

„Wenn wir es nicht hinkriegen, wer dann?“

Unternehmerrunde



Standorte im Wandel: Der Stuttgarter Immobilienmarkt wird unterschätzt. Diesen Eindruck haben die sechs Marktexpertinnen und -experten der immobilienmanager-Unternehmerrunde, die dort gute Perspektiven sehen.

Von Roswitha Loibl

Wie tief greifend ist der Wandel, den der Wirtschaftsstandort Stuttgart und sein Immobilienmarkt erleben – und erleben werden? Die Autoindustrie und ihre Zulieferer bauen schon seit längerem Stellen ab oder schicken ihre Mitarbeiter in Kurzarbeit. „Im Moment herrscht zwar eine Bewegungslosigkeit, aber ich bin überzeugt, dass die Personalkapazitäten unter dem Strich stabil bleiben. Es ist eine Übergangszeit vom Verbrenner- zum Elektromotor“, sagt Axel Möhrle, Bereichsleiter Stuttgart von Strabag Real Estate.

„Die Entlassungen hätten sowieso stattgefunden, aber ohne Corona wären sie einige Jahre später gekommen“, ergänzt Marc Bosch, Geschäftsführer Wüstenrot Haus- und Städtebau. Er erkennt darin die Chance, dass man sich nun schneller neuen Themen zuwenden könne. „Der Generationenwandel beschleunigt sich. Junge Fachleute mit IT-Kenntnissen werden gestärkt“, sagt Steffen Jüstel, Niederlassungsleiter Stuttgart der Pandion AG. „In der Region gibt es viele Tüftler, es entstehen neue Chancen für junge Unternehmen“, pflichtet ihm Martin Merkel, Leiter Immobilienzentrum Stuttgart der DZ Hyp, bei. Und dann fällt der Satz, auf den sich alle einigen können: „Wenn wir es nicht hinkriegen, wer dann?“

Er stammt von Michael Bräutigam, Geschäftsführer Capital Markets Stuttgart von Colliers International – dies ist eine Manifestation des unerschütterlichen schwäbischen Selbstbewusstseins und Fleißes. Schließlich habe man auch die bisherigen Transformationsprozesse gut gemeistert. Mit Blick auf die gesamte Metropolregion hebt Bräutigam auch den Standort Tübingen hervor mit seiner „sensationellen Entwicklung“ im Bereich Biotech- und Informationstechnologie.

„Wir dürfen uns nicht zurücklehnen, sondern müssen die Ärmel hochkrempeln“, lautet der Appell von Bianca Reinhardt Weith, COO Süd und Niederlassungsleiterin von Instone Real Estate. Die Kommunen müssten es schaffen, Flächen für die Ansiedlung neuer Industrien auszuweisen, beispielsweise in interkommunalen Gewerbegebieten. Die Immobilienbranche könnte ihnen dabei helfen, denn momentan seien die Städte und Gemeinden wie gelähmt bei Stadtentwicklungsthemen, hat Marc Bosch festgestellt.

Welche Hilfe ist denkbar? „Die regionale Immobilienbranche kennt den Bedarf potenzieller Nutzer von Büros und Logistikflächen“, erläutert Bianca Reinhardt Weith. „Für diesen Bedarf müssen wir bei den Kommunen werben.“ „Wir könnten sie unterstützen bei der Entwicklung von Bebauungsplänen“, nennt Marc Bosch ein weiteres Beispiel. Sind diese Vorschläge bereits einmal angenommen worden? Kopfschütteln ist die Antwort.

Um Stuttgarts Innenstadt macht sich Axel Möhrle Sorgen. Das Problem sei die städtische Verkehrspolitik. „Wenn die City nicht mehr anfahrbar ist, wird sie als Büro- und Einzelhandelsstandort unattraktiv.“ Viele Branchen seien auf den Individualverkehr angewiesen und müssten sich dann an weiter draußen liegenden Standorten ansiedeln. Diese Sorge teilt Steffen Jüstel nicht: „Drei Viertel unserer Mitarbeiter kommen nicht mit dem Auto.“ Das Pandion-Büro liegt in Gelnhausen zum Hauptbahnhof. Wobei Jüstel durchaus die Qualitäten der Randbereiche schätzt, was sich in der eigenen Ankaufspolitik niederschlägt: „Wir haben Projekte in Feuerbach und in Vaihingen.“



Bilder (6): Jörg Jäger Fotografie

Michael Bräutigam: „Bis 1.000 Quadratmeter Bürofläche verzeichnen wir eine rege Nachfrage in der City.“



Steffen Jüstel: „Politik und Gesellschaft sollen wieder erfahren, dass es Freude macht, die Stadt zu entwickeln und zu bauen.“



Martin Merkel: „In der Region gibt es viele Tüftler, es entstehen neue Chancen für junge Unternehmen.“

Einen Mangel an bebaubaren Flächen hat Stuttgart nicht – jedenfalls nicht, wenn man die gesamte Region betrachtet. Diese These belegt Steffen Jüstel mit statistischen Zahlen: Die Region Stuttgart umfasst zehn Prozent der Fläche Baden-Württembergs, dort leben aber 25 Prozent der Einwohner des Landes. Circa 40 Prozent der Fläche in der Region werden landwirtschaftlich genutzt, was dem Landesdurchschnitt entspricht. Da liege also noch Potenzial, so Jüstel.

Aber auch im Stadtgebiet Stuttgart sieht er noch Möglichkeiten. Dort werden 23 Prozent der Flächen landwirtschaftlich genutzt. Wenn man diesen Anteil auf 20 Prozent reduziert, könnte man 45.000 Wohnungen unterbringen. „Wenn man will, dann geht es“, sagt Jüstel. Die Stadt hat jüngst Szenarien erarbeiten lassen für neue Wohnbauflächen. Sie kommt auf mehr als 23.000 Wohnungen bis 2030.

„Das genügt nicht bei dem aktuell prognostizierten Einwohneranstieg“, kommentiert Bianca Reinhardt Weith. Erweiterungsflächen am Siedlungsrand müssten aktiviert werden. Auch der Außenbereich dürfe nicht generell tabu sein. Dachgeschossausbau sei dagegen definitiv keine Lösung: zu teuer und nicht möglich, wenn die privaten Eigentümer nicht mitmachen.

Axel Möhrle präzisiert: „Im Kessel gibt es nahezu nichts, und schon gar keine ausreichenden Flächen für bezahlbares Wohnen.“ Und was in Zukunft zur Verfügung stehen wird, wenn Stuttgart 21 fertig ist, liegt außerhalb der Reichweite privater Entwickler: Die Stadt hat die Gleisareale und die Flächen für das künftige Rosenstein-Quartier von der Bahn erworben. Im Gegensatz zu Städten wie München oder Berlin ist es in Stuttgart bisher nicht üblich, dass die kommunale Wohnungsbaugesellschaft mit privatwirtschaftlichen Entwicklern zusammenarbeitet.

Büromarkt: „Anstieg gebremst“

Am Stuttgarter Büromarkt hat die Corona-Pandemie ihre Spuren hinterlassen – wie überall in der Republik. „Bis 1.000 Quadratmeter verzeichnen wir eine rege Nachfrage in der City“, sagt Michael Bräutigam von Colliers. Über dieser Marke herrscht Zurückhaltung. Bei zwei Dritteln der Mietanfragen aus dem ersten Quartal 2020 seien die Interessenten nun auf die Bremse getreten. Aber immerhin liefen aktuell Verhandlungen über mehrere Gesuche, die mehr als 5.000 Quadratmeter nachfragen.

In der Innenstadt waren die Bürospitzenmieten im Jahr 2019 bis auf etwa 30 Euro pro Quadratmeter gewachsen, berichtet Bräutigam, „aber dieser Anstieg wurde nun gebremst.“ Er sieht eine Spanne von 25 bis 28 Euro im Neubau weiterhin als realistisch an. Günstiger sei es außerhalb des Zentrums, beispielsweise in Degerloch oder Vaihingen. Dort liege man bei etwa 20 Euro für Neubauf Flächen.

Was es in Stuttgart kaum gibt: Neubauf Flächen, die vor dem Erstbezug bereits zur Untervermietung angeboten werden. Das liege daran, dass in der Landeshauptstadt – anders als in Berlin oder München – Unternehmen in der Boomzeit nicht wesentlich über den aktuellen Bedarf für künftiges Wachstum angemietet haben, so Bräutigam. Martin Merkel von der DZ Hyp erwartet, dass viele Unternehmen ihre Flächennachfrage in Richtung flexible Konzepte und offene Strukturen anpassen. Zurückhaltend zeigt er sich bei Finanzierungsanfragen für spekulative Büro-Projektentwicklungen: „Wir wollen eine Vorvermietung sehen.“

Es muss auch nicht immer Neubau sein. Developer fänden im Bestand ebenfalls viele Möglichkeiten. „Es gibt viel Altbestand mit Entwicklungsbedarf“, sagt Michael Bräutigam. Gerade Industrieunternehmen haben verstanden, dass sie etwas an ihren Flächen tun müssen, um attraktiv für neue Kräfte zu sein. „Seit drei bis vier Jahren gibt es ein starkes Umdenken hinsichtlich der Qualität, die den Mitarbeitern geboten wird.“





Axel Möhrle: „Wenn die City nicht mehr anfahrbar ist, wird sie als Büro- und Einzelhandelsstandort unattraktiv.“



Bianca Reinhardt Weith: „Tübingen ebenso wie Heilbronn sind extrem interessant.“



Marc Bosch: „Entlassungen hätten sowieso stattgefunden, aber ohne Corona wären sie einige Jahre später gekommen.“

→ Hemmend wirken sich langwierige Abstimmungs- und Genehmigungsprozesse aus, auch wenn die Expertenrunde anerkennt, dass die Bauverwaltung überlastet ist. Axel Möhrle hat ein Beispiel parat: den Turm am Mailänder Platz. Das 66 Meter hohe Hotelgebäude wird voraussichtlich 2022 und damit sechs Jahre nach Erwerb des Baugrunds fertig. Ohne den extrem hohen Abstimmungsaufwand hätte man es in fünf oder sogar vier Jahren schaffen können. Wie groß ist die Lust der Stuttgarter Immobilienszene auf neue Hochhäuser? Bianca Reinhardt Weith fehlt die Begeisterung: „Aus Kostengründen sind Wohnhochhäuser nur in 1A-Lagen möglich.“ Hohe Verkaufspreise seien nötig, die Zielgruppe dafür relativ klein. Axel Möhrle rechnet vor, dass pro Quadratmeter oberirdischer Bruttogrundfläche allein an Baukosten rund 4.000 Euro anfallen. Für eine Wohnung komme man leicht auf einen Verkaufspreis von 12.000 Euro pro Quadratmeter, überschlägt Reinhardt Weith. Ihre Erfahrung lautet: In einer guten Lage ist es kein Problem, für eine 80-Quadratmeter-Wohnung mehr als 6.000 Euro pro Quadratmeter aufzurufen. „Ab 8.000 Euro wird die Zielgruppe kleiner, ab 10.000 Euro ist sie dünn – mit Ausnahme von Micro-Wohnen.“ „Wir fühlen uns mit allem wohl, was unter 8.000 Euro liegt“, ist Marc Boschs Quintessenz. Ein Projekt mit Preisen von 10.000 Euro „würden wir im Moment nicht machen, denn Stuttgart hat eine gewisse Sättigung im hochpreisigen Bereich“. Michael Bräutigam geht über dieses Limit: „Wenn die Lage wirklich Triple-A ist, dann gehen auch 13.000 bis 16.000 Euro.“

Ludwigsburg, Kornwestheim und die weitere Peripherie

Günstiger wird es im Umland. „In Ludwigsburg oder Kornwestheim liegt man eher bei 6.000 bis 6.500 Euro“, sagt Steffen Jüstel. In Herrenberg bei Böblingen bewegt sich der Neubau darunter und liegt durchschnittlich bei 4.700 bis 5.000 Euro, berichtet Bianca Reinhardt Weith. „Deshalb ist die Peripherie für uns so spannend.“ Dort seien die Kommunen mittlerweile auch aufgeschlossen für Geschosswohnungsbau und Nachverdichtungen. Eine Ansicht, die Marc Bosch nicht ganz teilt: „Viele Bürgermeister wollen keine Wohnungen für Stuttgarter bauen, sondern Einfamilienhäuser für ihre Bürger.“

„Eine Stunde Anfahrtszeit ist für Pendler im Raum Stuttgart normal“, beschreibt Steffen Jüstel. Doch es müssten längst nicht alle in die Landeshauptstadt fahren. „Auch im Randbereich gibt es starke Arbeitsplätze-Hubs“, sagt er und nennt als Beispiel Sindelfingen, wo Daimler jüngst seine neue CO₂-neutrale und voll digitalisierte Factory 56 in Betrieb genommen hat. „Auf der A 81 gibt es mehr Aus- als Einpendler nach Stuttgart“, sagt Jüstel. Dazu kommt: Sindelfingen und das benachbarte Böblingen „sind ein eigener Wohnungsmarkt“, unterstreicht Marc Bosch.

Der Suchradius der Wohn-Entwickler deckt alle Standorte im Stuttgarter S-Bahn-Bereich ab, aber eben auch vieles, was deutlich jenseits davon in der Metropolregion Stuttgarts liegt. „Tübingen ebenso wie Heilbronn sind extrem interessant“, sagt Reinhardt Weith. Etwas zurückhaltender äußert sich Steffen Jüstel, denn in der weiteren Peripherie „finden wir die nötige Körnung nicht vor“. In Leonberg errichtet Pandion bis 2022 rund 140 Wohnungen – kleiner sollten die Projektpakete nicht sein. Die Orte der Metropolregion rücken näher an die Landeshauptstadt heran, wenn Stuttgart 21 fertig ist. „Von Tübingen aus benötigt man dann keine 40 bis 50 Minuten mehr, sondern nur noch die Hälfte der Zeit. Von Ulm aus sind es nur noch 28 Minuten“, rechnet Michael Bräutigam vor.

IBA 2027 hebt neue Potenziale

Ein wichtiger Schritt für das Zusammenwachsen der Region auf politischer Ebene kann die Internationale Bauausstellung IBA 2027 sein. „Meine Hoffnung ist, dass die Region gestärkt daraus hervorgeht“, sagt Martin Merkel. Marc Bosch sieht die IBA kritischer: „Sie löst nur kleine Einzelprobleme.“ Ihre Projekte seien zu disparat, nicht auf demselben qualitativen Niveau und zu weit auf die Region verteilt.

Ein Schub für innovative Projekte – das erwartet Michael Bräutigam von der IBA, denn „lange hat die politische Unterstützung in der Region dafür gefehlt“. Ein Beispiel sei das künftige Rosenstein-Quartier, wo nicht nur Wohnen und Gewerbe verbunden, sondern auch neue stadtverträgliche Logistikkonzepte umgesetzt werden sollen.



Teilnehmer der Unternehmerrunde Stuttgart:

Marc Bosch, Geschäftsführer Wüstenrot Haus- und Städtebau, Vorstand IWS

Michael Bräutigam, Geschäftsführer Capital Markets Stuttgart, Colliers International Deutschland

Steffen Jüstel, Niederlassungsleiter Stuttgart, Pandion Real Estate

Martin Merkel, Leiter Immobilienzentrum Stuttgart, DZ Hyp

Axel Möhrle, Bereichsleiter Stuttgart, Strabag Real Estate

Bianca Reinhardt Weith, COO Süd und Niederlassungsleiterin Baden-Württemberg, Instone Real Estate

Gastgeber:

Pandion AG Stuttgart

Moderation:

Roswitha Loibl, Senior Management Programm, immobilienmanager

„Es werden alte Zöpfe abgeschnitten“, lobt Bianca Reinhardt Weith die IBA-Pläne und nennt als Beispiel das Wohnen am Neckar. Bisher war daran nicht zu denken, zu viele Industrieflächen schnitten die Flussufer von der Stadt ab. „Es sind viele Infrastrukturmaßnahmen wie zum Beispiel neue Brücken über Gleise nötig. Aber man hat jetzt ja Zeit bis 2027.“ Zudem stelle die IBA die Verbindung von Wohnen und Arbeiten in den Vordergrund, was bisher aufgrund von Verordnungen schwer zu realisieren war. „Der politische Wille dafür war nicht zu 100 Prozent da“, formuliert sie diplomatisch. Stuttgart, Stadt der problematischen Großprojekte – dieses Image lässt sich dank der IBA 2027 ablegen und durch etwas Neues ersetzen, erwartet Steffen Jüstel: „Politik und Gesellschaft sollen wieder erfahren, dass es Freude macht, die Stadt zu entwickeln und zu bauen.“ ■

ANZEIGE

Neu: Kostensicherheit für Ihr Bauprojekt!



Die Neuerscheinung unterstützt Sie bei der lückenlosen Baukostenplanung und vereinfacht Ihnen die Plausibilitätsprüfung eingehender Angebote.

Ihre Vorteile:

- Mit über 5.500 bepreisten Leistungspositionen, die den Leistungsbereichen gemäß STLB sowie der Kostengruppe nach DIN 276 zugeordnet sind
- Inkl. digitalem Kurztext-LV

Baupreise für Hochbau und Objektbau 2021

Uwe Morell. 2020. 17 x 24 cm.
Kartonierte, 400 Seiten.
ISBN 978-3-481-04073-4.
€ 59,-*

*Einführungspreis gültig bis 31.03.2021. Danach € 69,-.

Jetzt bestellen unter www.baufachmedien.de



Neue Version!

Mit Leistungspositionen im Langtext und ZTV!

Einführungspreis!