

Verteilte Rollen



MAKLER ■ Die Bonner Maklerwelt ist seit April um einen namhaften Kölner Player reicher. Revierkämpfe sind programmiert. Die alteingesessenen Lokalmatadore müssen sich nicht verstecken. immobilien**manager** stellt die Bonner Platzhirsche vor.

Von Harald Thomeczek

um rund 20 Prozent gesteigert“, sagt Günter Udelhofen, der 57-jährige Inhaber des gleichnamigen Maklerhauses, der seit über 30 Jahren am Markt tätig ist.

Über die Umsatzentwicklung mag Udelhofen nicht sprechen. Anders als Wieland Münch (42 Jahre) geschäftsführender Mitgesellschafter und designierter Nachfolger des 76-jährigen R. Dieter Lim-

bach, der sein Unternehmen vor sagenhaften 54 Jahren, anno 1959, gegründet hat: „In den zwölf Jahren, in denen ich im Unternehmen bin, hat sich unser Umsatz immer im siebenstelligen Bereich bewegt“, berichtet Münch.

Relativ jung dagegen ist die Bosau Immobilien-Management GmbH, die Edith Bosau 1971 aus der Taufe gehoben hat: „Ich bewege mich seit Jahrzehnten nicht im ‚normalen‘ Immo-

bilienmarkt, sondern übernehme nur mit qualifizierten Exklusivverträgen die Vermarktung ausgewählter Gewerbeimmobilien – Projektierungen und Investments – und Aufträge im Bereich der gezielten, nutzerspezifischen Objektsuche“, sagt Bosau, seit der Unternehmensgründung geschäftsführende Gesellschafterin und alleinige Eigentümerin.

„In Bonn habe ich keine Konkurrenz“

„Da die von mir betreuten Immobilien also nicht ‚auf dem Markt sind‘, habe ich auch in Bonn keine Konkurrenz“, erklärt Bosau. Die Konkurrenz durch internationale Maklerkonzerne sei allerdings schon „massiv“, räumt sie ein: „Große Wettbewerber versprechen Eigentümern nicht selten überzogene Verkaufserlöse, um an Mandate zu kommen.“ So habe ein großer Makler aus Düsseldorf etwa für ein zum Verkauf stehendes Objekt



FOTOS (VON LINKS NACH RECHTS): BOSAU/BERND WIESEN/UEDELHOFEN

Von links nach rechts: Edith Bosau, Wieland Münch und Günter Udelhofen

Es klingt ein wenig nach Understatement: „Als innovativer Immobiliendienstleister wollen wir den Bonner Büromarkt professioneller gestalten“, sagt Markus Larbig. Larbig, Jahrgang 1979, hat 2008 mit seinem Kompagnon Uwe Mortag (Jahrgang 1980) eines der inzwischen führenden Maklerhäuser in Köln gegründet. Ihren Erfolg in der Domstadt wollen Larbig & Mortag nun auf Bonn, übrigens Larbigs Geburtsstadt, übertragen.

An Respektsbekundungen für die alten Platzhirsche lässt es Larbig freilich nicht fehlen. Doch wer sind die eigentlich? Nach Analyse von Bulwien Gesa und immobilien**manager** zählen zu jenen Häusern, die den Ton auf dem Bonner Gewerbevermietungs- und Investmentmarkt angeben, Udelhofen Immobilien, die R. Dieter Limbach Immobilien KG und die Bosau Immobilien-Management GmbH (siehe Grafik auf der nächsten Seite).

Mit der Preisgabe von Unternehmenszahlen halten sich die Bonner Platzhirsche zurück, aber die Muskeln spielen

PLATZHIRSCH DER MAKLERBRANCHE

Die internationalen Maklerkonzerne haben die Immobilienhochburgen besetzt. An den B- und C-Standorten geben dagegen meist lokale Player den Ton an. In dieser Ausgabe nimmt immobilien**manager** zum zweiten Mal einen Standort unter die Lupe. Nach dem Auftakt mit dem Bremer Platzhirsch Robert C. Spies bringen wir Licht in den Bonner Makler-Markt. Die Datengrundlage für die Analyse der jeweiligen Märkte stammt von Bulwien Gesa.

lassen wollen sie alle schon ein wenig: Seit dem Neustart im Jahr 2008 – nach zwei gescheiterten Unternehmenspartnerschaften, „die mich richtig Geld gekostet haben“ – habe er den Gewinn „jährlich

Datenfenster Bonn Gewerbe & Wohnen

Bonner Immobilien-/Stadtwert	42,6 Milliarden Euro (davon 28,1 Milliarden Euro Wohnimmobilien) – Rang 20 in Deutschland
Investmentvolumen	200 bis 400 Millionen Euro pro Jahr (nur institutionelle Investments)
Büroflächenumsatz	durchschnittlich 95.000 Quadratmeter pro Jahr im Zeitraum 2007 bis 2012
Kaufpreise Eigentumswohnungen (im Durchschnitt; Erstbezug)	2.700 Euro pro Quadratmeter (2012) – plus 22,7 Prozent gegenüber 2004 (2.200 Euro/qm)

Maklergesellschaften in Bonn nach Relevanz*

Udelhofen Immobilien		
Franz Gewerbe-Immobilien	hoch relevant	Limbach Immobilien
Bosau Immobilien Management GmbH		
Greif & Contzen		
VelEn Immobilien	relevant	Jones Lang LaSalle
BNPPRE		Larbig & Mortag
*nicht nach Marktanteilen angeordnet		Quelle: Bulwien Gesa/RIWIS/immobilienmanager

einen Preis von 100 Millionen Euro angesetzt, bei dem Bosau nur einen Wert von 85 Millionen Euro sah.

Groß ist der Wettbewerb mit den bundesweit aktiven Maklerhäusern auch im Bereich der Einzelhandelsvermietung. „Das ging so um die Jahrtausendwende los“, berichtet Günter Udelhofen. „Die Bonner Privateigentümer wollten die internationalen Marken nach Bonn holen – und dachten, mit internationalen Maklern geht das besser.“

Auch ausländische Fonds, die in Bonn investierten, und große Konzerne, die Makler mit weltweiten Exklusivaufträgen mandatiert hatten, brachten sukzessive ihre eigenen Vermittler mit, erinnert sich Udelhofen. Da von den üblichen Verdächtigen aber keiner ein Büro in der Bundesstadt unterhält, setzen sie auf Kooperationen mit den Local Heroes wie Udelhofen oder Limbach – und teilen sich im Erfolgsfall die Beute.

Das große Los zog 2012 Edith Bosau: Sie fädelte den Verkauf eines Bauteils der Projektentwicklung B9 Offices im Bundesviertel an den Nutzer, die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), ein. Die Transaktion ist vom Investitionsvolumen her der Deal ihres Lebens. Die GIZ investiert rund 70 Millionen Euro in die Büroimmobilie mit 16.000 Quadratmetern Fläche.

So dicke Büro-Fische kriegen die Bonner Makler aber eher selten an die Angel: Traditionell spielt sich der Großteil des Vermietungsgeschehens im Bereich unter 500 Quadratmetern ab, im letzten Jahr entfielen drei Viertel der Neuverträge auf dieses Teilssegment.

In diesem Jahr hat Udelhofen allerdings schon einen fetten Hecht an Land gezogen: Er vermittelte für die MEAG aktuell einen Abschluss über 14.800 Quadratmeter Büro- und Lagerfläche am Dreizehnmorgenweg. Im letzten Jahr brachte es Udelhofen im Vermietungsbereich auf rund 24.000 Quadratmeter Büro- und Ladenfläche in 33 Objekten, rund 90 Prozent davon waren Büros. Im laufenden Jahr sind es bereits 20.500 Quadratmeter Gewerbemietfläche.

Edith Bosau kann ihre Referenzenliste um den erst Ende Juni eingetüteten Verkauf der Andreas-Hermes-Akademie in Bonn-Röttgen an die GIZ erweitern. Die GIZ will 28 Millionen Euro in die Sanierung und Erweiterung dieser Liegenschaft investieren und ihre Akademie für

Internationale Zusammenarbeit dorthin verlegen.

Im vergangenen Jahr verzeichnete die Bonner Wirtschaftsförderung den vierten Anstieg des Bürovermietungsumsatzes in Folge: 98.700 Quadratmeter bedeuten ein Plus von neun Prozent. Klingt eigentlich ziemlich gut – „aber 2012 war trotzdem für alle Gewerbemakler der Stadt nicht unbedingt ein gutes Jahr“, sagt Wieland Münch. Denn mehr als drei größere Vermietungen habe Bonn im vergangenen Jahr nicht gesehen.

Ein grundlegendes Problem, das den Bonner Maklern zu schaffen macht: Große Büronutzer der Stadt wie Post, Telekom und Bima „mieten nur provisionsfrei, ja sie prüfen Flächenangebote gar nicht erst, wenn sie von Maklern provisionspflichtig angeboten werden“, so Münch.

Den Exodus von Ministerien und Bundesbehörden nach der Wende habe Bonn „überraschend gut verkraftet“, so Udelhofen. Der Verlust vieler Büroarbeitsplätze sei durch zahlreiche Neuanstellungen aufgefangen worden: „Krankenkassen, Banken, Unternehmen aus dem Gesundheitswesen zogen nach Bonn, Wissenschaft und Forschung erlebten eine Blüte, verbliebene Ministerien und Behörden wurden aufgestockt.“

„Investmentgeschäft verschönert Jahresergebnis“

Anders als Günter Udelhofen und Edith Bosau vermitteln R. Dieter Limbach und Wieland Münch auch Privatimmobilien. „Unser Tagesgeschäft sind –

neben der Gewerbevermietung – der Verkauf und die Vermietung von Einfamilienhäusern und Wohnungen aller Größen und Preislagen. Davon leben wir. Das Investmentgeschäft verschönert uns das Jahresergebnis“, sagt Wieland Münch. Bis vor die Tore Kölns wagt sich Limbach Immobilien im Geschäft mit Privatimmobilien – aber nicht in die Domstadt hinein.

Auf den Verkauf von Wohn- und Gewerbeimmobilien entfällt im Durchschnitt rund die Hälfte des Umsatzes, etwa ein Drittel auf Gewerbeflächenvermietung und der Rest auf die Vermittlung von Mietwohnungen. Aktuell zählt das Limbach-Team 17 Köpfe.

„Langfristig können es aber wieder 18 oder 19 werden“, kündigt Münch an. Zur Zeit sucht er ein bis zwei neue Mitarbeiter für den Verkauf. „Aber immobilienwirtschaftlich ausgebildetes Personal zu finden ist sehr mühselig“, stöhnt der Limbach-Mitinhaber. Mühe bereitet in Bonn mitunter auch die politische Gemengelage mit einer roten Verwaltung und einem schwarz-grün geführten Stadtrat.

Udelhofen plant vorerst keine weiteren Neueinstellungen. Allerdings hat sich die Mitarbeiterzahl seit 2011 auf neun Festangestellte mehr als verdoppelt. So wurden vier neue Makler eingestellt, darunter zwei im Alter von 24 und 29 Jahren, „damit wir mit unseren Kundenunternehmen immer auf Augenhöhe bleiben, wenn dort auch die alten Chefs junge Nachfolger bekommen“. Zeitweise hatte Udelhofens Mannschaft schon 14 Köpfe gezählt, ehe er sie 2010 „aus steuerlichen Gründen auf die Kernmannschaft“ reduzierte. **II**