

UMNUTZUNG VON BÜROS

Leerstandsnot macht Vermieter erfinderisch

Die Vermieter von Büroflächen brauchen weiter starke Nerven. Die Leerstandsdaten in den Immobilienhochburgen sind fast überall zweistellig, und die Angst vor massenhafter Verlagerung von Jobs ins osteuropäische Ausland geht um. Kein Wunder, dass sich immer mehr Eigentümer ernsthaft überlegen, aus ihren Büros Wohnungen oder Hotelzimmer zu machen - ein Rezept, das zumindest in gefragten Großstädten funktionieren kann.

In Stuttgart, zum Beispiel. Dort sind nach Angaben von Ulrich Pfeffer im vergangenen Jahr rund 400 Wohnungen in Häusern entstanden, die zuvor überwiegend von Büromietern genutzt wurden. Das werde dieses Jahr in ähnlicher Größenordnung weitergehen, prophezeit der Geschäftsführer der Verwaltungs GmbH des Haus- und Grundeigentümervereins in der Schwabenmetropole. Eine Umnutzung lohne sich bereits dann, wenn ohne sie mit einer Leerstandsdauer von mindestens sechs bis neun Monaten zu rechnen wäre. „Meistens geht ein Umbau von

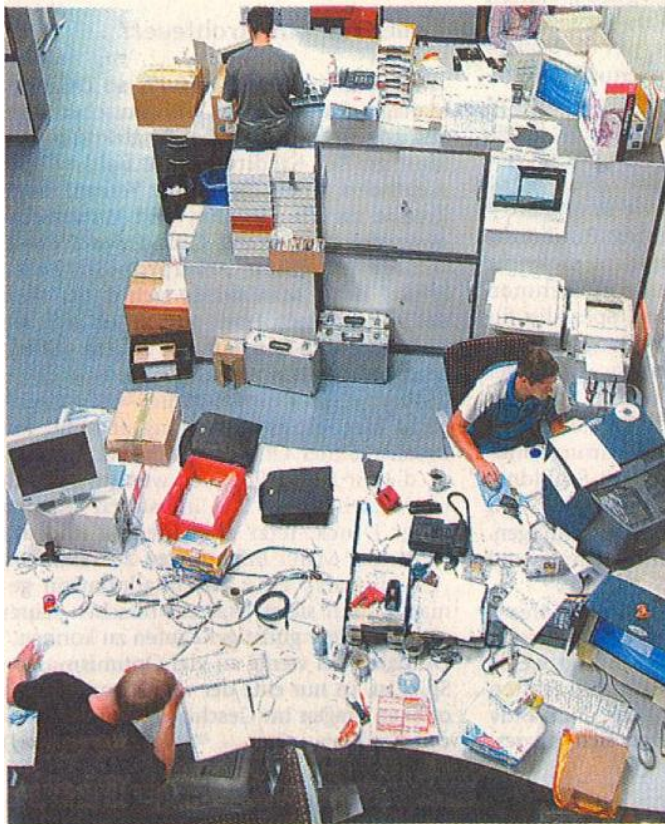
Büros zu Wohnungen relativ einfach“, sagt Pfeffer. Der größte Aufwand sei der Einbau von Nasszellen.

Die von ihm geführte Hausverwaltungsgesellschaft, die sich um 5.000 Wohnungen kümmert, hat solche Umnutzungen bereits selbst begleitet. Jüngstes Beispiel: Eine Büroimmobilie in der Reinsburgstraße in Stuttgart-West, einer bevorzugten Wohnlage. Dort stand eine 280m² messende Etage leer, obwohl das achtstöckige Haus erst 1992 fertig gestellt worden war und modernen Standards entspricht. Pfeffer beschloss, aus den Büros fünf Wohnungen zu machen. „Wir haben das durchgerechnet und festgestellt: Das rentiert sich.“ Dazu trägt auch die höhere Miete bei, die er für die Wohnungen nehmen kann. 10 EUR/m² zahlen die Mieter, 1 EUR/m² mehr als die früheren Büronutzer. „In einem solchen Fall“, so Pfeffer, „hat man die Investitionen innerhalb von zweieinhalb Jahren wieder drin.“

Bereitschaft leidgeplagter Vermieter zur Umnutzung wächst

Die Rechnung geht offenbar häufig auf. In 80% der auf mögliche Umnutzung geprüften Fälle sei in den von seiner Verwaltungs GmbH betriebenen Häusern ein Umbau vorgenommen worden. „Das geht grundsätzlich in den Städten, in denen es eine verstärkte Wohnraumnachfrage gibt.“ Also: Stuttgart, München, Frankfurt am Main oder Hamburg. Allerdings gebe es auch dort Grenzen der Wirtschaftlichkeit. „Wenn ich 1.000 EUR/m² investieren muss, kann ich's lassen“, so Pfeffer. Wichtig sei, sich von der jeweiligen Kommune schriftlich bestätigen zu lassen, dass man gegebenenfalls wieder zur Ursprungsnutzung zurückkehren dürfe.

Die Wahrscheinlichkeit einer abermaligen Umnutzung ist nach Einschätzung von Udo Scheffel, Vorstandssprecher der Bayerischen Immobilien Gruppe, jedoch gering. Er rechnet wegen der demografischen Entwicklung mit



Was tun, wenn in einem solchen Büro eines Tages gährende Leere herrscht?

IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

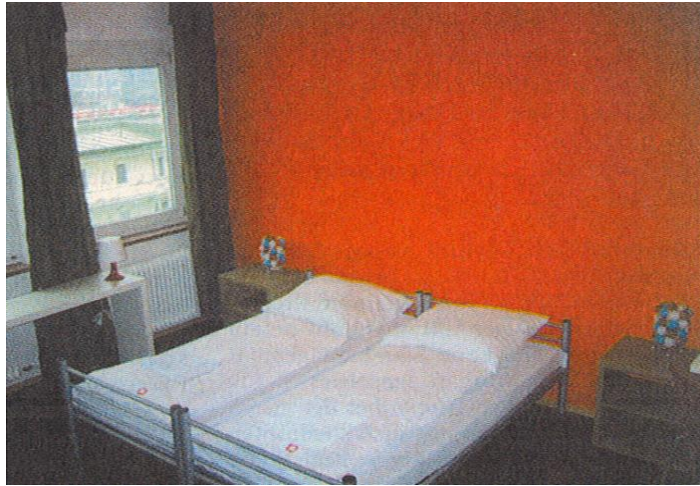
einer tendenziell sinkenden Nachfrage nach Büroflächen. Hinzu komme das Auswandern von Arbeitsplätzen. Die Verlagerung von Teilen der Verwaltung wird in signifikantem Maße stattfinden, und sie betrifft gerade den Büroimmobilienmarkt in direkter Weise."

Scheffel glaubt, die Flächenreserven in den deutschen Büroimmobilienhochburgen reichen für die nächsten 20 Jahre. Gute Vermarktungschancen hätten auf lange Sicht nur solche Büroimmobilien, „die sich vom Einheitsbrei abheben".

Das sieht Christian Hotz, Senior Consultant von Atis Real Müller Consult, ganz ähnlich. Allein schon eine negative äußere Anmutung schrecke insbesondere Eigennutzer ab, die mit dem Bauch entscheiden. Hotz wird sich vermutlich so bald noch nicht über einen Mangel an Arbeit beklagen können. Sein Unternehmen lebt unter anderem davon, Nutzungs- und Vermarktungskonzepte für Immobilien zu erstellen, die für Auftraggeber mit Euro-Beträgen im unteren fünfstelligen Bereich zu Buche schlagen. In den letzten Monaten habe er immer häufiger mit Kunden zu tun, die wegen leerstehender Büros über Abriss oder Umnutzung nachdenken. Insbesondere in München sei das so. Offenbar seien die Vermieter dort nicht so sehr an Leerstandsschwankungen gewöhnt wie die Immobilienbesitzer in Frankfurt am Main, die gegenüber voreiligen Nutzungsänderungen zurückhaltender seien.

Mehr als 6% Rendite dank Umbau zum Jugendhotel

„Die Beibehaltung des Bestandes ist nicht immer die günstigste Lösung“, sagt Hotz. Wenn eine Büroimmobilie nur dann wieder zu vermieten sei, wenn man sie für 500 bis 700 EUR/m² saniere, stelle sich die Frage nach dem Sinn. Wirtschaftlicher könne dann ein Abriss oder ein Umbau zu Geschosswohnungen, Einzelhandelsflächen oder Hotelzimmern sein.



In Metropolen lohnt sich mitunter der Umbau zum Jugendhotel mit zweckmäßig eingerichteten Zimmern. Bild: Meininger City Hostels

So dass sich der Eigentümer offen für eine neue Nutzung zeigte. Atis Real Müller Consult riet zum Abriss und zum Neubau von Wohnungen. Der Auftraggeber verkaufte das Areal an einen Bauträger, der dort Wohnungen in der Preiskategorie bis etwa 3.000 EUR/m² errichtet. In diesem Segment besteht in München nach Einschätzung von Hotz noch Bedarf an Eigentumswohnungen. Bedarf gibt es in der Isarmetropole offenbar auch an Jugendhotels. Zu einem solchen riet Horst Hofbauer, Chef des Consultingunternehmens Hofbauer GmbH, München, dem Eigentümer eines siebenstöckigen Gebäudes, Baujahr 1957, in der Landsberger Straße. Das verfügte bislang je zur Hälfte über Büroflächen und Hotelzimmer. Die Büros standen ein halbes Jahr leer, das Hotel lief nur mäßig. Die Idee, das ganze Haus zu einem Drei- bis Vier-Sterne-Hotel umzubauen, scheiterte am Budget, das auf 2 Mio. EUR begrenzt war. Die Alternative: Ein Jugendhotel unter Führung des Berliner Betreibers Meininger City Hostels.

Seit Februar wird entsprechend umgebaut, am 1. September, rechtzeitig zum Münchner Oktoberfest, soll Eröffnung sein. 97 Zimmer mit 340 Betten werden eingerichtet. Der Standard des Hostels, von dessen Bauart in Berlin bereits drei existieren, liegt zwischen Jugendherberge und einfachem Hotel. Hofbauer prophezeit für das City Hostel München eine Rendite von mehr als 6% - ein Wert, den Eigentümer nach Einschätzung des Beraters mit renovierten Büros nie und nimmer erzielen könnte. „Gegen Neubaubüros hätten wir da keine Chance gehabt.“ (bb)