



Die Teilnehmer der Unternehmerrunde Nürnberg auf der Terrasse der Sparkasse Nürnberg (v.l.n.r.): Roswitha Loibl, Volker Koch, Dr. Matthias Hubert, Roland Burgis, Norbert Grund, Ulrich Liebe, Carsten Rüstig, Thomas Becker, Wolfgang P. Küsspert, Michael Peter.

„Wir versprechen uns Sogwirkungen“

UNTERNEHMERRUNDE ■ Insider des Nürnberger Marktes packen aus und diskutieren über die Bedeutung von Wissenschaft und Forschung für die Region, über Siemens, Wohnungspreise, Büronachfrage und das Quelle-Areal.

▮ Was ist für Sie im Markt der Metropolregion aktuell besonders interessant?

Roland Burgis: Eine wichtige Entscheidung war das Bekenntnis des Freistaates Bayern, auf AEG das Thema Wissenschaftsstandort weiterzuentwickeln und auch insgesamt in Nürnberg das Thema Wissen anzusiedeln. Davon versprechen wir uns natürlich auch Sogwirkungen: auf die Umgestaltung des ganzen Viertels dort bis hin zu Impulsen bei Wohnungen für Lehrkörper, für Wissenschaftsmitarbeiter, aber auch für Studenten. Das betrifft die gesamte Achse entlang der Fürther Straße. All dies mündet in eine prosperierende Viertelentwicklung.

Volker Koch: Für mich ist besonders bemerkenswert, dass es Fürth offensichtlich jetzt geschafft hat, sein Negativeimage abzulegen. Das große Ziel, das diese Stadt hatte, auch wieder eine attraktive Innenstadt zu bekommen, dürfte in diesem Jahr erreicht worden sein. Die Stadt hat den Anschluss gefunden und im Bereich Wohnen sogar eine besondere Beliebtheit entwickelt. Die

Universität hat sich jetzt auf alle drei Städte einschließlich Fürth ausgedehnt, Fürth hat den Standort für neue Materialien, der für die Industrie von besonderer Wichtigkeit ist.

▮ Es gibt Stimmen in der Region, die sagen, es wäre günstiger, die Forschungsstandorte mehr zu konzentrieren – zum Beispiel in Erlangen, wo Siemens mit seinen Spin-Offs sitzt.

Dr. Matthias Hubert: Im Gegenteil, das ist ja die Stärke von Bayern oder von Deutschland allgemein, dem Land der Regionen. Wir sehen uns als Metropolregion, das muss man auch leben. Wir freuen uns, wenn es der gesamten Region gut geht. Bei Siemens wird es in einem Zeitraum von fünf bis sieben Jahren zwangsläufig zu Veränderungen kommen, und darauf ist man vorbereitet. Es werden aus der Erlanger City mehr als 5.000 Arbeitsplätze in den Campus Erlangen Süd umziehen.

▮ Andererseits hat Siemens in jüngster Zeit mehrfach große Stellenabbaupläne

bekanntgegeben. Wie sehen Sie die Abhängigkeit der Stadt Erlangen und der Region von Siemens?

Ulrich Liebe: Die Abhängigkeit von Siemens sehe ich nicht als negativ. Im Verhältnis zur Gesamtmitarbeiterzahl von Siemens sind temporäre Abbaupläne marginal. Erlangen ist der zweitgrößte Siemens-Standort weltweit. Für uns als Projektentwickler beziehungsweise Bauträger ist Fluktuation am Markt gut. Nach Erlangen zieht man, wohnt dort fünf oder zehn Jahre, dann verkauft man wieder und zieht woanders hin.

„Erlangen hat einen sehr starken Mittelstand“

Dr. Matthias Hubert: Die Abhängigkeit ist nicht mehr gegeben, das war vor 20 Jahren so. Mittlerweile gibt es im Medical Valley eine Clusterbildung im Bereich Spitzentechnologie im Computer- und Healthcarebereich. Sie strahlt aus bis nach Forchheim, wo das Medical



Roland Burgis
stellv. Vorstandsvorsitzender Sparkasse Nürnberg



Volker Koch
Geschäftsführer Kochinvest



Dr. Matthias Hubert
Geschäftsleitung Sontowski & Partner Group

Valley einen Ableger vom Freistaat Bayern bekommen hat. Wir haben in Erlangen ja nicht nur die 20.000 Siemens-Mitarbeiter, sondern auch einen Beschäftigungskoeffizienten von eins: rund 100.000 Arbeitsplätze, rund 100.000 Einwohner. Das heißt, es gibt noch 80.000 andere Arbeitsplätze, davon allein 6.000 aus dem Uni-Bereich. Was völlig unterschätzt wird, ist der sehr starke Mittelstand. Es sind Ableger in den Ingenieurbereichen, in der Lasertechnik beispielsweise, entstanden. Diese Mieter können auch in Gewerbeobjekten bis zu 13 Euro Miete auf den Quadratmeter bezahlen.

Thomas Becker: Forchheim ist aufgrund der Verlagerungen von Siemens derzeit ein Hotspot der Region, auch was den Wohnungsbau betrifft. Jeder ist auf der Suche nach Grundstücken in Forchheim. Das zieht auch weitere Nachfrage in Richtung Bamberg und damit auch dort den Markt weiter nach oben.

Was charakterisiert momentan den Wohnungsmarkt?

Michael Peter: Der Wohnungsbereich läuft nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau. Auch beim Thema Micro-Apartments ist eine starke Nachfrage zu verzeichnen. Entsprechend ist die Grundstücksbeschaffung schwierig. Hinzu kommt, dass bei Bebauungsplan-Verfahren rund 30 Prozent gefördertes Wohnen erforderlich ist. Das führt zu einer weiteren Verknappung des Angebots.

Ulrich Liebe: Wir suchen alle das Gleiche: Je näher am Zentrum, umso besser. Infrastruktur und verkehrsnaher Anbindung schlagen alles. Daher wird es in den nächsten Jahren keine Preiskonsolidierung geben. Die Preise werden nicht mehr so stark steigen wie in den vergangenen Jahren, aber sie werden konstant hoch bleiben. In Fürth haben sich die Preise an Nürnberg angeglichen.

Von welchen Preisen sprechen Sie?

Ulrich Liebe: In Nürnberg liegen wir in der Spitze bei 5.200/5.300 Euro pro Quadratmeter, wenn alles passt. Vor zwei, drei Jahren hielt man 4.000 Euro für einen extremen Preis. Im Augenblick kann man für 4.000 fast nichts mehr anbieten.

Carsten Rüstig: In der Konsequenz werden Lagen entwickelt, in denen vor zwei, drei Jahren kein Mensch geglaubt hätte, dass er da etwas tun möchte. Wir hatten im Landkreis Nürnberger Land bei Projekten mit Einfamilienhäusern, Doppelhaushälften und Reihenhäusern Vermarktungszeiten von drei Jahren in

Erwägung gezogen. Doch schon in sechs Monaten war das Ganze erledigt.

Thomas Becker: Wir als BPD Immobilienentwicklung sind in diesem Jahr als neuer Marktteilnehmer in die Metropolregion Nürnberg eingetreten. Gründe dafür sind ein stabiler Markt, in dem wir langfristig ein hohes Potenzial sehen. Wir werden das Geschäft hier in den nächsten Jahren zügig ausbauen.

Ein Projekt wie die Nordstadtgärten auf dem früheren Tucher-Gelände in Nürnberg wird jetzt zwei Jahre früher abgeschlossen als geplant. Wie haben Sie das geschafft?

Nürnberg. Hier lebt Zukunft

Entdecken Sie das Plus für Ihren Erfolg.

Beste Aussichten, um aus Chancen Erfolge zu machen. Sind Sie dabei?

expo real Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Gemeinschaftsstand Metropolregion Nürnberg
Neuer Standort: Halle A1, Stand A1.240

www.wirtschaft.nuernberg.de



Ulrich Liebe, geschäftsführender Gesellschafter Bauhaus Liebe und Partner



Thomas Becker, Niederlassungsleiter BPD Immobilienentwicklung



Norbert Grund, Geschäftsführer KIB Gruppe

Norbert Grund: Es war eine mutige Investitionsentscheidung, ein so großes Gelände komplett anzubinden. Das schafft ein Quartier mit eigener Identität. Der Standort hat eine fußläufige Nähe zum Zentrum und die U-Bahn vor der Tür. Dadurch konnten wir eine sehr starke Nachfrage aus Erlangen gewinnen. Es hätte noch viel schneller gehen können, hätte man mehr institutionelle Anleger zum Zug kommen lassen. Dann wäre es vielleicht noch ein Jahr früher fertig gewesen.

„Im geförderten Wohnungsbau ist fast nichts gelaufen“

II *Ist diese schnelle Verkaufsgeschwindigkeit ein generelles Phänomen?*

Ulrich Liebe: Sie ist nicht mehr so wie vor zwei Jahren. Der Interessent hat eine Preisvorstellung von vielleicht 3.500 bis 4.000 Euro pro Quadratmeter. Dann wird er mit einem Preis von 4.200 bis 4.600 Euro konfrontiert. Das ist ihm zu teuer. Aber er findet keine Alternativen, kommt nach zwei, drei Monaten wieder und kauft.

II *Sie sprachen vorhin von einem Anteil von 30 Prozent geförderten Wohnungsbau. Das kann doch auch ein interessantes Segment sein. In Nordrhein-Westfalen ist es das jedenfalls für manche Wohnentwickler.*

Thomas Becker: In Nordrhein-Westfalen gibt es andere Laufzeiten der Förderung. In Bayern ist die Bindung wesentlich länger. Hier liegt sie bei 25 Jahren. Das ist kaum kalkulierbar. In NRW, zum Beispiel in Düsseldorf, läuft die Bindung nach zehn beziehungsweise 15 Jahren aus, ein noch überschaubarer Zeitraum, den ein Investor beim Ankauf eher einpreisen kann.

Michael Peter: Ich kann aus der Praxis berichten. Wir sind zweifach mit gefördertem Wohnungsbau konfrontiert, darunter am Nordbahnhof. Das ist eine der besten Lagen in Nürnberg, geförderter Wohnungsbau macht dort eigentlich keinen Sinn. Wir haben daher einen Experten gesucht, der das Projekt übernimmt. Doch den haben wir leider bis heute nicht gefunden. Wir werden das Projekt nun also selbst abwickeln und im Bestand halten.

II *Warum ist das so schwierig?*

Michael Peter: Die Rahmenbedingungen sind komplex. Immerhin wurde nun die Vorschrift gelockert, dass man bundesweit ausschreiben muss. Aber nicht einmal die kirchlichen Institutionen sind hier aktiv. In Nürnberg ist im geförderten Wohnungsbau nahezu nichts gelaufen.

Volker Koch: Man hat in Nürnberg versucht, durch einen Appell an die gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaften eine Goodwill-Aktion ins Leben zu rufen. Alle haben abgewunken.

II *Auch beim Gewerbe gibt es wachsenden Bedarf. Das Nürnberger Gewerbeflächengutachten hat ergeben, dass bis 2025 rund 160 Hektar neue Flächen nötig sind.*

Wolfgang P. Küspert: Betrachtet man diese Zahl ohne den Anteil für logistische Nutzungen, verbleiben 80 Hektar, vor allem für höherwertige Gewerbegebiete. Nachfrage hierfür kommt in Nürnberg vor allen Dingen aus dem Mittelstand. Wenn man das Gutachten genau liest, stellt man fest: 80 Prozent der identifizierten Flächen sind heute noch Ackerland. Bis diese Flächen zur Verfügung stehen, wird es noch etwas dauern. Wir merken das auch: Es ist in diesem Bereich nichts am Markt. Die Stadt tut gut daran, indem sie die Baureifmachung beschleunigt, um die Gewerbesteuerzahler in der Stadt zu halten, was schon

heute nicht immer gelingt. Noch eine kleine Randbemerkung zum Thema Logistik: Ich denke, diese Nachfrage wird an Nürnberg vorbeiziehen. Die umliegenden Gemeinden entlang den Autobahndreiecken profitieren. Daher ist es politisch höchste Eisenbahn, die Weichen richtig zu stellen, um das Angebot im Bereich gewerblicher, industrieller Nutzungen zu verbessern.

Roland Burgis: Das ist natürlich eine sehr langfristige Betrachtung, die man von Jahr zu Jahr überprüfen muss. Wir haben uns im letzten Jahr mit Herrn Rüstig zusammengetan und den Norispark gegründet, um ein Zeichen für die Region zu setzen und 60.000 Quadratmeter Gewerbeflächen zu schaffen.

Carsten Rüstig: Für den Norispark werden wir spätestens Mitte nächsten Jahres die Erschließung bauen. Dort wird relativ zügig die eine oder andere Ansiedlung passieren. Unsere Zielgruppe sind Mittelständler, die Flächen kaufen wollen. Zudem haben wir unter dem Fernsehturm, im Hansapark, zwölf Hektar entwickelt, und die Entwicklung ist noch nicht abgeschlossen. Dort kommen noch einmal 50.000 Quadratmeter Bruttogrundfläche Büro dazu. Und man muss auch einmal Mut zu anderen Ideen haben: Wir haben in dieser Frage den Fernsehturm angemietet. Dort wird sich etwas tun in Richtung Veranstaltungsort für Events.

Roland Burgis: Die Vermarktungszeit der Gewerbeflächen im Hansapark an typische Mittelständler lag bei ungefähr drei Jahre in der Kernzeit. Es ging dabei um 55.000 Quadratmeter Gewerbefläche. Das zeigt uns den Bedarf.

Norbert Grund: Unstrittig ist, die Region braucht Arbeitsplätze, und Arbeitsplätze brauchen Raum. Insofern ist es



Carsten Rüstig
Geschäftsführer Rüstig Immobiliengruppe



Michael Peter, geschäftsführender Gesellschafter
P&P Gruppe



Wolfgang P. Küspert, geschäftsführender
Gesellschafter Küspert&Küspert Immobilien

richtig, auch Schutzzonen zu errichten. Allerdings wird der Trend in Nürnberg und auch in seinem Umgriff nicht mehrheitlich ins Büro laufen. Er läuft aktuell zum großen Teil in Logistik. Wichtig wäre es, dass wir auch Serviceflächen, Entwicklungsflächen, Unternehmen mit Standorten, die gewerbliche Anteile haben, aber auch Geschäft hier betreiben, ansiedeln können.

„Die Nachfrage kommt vor allem aus dem Mittelstand“

Wohin läuft der Trend bei Büroflächen?

Volker Koch: Er geht dahin, sich zentraler anzusiedeln: im Innenstadtbereich und nicht so gerne am Rand.

Carsten Rüstig: Der klassische Mittelstand möchte im Regelfall gerne kaufen, doch Sie können in Nürnberg fast keine Gewerbeflächen kaufen. Ein anderer Aspekt sind die Bauleitplanverfahren. Sie laufen teilweise über Monate und Jahre aus den verschiedensten Gründen. Ich würde es unterstützen, wenn das Personal im Bereich der Verwaltung, der Stadtplanung ausgebaut würde, um die Kompetenz und die Mannschaft zu haben, wenn wir Alternativinstrumente verwenden wie Vorhaben- und Erschließungsverträge.

Wie groß ist momentan die Nachfrage von Büromietern?

Norbert Grund: Im Bürobereich ist die Nachfrage gerade das schwächste Segment am Markt. Es gibt zahlreiche kleinere Flächen, die gesucht werden.

Wolfgang P. Küspert: Die Nachfrage wächst momentan sicherlich nicht in den Himmel, aber sie ist konstant auf Vorjahresniveau. Wir bearbeiten einige

Gesuche an die 10.000 Quadratmeter. Der Mietpreis hat sich im Erstbezug auf deutlich über 13 Euro stabilisiert.

Carsten Rüstig: Entscheidend ist, zu welchen Faktoren wir die Objekte letztendlich verkaufen. Ich war überrascht, welche Faktoren momentan aufgeboten werden: zwischen 15 und knapp 20. Die Preise sind stolz.

Dr. Matthias Hubert: Die „stolzen Preise“ ermöglichen im Umkehrschluss aber überhaupt, dass das Investment ausgelöst und realisiert wird. Diese Faktoren sind heute „State of the Art“ im Bürobereich: 16/17, es werden teilweise 18 aufgerufen. Ich kann bei den Mieten keine 16,50 Euro aufrufen wie im Speckgürtel München, sondern das ist limitiert auf 13 bis 14 Euro. Über den Faktor kann man das kompensieren.

Eine der wichtigsten Neuentwicklungen ist das ehemalige Südbahnhofareal Lichtenreuth. Wie läuft aktuell die Diskussion darüber?

Roland Burgis: Aufgrund der Größe und vor allem guten Lage des Areals ergeben sich enorme Chancen für eine zukunftsorientierte Stadtentwicklung. Um in eine Realisierung zu kommen, muss man allerdings die Vorstellungen, die man heute hat, ein Stück weit anpassen. Die Rahmenbedingungen sind anspruchsvoll und müssen daher so gestaltet werden, dass der Aufwand für die Baureifmachung dieser Grundstücke nicht zu hoch wird, um das Projekt in eine ökonomisch sinnvolle Vermarktung zu bringen.

Dr. Matthias Hubert: Ich wünsche mir mehr mittelständisches Denken in der Verwaltung. In den Umlandkommunen findet man das. Als Beispiel: Wir haben in fünf Monaten eine Umnutzung eines 330 Jahre alten Franziskanerklosters in Forchheim geschafft.

Wie zufrieden sind Sie mit der aktuellen Entwicklung des Quelle-Areals?

Michael Peter: Sie wird die Achse Fürther Straße nochmals enorm voranbringen. Wir haben direkt vis-à-vis von Quelle ein fast 5.000 Quadratmeter großes Entwicklungsprojekt erworben. Ein Teil davon wird Gewerbe und ein Teil wird Wohnen. Ein Teil ist Denkmalschutz, ein Teil ist Sanierungsgebiet.

Volker Koch: Für mich ist die wirklich spannende Frage: Wie kann dieses Volumen von nominal 250.000 Quadratmetern bewältigt werden? Man wird am Ende bei 150.000 oder 130.000 Quadratmetern ankommen, aber auch das ist noch eine beachtliche Größe, wenn man sich den Flächenumsatz der Stadt über die Jahre hinweg vor Augen führt. Ein Vorratsbau würde ein Vor-Invest von bestimmt 300 bis 400 oder mehr Millionen Euro verlangen.

Wolfgang P. Küspert: Ich glaube, es gibt gute Gründe, warum ein Regionaler nicht gekauft hat. Ich glaube nicht, dass der Erfolg des Projektes im Einzelhandel liegt. Das ist eine Herkulesaufgabe.

Michael Peter: Ich bin überzeugt davon, dass Quelle funktionieren wird, auch zeitnah funktionieren wird. Mit Einzelhandel, Büro und Wohnen im Denkmalschutz. Sonae Sierra hat aus meiner Sicht zu einem hervorragenden Preis gekauft. Die Voraussetzungen sind exorbitant gut, weil im Vorfeld ja auch schon Grundstücke verkauft wurden. Natürlich ist die Realisierung eine Herausforderung, aber durchaus stemmbar in Bauabschnitten und mit entsprechenden Konzepten. **II**

Gastgeber war die Sparkasse Nürnberg. Das Gespräch moderierte Roswitha Loibl.