

# „Guter Schulterschluss, gesunde Konkurrenz“

**UNTERNEHMERRUNDE** ■ Die Metropolregion ist gut durch die Krise gekommen. Doch wie stellt sie sich in den einzelnen Marktsegmenten dar? Darüber diskutieren Unternehmer, die in der Region aktiv sind.



**Volker Koch**  
Kochinvest Unternehmensgruppe



**Bertram Schultze**  
MIB AG Immobilien und Beteiligungen



**Rupert Hackl**  
Eurohypo AG

▮ *Wie ist die Region Nürnberg durch die Krisenjahre seit 2009 gekommen?*

**Volker Koch:** Ich meine: hervorragend. Wir haben im Gewerbebereich kaum Leerstände zu verzeichnen, und im Wohnungsbereich boomt der Markt sowieso. Die Tatsache, dass hier drei Großstädte an einem Standort sind, die sowohl guten Schulterschluss als auch gesunde Konkurrenz pflegen, ist ebenfalls eine gute Voraussetzung.

▮ *Wie sehen Sie das Angebot an gewerblichen Flächen?*

**Bertram Schultze:** Insbesondere im Nürnberger Westen gibt es genügend Gewerbeflächen, gerade wenn man sich die ehemaligen Quelle-Areale anschaut. Wir haben andererseits auch viele Nachfragen, die teilweise deutlich über die 5.000 Quadratmeter gehen. Wir haben das AEG-Areal 2007 gekauft, da waren die ersten 20.000 Quadratmeter schon als Sale-and-lease-back an Electrolux vermietet. Seitdem haben wir weitere 20.000 Quadratmeter vermietet im sanierten Bereich und noch einmal ungefähr 12.000 Quadratmeter im unsanierten Bereich. Und das eigentlich in einer vermeintlich relativ schwierigen Zeit, sprich in der Krise. Da braucht man an anderen Standorten deutlich länger.

▮ *Herr Hackl, sehen Sie als Finanzier die Situation genauso positiv?*

**Rupert Hackl:** In Nürnberg, Erlangen und Fürth ist alles vorhanden, was eine Metropole auszeichnet. Der Wohnungsbau läuft rund, und insbesondere die Gewerbeparks bieten für uns als Finanziers interessante Geschäftsansätze. Der Büromarkt zeigt sich bei Weitem nicht so volatil wie in München und weist insofern auch eine deutlich niedrigere Leerstandsquote von rund sieben Prozent auf.

## Spannende Gewerbeparks

▮ *Was macht die Gewerbeparks der Region für Sie so interessant?*

**Rupert Hackl:** Die vielschichtige Nutzungsart und die in der Regel bei 30 bis 50 Millionen Euro liegenden Größenordnungen sind bei Investoren gesuchte Asset-Klassen. In diese Kategorie fallen zum Beispiel Objekte wie das Grundig-Areal nebst dem anstehenden Refurbishment der Grundig-Türme oder dem Gewerbepark Thomas-Mann-Straße 50 mit beachtlichen rund 40.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche.

▮ *Was suchen Investoren denn zurzeit in der Metropolregion?*

**Wolfgang P. Küspert:** Es gibt hier zwei Ansätze: Wir verzeichnen zum einen immensen Nachfrageanstieg im Bereich der Core-Immobilien. Ich denke hierbei an die Innenstadt, Geschäftshäuser, Büroimmobilien mit risikoarmen Attributen. Innerstädtisch gab es in den vergangenen zwölf Monaten Deals, bei denen der Kaufpreisfaktor bis zum 18-Fachen gestiegen ist. Wenn wir auf der anderen Seite nicht mehr über Core, sondern einen opportunistischen Ansatz sprechen, dann sinken die Faktoren tatsächlich um einiges, wenngleich Losgrößen von 25 Millionen Euro aufwärts stark nachgefragt sind. In diesem Bereich gibt es momentan wenig Adäquates am Markt, was dann auch wirklich gekauft wird.

▮ *Herr Wesnitzer, welche Immobilien suchen Sie als Investor in Nürnberg?*

**Dr. Markus Wesnitzer:** Wir kaufen Büros und Einzelhandelsobjekte in A-Lage. Wie überall sehen wir wenig im Angebot, und die Preise laufen davon. Wir bewegen uns im Bereich von fünf bis 25 Millionen Euro, wo der Konkurrenzdruck durch die vielen Eigenkapitalkäufer hoch ist. Dieses Feld ist sehr schwierig, weil wenig vorhanden ist in Nürnberg, aber das ist auch in anderen Städten wie Regensburg oder Augsburg festzustellen.





**Wolfgang Küspert**

Küspert & Küspert Immobiliengruppe



**Dr. Markus Wesnitzer**

ICN Immobilien Consult Nürnberg GmbH & Co. KG



**Manfred Schmauser**

Sparkasse Nürnberg

▮ Herr Schmauser, finanziert die Sparkasse gerne Objekte, deren Kaufpreis einen Faktor von 18 erreicht?

**Manfred Schmauser:** Wir machen unsere Finanzierung nicht von Kaufpreisk Faktoren abhängig. Der Nürnberger Markt ist auch aus Finanzierungssicht nicht annähernd mit dem Münchener Markt zu vergleichen. Dort ist viel internationales Anlagekapital unterwegs, es gibt überwiegend institutionelle Investoren. Das trifft für Nürnberg nur bedingt zu. Hier ist die Immobilienwirtschaft vom Grundsatz her mittelständisch und langfristig ausgerichtet.

▮ Wie sehen Sie die Kaufpreiskriterien in Nürnberg?

**Rupert Hackl:** Die Faktoren orientieren sich grundsätzlich an den Nutzungsarten. Die typischen Nahversorger an der Peripherie sind zum knapp 13-Fachen der Jahresmiete zu haben und bieten damit eine Rendite von satten 7,7 Prozent. Der Faktor steigt auf das etwa 15-Fache und im Gegenzug fällt die Rendite auf rund 6,7 Prozent bei innerstädtischen Einkaufszentren. Wer eine stabile Wertanlage oder auch das geringste Mietausfallrisiko sucht, der wählt die Wohnimmobilie. Aber die Sicherheit hat ihren Preis, denn bei den von Herrn Küspert

aufgerufenen Faktoren des 18-Fachen sinkt die Rendite auf 5,5 Prozent.

### „Mietniveau ist kritisch“

▮ Wie sehen Sie die Nürnberger Bestandsmieten?

**Alexander Gräf:** Das Mietniveau ist meines Erachtens kritisch. Es gab auch in den vergangenen beiden Jahren, in denen eine Beruhigung eingetreten ist, wenig Anlass zur reinen Freude. Sie müssen im Bestand schon erhebliche Aufwendungen tätigen, um die Flächen heute am Markt unterzubringen. Bei einem Haus aus den 1950er oder 1960er Jahren muss man rund 1.000 Euro auf den Quadratmeter investieren, um ein vermietbares Objekt daraus zu machen.

**Volker Koch:** Das Besondere des Marktes in der Region ist, dass wir im gewerblichen Bereich keine Leerstände im Neubau haben. Das ist ein Riesenunterschied gegenüber München.

**Alexander Gräf:** Aber wo sind denn die Neubautwicklungen in Nürnberg, die Multi-Tenant-investmentfähig sind? Das sind doch größtenteils Gebäude für Eigennutzer.

**Wolfgang P. Küspert:** Andererseits haben wir anspruchsvolle Gesuche hinsichtlich Lage, Ausstattungsqualität und Bezugszeitpunkt vorliegen mit Losgrößen ab 3.000 bis etwa 10.000 Quadratmetern Fläche, die wir nicht bedienen können. Was passiert? Es werden Ausweichentscheidungen getroffen, man geht in Lagen, in die man eigentlich nicht gehen will und man bezieht auch Qualitäten, die man eigentlich nicht beziehen will.

**Volker Koch:** Man muss heute neuen anspruchsvollen Mietern, die in guter Lage ein effizientes Büro haben wollen, sagen: Das könnt ihr nicht für zehn Euro bekommen. Und dass das auch akzeptiert wird, haben wir im Campus Marienberg bewiesen. Dort ist der erste Bauabschnitt mit 9.000 Quadratmetern jetzt fast gefüllt und zwar eben mit Mieten, die ein ganzes Stück höher liegen.

**Dr. Thomas Hörlbacher:** Wir haben das Projekt Design Offices Schoppershof vor etwas über drei Jahren in den Markt gebracht, als die Finanzkrise ausgebrochen war. Und wir haben das Ding ganz bewusst völlig unvermietet gebaut. Tatsache ist, dass wir den geforderten Mietpreis von 13 Euro pro Quadratmeter letztlich bekommen haben bei vier von



**Alexander Gräf**  
Graef RE Consulting



**Dr. Thomas Hörlbacher**  
Tucher Stiftung Management GmbH



**Norbert Grund**  
KIB Gewerbe- und Wohnbau GmbH & Co. KG

sechs Einheiten. Aber wir haben auch zwei Jahre gebraucht.

**Norbert Grund:** Die 12,50 Euro bis 13,50 Euro für ein gutes Objekt können Sie schon bekommen. Und Sie können das auch vermarkten. Das Problem ist: Bekommen Sie die 12,50 Euro bis 13,50 Euro vom Plan weg oder müssen Sie in Vorleistung gehen und das Gebäude erst einmal errichten?

**II** *Wir sprechen hier von Neubaumieten. Was ist im Bestand denn realistisch?*

**Bertram Schultze:** Wir haben auf der AEG 60.000 Quadratmeter vermietet im Schnitt für ungefähr 6,20 Euro. Das reicht von der Logistik im unsanierten Bereich für 2,50 Euro bis hin zu zehn Euro im sanierten und umgebauten Bereich. Nach der Hälfte der Entwicklung sind wir gut über dem Break-Even-Punkt, wenn man das Gesamtobjekt anschaut inklusive Zins und Tilgung. Man hat es geschafft dort ein neues urbanes Quartier zu schaffen. Ich glaube nicht, dass man ernsthaft Spaß dabei haben kann, für zwölf bis 13 Euro Miete Neubauten zu erstellen in gewerblichem Bereich. Das ist doch sehr knapp gerechnet. Es gibt gute Architekten in Nürnberg, die bauen hier nicht mehr, weil es keine vernünftigen Mieten gibt.

## Nur 1.100 Wohnungen pro Jahr

**II** *Ich möchte nun gerne zum Wohnen kommen. Wie entwickelt sich die Region in diesem Segment?*

**Anton Waffler:** Was den Wohnimmobilienmarkt angeht, so sind in Nürnberg sicherlich momentan sehr gute Zeiten. Bei Neubauten liegt der unterste Level bei etwa 2.000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche, und der oberste Bereich

liegt bei etwa 3.500 Euro. Die ganze Region hat in den vergangenen Jahren Einwohnerzuwächse gehabt. In den nächsten 15 Jahren wären ungefähr 30.000 Wohnungen Neubau nötig, im Jahr also ungefähr 2.000 Wohnungen. In den vergangenen drei, vier Jahren wurden aber nur ungefähr 1.100 Wohnungen im Jahr in Nürnberg neu erstellt. Der Vermietungsmarkt funktioniert. Nürnberg profitiert von Erlangen und von Herzogenaurach. In Erlangen gibt es keine Mietobjekte, und Herzogenaurach ist als Wohnort nicht so beliebt. Die Leute fahren lieber von Nürnberg oder Erlangen zur Arbeit dorthin.

**Michael Zagel:** Vor zwei Jahren lag die Spitzenmiete in Nürnberg bei 13 bis 14 Euro. Zwischenzeitlich sind wir in Nürnberg in guten Lagen bei 18 Euro pro Quadratmeter plus Nebenkosten angelangt. Das ist eine Größenordnung, die wir uns vor fünf Jahren nicht hätten vorstellen können. Es gibt hier zum Beispiel ein Objekt im Zentrum, in der Hirschelgasse. Hier existieren für die Mieter Wartelisten – bei 18 Euro pro Quadratmeter. Die gleiche Tendenz lässt sich auch beim Großinvestment im Wohn- und Geschäftshaus-Bereich bis zehn Millionen Euro feststellen. Hier werden ein besserer Zustand sowie Top-Lagen mit wesentlich höheren Preisen honoriert. So konnten wir zum Beispiel am Nürnberger Hauptmarkt Faktor 24 von einem durchaus nicht unbekanntem Investor aus dem Nürnberger Bereich erzielen.

**II** *Wie verhalten sich wohnungswirtschaftliche Großinvestoren zurzeit?*

**Norbert Grund:** Wir haben gerade ein Quartier in Nürnberg erworben, in dem wir zwischen 600 und 700 Wohnungen entwickeln und in den nächsten Jahren errichten werden. Wir haben uns vorgenommen, rund 200 bis 250 davon an größere Wohnungsbauinvestoren zu geben.

Aufgrund der geführten Gespräche kann ich sagen: Wir könnten das wahrscheinlich schon heute tun, ohne groß die Werbetrömmel gerührt zu haben.

**II** *Wie sieht es an den Wohnstandorten Fürth und Erlangen aus?*

**Volker Koch:** Fürth ist zum Shootingstar in der Region geworden, nicht nur weil in Erlangen viel mehr Nachfrage als Angebot vorhanden ist. Die Bauträger tun sich sehr schwer, in Erlangen überhaupt Grundstücke zu finden, geschweige denn zu vernünftigen Preisen. Aber in Fürth gibt es Flächen, wie man sie auch in Nürnberg weit und breit suchen muss. Das liegt an der Lagegunst dieser Stadt. Sie liegt an zwei Flüssen und hat damit natürlich sehr kurze Wege zu den Flussauen und sehr viel Grün.

**Michael Peter:** Noch ein Satz zur Preisentwicklung. Wir bezahlen derzeit in Fürth praktisch nahezu den doppelten Preis für Bestandsimmobilien. Im Vergleich: Vor zwei bis drei Jahren, haben wir in innerstädtischen Lagen für 300 bis 400 Euro pro Quadratmeter gekauft. Mittlerweile kosten die gleichen Immobilien 500 bis 600 Euro pro Quadratmeter.

## Ladenmieter müssen ausweichen

**II** *Investoren steigen zurzeit stark bei Einzelhandelsimmobilien ein. Wie sieht hier der regionale Markt aus?*

**Bertram Schultze:** Das Handelsthema ist für die Kollegen in unserem Hause ziemlich interessant. Die Nürnberger Fußgängerzone wird momentan als deutlich unterbewertet betrachtet und als Standort mit sehr viel Potenzial.

**Wolfgang P. Küspert:** Es gab in letzter Zeit wenig Wechsel in der Nürnberger



**Anton Waffler**  
Schultheiss Wohnbau AG



**Michael Zigel**  
Immobilien Sollmann + Zigel GmbH



**Michael Peter**  
P & P Gruppe Bayern GmbH

Innenstadt. Und die Wechsel, die stattfanden, haben in der 1A-Lage zu einer deutlichen Mietpreissteigerung geführt. Wir stellten fest, dass es auch Ausweichanmietungen gab. Davon haben die Kaiserstraße und die Königstraße profitiert, weil in den Toplagen Karolinenstraße und Breite Gasse nichts verfügbar war.

**ii** *Hat die Bildung der Metropolregion dazu beigetragen, dass sich mehr Unternehmen von außerhalb ansiedeln und den Büromarkt beleben?*

**Volker Koch:** Der Zuwachs von außen ist bis jetzt nicht gerade üppig. Ich glaube aber, dass sich das zunehmend verbessern wird. Denn man versteht allmählich immer besser, dass München und Nürnberg – und dazwischen liegt noch Ingolstadt –, dass all diese Städte nicht sehr weit auseinander liegen. Wenn wir anstreben, in dem Kreis der sogenannten B-Städte die Nummer 1 zu werden und damit schon ein bisschen in die A-Städte hineinzuragen, dann ist das ein realistisches Ziel für Nürnberg.

**Wolfgang P. Küspert:** Ich will das von einer anderen Sichtweise aus betrachten: Wachstum findet ja auch bei hier ansässigen Unternehmen statt. Ganz prominente Beispiele sind die Gesellschaft für Konsumforschung GfK zum Beispiel, die VR-Bank, die gerade als Eigennutzer ein deutlich größeres Gebäude errichtet, und auch Datev wird sich vergrößern. Wir kennen auch Gesuche von Siemens. Der Markt ist so stark, dass er aus sich heraus wachsen kann.

**Dr. Thomas Hörlbacher:** Wir bewegen uns fast ausnahmslos innerhalb des Marktes, wobei ja die Standortfaktoren Nürnbergs sich über die Jahre hinweg laufend verbessert haben. Nürnberg haftet immer noch so ein bisschen der Arbeiterstandortmythos an. Aber der Dienstleistungsanteil ist gestiegen. In der Zukunft sehe ich für den Markt und die Metropolregion schon große Chancen.

**ii** *Wie hat die Region die Quelle-Insolvenz verkraftet?*

**Manfred Schmauser:** Immobilienwirtschaftlich ist das Thema Quelle veratmet worden, hat keine nennenswerten Einbrüche auf den Märkten bedeutet. Das Ganze denke ich, hat nur funktioniert, weil die Region insgesamt wirtschaftlich gut unterwegs ist.

**Michael Peter:** Für den Standort Fürth war das eine Chance. Hier war eine Vielzahl an verschiedenen Objekten vorhanden. Wir haben einen großen Teil davon erworben. Interessant ist, dass etliche dieser gewerblichen Objekte früher wohnwirtschaftlich genutzt wurden, und wir diese Objekte im Prinzip ihrer ursprünglichen Nutzung wieder zurückführen werden. So ist neuer Wohnraum in zentralen Lagen entstanden, ein gutes Beispiel dafür ist die Hornschuchpromenade. **ii**

Die Unternehmerrunde fand im Innovum 212 statt. Gastgeber war die UBS Real Estate KAG mbH. Die Runde wurde moderiert von Roswitha Loibl.

*100%*

**GEWERBE- UND INDUSTRIE-IMMOBILIEN – HÖCHSTPERSÖNLICH**

Für unsere Kunden setzen wir als eines der führenden Beratungsunternehmen und Spezialist der Metropolregion alles in Bewegung. Überzeugen Sie sich von unserem außergewöhnlichen Serviceangebot. Wir freuen uns auf Sie!

**TEMME** IMMOBILIEN | 0911 5480990 | [temme.de](http://temme.de)

VERKAUF VERMIETUNG ENTWICKLUNG INVESTMENT RESEARCH

Ulrike Temme, Geschäftsführerin

**ii**  
seit 1986