

# „Ein Dornröschen, das gerade wach geküsst wird“



Die Region Nürnberg spielt bei den deutschen B-Standorten in der ersten Reihe.

immobilien**manager** hat mit Vertretern der wichtigsten Immobilienunternehmen über den Standort und seine Entwicklung diskutiert.

*Herr Küspert, was bringt Ihrer Einschätzung nach der Titel Metropolregion für die Städte und Gemeinden der Region Nürnberg? Wie wird er mit Leben gefüllt?*

**Wolfgang Küspert:** Sicherlich ist der Titel wichtig, und es wird bereits einiges getan. Allerdings müssen wir noch mehr über den Standort sprechen – aber genau das besprechen wir ja schon seit Jahren. Es ist doch so, dass Nürnberg unter den deutschen B-Standorten mit an der Spitze ist. Aber wir fehlen trotzdem in den nationalen und internationalen Markt-



**WOLFGANG KÜSPERT**  
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER  
KÜSPERT & KÜSPERT  
IMMOBILIENGRUPPE

berichten. Es fehlt der letzte Schritt, um immer im Fokus zu sein und das macht sich in der Nachfrage bemerkbar.

**Gerhard Feuchtgruber:** Wir müssen versuchen, den Standort Nürnberg mehr in die internationale Presse bringen. Als Projektentwickler sind wir aufgefordert zu schauen, ob es nicht doch mal möglich ist, ein international beachtenswertes Immobilienprojekt hier am Standort zu bauen. Wir brauchen auch hier in der Region Immobilienprojekte, die internationale Wertschätzung erhalten.

**Volker Koch:** Also ich bin da etwas optimistischer. Ich finde, der Begriff wird absolut vital gelebt, und das hat zwei Gründe. Erstens muss keiner dabei sein, es wird keine Stadt zwangsverpflichtet. Und zweitens gilt das Reglement der gleichen Augenhöhe: Der Oberbürgermeister von Nürnberg hat nicht mehr zu sagen als der Bürgermeister von Forchheim. Das schafft Vertrauen und erzeugt ein Zusammengehörigkeitsgefühl.

FOTOS: PLETTENBERG



**GERHARD FEUCHTGRUBER**  
GESCHÄFTSFÜHRER  
KIB PROJEKT GMBH

**Manfred Hopfengärtner:** Sie dürfen einfach nicht vergessen, wo wir Nürnberger, Erlanger herkommen. Vor zehn, 15 Jahren hatten wir riesige Leerstände, wir waren ein Fertigungsproduktionsstandort, und wir sind momentan dabei, langsam aufzuholen. Wir werden in fünf Jahren, da bin ich mir sicher, den Anschluss auch an Regionen wie München geschafft haben.

**Olaf Petersen:** Generell ist es so, dass Regionen, die es schaffen, eine echte Metropolwirkung, einen Metropolcharakter zu erzeugen, auch positives Bevölkerung- und Wirtschaftswachstum entfalten können. Die Region Nürnberg und die ganze Region haben diesbezüglich viel bessere Perspektiven als es von außen wahrgenommen wird.

*Wie gut stellt sich denn ihrer Meinung nach der Büromarkt dar, Herr Feuchtgruber?*

**Gerhard Feuchtgruber:** Wir haben in der Metropolregion die Besonderheit, dass wir die Nachfrage nach hochwertigen Mietflächen, wie wir sie in der Landeshauptstadt München kennen, hier in Nürnberg nicht oder nur in geringem Umfang antreffen. Die Marktteilnehmer beschränken sich lieber auf preiswertere, weniger gut ausgestattete Flächen, das heißt, auch die Nürnberger Unternehmen haben eher ein geringeres Anspruchsdenken.



**OLAF PETERSEN**  
REAL ESTATE CONSULTING  
GfK GEOMARKETING

**Michael Kopper:** Oftmals ist sich ein Mietinteressent über seine tatsächlichen Bedürfnisse noch gar nicht im Klaren. Eine fundierte Bedarfsanalyse und das auf ihn zugeschnittene Angebot zeigen



**CHRISTIAN  
BRETTHAUER**

GESCHÄFTSFÜHRER  
SÜD-WEST-PARK  
MANAGEMENT GMBH

ihm Möglichkeiten auf und wecken so vielfach erst den Bedarf. Hierbei sollte dem Mieter vermittelt werden, welche Vorteile sich aus einer höherwertigen Ausstattung ergeben und dass ein vordergründig höherer Mietpreis auch durch eine höhere Flächeneffizienz kompensiert werden kann.

**Christian Bretthauer:** Ich denke, dass der Umbruch in dem hochwertigen Dienstleistungsbereich gerade läuft und Nürnberg da noch ein bisschen hinterher hängt. Immer, wenn hochwertige Dienstleistungsarbeitsplätze geschaffen werden, dann besteht auch ein Interesse an hochwertig ausgestatteten Flächen.

*Wie werden sich die Büromieten in naher Zukunft entwickeln?*

**Rupert Hackl:** Am Nürnberger Markt sind zur Zeit rund zwölf Euro Büromiete

erzielbar. Das ist in Relation zu den Standortfaktoren der Metropolregion beziehungsweise im Vergleich mit den wesentlich höheren Mieten in München ein Niveau, das noch Steigerungspotenzial beinhalten sollte. Ähnliche Mieten werden an der Peripherie von München, beispielsweise im neuen Büroпарк der Vielberth-Gruppe in Garching, aufgerufen.

**Volker Koch:** Wir dürfen nicht vergessen, dass wir die zehn Euro pro Quadratmeter vor sieben, acht Jahren längst überschritten hatten. Damals gab es ein Zwischenhoch mit Mietpreisen von 24, 25

Deutschen Mark. Wenn heute 2.000, 3.000 Quadratmeter neue Flächen gesucht werden, in zentraler Lage mit U-Bahn-Anschluss, dann muss das neu gebaut werden. Und was neu gebaut wird, kostet mindestens zwölf Euro und mehr.

**Michael Kopper:** Wir haben sicherlich bislang zu wenig Nachfrage von außen, die für echtes Wachstum und echte Absorption sorgt. In den vergangenen sechs Monaten ist hier aber ein Wandel zu verzeichnen. Ich hoffe, dass sich diese Entwicklung im Rahmen der Globalisierung noch verstärkt. Nur das und die Wirtschaftskraft können die Immobilienpreise anheben.

**Thomas Sommer:** Fraglos ist das Mietniveau in Nürnberg im Verhältnis

sehr niedrig. Man muss sehen, dass hier im Vergleich zu anderen Städten sehr wenig gebaut worden ist. So gibt es derzeit keine Baustelle im Bürobereich, wo man sofort 10.000 Quadratmeter neu anmieten könnte.

*Herr Schmelzer, Sie haben in Nürnberg und auch in der Umgebung viele ehemals industriellen Liegenschaften revitalisiert. Wird das Potenzial dieses Erbes ausreichend genutzt?*

**Gerd Schmelzer:** Diese Flächen sind Chance und Problem zugleich. Die Chance für den Mieter, günstige Flächen zu mieten – für Investoren hemmt es die Neubauminvestitionen.

*Herr Wesnitzer, was muss passieren, damit der Zuzug kommt und die Mieten steigen?*



**THOMAS SOMMER**

PRIVATER VERMÖGENS-  
VERWALTER, BEREICH  
MITTELFRANKEN, NÜRNBERG,  
FÜRTH, ERLANGEN

**Markus Wesnitzer:** Nürnberg wird immer im Schatten von München stehen, weil die internationalen unternehmensnahen Dienstleister, Anwaltskanzleien und andere Nürnberg, über Jahre nicht belegen werden. Wenn diese



Ulrike Temme, Geschäftsführerin

## GEWERBE-IMMOBILIEN - HÖCHSTPERSÖNLICH



Wenn es um Gewerbe- und Industrie-Immobilien in Nürnberg geht, setzen wir für Sie einiges in Bewegung. Entdecken Sie ein außergewöhnliches Serviceangebot:

0911/54 80 99-0 | [temme.de](http://temme.de)

VERMIETUNG VERKAUF ENTWICKLUNG INVESTMENT RESEARCH



Nutzer in dieser Ecke Deutschlands ein Büro aufmachen, dann machen sie es in München auf. Das ist auch der Unterschied von Nürnberg zu Stuttgart. Stuttgart ist zwar ein B-Standort, aber der größte in seiner Region. Und das wird sich auch durch die Globalisierung nicht ändern.

**Wolfgang Küspert:** Die Verkäufe passieren hier immer fränkisch solide und still. Da würde ich mir wünschen,



**RUPPERT HACKL**  
NIEDERLASSUNGSLEITER  
EUROHYPO AG  
IN MÜNCHEN

dass mehr über getätigte Abschlüsse gesprochen wird, denn solche Deals tragen dazu bei, dass die Region immer stärker auch im Fokus von Investoren sein wird.

*In ganz Deutschland kaufen internationale Investoren – auch in Städten, die sie vorher nicht auf ihrer Einkaufsliste hatten. Wie hat sich das in Nürnberg dargestellt?*

**Gerd Schmelzer:** Von der Investitionswelle von außen sind wir alle überrascht worden – sicher haben einige Bestandhalter zu früh verkauft. Nürnberg ist ein optimaler Standort für Investoren; solide und vergleichsweise günstig. Der Markt hat noch Chancen nach oben.



**MARKUS WESNITZER**  
GESCHÄFTSFÜHRER  
ICN IMMOBILIEN CONSULT  
GMBH & CO. KG

**Volker Koch:** Wir spüren die Nachfrage von Investoren in Nürnberg, die sich früher nicht für diesen Standort interessiert haben. Der Mangel an guten Objekten in der Stadt hebt natürlich die Faktoren, wovon wir profitieren. Deshalb macht es auch wieder Spaß, in dieser Region Projektentwicklung zu betreiben. Und eines sollte man nicht vergessen:

Ein Investor, der sich einmal entschlossen hat in einer Stadt zu kaufen, kauft natürlich eher in der gleichen Stadt ein zweites Mal.

**Rupert Hackl:** Ein boomenden Büromarkt München, der in Teilbereichen zu Anzeichen von Überhitzungstendenzen neigt, könnte sich auch als eine Chance für Nürnberg herausstellen. Allerdings fehlt mir das Schaufenster

mit attraktiven Projekten. Die etablierten Bauträger und Developer bauen mit Sicherheit nicht auf Halde, und das ist auch gut so. Objekte, die teilvermietet sind, werden mit großer Wahrscheinlichkeit ihre Käufer finden, weil Nürnberg ein stabiler Teilmarkt mit hervorragender Infrastruktur ist, der auch nicht den Schwankungen der Boomregionen unterliegt. Und weil diese Objekte das bieten können was Investoren anlockt, nämlich im Gegensatz zu München, die attraktiveren Renditen.

**Markus Wesnitzer:** Aber auch hier stellt sich die Frage der Nachhaltigkeit des Auftretens der internationalen Käufer. Momentan sind diese Investoren ja nicht nur in Nürnberg, sondern auch in Ingolstadt und in Rosenheim, und auf jedem Dorf unterwegs. Es ist also nicht unbedingt ein Verdienst von Nürnberg. Die Frage ist, bleiben sie, und da bin ich mir nicht ganz sicher, denn in dem Moment, wo der Markt wieder kippt und



**VOLKER KOCH**  
GESCHÄFTSFÜHRENDER  
GESELLSCHAFTER  
KOCH INVEST  
UNTERNEHMENSGRUPPE

wieder eine bessere Angebots-Nachfrage-Relation in den A-Standorten gegeben ist, werden sich diese Investoren auch hier wieder zurückziehen.

**Volker Koch:** Entscheidend, ob der Investor dann wieder kommt beziehungsweise da bleibt, ist, inwieweit die sonstigen Bedingungen für diesen Standort sprechen. Da bin ich der Meinung, die Region Nürnberg ist ein Dornröschen, das gerade wach geküsst wird.



**GERD SCHMELZER**  
GRÜNDER UND INHABER  
ALPHA GRUPPE

*Kommen wir zum Wohnungsmarkt. Die Stadt Nürnberg hat erstmals mehr als eine halbe Million Einwohner. Gibt es genug Wohnraum, Herr Schmelzer?*

**Gerd Schmelzer:** Jedenfalls ist die Nachfrage nach qualitativem Wohnraum da und kann momentan nicht befriedigt werden. Ich halte diese Nachfrage im Wohnungsbereich auch für nachhaltiger als im Gewerbe, was eine große Chance für Investoren darstellt.

**Michael Kopper:** Seit einigen Jahren haben wir wieder eine positive Bevölkerungsentwicklung durch Zuzug aus dem Umland zu verzeichnen. Teilweise verdanken wird dies dem allgemeinen Trend, dass die Menschen zurück in

die Stadt wollen. Unterstützt wird diese Entwicklung aber vor allem durch die diversen Konversionsflächen, auf denen in den letzten Jahren ein attraktives Angebot geschaffen werden konnte. Wo kann denn sonst eine Familie bezahlbar ein Reihenhaus an der U-Bahn kaufen?

**Wo liegt das Preisniveau derzeit?**

**Gerd Schmelzer:** Ich glaube, dass die Grenze im oberen Bereich bei rund



**MICHAEL KOPPER**

BÜROLEITER  
EUROHYPO AG  
IN NÜRNBERG

3.000 Euro pro Quadratmeter liegt, in der Breite halte ich 2.400 Euro für einen Neubau und im sanierten Altbau 2.000 Euro für hochinteressant.

**Und wie sieht es auf dem Mietwohnungsmarkt aus?**

**Michael Kopper:** Was mir ein bisschen fehlt, ist der Mietwohnungsbau. Hierauf deuten meiner Meinung nach auch die steigenden Mieten, als Zeichen für ein knappes Angebot, hin. Die Frage ist, wie kann ich stärker kommunizieren, welche Chancen sich hieraus auch für institutionelle Anleger ergeben, zumal sich künftige Konversionsflächen für die Bebauung auch mit größeren Wohnanlagen anbieten. Denn von der Rendite her kommen wir in Größenordnungen, wie sie im Bürobereich in München nicht mehr in jedem Fall erzielt werden können. Und das bei geringerem Risiko und Potenzial nach oben.

**Michael Schmutzer:** Es wird sehr spannend, wenn große Flächen wie der Nordbahnhof auf den Markt kommen. Denn dieses Areal wäre auch zur Realisierung von Mietwohnungsbau geeignet. Neubautätigkeiten im Bereich Mietwohnungen sind derzeit in Nürnberg kaum existent. Hier haben sich die Aktivitäten

überwiegend auf den geförderten Mietwohnungsbau verlagert.

**Die guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Region müssten doch beste Voraussetzungen für einen hochwertigen Wohnungsmarkt sein.**

**Michael Schmutzer:**

Qualitativ-hochwertige und geräumige Wohnungen in außergewöhnlichen Objekten, die für Investoren von Interesse sind, um damit acht bis zehn Euro Miete pro Quadratmeter von Kapitalanleger zu erzielen, gibt es in Nürnberg zu wenig. Dieser Markt ist in vergleichbar großen Städten weitaus aktiver. Dabei haben wir in der Region Arbeitgeber wie Siemens, Adidas oder INA Schaeffler, bei denen

hoch bezahlte kreative oder sonstige high potentials arbeiten, die die Stadt als Lebensraum schätzen und nicht aufs Land ziehen wollen.

**Es gibt Pläne von Adidas für eine Art Markenwelt mit dem Titel 360° in Herzogenaurach. Was halten Sie davon, Herr Hopfengärtner?**

**Manfred Hopfengärtner:**

Das kann schon ein Problem werden, 40.000 Quadratmeter Verkaufsfläche sind geplant. Wobei man es ursprünglich anders dargestellt hat. Man hat gesagt, es werden Ausstellungsflächen an Anbieter vermarktet, so dass eine Art Messe entsteht. Jetzt stellt sich heraus, dass es natürlich auch Einzelhandelsflächen geben wird. Daher gibt es momentan einen Kampf mit der Industrie- und Handelskammer. Aber Adidas wird sich durchsetzen und wird das bauen, vielleicht etwas kleiner, aber es wird kommen. Allerdings nicht vor 2010.

**Gerhard Feuchtgruber:** Derartige Outletprojekte werden meist von durchreisenden Touristen frequentiert. Das tangiert die Innenstädte eher weniger.



**MICHAEL  
O. SCHMUTZER**

GESCHÄFTSFÜHRER  
CENTACON GMBH

**Also doch kein Problem für die umliegenden Städte?**

**Olaf Petersen:** Es ist in der Tat eine Konzeptfrage. Wir gehen davon aus, dass hier etwas Neues entsteht, das weit über die Einzugsgebiete herkömmlicher Einkaufszentren ausstrahlt, so dass man von daher kaum in Konkurrenz zu den etablierten Standorten gerät.

**Michael Schmutzer:** Es handelt sich um ein vollkommen neuartiges Einzelhandelsprojekt. Hier wird jede einzelne Marke, deren Produkt und die jeweilige Markenphilosophie in den Fokus des Verbrauchers gebracht. Qualität und Größe dieses in Europa einzigartigen Projektes werden eine enorme überregionale Anziehungskraft entfalten. Diese Chance sollte die Metropolregion nutzen.



**MANFRED  
HOPFENGÄRTNER**

LEITER  
SIEMENS REAL ESTATE  
UND STADTRAT IN ERLANGEN

**Gerd Schmelzer:** Hier handelt es sich um ein außergewöhnliches Projekt. Ein solches Großprojekt ist immer mit politischen und genehmigungsrechtlichen Problemen behaftet. Zeit und gute Nerven sind hier sicher notwendig.

*Markus Gerharz moderierte die Untermerrunde Region Nürnberg im Milchwopalais der Alpha Gruppe.*