

Grenzenlos chancenlos?

Der Markt für Gewerbeimmobilien tut sich außerhalb der Metropolmärkte sehr schwer.

VON GABRIELE REINARTZ

Gewerbeimmobilien profitieren von positiver Entwicklung im Häusermarkt und positivem Makroumfeld der letzten Jahre, bilanzierte Deutsche Bank Research im November 2014. Und eine aktuelle Studie der KPMG kam für 2015 ebenfalls zu dem Ergebnis, dass das Transaktionsvolumen im gewerblichen Immobilienbereich von rund 40 auf knapp unter 50 Milliarden Euro ansteigen wird. Beide Unternehmen begründen ihre positiven Einschätzungen mit der volkswirtschaftlich soliden Lage in Deutschland und einem Anstieg des Interesses ausländischer Investoren.

Das liest sich gut – doch leider gelten diese Einschätzungen nicht für alle Regionen in Deutschland. Eher sind es die Metropolen, die den Rahm abschöpfen, wenn es auch die ein oder andere Ausnahme gibt wie beispielsweise den Niederrhein in Nordrhein-Westfalen. Dieser liegt eingebettet zwischen den Großstädten Köln und Düsseldorf und verzeichnet geringere Leerstandsdaten am Büromarkt und eine ebenfalls geringere Volatilität als die beiden Metropolmärkte, so der Immobilienmarktbericht 2014 der IHK Mittlerer Niederrhein.

In Hessen ist es das Rhein-Main-Gebiet, allen voran Frankfurt am Main, das geringe Leerstände und einen starken Flächenumsatz verzeichnen kann. Dagegen herrschen in den Landkreisen Wetterau, Gießen und Vogelsberg krasse Unterschiede. „In unserem Geschäftsgebiet Wetterau und Vogelsberg inklusive der angrenzenden Lagen ist eine Zweiteilung des Marktes deutlich zu erkennen“, erzählt Mathias Kehm. Er ist Geschäftsführer der GIW Gesellschaft für

Gewerbe- und Immobilienmanagement in Giedern. „Stark nachgefragt werden Lagen nahe der Autobahnen und Wirtschaftszentren. Hier liegen die Preise auf hohem Niveau, vor allem dann, wenn die Objekte technisch auf einem soliden Stand sind. Ich gehe davon aus, dass die Preise sogar noch steigen werden.“

Auf dem Land dagegen, mehr als 30 Kilometer von den Verkehrsadern und Zentren entfernt, können Objekte nur noch über sehr niedrige Preise vermarktet werden, es sei denn, sie werden regional nachgefragt. „Die hohen Ansprüche für Sicherheit und Funktionalität, die für Gewerbeimmobilien heute gelten, sind in Gebieten mit niedriger Nachfrage aus den Erträgen der Immobilien kaum noch zu erwirtschaften. Erschwerend kommen steigende Kosten für Niederschlagswassergebühren, Versicherungsbeiträgen und Ähnliches hinzu“, ergänzt er. Diese Faktoren führten letztlich in eine Abwärtsspirale, in einen weiteren Rückgang von Gewerbebetrieben im ländlichen Raum. Kehm weiß, wovon er spricht, denn die GIW vermarktet und verwaltet größtenteils eigene Immobilien.

Der Landkreis Gießen liegt rund 50 Kilometer vom Hotspot Frankfurt am Main entfernt, das ist schon zu weit, um in den Genuss der dortigen Preissteigerungen zu kommen. „Wir verzeichnen seit vielen Jahren eine schwache, um nicht zu sagen, stagnierende Nachfrage nach gewerblichen Immobilien. Das Angebot ist deutlich größer“, berichtet Karen Mittermaier, Geschäftsführerin Peters Immobilien GmbH & Co. KG in Gießen. Die diplomierte Immobilienwirtin übernahm 2004 das Unternehmen ihrer Eltern. „Viele Gewerbeimmobilien sind auf-



Mathias Kehm ist Geschäftsführer der GIW in Giedern.

grund ihres Baujahrs, Zuschnitts sowie ihrer technischen und energetischen Qualität schwieriger vermietbar. Sie stehen länger leer und sind kaum revitalisierbar“, fährt sie fort. Dies gelte in erster Linie für Immobilien aus den 1970er und 1980er Jahren, die nutzerspezifisch gebaut wurden oder aus heutiger Sicht schlichtweg am falschen Ort stünden. „Eine mangelnde Verkehrsanbindung oder gewerbliche Infrastruktur können bedeuten, dass eine Immobilie fast unverkäuflich wird“, sagt sie.

Der Inhaber von Sahl-Immobilien in Gießen, Stefan Sahl, kommt zu einer ähnlichen Einschätzung der Marktsituation. „Insgesamt halte ich die Nachfrage nach Gewerbeflächen für gering. Die Unternehmen werden aufgrund der derzeitigen unkalkulierbaren Wirtschaftslage keine unnötigen Risiken eingehen. Sicher, in Teilbereichen wird es Bewegungen geben, aber keine markanten Zuzüge von außerhalb.“ Sahl ist gelernter Bankkaufmann und hat über die Sparte Baufinanzierung den Schritt in die Immobilienwelt gewagt. Den Immobilienfachwirt sattelte er später noch drauf.

Ein großes Augenmerk ist laut Heiner Geißler, Gewerbespezialist beim Mittelhessischen Makler IMAXX, auf die vielen Industriebrachen und Konversionsflächen zu legen. „Hier kommen immense Flächen auf den Markt, die sich insgesamt bemerkbar machen werden“, so Geißler. Positiv sei sicherlich die Beseitigung von hässlichen und problematischen Altflächen, jedoch sei die zusätzliche Masse an Flächen in städtischen Lagen eher kontraproduktiv für ländliche geprägte Gewerbegebiete. Immobilienökonom und Sachverständiger Geißler ist seit knapp 15 Jahren im Gewerbebereich tätig und führt zudem den Titel „Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS)“, einer internationalen Gutachtervereinigung.

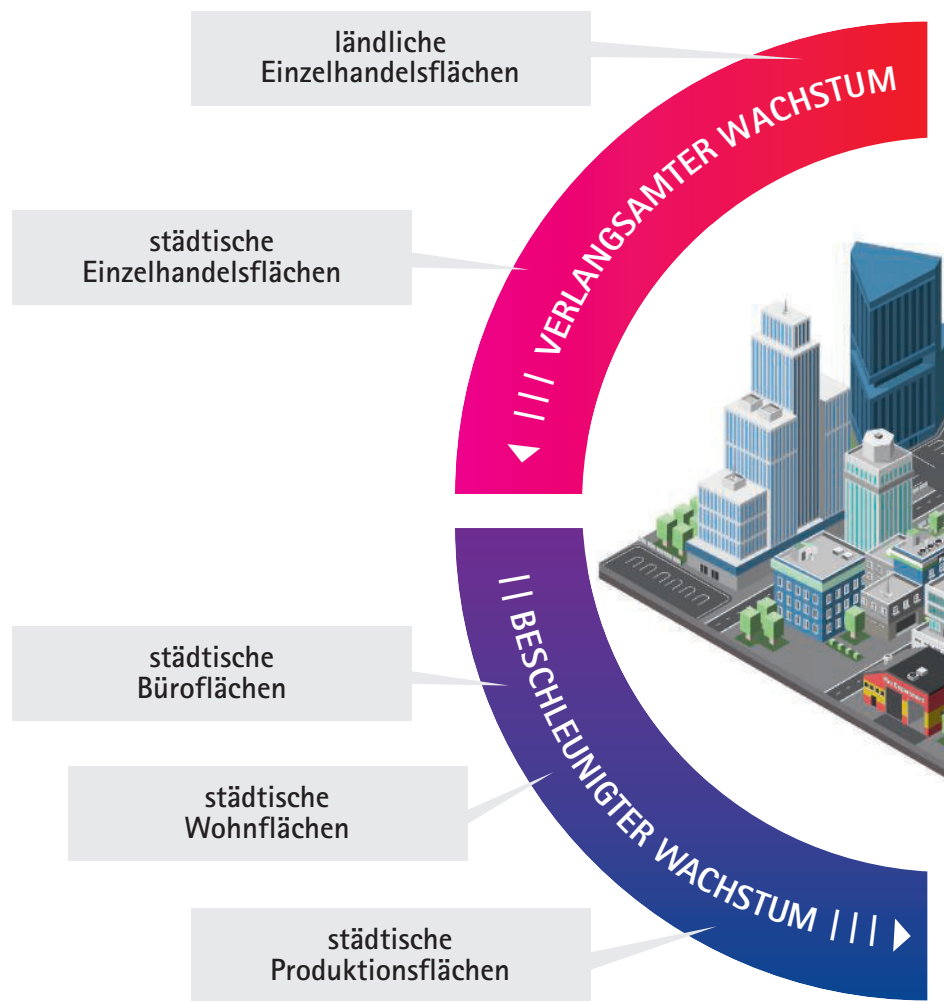
Mit Vermakelungsalternativen gegen den Leerstand

Für Makler bedeutet die schwierige Marktsituation nur eins: Sie müssen ihre Kunden noch intensiver betreuen und berate-

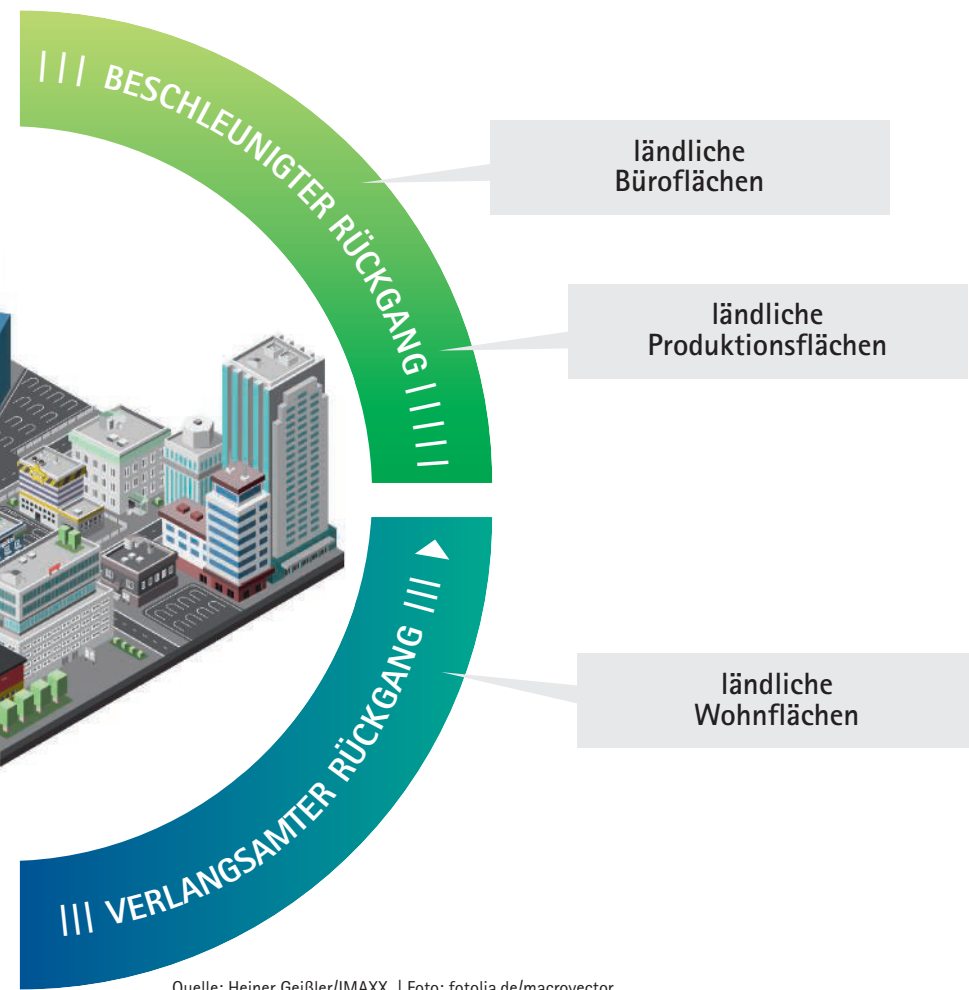
ten: „Wenn abzusehen ist, dass eine Immobilie, so wie sie ist, nicht zu vermakeln ist, muss über eine Umnutzung als Wohnimmobilie oder über eine Baumaßnahme wie beispielsweise den Einbau eines Aufzugs laut nachgedacht werden“, sagt Mike Schneider. Der Geschäftsführer von msi – Mike Schneider Immobilien GmbH in Alsfeld absolvierte zuerst eine Ausbildung zum Immobilienkaufmann und legte anschließend den geprüften Immobilienfachwirt IHK sowie den Sachverständigen für Immobilienbewertung nach. Diese Ausbildung beinhaltet eine Kombination aus Jura, Architektur und BWL. Im Vogelsberg, so Schneiders Beobachtung, lassen sich derzeit nur Büros in Erdgeschosslagen und flexibel nutzbare Hallen gut vermieten oder verkaufen. Umso wichtiger sei es, Eigentümer darüber aufzuklären, dass ein längerer Leerstand durchaus möglich sein könne.

Auch Sahl sieht seinen Berufsstand in der Pflicht: „In einer schwierigen Situation darf der Fokus nicht mehr auf marktgerechte Standorte gelegt werden, sondern wir Makler müssen Veränderungen anstoßen und Projektentwicklungen prüfen.“ Ähnlich argumentiert auch Kehm: „Makler müssen in diesem Umfeld vor allem erkennen, dass auch ein eigenes Interesse an möglichst großer Vielfalt besteht. Konzentrieren sich zu viele Makler nur noch auf gute Lagen, geht dauerhaft Potenzial im Gewerbebereich verloren. Ihr Blick sollte auf mögliche Alternativen der Vermakelung gerichtet bleiben, denn wegen der teils sehr günstigen Preise ist die Kosten-/Nutzenrelation oft sehr günstig.“

Ein weiteres Handicap für Regionen außerhalb der Metropolmärkte: Sie sind für Investoren uninteressant. Daher trifft die These des Immobilienberaters CBRE – das Interesse von Investoren an deutschen Gewerbeimmobilien steigt an, weil die Ren-



Das Unternehmen von Stefan Sahl wurde 2014 mit der Makler-Liste ausgezeichnet.



Quelle: Heiner Geißler/IMAXX | Foto: fotolia.de/macrovector

ditedifferenz bei Core-Büroobjekten gegenüber deutschen Staatsanleihen bei vier Prozentpunkten liegt – wieder nur auf die Hotspots zu. Darin sind sich alle Vier einig. „In Ballungszentren sicher, bei uns eher weniger“, lautet daher auch die knappe Antwort von Schneider. Sahl stimmt ihm zu. „Die Region Mittelhessen ist kein Bürostandort.“ Mittermaier präzisiert: „Die Nachfrage nach reinen Gewerbeimmobilien ist noch nicht in der Region angekommen, und der Landkreis Gießen ist zu weit vom Flughafen Frankfurt und dem Rhein-Main Gebiet entfernt. Die Objektgrößen in unserer Region sind für institutionelle Anleger uninteressant“, weiß sie. Das sieht auch der gelernte Bankkaufmann und Jurist aus Gedern so. „Investoren interessieren sich nur für Top-Lagen, da sie hier Risiken und Wertsteigerungen kalkulieren können. Leerstandsrisiken in zweistelligen Prozentbereichen lassen Investitionen einfach nicht zu.“

Herrschen demzufolge trübe Aussichten im Gewerbeimmobilienmarkt jenseits der Metropolen? Nicht ganz, es gibt auch kleine Lichtblicke: „Wir verzeichnen eine große Nachfrage nach Einzelhandelsflächen in A- und guten B-Lagen von Gießen“, erzählt Mittermaier. „In wenigen Lagen ist die Nachfrage nach Büroflächen ebenfalls zufriedenstellend. Aber die Raumaufteilung muss flexibel sein. Immer wichtiger wird die Verfügbarkeit von schnellem Internet und modernen Datenleitungen. Ich denke, dieser Trend wird anhalten.“ Weniger nachgefragt bei Peters Immobilien und auch nur dann, wenn der Mietzins stimmt, werden Hallen und Logistikimmobilien. „Viele Nutzer bauen sonst selber“, sagt sie.

Mike Schneider, Geschäftsführer msi-Mike Schneider Immobilien in Alsfeld.

Sahl macht hier andere Erfahrungen: „Die Nachfrage nach Service- und Lagerflächen ist eigentlich ganz gut, das Angebot allerdings gering. Gewerbegrundstücke werden nur selten veräußert, und die Bereitschaft zu bauen ist fast nicht da. Aufgrund des schnelllebigen Marktes wollen meine Kunden so flexibel wie möglich agieren“, ist sein Fazit.

Gemeinsam agieren zum Nutzen der Kunden

Wie hilfreich wären in einer so schwierigen regionalen Marktsituation Netzwerke und Datenaustausch – etwas, das in der Immobilienbranche noch nicht allzu en vogue ist? „Wir sind vernetzt“, verrät Schneider. „Wir machen sogar Geschäfte mit unseren direkten Mitbewerbern vor Ort. Dies liegt einfach an der überschaubaren Struktur bei uns im Vogelsberg.“ Auch Sahl hält den Informationsaustausch in einem gewissen Rahmen für sinnvoll. „Mein Netzwerk funktioniert. Die Bereitschaft, sich mit Kollegen auszutauschen oder zu kooperieren, ist in einigen Teilbereichen vorhanden.“ Im freien Spiel von Angebot und Nachfrage seien Netzwerke und Datenaustausch eine gute Sache, meint Kehm. Aber: „Ob das auch für Immobilien im ländlichen Raum gilt, hängt davon ab, inwieweit langfristige und nachhaltige Immobilienbestände in strukturschwachen Regionen politisch gestützt und wirtschaftlich gewollt werden“, ergänzt er. Mittermaier tauscht sich ebenfalls mit ihren Gießenern Kollegen aus. „Es kommt gar



Foto: privat

nicht so selten vor, dass wir gemeinsam ein Objekt vermarkten.“ Schließlich wolle man den Interessenten ein möglichst umfassendes Angebot machen. Das Netzwerken fördert sie sogar aktiv. Als Mitglied im Immobilienverband Deutschland gründete sie die ‚Expertengruppe Anlage und Gewerbeimmobilien für Gewerbeimmobilienmakler‘ mit Geißler und seine IMAXX hingegen sind in ganz Mittelhessen mit insgesamt sieben Büros vertreten. Vernetzung und Informationsaustausch ist hier das A und O, aber nicht nur in der IMAXX Gruppe, sondern auch mit anderen Marktteilnehmern geht Geißler offen um: „Wir machen viele Gemeinschaftsgeschäfte mit unterschiedlichen Kollegen“.

Bei der Frage, ob ein regionaler, wenn nicht gar ein bundesweiter Austausch den Markt transparenter machen würde, scheiden sich die Geister. „Im Prinzip spiegeln die Immobilienbörsen den Großteil des Marktes wider. Man muss seinen Bereich bloß im Auge haben, dann kennt man auch die Daten der Mitbewerber“, beantwortet Schneider diese Frage. Auch Sahl ist kein Befürworter der Idee. „Bis auf die großen Maklerhäuser arbeiten die kleineren Büros in der Regel alle regional. Daher interessiert mich zum Beispiel auch gar nicht, ob die Leerstandsquote in Essen bei zehn oder 20 Prozent liegt.“ Mittermaier ist hier anderer Ansicht. „Es wäre einfacher, zu überblicken, wo es welche Objekte gibt und wer sie anbietet. Ich würde dies sehr begrüßen“, sagt sie.

Ein Zusammenschluss mit Immobilienfirmen aus anderen Regionen Deutschlands, ein Trend, der in der Branche zunimmt, käme für alle nicht in Frage. „Größe ist nicht alles. Ich sehe mich als flexiblen, schnellen und kompetenten Dienstleister am Kunden. Nein, ein Zusammenschluss würde ich nicht in Erwägung ziehen“, bringt es Sahl auf den Punkt. Mittermaier sieht solche Zusammenschlüsse kritisch, einige hält sie sogar für bloße Marketing-Netzwerke, weil sie nur dann kooperierten, wenn Objekte nicht platziert werden könnten. Wenn aber die Kundenstruktur passt, könnten ernsthaft gemeinte Zusam-

menschlüsse durchaus interessant sein. Auch Schneider beschränkt einen Zusammenschluss auf den Verbund der Volks- & Raiffeisen-Banken, dem er ohnehin angehört: „Der Markt ist kleinteilig, in diesem Verbund ist eine Zusammenarbeit sinnvoll.“ Kehm ist strikt gegen solche „Konglomerate“. „Jede Tendenz zur Monopolisierung“, sagt er, „sollte Unbehagen erzeugen. Pluralismus lebt von etwas anderem.“

Das „Bestellerprinzip“ kommt noch 2015

Für Gewerbeimmobilien spielt es keine Rolle, für Wohnimmobilien schon: In diesem Jahr soll das so genannte Mietrechtsnovellierungsgesetz, auch „Bestellerprinzip“ genannt, eingeführt werden. Es besagt, dass der Makler von demjenigen bezahlt werden soll, der ihn beauftragt hat. Das kann der Vermieter/Eigentümer oder der Verkäufer/Kaufinteressent sein. Wir haben bei den vier Immobilienexperten nachgefragt.

„Wir arbeiten schon seit 2008 nach diesem Prinzip, da es die Handhabung viel einfacher macht“, verrät Schneider. Mittermaier findet an diesem Gesetz, wenn es denn mal eindeutig formuliert sein wird, ebenfalls nichts Anstößiges. „Die größte Beeinträchtigung besteht eigentlich darin, dass wir immer wieder aufklären müssen, dass die Änderungen nur die Wohnungsvermietung betrifft, nicht den Verkauf und auch nicht die gewerbliche Vermietung. Unsere Hauptaufgabe ist es, unsere Dienstleistungen transparenter darzulegen. Gerade in der gewerblichen Vermietung und dem gewerblichen Verkauf stecken sehr viel Arbeit, eine lange Verkaufsdauer, langwierige Verhandlungen und sehr viele Vertragsentwürfe. Mit Aufschließen und Rumführen ist es nicht getan.“

Kehm hegt die Befürchtung, dass das neue Gesetz den Wohnraum weiter verknappen wird, da die gesetzlichen Vorgaben und Rahmenbedingungen nur noch von Fachleuten und Juristen beherrschbar sind. „Die juristischen Unwägbarkeiten und die Angst vor

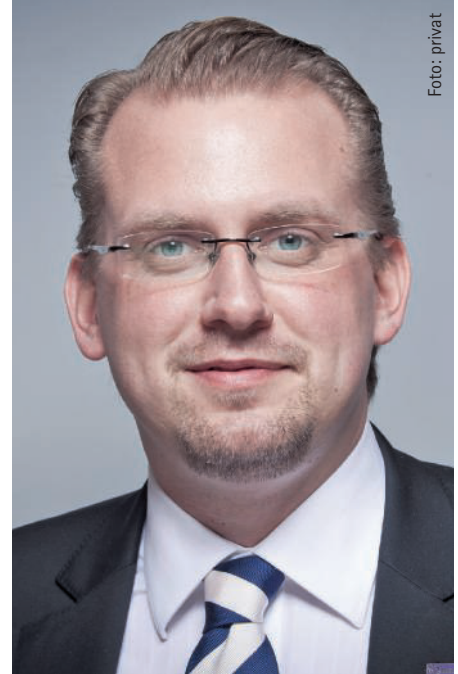


Foto: privat

Heiner Geissler, IMAXX – Gesellschaft für Immobilien-Marketing in Gießen

knallharten Sanktionen für vermierterseitiges ‚Fehlverhalten‘ führen bereits jetzt schon zu dauerhaften Leerständen. Private Kleinvermieter und rein profitorientierte Wohnungsunternehmen werden in einen Topf geworfen mit der Folge, dass die eigentlich unerwünschte Verprofessionalisierung des Mietmarktes kräftig vorangetrieben wird.“

Sahl dagegen sieht dem Gesetz mit Gelassenheit entgegen. „Der Markt wird es regeln. So war es auch in den letzten 20 Jahren“, resümiert er. ■

GEWERBEMIETSPIEGEL

Sie möchten ein Büro, eine Halle oder Ladenlokal mieten oder vermieten? Auf unserer Homepage finden Sie für die Landkreise Gießen, Vogelsberg und Wetterau die aktuellsten Zahlen zum Downloaden.



www.giessen-friedberg.ihk.de,
Dok.-Nr. 10446