



Auf dem Stuttgart-21-Gelände finanzieren die Stuttgarter Volksbank und die DG Hyp gemeinsam im Rahmen eines Immo Meta Reverse das Europe Plaza, ein Bürogebäude mit Handels- und Gastronomieflächen.

Mit vereinten Kräften erfolgreich sein

DG-Hyp-Studie zur gewerblichen Immobilienfinanzierung in Baden-Württemberg

von Ursula Egger

Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt steht infolge der internationalen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise unter Druck. Die rückläufige Entwicklung hat sich auch auf den Immobilienmarkt in Baden-Württemberg ausgewirkt. Dennoch bietet das wirtschaftlich stark vom Mittelstand geprägte Bundesland für gewerbliche Investitionen Potenzial, wie Harald Alber, Leiter Immobilienzentrum Stuttgart bei der DG Hyp, erläutert.

Aufgrund des hohen Anteils exportorientierter Branchen wurde Baden-Württemberg im vergangenen Jahr besonders stark von der Wirtschaftskrise getroffen. Da sich der Welthandel zunehmend stabilisiert, erholt sich auch im Südwesten die Wirtschaft langsam wieder. Insbesondere in den exportorientierten Branchen hat sich die Auftragslage stark verbessert. Als wirtschaftlich vor allem vom Mittelstand geprägtes Bundesland ist Baden-Württemberg für Investoren besonders interessant, so Harald Alber. „Wichtige Faktoren wie Miethöhe, Neuvermietung sowie Leerstandsdaten weisen an den Standorten Stuttgart, Mannheim und Karlsruhe eine hohe Stabilität des Marktes auf. Dadurch ist dieser nur geringen Schwankungen unterworfen, die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien ist im bundesweiten Vergleich sehr stabil.“ Die Immobilienmärkte in Baden-Württemberg seien nicht überhitzt und die Leerstände im bundesweiten Vergleich gering. Während in anderen großen Metropolen wie Frankfurt oder München die Volatilitäten bei den Mieten bei bis zu 40 Prozent lägen, wiesen die Regionen in Baden-Württemberg maximal 10 bis 20 Prozent auf.

Die Hauptstandorte des Gewerbeimmobilienmarkts in Baden-Württemberg sind die Regionen Stuttgart, Rhein-Neckar – Mannheim und Heidelberg – sowie Karlsruhe. Hinzu kommen die Regionen Freiburg, die Rhein-Schiene, die Bodensee-Region sowie die Wirtschaftsräume Heilbronn und Ulm-Biberach. Der Stuttgarter Büroimmobilienmarkt ist nach Berlin, Hamburg, München, Frankfurt und Düsseldorf der sechstgrößte in Deutschland und der größte des gesamten Bundeslandes. Die Büroimmobilienmärkte der beiden weiteren Hauptstandorte Baden-Württembergs, Mannheim und Karlsruhe, sind mit einem Drittel der Fläche des Stuttgarter Marktes in etwa gleich groß.

Stuttgarter Büroimmobilienmarkt: niedrigste Leerstandsquote unter den deutschen Wirtschaftsmetropolen

Unter den sechs großen deutschen Immobilienstandorten wies der Stuttgarter Büroimmobilienmarkt im vergangenen Jahr mit 5,8 Prozent die niedrigste Leerstandsquote auf. Spitzenreiter mit 15,5 Prozent war Frankfurt, der Durchschnitt der Wirtschaftsmetropolen in diesem Segment lag bei 9,8 Prozent. Für 2010 rechnet Harald Alber mit einem leichten Anstieg der Leerstandsquoten in Stuttgart. Die Spitzenmieten in Toplagen dürften Ende des laufenden Jahres von 18 Euro pro qm leicht auf 17,50 Euro pro qm fallen; die Veränderungsrate entspräche damit in etwa der des Vorjahres. Mit rund 900.000 qm Handelsfläche bildet Stuttgart 2009 zwar das Schlusslicht unter den Wirtschaftsmetropolen, doch die Mieten in Top-Lagen lägen im Vergleich der sechs großen Immobilienzentren im oberen Level. Laut Harald Alber ist weiterhin eine stabile Mietentwicklung zu erwarten.

Büro- und Handelsmieten in Karlsruhe 2010 auf gleichbleibendem Niveau

Der Karlsruher Büromarkt wies im vergangenen Jahr mit 3,0 Prozent die niedrigste Leerstandsquote bei den regionalen Immobilienzentren in Deutschland aus. Zum Vergleich: Der Mittelwert in den deutschen regionalen Immobilienzentren – Augsburg, Bremen, Darmstadt, Dresden, Hannover, Karlsruhe, Köln, Leipzig, Mannheim, Mainz, Münster und Nürnberg – lag bei 7,6 Prozent, in den sechs Wirtschaftsmetropolen sogar bei 10,5 Prozent. Gleichzeitig ist das Mietniveau mit 10 bis 12 Euro pro qm für Büroimmobilien in Top-Lagen in der drittgrößten Stadt Baden-Württembergs unter dem Niveau der Landeshauptstadt Stuttgart (17 Euro pro qm). Harald Alber erläutert den Grund: „Der Büroimmobilienmarkt ist in Karlsruhe nicht besonders ausgeprägt und wird von Eigennutzern dominiert. Eine bedeutende Rolle spielen Konversionsflächen und ihre Umnutzung zu Logistikflächen, gewerbeparkähnlichen Mischnutzungen, Technologieparks oder Gründerzentren. Zudem ist der öffentliche Sektor mit dem hier ansässigen Bundesgerichtshof und dem Bundesverfassungsgericht stark vertreten.“ Wie bereits 2009 sei davon auszugehen, dass die Leerstandsquote – unter anderem durch die Fertigstellung mehrerer Bauprojekte – im laufenden Jahr leicht auf 3,3 Prozent ansteigen werde. Die Büromieten blieben voraussichtlich unverändert.

In Karlsruhe sind die Mieten in Top-Lagen des mit einer Handelsfläche von etwas weniger als 500.000 qm großen Marktes (das entspricht der Hälfte der Stuttgarter Handelsimmobilienfläche) korrespondierend zur Entwicklung der Handelsflächen leicht gestiegen. Insgesamt geht der Stuttgarter IZ-Leiter der DG Hyp jedoch davon aus, dass die Mieten 2010 in etwa auf gleichbleibendem Niveau verharren werden.

Mannheim: Leerstandsquote von Büroimmobilien unter landesweitem Durchschnitt

In Mannheim haben sich die Mieten für Büroimmobilien in Top-Lagen in den vergangenen zehn Jahren um mehr als ein Drittel erhöht und lagen 2009 mit 12,40 Euro nach Köln und Mainz an dritter Stelle der regionalen Immobilienzentren. In Stuttgart legten die Mieten im selben Zeitraum um 6 Prozent zu, während sie im deutschlandweiten Durchschnitt stagnierten. Parallel zu den Mietsteigerungen habe sich die Leerstandsquote im selben Zeitraum zwar von 4,0 Prozent auf 6,6 Prozent erhöht, doch sie liege damit immer noch unter dem landesweiten Durchschnitt. „Wir gehen davon aus, dass die Leerstandsquote in diesem Jahr nochmals leicht auf 6,9 Prozent ansteigt; damit befände sie sich aber noch deutlich unter dem prognostizierten Mittelwert der regionalen Immobilienzentren von 7,8 Prozent“, meint Alber. Die Büromieten würden voraussichtlich leicht sinken.

Auch die Mieten für Handelsflächen in Top-Lagen seien in Mannheim von 1998 bis 2009 überdurchschnittlich um ein Drittel gestiegen. Gleichzeitig habe sich das Flächenangebot auf rund 740.000 qm stark ausgeweitet. Da sich der Einzelhandelsumsatz in diesem Zeitraum nicht so stark erhöhte, habe sich in den vergangenen Jahren die Produktivität der Handelsflächen reduziert. Weil das Angebot auch im laufenden Jahr noch weiter steigen dürfte, werde angesichts einer schwachen Nachfrage mit einem leichten Mietrückgang gerechnet.



In Kuppenheim finanzieren die Volksbank Baden-Baden • Rastatt eG, die Volksbank Karlsruhe eG und die DG Hyp im Rahmen eines Immo Meta Reverse den Neubau eines Presswerks mit Logistikhalle und Verwaltungstrakt für die Daimler AG zur Produktion der neuen Mercedes A- und B-Klasse.

Finanzierung guter Projekte erfordert spezielles Know-how

Harald Alber sieht insbesondere auf dem Handelsimmobilienmarkt gute Chancen für hochwertige Projekte in Baden-Württemberg. In allen drei Hauptregionen – aber auch in Mittelzentren – gebe es ausreichend Potenzial für innerstädtische Projekte in privilegierter Lage, die den Verbrauchern ein besonderes „Einkaufserlebnis“ verschafften. Beispielhaft für Stuttgart sei das „Quartier S“, ein geplantes Vorzeigeobjekt, das Einzelhandel, Büros sowie Wohnungen unter einem Dach vereint. Auch in Mannheim sei ab Herbst dieses Jahres ein besonders attraktives Projekt geplant, in dem Einzelhandel, Hotel, Büros, Wohnungen sowie eine Ärztegemeinschaft untergebracht werden sollen (Quadrate Q6/Q7): Dort werden zwei Gebäude entstehen, die durch ein gemeinsames Erdgeschoss sowie eine Tiefgarage miteinander verbunden sind. Ebenso interessante Projekte seien unter anderem die „Postgalerie“ in Karlsruhe, ein Einkaufszentrum, das im historischen Postgebäude weiterentwickelt werde, sowie der „Schweizerbau“ in Backnang, einem Fachmarktzentrum in guter Innenstadtlage. Bei innerstädtischen Projekten stünden aber auch im Bürobereich die Chancen gut. Hintergrund sei die – im Vergleich zur Peripherie – wesentlich bessere Infrastruktur für die Mitarbeiter bei überschaubar höheren Mieten. Beispielhaft nannte der Immobilienexperte hierfür das Projekt Stuttgart 21 – die Erweiterung der Stuttgarter Innenstadt – sowie die Toplagen für Wohnungsbau auf dem Killesberg.

Kriterien für die Finanzierung

Die Finanzierung eines gewerblichen Immobilienprojekts werde anhand verschiedener Kriterien entschieden, sagt Harald Alber. Zentrale Bedeutung hätten die Lage des Objekts und natürlich die Wirtschaftlichkeit. Hierzu gehöre auch die Beachtung der Nebenkosten – insbesondere der Energiekosten – und des Umweltaspekts. Die Wirtschaftlichkeit bestimme die Rendite. Bei jeder Projektentwicklung seien für eine Finanzierung die Prüfung der vorgesehenen Mieterstruktur und des möglichen Mietermixes sowie natürlich eine gewisse Vorvermietungsquote mit Mietern guter Bonität entscheidend. „Hier gibt es je nach Objektart und Lage Differenzierungen: Während bei Handelsimmobilien die Magnetmieter feststehen und gegebenenfalls problematische Flächen vermietet sein müssen, ist die erforderliche Vorvermietung im Bereich des Büroneubaus auch von der Flexibilität der Vermietungsmöglichkeiten – Großflächen/Kleinflächen – abhängig“, so Harald Alber. Bei Handelsimmobilien müsse darüber hinaus besonderes Augenmerk auf einen ausgewogenen Branchenmix gelegt werden. Zudem sei eine gesunde Finanzierungsstruktur – also eine angemessene Kapitaldienstfähigkeit für das Fremdkapital – erforderlich, aus der das erforderliche Eigenkapital resultiere. Erfahrungsgemäß müsse dieses bei etwa 25 bis 30 Prozent liegen. Darüber hinaus seien ein Kosten- und Qualitätscontrolling sowie gegebenenfalls eine externe Projektsteuerung für die Kostensicherheit, die Bauqualität und den Zeitplan erforderlich.



Harald Alber

Leiter Immobilienzentrum Stuttgart, DG Hyp:
„Die Immobilienmärkte in Baden-Württemberg sind nicht überhitzt und die Leerstände im bundesweiten Vergleich gering.“

DG Hyp bietet umfassendes Angebot bei Finanzierungen in der Region

Für die Zusammenarbeit der Volksbanken und Raiffeisenbanken und der DG Hyp bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen in Baden-Württemberg bietet die DG Hyp über ihre Meta-Kredite den Banken drei Produkte, mit denen sie gewerbliche Immobilien gemeinsam mit der DG Hyp finanzieren können – entweder mit dem Immo Meta als Konsortialführer bei Finanzierungen ihrer Kunden oder als Konsortialpartner bei Finanzierungen von Direktkunden der DG Hyp. Für letzteres bietet die DG Hyp den Immo Meta Reverse sowie den neu eingeführten Immo Meta Reverse+ an. Dieser ist ein in der Abwicklung besonders schlanker Kredit, bei dem die Bank sich als stiller Konsortialpartner im Rahmen eines sorgfältig ermittelten 60-prozentigen Beleihungswert beteiligen und einzelne Abschnitte einer von der DG Hyp abgeschlossenen Finanzierung – auch überregional – erwerben kann. Bei einer Ansprache durch die DG Hyp werde sehr schnell im Rahmen eines ersten Quick-Checks das Finanzierungsvorhaben geprüft und die Rahmenbedingungen ausgearbeitet und festgehalten. Bei positiver Übereinstimmung erfolge eine zeitnahe Kreditentscheidung. Der regionalen Kenntnis der Volksbanken oder Raiffeisenbank, kombiniert mit dem fachlichen Know-How der DG Hyp in den Segmenten Büro, Handel, Logistik sowie Hotels und Pflegeheimen, sei es zu verdanken, dass insbesondere in den vergangenen beiden Jahren eine Vielzahl von Projekten gemeinsam im Verbund realisiert werden konnten, so Alber. Dies sei auch eine hervorragende Basis für den weiteren Ausbau des Neugeschäftes. Dadurch könnten sich die Banken vor Ort neue Kundengruppen erschließen, die sie bisher nicht im Fokus gehabt hätten. Im Immobilienzentrum Stuttgart der DG Hyp stehen den Volksbanken und Raiffeisenbanken Regionaldirektoren und Verbundbetreuer für die jeweiligen Regionen bei Finanzierungsanfragen gern zur Verfügung. „Eine Zusammenarbeit zwischen den Banken vor Ort und der DG Hyp ist die Basis für eine nachhaltige und erfolgreiche Positionierung des genossenschaftlichen Finanz-Verbunds im Markt“, unterstreicht Harald Alber.

Ansprechpartner:

Verbundbetreuer für Baden-Württemberg: Regionaldirektor Götz Nagel
 Ferner stehen die Vertriebs- beziehungsweise Regionaldirektoren Sven Geisler (Schwerpunkt Region Süd-Württemberg), Günter Voigt (Schwerpunkt Region Nord-Württemberg), Rainer Wetzler (Schwerpunkt Region Süd-Baden) und Uwe Trützschler (Schwerpunkt Region Nord-Baden) sowie der IZ-Leiter Harald Alber zur Verfügung.