



Fotos: Reiß & Co./Fotografin: Katrin Steiter

„Geld wird in Steine umgewandelt“

Hohe Preise fördern den Erfindungsreichtum. Und so standen im Fokus der Unternehmerrunde München die Diagnose und die Konsequenzen, die Entwickler und Investoren aus der Situation ziehen – sowohl bei Büros als auch beim Wohnen.

Von Roswitha Loibl

Höher, dichter, weiter nach draußen: In diese Richtungen muss es gehen, um den generellen Flächenmangel in München zu lindern. Mit dem „Höher“ hat sich die Stadt bisher schwergetan, doch das ändert sich allmählich. „Wir erwarten mit großem Interesse die von der Stadt angekündigte Hochhaus-Studie“, sagt Claus Bruch, Projektleiter bei Strabag Real Estate, und erntet damit allgemeine Zustimmung in der Runde der acht Marktexperten, die sich zur Diskussion eingefunden haben.

Das Umdenken hat eingesetzt. Die Stadtverwaltung ist bereit, bei den nötigen Ausnahmegenehmigungen für höheres Bauen „bis an die Schmerzgrenze und bis an das juristisch gerade noch Mögliche“ zu gehen, so die Erfahrung der Runde.

Was sich nicht verändert hat: Der Wettbewerb um Flächen bleibt heftig, Preise zum Kopfschütteln sind die Folge. Oliver Reiß, Geschäftsführer von Reiß & Co., berichtet von einem Grundstück im Osten Münchens – wohlgemerkt nicht im Stadtzentrum –, bei dem er mit einer Offerte von 4.500 Euro pro Quadratmeter Grundstücksanteil nicht einmal zum Bieterwettbewerb eingeladen wurde. Aber höher wollte er nicht gehen, denn seine Befürchtung bei solchen Konkurrenzen lautet inzwischen: „Wenn Du gewonnen hast, hast Du verloren.“ Seine Konsequenz: „Wir haben in den vergangenen Jahren fast nur in anderen Städten Grundstücke angekauft.“ Diese Vorsicht legt auch der Investor in der Runde, Dr. Tim Schomberg, Managing Partner von Kingstone Investment Management, an den Tag: „Wir gehen nicht bei allen Bieterprozessen mit.“

Thomas Aigner, Geschäftsführer von Aigner Immobilien, steuert Zahlen aus dem Gutachterausschuss bei, die belegen, dass zuletzt viele höherwertige Gewerbegrundstücke den Eigentümer wechselten: „In beiden Jahren 2017 und 2018 wurden jeweils rund 20 Hektar verkauft. 2017 wurde damit ein Umsatz von 347 Millionen Euro erzielt, aber 2018 waren es 719 Millionen Euro.“ Beim Wohnen sah es zuletzt übrigens ganz mager aus: Für den freifinanzierten Geschosswohnungsbau wurden 2018 nur sieben Hektar unbebaute Grundstücke verkauft.

Büro: „Den bestehenden Mietvertrag verlängern!“

Eng ist es auch beim Büroangebot. Also hat der Vermieter das Sagen – oder? „Trotz eines Vermietermarktes müssen wir auch eine dem Mietzins entsprechende Qualität liefern. Das gilt sowohl für den Innenausbau als auch für das Gesamtkonzept der Immobilie. Die höheren Mieten gehen einher mit gestiegenen Anforderungen der Mieter an die Büroflächen“, sagt Tobias W. Wilhelm, Niederlassungsleiter München bei Art-Invest Real Estate. Denn die Nutzer stehen bei der Mitarbeitersuche im Wettstreit um die besten Köpfe, die nicht in einer emotionslosen „quadratisch-praktischen Kiste“ sitzen wollen.



Thomas Aigner, Aigner Immobilien: „Im Umland muss man aufpassen bei der Preisgestaltung. Man kann das Münchener Niveau nicht 1:1 übertragen.“



Stefan Bauer, BNP Paribas Real Estate: „2022/23 kommen relativ viele neue Flächen auf den Markt. Der Wettbewerb der Vermieter wird dadurch wieder stärker werden.“



Claus Bruch, Strabag Real Estate: „Die Münchener Wirtschaft ist sehr diversifiziert aufgestellt. Die drei größten Unternehmen vereinen nur fünf Prozent der Arbeitsplätze auf sich.“

Eine höhere Erwartungshaltung sieht auch Claus Bruch, der die längerfristige Perspektive betont: „Eine höhere Innovationsstufe ist nötig, um die Drittverwendungsmöglichkeit nach einigen Jahren sicherzustellen.“ Dazu kommt der Standortwettbewerb: Um ein Unternehmen wie Samsung nach München zu locken, was bei den Bavaria Towers gelungen ist, muss die Stadt gegenüber internationalen Konkurrenten punkten können.

Doch nicht alle Entwickler und Vermieter setzen auf Qualität, wendet Stefan Bauer, Geschäftsführer bei BNP Paribas Real Estate, ein: „Manche machen sich die Situation am Markt durchaus zunutze.“ Er nimmt an, dass sich das in absehbarer Zeit allerdings ändern dürfte: „2022/23 kommen relativ viele neue Flächen auf den Markt. Der Wettbewerb der Vermieter wird dadurch wieder stärker werden.“ Was rät Bauer einem Unternehmen, das innerhalb des Altstadtrings umziehen möchte? Die Antwort ist knapp, wenn auch nicht ganz ernst gemeint: „Den bestehenden Mietvertrag verlängern!“ Seine Begründung: „Wer zum Beispiel 3.000 Quadratmeter sucht, wird frühestens etwas zum Einzug in zwei oder drei Jahren finden.“ Wer dagegen fündig geworden ist, nimmt gerne etwas mehr als unbedingt nötig. Claus Bruch hat festgestellt, dass „Firmen Flächenpuffer einplanen“ oder auch an Coworker untervermieten.

Coworking mit geringem Anteil am Flächenumsatz

Die Coworking-Branche hat es nicht leicht in der Stadt. „Aktuell liegen Gesuche über mehr als 180.000 Quadratmeter vor“, berichtet Stefan Bauer. Doch Vermieter nehmen in ihre Räume lieber einen Dax-Konzern oder ein ähnlich bedeutendes Unternehmen auf. Das kann Oliver Reiß verstehen: „Ich sehe Coworking sehr, sehr kritisch; diese Branche wird es aufgrund der doch letztendlich hohen Mieten und kurzen Vertragslaufzeiten am härtesten treffen, wenn es gesamtwirtschaftlich bergab geht.“ Für Gustav Kirschner, Abteilungsleiter Immobilienkunden Deutschland bei der Bayern LB, ist bei der langfristigen Finanzierung eines Office-Gebäudes ein Coworking-Anteil von 20 bis 30 Prozent in Ordnung – mehr sollte es aber nicht sein.

Wesentlich positiver sieht Tobias Wilhelm diese Mietergruppe.

Er schließt nicht aus, dass es im Krisenfall eine Bereinigung bei den Betreibern geben könne, aber insgesamt habe München Nachholbedarf. Das belegt er mit Zahlen: „In Paris und London zum Beispiel hat Coworking einen Anteil von rund 3,5 bis 4,0 Prozent des Büroflächenbestandes, in München, dem drittgrößten Büromarkt in Europa, sind es nur 0,5 Prozent.“

In dieser Marktsituation kann eine gewerbliche Entwicklung gegenüber der Wohnnutzung vorteilhaft sein. Zum einen „hält die Stadt die Hand über gewerblich genutzte Grundstücke im urbanen Umfeld“, berichtet Tobias W. Wilhelm. Sie achtet darauf, dass weiterhin genug Arbeitsplätze in der Stadt bleiben. Zum anderen haben sich die Vorlieben der Entwickler und Investoren gewandelt: „Wenn jemand auf seinem Grundstück Büros errichten kann, dann macht er das“, sagt Stefan Bauer.

„Wir haben Kunden, die bisher überwiegend wohnwirtschaftlich aktiv waren, aber dies aktuell auch oft mit Joint-Venture-Partnern in der gewerblichen Projektentwicklung sind“, sagt Gustav Kirschner, denn heute rechne sich diese Nutzungsart wieder. Büromieten von bis zu 35 Euro pro Quadratmeter, die Oliver Reiß im Werksviertel beobachtet hat, machen es möglich.

Reiß addiert die Vorteile einer Büronutzung – auf der Basis von 30 Euro Quadratmetermiete – und vergleicht sie mit einer Wohnnutzung: „Bei Büros kommt der Mehrwertsteuervorteil dazu, und man hat keine Mieter mit unzähligen Sonderwünschen, auch keinen After-Sales-Service, der einen noch jahrelang beschäftigt. Damit sich Wohnungen lohnen, müsste man sie im direkten Vergleich für durchschnittlich mindestens 15.000 Euro pro Quadratmeter verkaufen.“ Auch die Sobon, die sozialgerechte Bodennutzung, mit ihrer festen Sozialwohnungsquote lässt die Entwickler zögern. „Sie greift inzwischen auch bei der Umwandlung von Büros und bei der Nachverdichtung. Damit ist sie ein K.o.-Schlag für die Wohnnutzung“, sagt Thomas Aigner. Immerhin betont Oliver Reiß: „Das kalkulatorische Modell ist in München und Hamburg am zuverlässigsten im Vergleich zu anderen deutschen Städten.“ →



Andreas Buske, Flughafen München: „Mein Auftrag ist es, die Zahl der Werkwohnungen zu verdoppeln.“



Gustav Kirschner, Bayern LB: „Wir müssen uns der Gefahr bewusst sein, dass ein Dämpfer kommt, und wir müssen das dann aushalten können.“



Oliver Reiß, Reiß & Co.: „Wir haben in den vergangenen Jahren fast nur in anderen Städten Grundstücke angekauft.“

→ Wohnen: Kaufpreise und Löhne haben sich entkoppelt

War zunächst vom Preiswahnsinn bei gewerblichen Nutzungen die Rede, so passt diese Bezeichnung auch auf den Wohnungsmarkt.

„Mit Wohnungen sind in München kaum mehr Renditen zu erzielen, sondern man wandelt Geld in Steine um“, bringt es Gustav Kirschner auf den Punkt. Thomas Aigner weist potenzielle Käufer darauf hin, dass „man die Wertsteigerungen der letzten Jahre nicht fortschreiben kann“, und empfiehlt ihnen: „Man muss eine Halteperspektive von zehn bis 20 Jahren haben.“ In einer solchen Marktphase haben es Investoren schwer, denn „es trennt sich keiner mehr von seinen Objekten“, bedauert Dr. Tim Schomberg.

Den Zusammenhang von Wohnen und Arbeitseinkommen hebt Thomas Aigner hervor. „Die Mietentwicklung ist an die Lohnentwicklung gekoppelt. Aber die Kaufpreise haben sich entkoppelt.“ Der durchschnittliche Preis für Neubau-Eigentumswohnungen liegt laut Gustav Kirschner zurzeit bei rund 7.800 Euro pro Quadratmeter. Bei hochpreisigen Einheiten, die über 15.000 Euro liegen, habe sich die Abverkaufsgeschwindigkeit reduziert, aber Kirschner relativiert: „Reduziert im Sinne von normalisiert. Sie laufen gut und vernünftig.“ Dass sich überhaupt Käufer in diesem Segment finden, erklärt er unter anderem auch mit der internationalen Klientel in der Stadt, zum Beispiel mit asiatischen Mitarbeitern Münchener Firmen. Da kauft dann gleich eine ganze Gruppe jeweils eine Wohnung, um im selben Haus zu leben. Wie hoch geht es noch – bis 20.000 Euro pro Quadratmeter? „Im Einzelfall Ja, aber auch hier wachsen die Bäume nicht mehr in den Himmel.“

Mit Sorge sieht Kirschner, dass Entwickler bereit sind – und sein müssen –, sehr viel Geld für den Ankauf neuer Grundstücke auszugeben. Bei den aktuellen Grundstückspreisen „müsste man für Wohnungen oft schon mehr als 10.000 Euro pro Quadratmeter im Durchschnitt erzielen, und das wird sicherlich in der Zukunft nicht leichter.“

Tobias Wilhelm weist hin auf die „30-Jährigen, die in einer WG wohnen müssen, weil sie die Miete sonst nicht zahlen können“. Wenn sich nur noch Besserverdienende die Stadt leisten können, „wird das auch Auswirkungen auf den gewerblichen Sektor haben“.

Spannende Werkwohnungen und Serviced Apartments

Eine Lösung lautet: Werkwohnungen bauen, wie es beispielsweise der Flughafen München tut. „Mein Auftrag ist es, die Zahl der Werkwohnungen zu verdoppeln“, sagt Andreas Buske, Leiter Bestandsimmobilien Airport City bei der Flughafen München GmbH. Ausgangspunkt sind die Kapazitäten für 500 Beschäftigte, die das Unternehmen bis Ende 2019 in München und der Region zur Verfügung stellt. Dabei gehen die Aktivitäten in zwei Richtungen. Für die unteren Einkommensgruppen muss man günstige Wohnungen zur Verfügung stellen, die dann am besten in Flughafennähe liegen. „Bei der Bereitstellung von Werkwohnungen verfolgen wir keine Gewinnerzielungsabsicht“, so Andreas Buske. Für Spezialisten braucht man dagegen Unterkünfte für die ersten Monate nach ihrer Ankunft oder die Dauer ihres begrenzten Einsatzes. Diese sollten dann innerstädtisch attraktiv gelegen sein.

Die Arbeitgeber in München sind nicht nur am Wohnungskauf interessiert, sondern auch an Belegungsrechten. „Werkwohnungen sind eine spannende Geschichte, weil sie eine Zukunftsstory haben und sich der Ertrag sehr langfristig prognostizieren lässt“, sagt Tim Schomberg, der ergänzt: „Auch Serviced Apartments sind in Hinblick auf Projekt-Mitarbeiter von Dax-Konzernen sehr interessant.“

Im Umfeld von BMW und seinen Zulieferern erkennt er einen klaren Bedarf. Diese Einschätzung teilt Andreas Buske, der darauf hinweist, dass im ersten Cluster des Lab Campus am Flughafen unter anderem Serviced Apartments geplant sind. Thomas Aigner sieht das gewerbliche Wohnen skeptisch: Die Objekte „werden zu Wohnungsrenditen verkauft, aber entsprechen vom Risiko her Gewerbeimmobilien.“

Gerade das Betreiberrisiko sei nicht zu unterschätzen.

Der Münchener Immobilienboom wird unter anderem von der Automotive-Branche befeuert. Doch ist es wirklich ratsam, weiterhin auf ihr Prosperieren zu setzen? Oliver Reiß nennt Indizien für eine abnehmende Flächennachfrage. In München erkennt er seit sechs bis neun Monaten mehr Vorsicht bei den Mietern. Stefan Bauer merkt an: „Gerade im Münchener Norden sind viele Projekte, die ab 2021/2022 kommen, auf die Zulieferindustrie zugeschnitten.“

Claus Bruch relativiert die Bedeutung der Branche: „Die Münchener Wirtschaft ist sehr diversifiziert aufgestellt. Die drei größten Unternehmen vereinen nur fünf Prozent der Arbeitsplätze auf sich.“



Dr. Tim Schomberg, Kingstone: „Für deutsche institutionelle Investoren ist das Münchener Umland interessant.“



Tobias W. Wilhelm, Art-Invest: „Die höheren Mieten gehen einher mit gestiegenen Anforderungen der Mieter an die Büroflächen.“

„Im Umland möchte ich eine Vorvermietung sehen“

Welche Alternativen gibt es zu den etablierten Bürostandorten? „Der Norden ist noch nicht sehr dicht bebaut und hat eine sehr gute Anbindung an den Flughafen“, sagt Claus Bruch. In diese Richtung könne die Stadt gut weiter wachsen.

Gerade in Garching „ist eine unglaubliche Dynamik entstanden“, sagt Stefan Bauer. Große Pläne hat zudem der Flughafen mit dem Projekt Lab Campus und seinen 500.000 Quadratmetern Fläche in der langfristigen Endausbaustufe. Aktuell sind 128.000 Quadratmeter planfestgestellt. Bereits heute sitzen am Airport 518 Firmen, die 38.000 Menschen beschäftigen. Die Bedeutung des Umlands belegt Andreas Buske mit Zahlen: „26 Prozent des Büroflächenbestandes – bezogen auf den Gesamtmarkt – befindet sich außerhalb der Stadt.“

Eine aufstrebende Randgemeinde ist auch Vaterstetten mit dem Ortsteil Parsdorf. Dort werden BMW und die Krauss Maffei Group im angekündigten VGP-Industriepark große Flächen belegen. „Mit den vielen entstehenden Arbeitsplätzen hat der Standort eine Ausstrahlung auf die ganze Umgebung im Norden und Osten Münchens“, beschreibt Gustav Kirschner. „Der Trend zum Umland hat sich fortgesetzt“, fügt er an, zum Beispiel in Aschheim-Dornach und Unterschleißheim. Was ihm weniger gut gefällt: „Auch die Risikobereitschaft der Projektentwickler hat zugenommen.“ Als Finanzierer geht die Bayern LB da nur begrenzt mit: „Bei Core-Immobilien in München finanzieren wir vereinzelt auch ohne Vorvermietung, aber im Umland müssen der Mikro-Standort, die Infrastruktur, die öffentliche Verkehrsanbindung und Vorvermietung sehr gut sein.“

Vorsicht bei der Preisgestaltung

„In München bekommt man keine vernünftigen Büroflächen mehr unter 20 Euro. Daher bietet das Umland in Zukunft einige gute Möglichkeiten, obwohl dort der Leerstand auch nur noch bei fünf Prozent liegt“, führt Stefan Bauer ins Feld. Für Tim Schomberg wäre eine Investition am Rand nur dann sinnvoll, wenn es sich um ein gemischtes Quartier mit Wohnen und Arbeiten handelt. Wenn es um Wohnungen geht, dann sei das Umland für deutsche institutionelle Investoren interessant. Aber Achtung: „Entwickler versuchen, Münchener Erwartungen auf das Umland überzustülpen.“

Zu Vorsicht bei der Preisgestaltung rät auch Thomas Aigner. Manche Wohnungs-Bauträger würden das Münchener Preisniveau 1:1 auf das Umland übertragen, doch das dürfe man nicht tun. Höchstens in Garching könne man das Münchener Niveau adaptieren.

„Wir bleiben im Stadtgebiet“, versichert Oliver Reiß und begründet dies mit seinen Erfahrungen aus der Vergangenheit. „Wir haben Zeiten erlebt, als Firmen in Ismaning oder Zamdorf Schwierigkeiten hatten, ihre Mieten zu bezahlen, obwohl sie nur bei sechs oder sieben Euro lagen.“ Nach mehr als zehn Jahre Bullenmarkt hingen mittlerweile einige „dunkle Wolken am Wirtschaftshimmel“. Dass ein Dämpfer kommt, hält auch Gustav Kirschner für möglich: „Wir müssen uns dieser Gefahr bewusst sein, und wir müssen das dann aushalten können.“ ■

Die Teilnehmer der Unternehmerrunde München 2019

Thomas Aigner

Geschäftsführer, Aigner Immobilien

Stefan Bauer

Geschäftsführer, BNP Paribas Real Estate

Claus Bruch

Projektleiter, Strabag Real Estate

Andreas Buske

Leiter Bestandsimmobilien Airport City, Flughafen München

Gustav Kirschner

Abteilungsleiter Immobilienkunden Deutschland, Bayern LB

Oliver Reiß

Geschäftsführer, Reiß & Co.

Dr. Tim Schomberg

Managing Partner, Kingstone Investment Management

Tobias W. Wilhelm

Niederlassungsleiter München, Art-Invest Real Estate

Moderation

Roswitha Loibl

Senior Management Programm immobilienmanager

Gastgeber

Reiß & Co.

im Highrise One
