



FOTOS: THOMAS PLETTENBERG

▲ Die Unternehmerrunde Nürnberg 2013 traf sich im Quartier Auf AEG.

Stadt der kurzen Wege

UNTERNEHMERRUNDE ■ Über Büromieten und den Einfluss von Konversionsflächen auf den Markt diskutierten die Nürnberger Insider bei unserer Runde, doch auch die Themen Hotel und Wohnen in der Metropolregion kamen nicht zu kurz.

▮ Was ist aus Ihrer Sicht am Standort Nürnberg besonders interessant oder besonders schwierig?

Wolfgang Küspert: Interessant ist sicherlich aus Sicht von möglichen Investoren die Stabilität im Markt, das heißt eine geringe Volatilität der Renditen. Aber jeder Vorteil ist gleichzeitig auch ein Nachteil. Das führt natürlich auch dazu, dass Nürnberg so ein bisschen das Sexy-Image in der Immobilienwirtschaft fehlt.

Christian Bretthauer: Für uns als langfristig orientierter Bestandhalter ist interessant, dass man hier ein relativ konstantes Marktgeschehen hat, und wir mit einem differenzierten Mietflächen-An-

gebot neben großen Unternehmen auch den klassischen Mittelstand ansprechen können. Damit ergibt sich ein gesunder Branchen- und Risiko-Mix.

Bertram Schultze: Es gibt viel Potenzial, aber auch Sachen, die man sich wünschen kann. Gut wären grundsätzlich mehr Urbanität und mehr Diversifizierung, gerade innerhalb von größeren Entwicklungen. Der Attraktivität des Standorts insgesamt würde es gut tun, wenn Mischsituationen entstehen würden.

Roland Burgis: Uns sorgt etwas die Verfügbarkeit von Grundstücken in der Stadt sowohl im Wohnungsmarkt, aber

auch im Gewerbe und insbesondere auch im Logistikmarkt. Er wächst stark, aber es gibt keine Flächen.

▮ Eines der größten in Deutschland leer stehenden Gebäude, das Quelle-Versandzentrum, liegt in Nürnberg. Hat die Stadt generell ein Leerstandsproblem?

Volker Koch: Quelle ist ein Sonderfall, weil es sich hier um ein denkmalgeschütztes Gebäude handelt, das eine Spezialnutzung als Versandhaus beinhaltet hat und eigentlich für nichts anderes richtig geeignet ist.

Norbert Grund: Unser struktureller Leerstand ist sehr klein. Das macht den Markt stabil.

Roland Burgis: Die Investoren in Büroimmobilien haben sich in den letzten Jahren stabilisiert. Allerdings ist das Angebot in Nürnberg immer noch eher knapp. Es gibt immer noch viele, die ihren Bestand halten und nicht die guten Marktchancen im Moment zum Verkauf nutzen.

Hans-Joachim Böttcher
Engel & VölkersChristian Bretthauer
Dr. Vielberth VerwaltungsgesellschaftRoland Burgis
Sparkasse Nürnberg

▮ Wie haben sich die Büromieten entwickelt?

Wolfgang Küspert: Wir beobachten einen deutlichen Anstieg und haben nachhaltig die Zehn-Euro-Schwelle im Neubau überschritten. Es sind Spitzenmieten um 14 Euro zu erzielen. Aber warum gelingt es nicht, das Mietniveau in der Gesamtheit nach oben zu ziehen? Das hat mit dem Gebäudebestand und mit dem Gebäudealter zu tun. Konversionsflächen sind hervorragend revitalisiert worden, aber zu Mietpreisen, die das allgemeine Niveau unten halten. Zwei Drittel aller Bürogebäude in Nürnberg sind älter als 20 Jahre.

▮ „Das Mietniveau im Bestand könnte höher sein“

Christian Bretthauer: Im Wirtschaftsraum Nürnberg ist über längere Zeit hinweg genügend Revitalisierungsfläche hinzugekommen, um die Nachfrage nach günstigen Räumen zu befriedigen. Das Mietniveau im Bestand wird davon beeinflusst und könnte tatsächlich höher sein.

▮ Herr Schultze, gehören Sie mit Ihrem Quartier Auf AEG zu denjenigen, die hier die Preise verderben?

Bertram Schultze: Im Nürnberger Westen ist wirklich viel Fläche vorhanden. Auf der anderen Seite gibt es auch an anderen Nürnberger Standorten Objekte, die zu sieben bis neun Euro vermietet werden. Gerade wenn in einem Businesspark ein großer Mietvertrag ausläuft, dann ist der Vermieter zu Einigem bereit, bevor der Mieter beispielsweise zu uns wechseln würde. Unser Quartier Auf AEG ist zwar eine Revitalisierung. Aber wir haben doch eine ziemlich einmalige Substanz, die man eigentlich eher als einen veredelten Rohbau bezeichnen

kann. Am Ende kostet der Ausbau doch 1.200 Euro pro Quadratmeter, da kommt man schon in die Nähe von günstigen Neubauten.

▮ „Hotels sind die Schnüffelhunde des Marktes“

Volker Koch: Die Schwäche des Marktes besteht auch darin, dass wir nicht so viel Zuzug von außen haben. Das hat etwas damit zu tun, dass die Region lange Zeit negative Schlagzeilen verkraften musste. Heute sieht die Realität anders aus, aber man braucht Geduld, bis sich das herumgesprochen hat. Hier etablieren sich gerade sehr viele neue Hotels, und das ist ein gutes Zeichen. Hotels sind für mich die Schnüffelhunde des Marktes. Sie machen gute Recherchen, denn sie müssen in den nächsten 20 Jahren ihr Geschäft machen.

▮ Sehen Sie bei Hotels nicht die Gefahr eines Überangebots?

Roland Burgis: Da ist sicher ein Umwälzungsprozess im Gange, bei dem die klassischen Mittelstandshotels etwas abgelöst werden von den Großen. Wir haben von 2002 bis 2012 eine Steigerung bei den Übernachtungszahlen um rund 44 Prozent in Nürnberg. Bei den Bettenkapazitäten eine Steigerung um 26 Prozent. Die Hotelbetreiber setzen also auf Wachstum in Nürnberg.

Michael Peter: Wir werden in den nächsten Jahren sehr spannende Entwicklungen im Bereich Boardinghouses erleben. In Australien macht dieser Bereich allein 20 Prozent des Hotelmarktes aus. Da ist in Nürnberg auch noch Potenzial.

▮ Was die Bürostandorte angeht, ist Nürnberg polyzentrisch. Es hat Business-

parks wie den Südwestpark, den Nordostpark und etliche andere. Wie gut ist das für die Bürostadt Nürnberg?

Wolfgang Küspert: Aus heutiger Sicht würde ich sagen, das ist keine optimale Entwicklung. Das hat etwas mit der Entwicklung des Stadtkerns zu tun. In der City gibt es keinen klassischen Bürostandort. Insofern war es für Entwickler völlig klar, dass man den Stadtrand besetzen muss. Doch wir erleben heute eine immer stärker ablehnende Haltung zu monostrukturierten Parks. Das ist sicherlich eine Aufgabe für Entwickler, über neue Produkte nachzudenken, die näher an der City liegen. Gute neuere Beispiele sind der „Milchhof“ oder die Aurelis-Entwicklung entlang der Bahnhofstraße. Das wird von den Nachfragern sehr gut angenommen.

Christian Bretthauer: Da muss ich grundsätzlich widersprechen. Der spezifische Bedarf an Raumlösungen in gut ausgestatteten Business-Landschaften wie unserem Südwestpark ist da. Wir haben ja gerade keine Monostruktur allein mit Büros oder einzelnen Branchen, sondern auch eine Nahversorgung, eine Kindertagesstätte, Gastronomie und Services aller Art – und das im Umkreis von maximal 300 Metern inmitten von Grünanlagen. Zudem hat uns der ÖPNV ganz nah an die City herangebracht. Eine solche Entwicklung würde ich wieder machen, wenn ich ein größeres Grundstück dafür bekäme. Voraussetzung ist eine gute Anbindung sowohl per ÖPNV als auch an das Straßennetz.

Norbert Grund: Wenn ich über die ideale Lage für eine Gewerbeimmobilie nachdenke und mit Nutzern spreche, stelle ich fest, dass im Vergleich zum Wohnen bei der Gewerbeimmobilie die Bedürfnisse der Nutzer so breit und so vielschichtig sind, dass man das Idealtypi-



Hannes B. Erhardt
Evangelisches Siedlungswerk



Norbert Grund
KIB-Gruppe



Volker Koch
Kochinvest Unternehmensgruppe



Wolfgang Küspert
Küspert & Küspert Immobilien Gruppe

sche gar nicht so erreichen kann. In Nürnberg sehe ich nur ein einziges Defizit: Wir haben in der tatsächlichen Innenstadt nicht die Möglichkeit, großartig neue Büroflächen anzubieten.

Wie sieht es mit der Bildung von Branchenclustern aus?

Norbert Grund: Nürnberg hat keine solche Intensität von bestimmten Branchen. Als Vermieter bevorzuge ich Diversifikation.

Auf AEG haben Sie aber durchaus einen gewissen Schwerpunkt im Bereich Energie mit dem Energie-Campus Nürnberg.

Bertram Schultze: Er ist eine vom Freistaat gewollte Ansiedlung im Zusammenhang mit der Quelle-Pleite. Wir haben den Zuschlag in einer europäischen Ausschreibung bekommen. Es gab aber offenbar auch nicht viele andere Anbieter. Von einem Cluster würde ich nicht sprechen, es geht um nur ein Gebäude. Für die Gesamtentwicklung des Areals kann es aber ein identitätsbildendes Merkmal werden. Wir schaffen gerade eine hervorragende Renaissance des Standorts mit dem Thema „Energieforschung“.

Wie sehen Sie die Flächenverfügbarkeit für Wohnentwicklungen?

Hannes B. Erhardt: Die Stadt Nürnberg hat ja relativ wenige Flächen selbst im

Eigentum. Das ist ein Problem, das hat man irgendwann einmal verschlafen. Wenn ich mir jetzt das Aurelis-Gelände am Südbahnhof ansehe: Da könnte die Stadt doch sagen, wir trauen uns und kaufen es. Man kann damit richtig viel Geld verdienen, auch als Stadt, wie man in Erlangen oder anderen Städten sieht.

Michael Peter: Man muss zum Teil über Zeitspannen von sieben bis 14 Jahren denken. Eine Stadt steht in der Verantwortung, beim Ausweisen und Entwickeln von Flächen vorausschauend zu agieren und sich auch antizyklisch zu verhalten statt in der Verwaltung bestimmte Abteilungen abzubauen.

Dr. Claus Lehner: Das Ausweisen von Flächen für geförderten Wohnungsbau bei der Entwicklung von Bauquartieren, entsprechend der „SoBoN“ in München, tut einer Stadt im Endeffekt gut. Die einkommensorientierte Förderung (EOF) ist dabei eine Möglichkeit, Mieten in den nächsten 25 Jahren in einem Bereich zu halten, der dann bezahlbar ist. In München liegt die Erstmiete bei etwa neun Euro, abhängig vom energetischen Standard des Neubaus.

Roland Burgis: In Nürnberg konkurrieren gewerbliche mit wohnwirtschaftlichen Flächen. Man tut sich schwer, Grundstücksflächen, die für Gewerbe ausgewiesen sind, für Wohnen zu öffnen.

Christian Bretthauer: Eine allzu restriktive Linie bei der Umwandlung von Gewerbe- in Wohnflächen scheint mir nicht zwingend zu sein. Mir ist auf der gewerblichen Seite jedenfalls keine lange Warteliste von Mietinteressenten bekannt, die in Nürnberg nicht unterkommen würden.

Wie sieht es mit den Wohnungsmieten in der Stadt aus?

Norbert Grund: Im innerstädtischen Wohnungsneubau sind die Neubaupreise den Mieten etwas vorausgeeilt. Ich erwarte, dass die Mieten jetzt ein bisschen nachziehen. Für ein gutes Innenstadtneubauprojekt kann man 10,50 bis elf Euro für den Quadratmeter bekommen. In den nächsten zwei Jahren wird sich das in Richtung zwölf Euro entwickeln.

„Komfortable Situation“ beim Wohnungsangebot

Hans-Joachim Böttcher: Diese Einschätzung teile ich definitiv. Im Neubaubereich haben wir erst vor zwei Jahren das Preisniveau der Jahre 1993/1994 erreicht, liegen inzwischen aber durchaus darüber. In den Mieten spiegelt sich dies aber noch nicht wider. Es gibt auch immer noch sehr viele Bestandsimmobilien in Nürnberg, in denen Mietraum für 5,50 bis sechs Euro angeboten wird. Daher betrachte ich die Diskussion, dass es keinen bezahlbaren Wohnraum mehr gibt, als stark politisch motiviert. Erwarten darf aber auch niemand, dass es diese Angebote in aufwändig sanierten oder neu erstellten Gebäuden in begehrten Innenstadtlagen gibt. So lange es aber in Städten des direkten Umfeldes wie Altdorf, Schnaittach und anderen, die in nur 15 bis 20 Minuten mit der S-Bahn zu erreichen sind, weiterhin Mietangebote in dieser Preisregion gibt, betrachte ich die Situation für unsere Metropolregion als positiv und komfortabel.

Dr. Claus Lehner: Wir als GBW-Gruppe haben in Nürnberg knapp 3.000 Wohnungen, davon etwa ein Sechstel sozial gefördert. Bei uns liegt die Durchschnittsmiete bei etwa 6,15 bis 6,20 Euro.

Sehen Sie die Preisentwicklung bei den Eigentumswohnungen ebenso entspannt?

Hans-Joachim Böttcher: Im Neubaube-



Dr. Claus Lehner
GBW AG



Michael Peter
P & P Gruppe Bayern



Bertram Schultze
MIB AG

reich sagte man noch vor zwei bis drei Jahren, dass 3.000 Euro pro Quadratmeter in Nürnberg die Preisobergrenze sind. Inzwischen haben wir 4.000 Euro und mehr erreicht. Andererseits sind wir bei Bestandsimmobilien heute auf dem Preisniveau von 1993 und das bei einem deutlich niedrigeren Zinsniveau. Da kann nicht davon gesprochen werden, dass uns die Preise weggaloppieren. Wir haben hier in den letzten 20 Jahren ein tiefes Tal durchschritten und sind jetzt wieder auf einem halbwegs kaufkraftgerechten Niveau angelangt.

„Gostenhof ist nicht mehr günstig, sondern hip“

Hannes B. Erhardt: Die günstigen Mieten um die 5,50 Euro sehe ich nicht mehr. Ein Stadtteil wie Gostenhof, der früher günstig war, ist heute hip. Die Menschen, die günstig wohnen wollen, werden immer mehr an den Stadtrand gedrängt. Es heißt, die Kaufkraft kommt nach Nürnberg herein, und das ist sicherlich gut. Aber es hat eben auch seine Schattenseiten.

Wo sehen Sie beim Wohnen einen ungedeckten Bedarf?

Hans-Joachim Böttcher: Für die Zielgruppe 60plus mit überdurchschnittlicher Kaufkraft gibt es kein adäquates Angebot an Eigentumswohnungen im innerstädtischen Bereich.

Michael Peter: Wir brauchen verstärkt kleinteiliges Wohnen, weil zwar insgesamt die Bevölkerungszahl sinkt, aber die Zahl der Haushalte steigt.

Hannes B. Erhardt: Kleinteiliges Seniorenwohnen ist ein Thema, das wir jetzt sehr stark aufgreifen. Wir bauen derzeit

einige Studentenwohnheime, die wir im Eigenbestand behalten, aber wir konzipieren sie so, dass in diese Apartments irgendwann auch Senioren einziehen könnten. 20 Quadratmeter große, barrierefreie Apartments. Das klingt spartanisch, ist dadurch aber auch für einen Senior, der 700 bis 900 Euro Rente hat, bezahlbar.

Dr. Claus Lehner: Uns treibt vor allem die Tatsache um, dass in Städten wie Nürnberg in der Regel über zwei Drittel der Bestände aus den Jahren 1946 bis 1990 sind und daher Modernisierungen von Bestandsimmobilien die große Aufgabe unserer Generation ist. Großmodernisierungen kosten im Schnitt zwischen 800 und 900 Euro pro Quadratmeter, und das kann nur über ein Delta zwischen Ist- und Zielmiete von mindestens zwei bis drei Euro finanziert werden. In Nürnberg geht das, aber in vielen anderen Städten in Bayern geht das wirtschaftlich nicht.

Wie sieht es mit den Wohnungspreisen im Umland aus?

Hans-Joachim Böttcher: Städte wie Altdorf oder wie Schnaittach entwickeln sich positiv. Ich habe alles dort: Schulen, eine S-Bahn-Anbindung, ich bin in 20 Minuten an der Oper. Auch Lauf entwickelt sich sehr positiv. Dort gibt es relativ viele Neubauprojekte, da kann man noch deutlich unter 3.000 Euro eine attraktive Eigentumswohnung kaufen. Oder Fürth. Wer hat dort vor 20 Jahren in der Innenstadt gewohnt? Häufig Menschen mit relativ geringer Kaufkraft, und das war für die Stadtentwicklung nicht so toll. Heute entwickelt sich die Stadt sehr gut, Gebäude werden saniert, aber man kann nun in einem sanierten, denkmalgeschützten Sandsteingebäude keine Wohnung mehr für 5,50 Euro pro Quadratmeter mieten.

Volker Koch: Das unmittelbare Umland der Städte entwickelt sich gut. In Erlangen zum Beispiel ist es Herzogenaurach, das allein schon deswegen stark nachgefragt ist, weil dort große Firmen ansässig sind, die viele Leute anziehen und Attraktivität ausstrahlen. Fürths Oberbürgermeister Dr. Thomas Jung sagte neulich, dass die Nachfrage so groß sei, dass der Zuzug innerhalb der bestehenden Stadtgrenzen nicht bewältigt werden kann.

Roland Burgis: Ich würde Bamberg benennen wollen. Dort herrscht mittlerweile ein Preisniveau, das an Nürnberg locker herankommt. Sie haben das gleiche Problem: eine sehr enge Innenstadt mit wenig Neubaumöglichkeiten. Dort wird sich durch die Aufgabe des US-Standortes noch ein bisschen etwas entwickeln.

Hannes B. Erhardt: Selbst mit Bayreuth beschäftigt man sich inzwischen. In Würzburg ist alles voll, da gibt es faktisch keine Flächen mehr. Die Mieten sind in den letzten Jahren brutal angestiegen. Selbst kleine Städte wie Forchheim profitieren inzwischen von der Situation in Erlangen.

Die Wohnungsbranche ist außerhalb der Stadtgrenzen Nürnbergs sehr aktiv. Wie sieht es bei den Büroentwicklern aus?

Wolfgang Küspert: Man blickt natürlich nach Fürth und nach Erlangen, aber weitere Städte in der Metropolregion sind für klassische Büroentwicklungen im großen Stil nicht interessant. Eben weil sich hier kein institutioneller Investor findet.

Die Unternehmerrunde fand auf Einladung der MIB AG im Quartier Auf AEG statt. Sie wurde moderiert von Roswitha Loibl.