisabeth Merk.

Vielleicht gibt es also doch noch andere Gründe als vermutet, dass die Projektpipeline der klassischen Münchener Wohnungsbauträger derzeit nicht zu prall

gefüllt ist: Zahlreiche Maßnahmen wurden in den vergangenen Jahren sogar wieder auf den Mietwohnungsmarkt ausgerichtet. Ob in Nymphenburg Süd, am Hirschgarten oder in Obermenzing, mit der zunehmenden Wohnungsverknappung wird auch von Seiten institutioneller Investoren wieder auf steigende Mieten spekuliert.

Der Investmentmarkt ist im Vergleich zu den Vorjahren erheblich dynamischer geworden. Ob AMB Generali, KGAL, Axa oder die verschiedenen Ärzteversorgungen: Es wird wieder in Wohnen investiert. Stabile Neubaumieten ab zwölf Euro, Leerstandsdaten von unter einem Prozent und der erhebliche Anlagedruck in sichere Häfen führen zu immer mehr Käufen im Wohnungsbau. Faktoren ab dem 20-fachen der Nettomiete scheinen für manche Entwickler ein attraktives Szenario darzustellen, wobei die steigenden Baukosten bei Forward-Deals dieser Art, das größte Risikopotenzial bieten. Aus Sicht der Investoren kauft man sich an guten Standorten die Perspektiven auf ein solides Wertwachstum von zwei bis vier Prozent pro Jahr bei gesicherten Einnahmen ein.

Auch das klassische Aufteiler- und Sanierungsgeschäft hat sich in den vergangenen 24 Monaten wieder maßgeblich belebt. Freie Wohnungen können in gut erhaltenen Altbauten nach Sanierung zu Preisen zwischen 4.000 und 6.000 Euro pro Quadratmeter veräußert werden. Die Einstandspreise für Altbauten in guten Lagen liegen aber auch bei 2.000 bis 2.500 Euro pro Quadratmeter, und gute Sanierungen können nicht unter 1.500 bis 2.000 Euro pro Quadratmeter umgesetzt werden, was auch nicht immer üppige Margen zulässt. Als Geheimtipp gelten derzeit noch Giesing, das Schlachthofviertel, Westend, Laim und Pasing. Während das Glockenbachviertel, Thalkirchen und die Schwanthaler Höhe schon von zu vielen professionellen Entwicklern und solchen, die es werden wollen, besetzt sind.



1958 in Betrieb gegangen, wurde das Heizkraftwerk im Gärtnerplatzviertel im Jahr 2001 abgeschaltet. In Zukunft soll in dem ehemaligen Industriebauwerk unter dem Label „The Seven“ auch gewohnt werden.