

STUTT GART – MÜNCHEN – SÜDDEUTSCHLAND

Investmentmarktbericht 2021/2022

E&G REAL ESTATE



E & G Real Estate

Marktkompetenz in Stuttgart und München

Mit über 80 Jahren Erfahrung am Markt und einem breiten Fachwissen sind wir führende Spezialisten für Gewerbeimmobilien in Stuttgart und München. Profitieren Sie von unserer langjährigen Beratungskompetenz und unserer absoluten Diskretion. Unsere Kunden wissen: Bei den Spezialisten von E & G Real Estate sind ihre Immobilienprojekte in guten Händen.

PERSÖNLICHKEIT & SERVICE

E & G Real Estate steht für beste Beratung und vollumfänglichen Service in Immobilienfragen. Ob neue Büroräumlichkeiten oder flexible Industrie- & Logistikflächen, unsere Vermietungsexperten finden immer das passende Objekt für Ihr individuelles Anforderungsprofil. Auch bei Investments in gewerbliche oder wohnwirtschaftliche Immobilien sind wir bevorzugte Ansprechpartner für institutionelle und semi-institutionelle Investoren. Unsere erfahrenen Berater:innen freuen sich darauf, Ihre gewerblichen Immobilienprojekte zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

UNSERE LEISTUNGEN



AN- UND VERMIETUNG

Büro-, Einzelhandels-, Industrie- & Logistikflächen



INVESTMENTANALYSE UND -BERATUNG

Beratung beim Kauf/Verkauf aller Asset-Klassen



IMMOBILIENBEWERTUNG

Fundierte Analysen nach nationalen & internationalen Standards



BUNDESWEIT VERNETZT

Durch GPP an allen Top-7-Standorten vertreten



RESEARCH

Beobachtung und Analyse der Märkte



TRANSAKTIONSBEGLEITUNG

Persönlich und konsequent über alle Phasen einer Transaktion

WEITERE PUBLIKATIONEN

- Büromarktbericht Stuttgart
- Industrie- & Logistikmarktbericht Region Stuttgart
- Büro- & Investmentmarktbericht München

Unsere Marktberichte und zusätzliche Informationen erhalten Sie kostenfrei per E-Mail unter info@eug-re.de und online unter www.eug-realestate.de.

INHALT

INVESTMENTMARKT STUTT GART 2021/2022

- 05**
Investmentmarkt Stuttgart
mit weiterhin stabilen Preisen
- 06**
Transaktionsvolumen & Spitzenrenditen
- 07**
Nutzungsarten, Käufer- & Verkäufergruppen
- 08**
Investitionsschwerpunkte
Stuttgart 2021
- 09**
Fazit & Prognose
2022

INVESTMENTMARKT MÜNCHEN 2021/2022

- 11**
Investmentmarkt München
mit rund 30 Prozent Umsatzzuwachs
- 12**
Transaktionsvolumen & Spitzenrenditen
- 13**
Nutzungsarten, Käufer- & Verkäufergruppen
- 14**
Investitionsschwerpunkte
München 2021
- 15**
Fazit & Prognose
2022

INVESTMENTMARKT SÜDDEUTSCHLAND 2021/2022

- 16**
Regionalmärkte Süddeutschland
Marktzahlen 2021
- 18**
Special: Karlsruhe
Japanisches Lebensgefühl aus Stahlbeton

IHRE ANSPRECHPARTNER:INNEN

20

Dynamischer Jahresendspurt auf dem Stuttgarter Immobilien-Investmentmarkt

Im Jahr 2021 konnte der Stuttgarter Investmentmarkt deutlich zulegen. Großvolumige Büro-Transaktionen im Core-Segment sorgten für ein äußerst lebhaftes Schlussquartal.

Investmentmarkt Stuttgart mit weiterhin stabilen Preisen

Trotz der andauernden Covid-19-Pandemie mit all ihren Unwägbarkeiten und makroökonomischen Risiken dominierte der Nachfrageüberhang das Marktgeschehen, vor allem vor dem Hintergrund fehlender alternativer Anlagemöglichkeiten. Die Folge daraus sind weiter stabile bzw. gestiegene Preise mit einem Gesamttransaktionsvolumen von ca. 2,0 Mrd. Euro.

Das Jahr 2021 startete verhalten mit einem im Vergleich zu den Vorjahren geringen Transaktionsvolumen von etwa 260 Mio. Euro. Für das zweite Quartal konnte eine minimale Steigerung des Investmentumsatzes auf rund 305 Mio. Euro verzeichnet werden, die im dritten Quartal mit einem Transaktionsvolumen von ca. 372 Mio. Euro nochmals ausgebaut werden konnte.

Das vierte Quartal endete mit einem absoluten Rekordergebnis für den Stuttgarter Immobilienmarkt: Im Jahresendspurt wurden rund 1.061 Mio. Euro investiert.

INVESTITIONSOBJEKTE

In Zeiten der wirtschaftlichen Volatilität wurden Core-/Core-plus-Produkte in guten Lagen und mit stabilem Cashflow verstärkt nachgefragt. Mit einem Marktanteil von ca. 60 % standen vor allem Büroimmobilien im Fokus der Investoren, gefolgt von gemischt genutzten Liegenschaften mit ca. 22 %.

KÄUFER & VERKÄUFER

Dominierende Käufergruppe waren 2021 die offenen Spezialfonds mit einem Transaktionsvolumen von rund

650 Mio. Euro, was einen Marktanteil von etwa 33 % bedeutet. Auch Versicherungen waren mit ca. 18 % Marktanteil sehr aktive Käufer. Wie bereits im Vorjahr bildeten Projektentwickler mit ca. 47 % die mit Abstand größte Verkäufergruppe. Mit deutlicher Distanz folgten die Fondsmanager mit etwa 24 %.

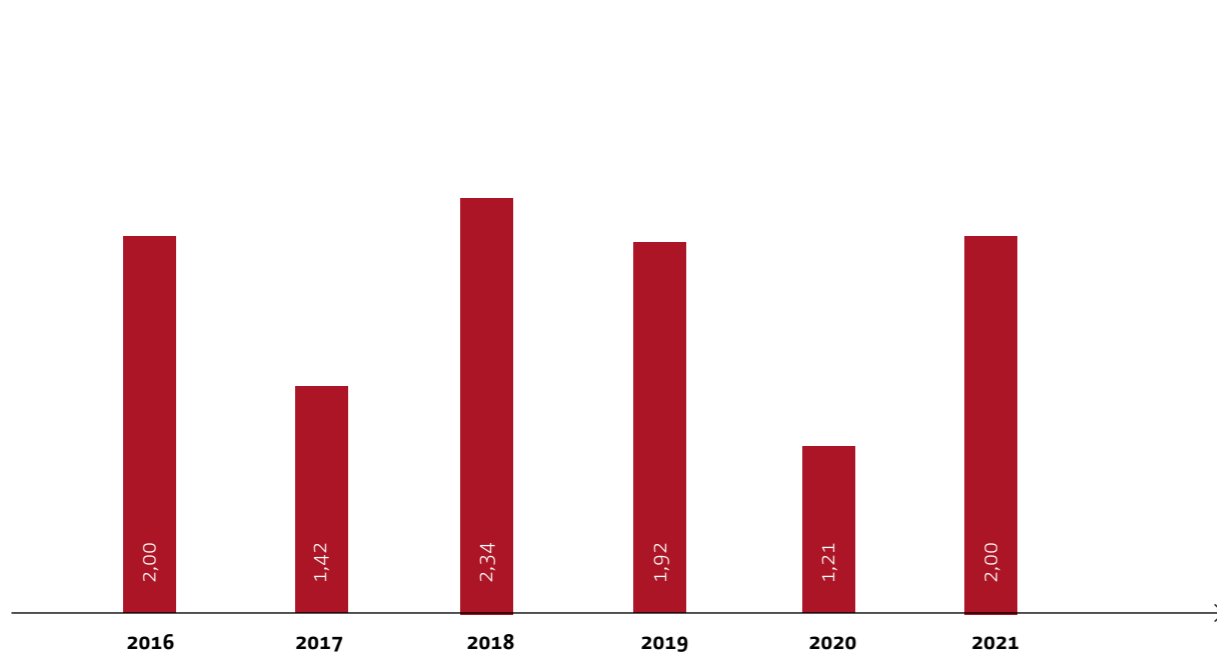
Die Dominanz der Projektentwickler in Bezug auf den Verkäufermarkt spricht dafür, dass insbesondere an Büroimmobilien hohe Anforderungen in Bezug auf Ausstattung und Umfeld gestellt werden, die sich mit älteren Gebäuden nur schwer erfüllen lassen. Schwierig für das Marktgeschehen war 2021 aber auch hier das im Vergleich zur Nachfrage knappe Angebot. Immerhin war im zweiten Pandemiejahr das Vertrauen der Investoren in Büroimmobilien ungebrochen.

Internationale Investoren spielten 2021 auf Käuferseite eine nebensächliche Rolle. Dies ist sicherlich durch die nach wie vor eingeschränkten Reisebedingungen, aber auch durch den enormen Wettbewerb mit den nationalen Investoren begründet.

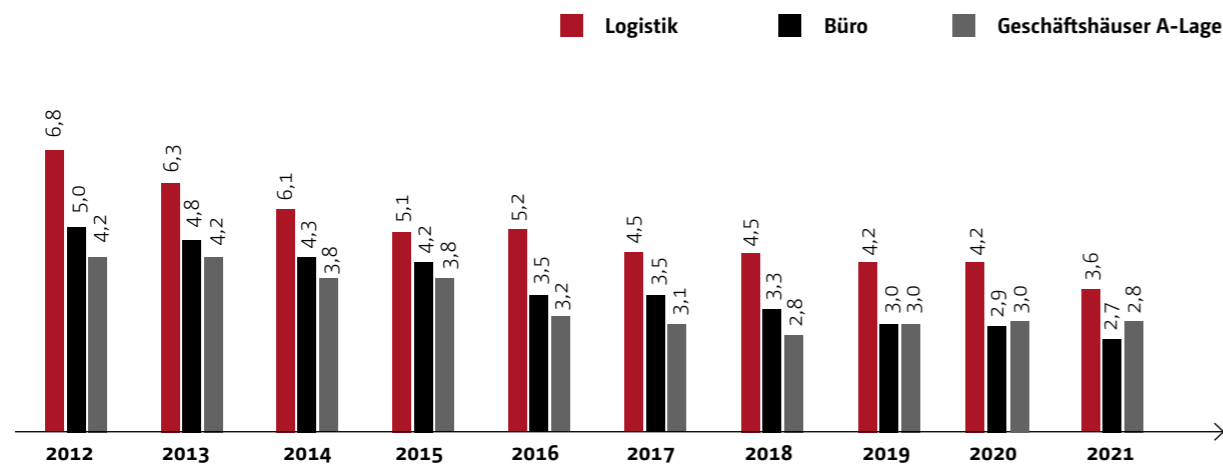
DIE DREI GRÖSSTEN TRANSAKTIONEN

Objekt	Teilmarkt	Verkäufer	Käufer	Volumen
Office Campus Stuttgart	Bad Cannstatt	JP Morgan	HanseMerkur GV AG	ca. 370 Mio. €
Büroprojekt	Degerloch	Projektentwickler	Offener Spezialfonds	ca. 340 Mio. €
Vision One	Leinfelden-Echterdingen	Bülow AG	Corestate/ Hannover Leasing	ca. 148 Mio. €

TRANSAKTIONSVOLUMEN STUTTGART IN MILLIARDEN €

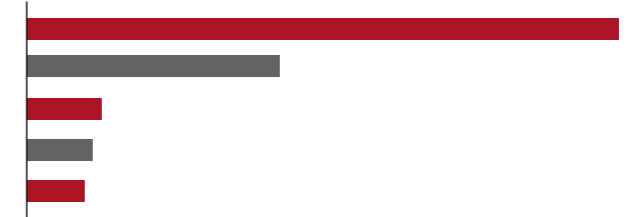


SPITZENRENDITEN FÜR GEWERBEIMMOBILIEN IN %



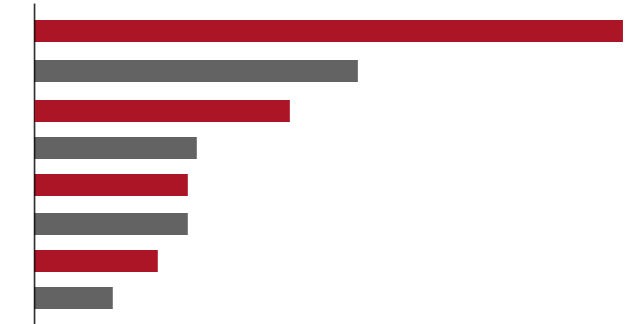
NUTZUNGSARTEN

- 60,0 % Büro
- 22,0 % Mischnutzung
- 7,0 % Hotel
- 6,0 % Wohnen
- 5,0 % Grundstücke



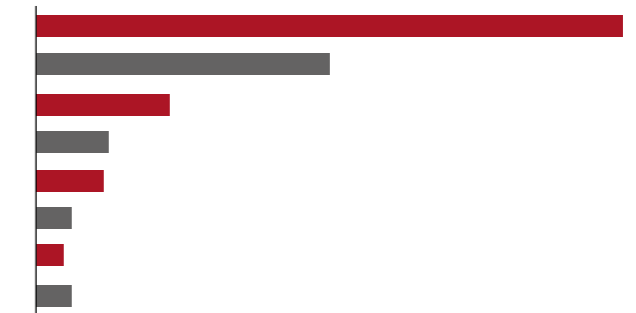
KÄUFERGRUPPEN

- 33,0 % Offene Spezialfonds
- 18,0 % Versicherungen
- 14,0 % Projektentwickler
- 9,0 % Offene Immobilien-Publikumsfonds
- 8,0 % Fondsmanager
- 8,0 % Private Anleger
- 6,0 % Börsennotierte Immobilieninvestment-AGs/REITs
- 4,0 % Sonstige



VERKÄUFERGRUPPEN

- 47,0 % Projektentwickler
- 24,0 % Fondsmanager
- 10,0 % Banken
- 6,0 % Corporates
- 5,0 % Private Anleger
- 3,0 % Börsennotierte Immobilieninvestment-AGs/REITs
- 2,0 % Versicherungen
- 3,0 % Sonstige



Quelle der Darstellungen: Research E & G Real Estate GmbH ©, Stand: 31.12.2021

Investitionsschwerpunkte Stuttgart 2021

- < 20 Mio. €
- 20 – 50 Mio. €
- 51 – 100 Mio. €
- 101 – 200 Mio. €
- 201 – 250 Mio. €
- > 250 Mio. €



Quelle der Darstellung: Research E & G Real Estate GmbH ©, Stand: 31.12.2021

Fazit & Prognose 2021/2022

Trotz des sich in der Umsetzung befindlichen Strukturwandels mit all seinen Chancen und Risiken bleibt der Stuttgarter Markt im Fokus nationaler und internationaler Investoren. Dieser Trend dürfte sich auch 2022 und 2023 fortsetzen. Aufgrund der Anfang 2022 vorhandenen Deal-Pipeline ist davon auszugehen, dass auch für 2022 ein Transaktionsvolumen von rund 2,0 Mrd. Euro zu erwarten sei. Prognosen sind allerdings angesichts der aktuellen Situation noch schwieriger als

sonst. Die Pandemie dürfte zwar abflauen, wird sich aber dennoch weiterhin auf die Geschehnisse am Investmentmarkt auswirken – Stichworte sind hier Homeoffice und Digitalisierung. Inwieweit der Krieg in der Ukraine den Investmentmarkt und die Finanzierungsbereitschaft der Banken beeinflusst ist aktuell noch nicht absehbar. Insgesamt dürften 2022 die Aktivitäten internationaler Akteure wieder an Schwung zulegen, was zusammen mit der nationalen Dynamik einen positiven Trend erwarten lassen könnte.



Schlussquartal brachte Schwung in den Münchner Investmentmarkt

Das Transaktionsvolumen für gewerbliche Immobilien-Investments betrug in der bayerischen Landeshauptstadt 2021 ca. 6 Mrd. Euro. Das entspricht einem Umsatzwachstum von rund 30 % im Vergleich zum Vorjahr.

Investmentmarkt München mit rund 30 Prozent Umsatzzuwachs

Das Investmentjahr war insbesondere durch Großtransaktionen geprägt. Fünf Transaktionen lagen jeweils deutlich über 500 Mio. Euro. Dies entspricht einem Gesamtanteil von ca. 3 Mrd. Euro und somit ca. 50 % am Gesamtumsatz.

INVESTITIONSOBJEKTE

Mit einem Transaktionsvolumen von ca. 4,25 Mrd. Euro waren Büroimmobilien auch in diesem Jahr wieder die gefragteste Assetklasse. Dies entspricht einem Marktanteil von ca. 71 % am gesamten Transaktionsvolumen. Gemischt genutzte Objekte erreichten mit ca. 620 Mio. Euro einen Anteil von ca. 10 % am Transaktionsvolumen, gefolgt von Hotels und Grundstücksankäufen mit jeweils ca. 8 % Marktanteil. Das Investmentjahr 2021 ist durchweg geprägt von Großtransaktionen.

Die fünf größten Deals entfielen auf die Highlight Towers mit ca. 700 Mio. Euro, das Media Works mit ca. 650 Mio. Euro, das Pandion Officehome mit ca. 600 Mio. Euro, den O₂-Tower mit ca. 569 Mio. Euro und das Elementum mit ca. 500 Mio. Euro. Weitere fünf Transaktionen mit einem Gesamtumsatz von ca. 800 Mio. Euro lagen jeweils weit über der Schwelle von 100 Mio. Euro.

Die Spitzenrendite für Büroimmobilien blieb im Jahresverlauf stabil und betrug ca. 2,7 %. Aufgrund der nach wie vor

sehr hohen Nachfrage bei mangelndem Produktangebot sowie der unveränderten Zinspolitik, ist zu erwarten, dass die Renditen weiterhin stagnierend auf niedrigem Niveau bleiben.

KÄUFER UND VERKÄUFER

Stärkste Käufergruppe im Investmentjahr 2021 waren mit ca. 31 % Marktanteil die privaten Anleger. Dies ist jedoch insbesondere auf die beiden Großtransaktionen der Highlight Towers und des Elementums zurückzuführen, auf die mit ca. 1,2 Mrd. Euro insgesamt ca. 20 % des Transaktionsvolumens entfielen.

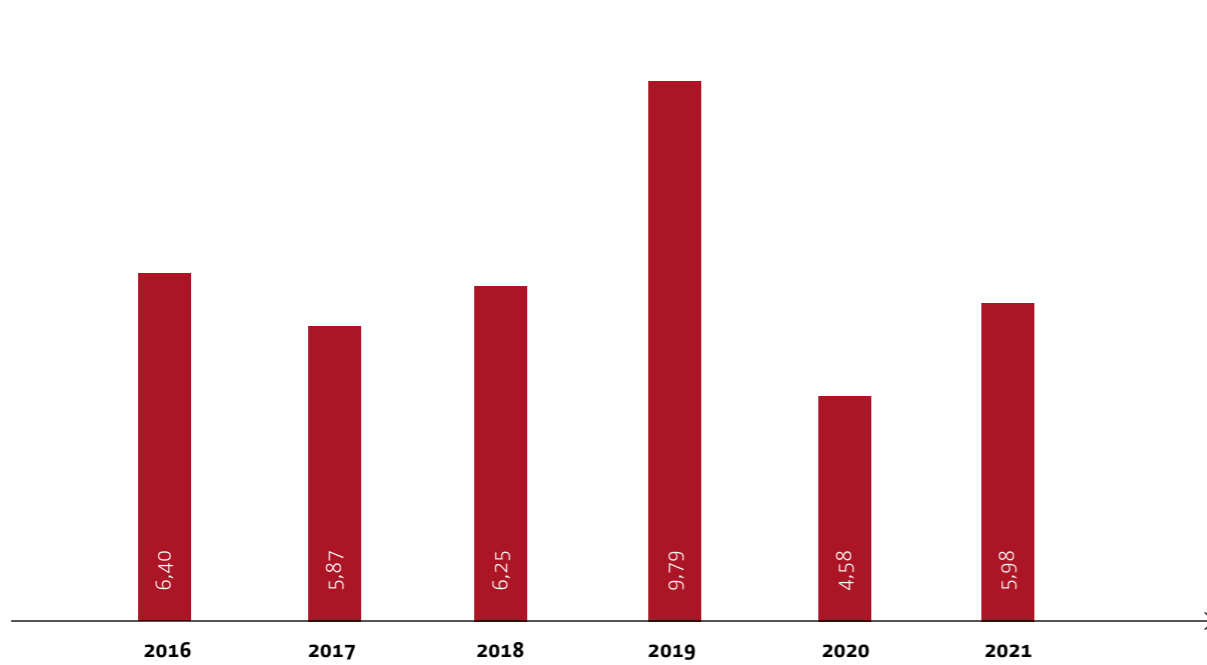
Der Anteil ausländischer Investoren betrug ca. 28 %. Dies spiegelt das nachhaltige Vertrauen internationaler Investoren in den „sicheren Hafen“ Deutschland und die Stärke des Münchner Immobilienmarktes wider.

Auf der Verkäuferseite waren die offenen Immobilienfonds mit ca. 19 % Marktanteil als stärkste Verkäufergruppe vertreten.

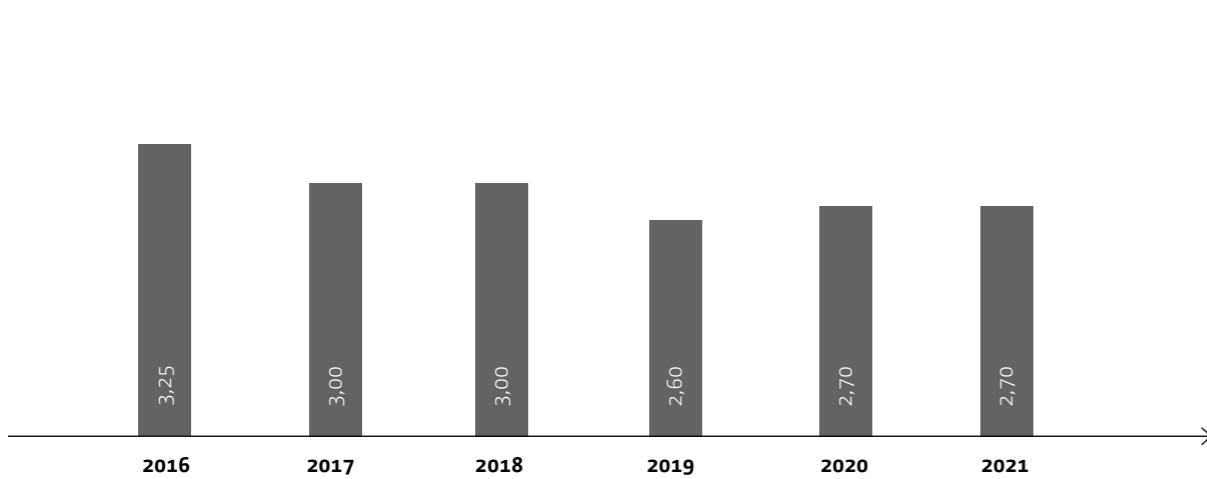
DIE DREI GRÖSSTEN TRANSAKTIONEN

Objekt	Verkäufer	Käufer	Volumen
Highlight Towers Mies-van-der-Rohe-Str. 6	Commerz Real AG	Imfarr + SN Beteiligungen	ca. 700 Mio. €
Media Works Rosenheimer Str. 145	Blackstone	Union Investment/ Hines	ca. 650 Mio. €
Pandion Officehome Anzinger Str. 29	Pandion AG	Union Investment	ca. 600 Mio. €

TRANSAKTIONSVOLUMEN MÜNCHEN IN MILLIARDEN €



SPITZENRENDITEN FÜR BÜROIMMOBILIEN IN %



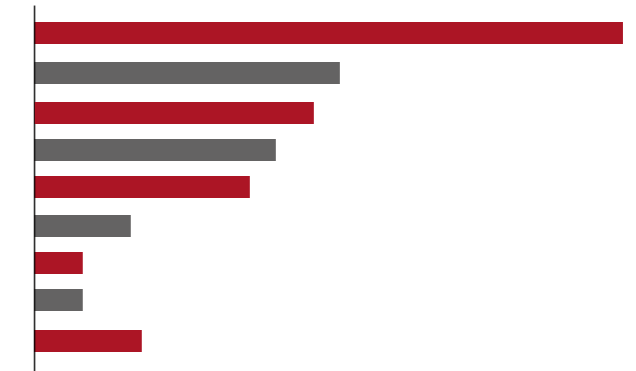
NUTZUNGSARTEN

- 71,0 % Büro
- 10,0 % Mischnutzung
- 8,0 % Grundstücke/Development
- 8,0 % Hotel
- 2,0 % Logistik
- 1,0 % Einzelhandel



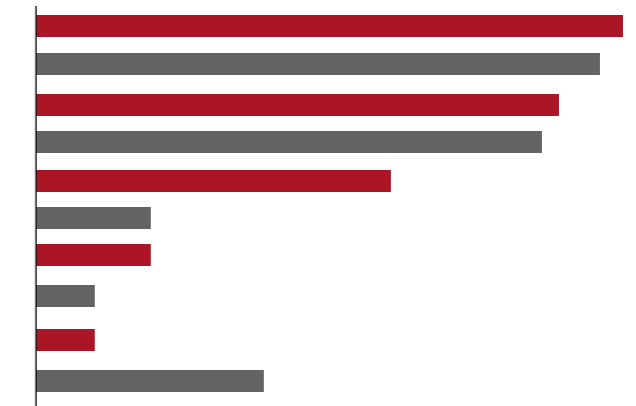
KÄUFERGRUPPEN

- 31,0 % Private Anleger
- 17,0 % Fondsmanager
- 15,0 % Sonstige Fonds
- 13,0 % Offene Immobilienfonds
- 11,0 % Projektentwickler
- 4,0 % Private-Equity-Fonds
- 2,0 % Spezialfonds
- 2,0 % Öffentliche Hand
- 5,0 % Sonstige



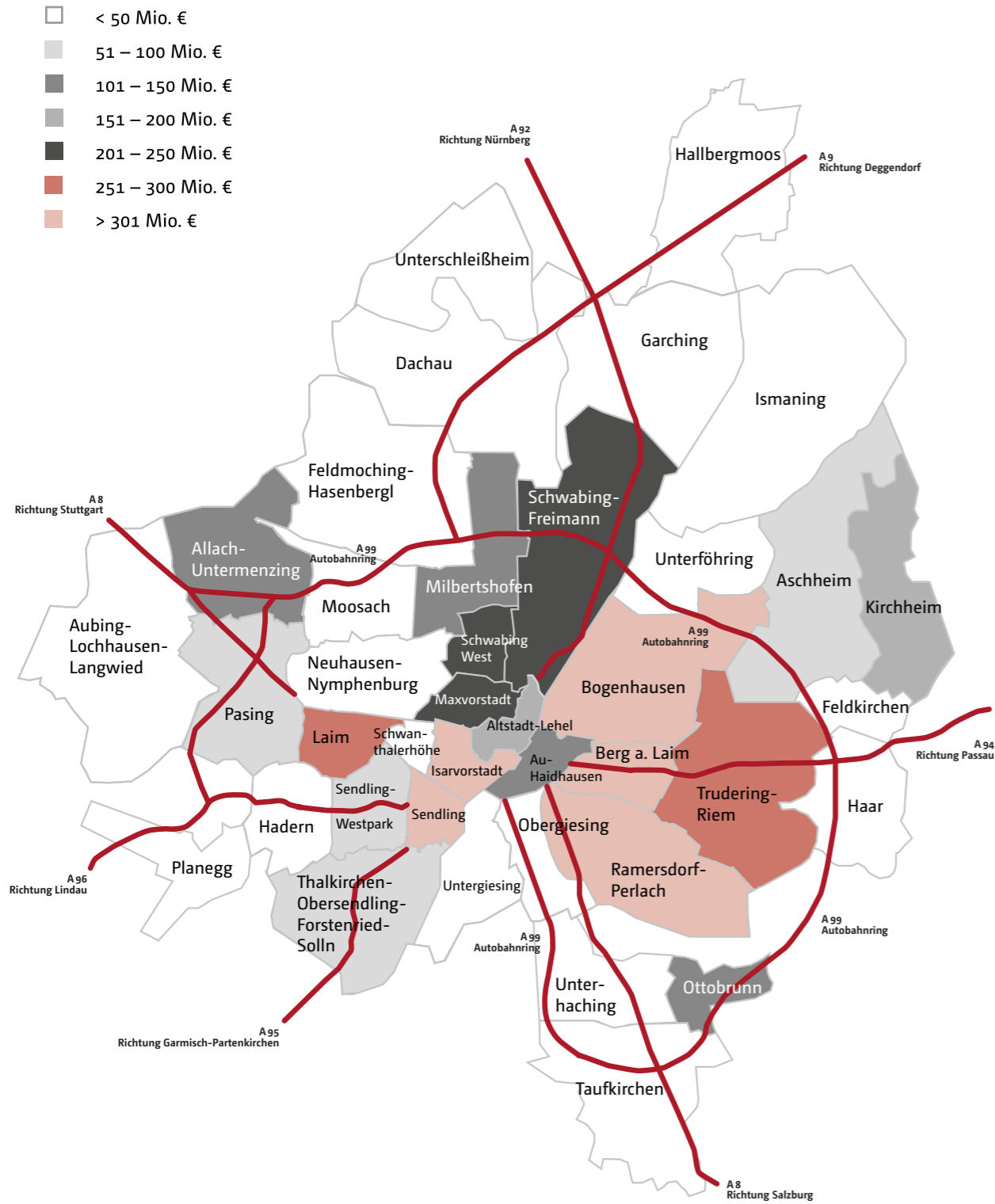
VERKÄUFERGRUPPEN

- 19,0 % Offene Immobilienfonds
- 18,0 % Projektentwickler
- 16,0 % Private-Equity-Fonds
- 15,0 % Private Anleger
- 12,0 % Staatsfonds
- 4,0 % Versicherungen
- 4,0 % Corporates
- 2,0 % Banken
- 2,0 % Geschlossene Immobilienfonds
- 8,0 % Sonstige



Quelle der Darstellungen: Research E & G Real Estate GmbH ©, Stand: 31.12.2021

Investitionsschwerpunkte München 2021



Quelle der Darstellung: Research E & G Real Estate GmbH ©, Stand: 31.12.2021

Fazit & Prognose 2021/2022

Im zweiten Jahr der Pandemie hat sich die anfängliche Zurückhaltung auf dem Immobilienmarkt weitestgehend gelegt und es kann davon ausgegangen werden, dass die Transaktionstätigkeit im diesem Jahr mit derjenigen von 2021 vergleichbar sein wird. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik und der vorhandenen Investitionsgelder herrscht nach wie vor ein positives Investitionsklima. Wegen weiterhin fehlender Anlageprodukte sowie der getätigten Großtransaktionen im vergangenen Jahr gehen wir davon aus, dass sich das Transaktionsvolumen im Jahr 2022 auf einem etwas niedrigeren Niveau von ca. 5,5 Mrd. Euro einpendelt.

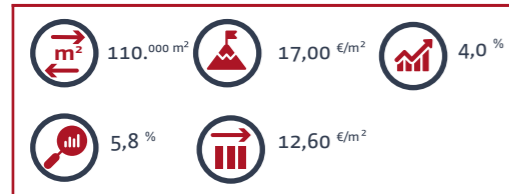
Spannend bleibt, wie sich die ESG-Regulierung infolge des Inkrafttretes der Taxonomie-Verordnung zum 01. Januar 2022 auf das Nachfrageverhalten und die Renditeentwicklung auswirken wird. Mittelfristig wird die Nachfrage nach „grünen“ Core-Investments noch mehr zunehmen und die Nachfrage nach nicht Taxonomie-konformen Immobilien zurückgehen. Daher ist zu erwarten, dass die Preisunterschiede zwischen energieeffizienten Gebäuden und nicht-energieeffizienten Gebäuden in den nächsten Jahren deutlich steigen werden. Auch die Finanzierbarkeit von nicht ESG-konformen Immobilien wird sicherlich schwieriger werden.



Regionalmärkte Süddeutschland

Marktzahlen 2021

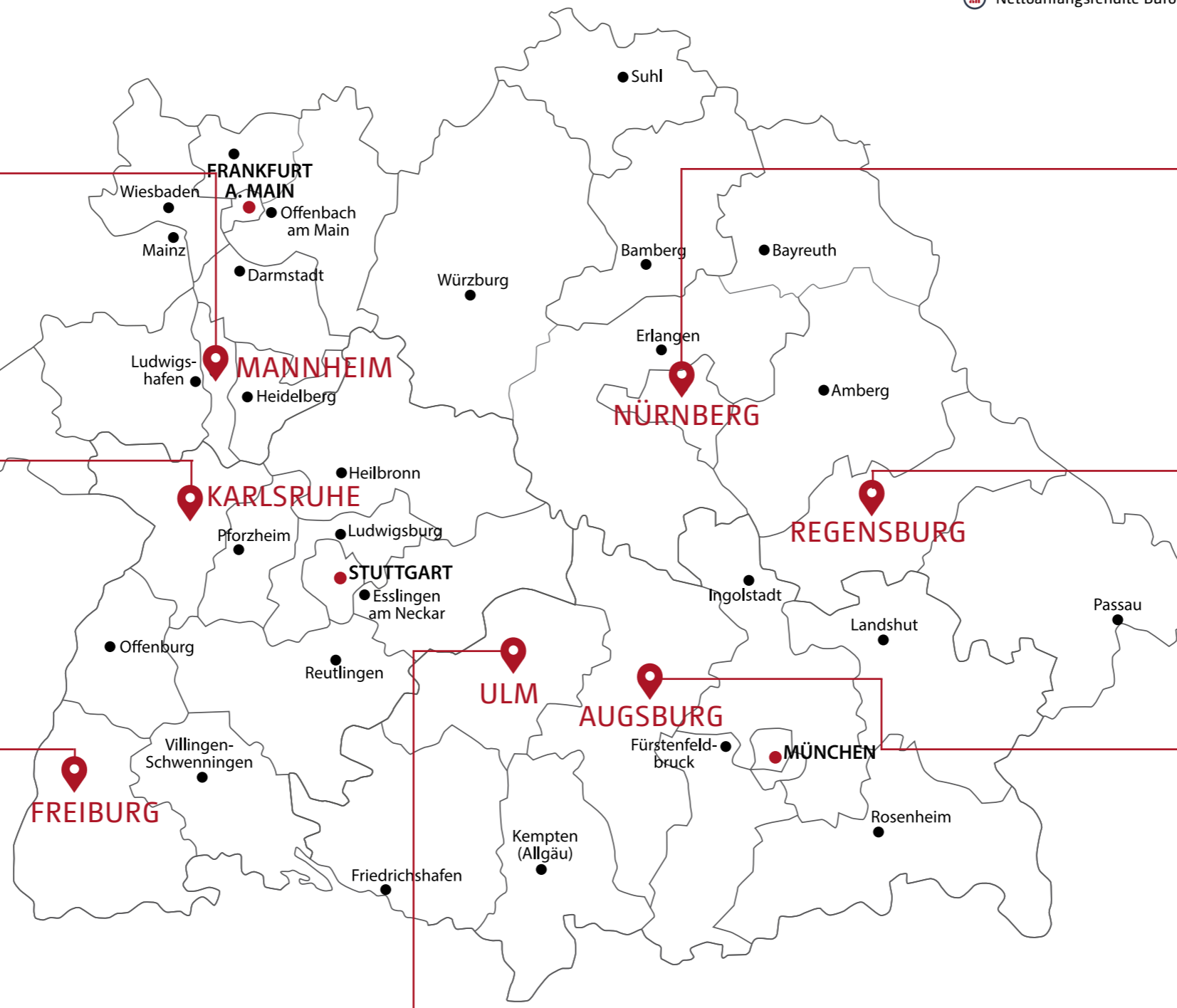
MANNHEIM



KARLSRUHE



FREIBURG



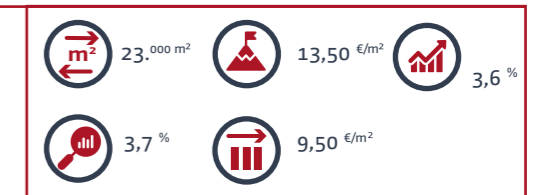
NÜRNBERG



REGENSBURG



AUGSBURG



ULM



- Büroflächenumsatz
- Spitzenmiete Büro City
- Nettoanfangsrendite Büro zentrale Lagen
- Leerstand Büro
- Durchschnittsmiete Büro City

Special: Karlsruhe Japanisches Lebensgefühl aus Stahlbeton

Was bewegt ein mittelständisches Bauunternehmen dazu, seinen neuen Firmensitz von einem japanischen Stararchitekten entwerfen zu lassen? Die seit Ende 2020 in Karlsruhe ansässige Unternehmensgruppe Weisenburger ist schon immer ihren eigenen Weg gegangen und wurde dafür 2021 zum dritten Mal als „Innovations-Champion im Mittelstand“ ausgezeichnet. Firmenchef Nicolai Weisenburger erzählt im Interview, warum Prinzipien wichtig sind und sich Nachhaltigkeit auch wirtschaftlich rechnen muss.

Im Interview: Nicolai Weisenburger, CEO der Weisenburger Unternehmensgruppe

Herr Weisenburger, wie kommt man als Badener auf die Idee, sich für die neue Unternehmenszentrale ausgerechnet einen japanischen Architekten auszusuchen? Gibt es in Deutschland keine guten Architekten?

Nicolai Weisenburger: Selbstverständlich gibt es die. Als wir uns dafür entschieden haben, in Karlsruhe unsere neue Unternehmenszentrale zu bauen, hatten wir nicht explizit nach einem japanischen Architekten Ausschau gehalten. Da Stahlbeton für uns aber nach wie vor der wichtigste Werkstoff ist, wollten wir anhand unseres Gebäudes zeigen, was man damit so alles machen kann. Wir wollten Transparenz im Büro und hochwertige Stahlbeton-Oberflächen haben. Am Ende unserer Suche sind wir dann bei Tadao Ando gelandet.

Hat Tadao Ando sofort zugesagt?

Nicolai Weisenburger: Ehrlich: Wir hatten gar nicht damit gerechnet, dass er bei uns zusagt. Letztendlich hat sich aber unsere Hartnäckigkeit ausgezahlt. Nach dem siebten Anlauf erhielten wir die Einladung, ihn in Japan zu besuchen, um uns einen Überblick über seine Projekte zu verschaffen. Ich erinnere mich noch ganz genau an die erste Begegnung in seinem Büro, das mich ehrlich gesagt überrascht hat. Eher spartanisch eingerichtet, auf die Prozesse und Prinzipien ausgerichtet. Japaner haben sehr viele Prinzipien, die sie dann durchaus in den Alltag übertragen und auch wirklich einhalten, anders als bei uns in Deutschland. Beim Abendessen zückte er einen dicken Filzstift und skizzierte zum Entsetzen des Obers kurzerhand auf der weißen Tischdecke seine Vorstellung, wie unsere neue Firmenzentrale aussehen sollte.

Und mit dieser Tischdecke sind Sie dann zum Baurechtsamt gegangen?

Nicolai Weisenburger: Ganz so einfach war es dann doch nicht. Zumal das Baurechtsamt auf einem Architektenwettbewerb bestand und der Bebauungsplan hinsichtlich der Formensprache den Gestaltern nur wenig Spielraum ließ. Letztendlich gelang es aber auch mithilfe von Tadao Ando, einen Kompromiss zu finden, mit dem alle Seiten leben konnten. Die Stadt ist uns sicher bei vielen Punkten entge-

gekommen, es gab aber auch viele Punkte, wo sie nicht mitgemacht hat. Letztendlich ist es so: Ob Karlsruhe oder Stuttgart, man muss in allen Kommunen um sein Bauvorhaben kämpfen. Ich würde mir nur wünschen, dass es mehr ein Miteinander als ein Gegeneinander gäbe. Das würde der ganzen Baubranche guttun.

Tadao Ando ist dafür bekannt, seine Bauvorhaben auf das Wesentliche zu reduzieren. Diesen konsequenten Minimalismus vermisst man, wenn man die großzügige Eingangshalle betritt. War das ein Kompromissangebot an deutsche Gewohnheiten?

Nicolai Weisenburger: Zum Teil haben wir seine asketischen Prinzipien in der Unternehmenszentrale tatsächlich verwirklicht. So gibt es im Seitenbereich der Unternehmenszentrale einen verwinkelten Zugang, der dem Prinzip des Findens zu sich selbst folgt. Wir wollten aber auch ein offenes Gebäude, in dem sich unsere Mitarbeitende wohlfühlen. Ganz gleich, ob es sich um einen Fondsmanager oder einen Polier handelt. Es war uns sehr wichtig, keine heiligen Hallen zu schaffen.

Wohlfühlen ist ein wichtiges Stichwort. Seit rund zwei Jahren beherrscht Corona auch den Büroalltag. Wie hat sich die Pandemie auf das Geschäft und den täglichen Umgang im Büroalltag ausgewirkt?

Nicolai Weisenburger: Wir hatten schon vor der Pandemie gut gefüllte Auftragsbücher. Abgesehen von ein paar kurzfristigen Schwankungen boomt der Markt für Wohnimmobilien weiter auf einem hohen Niveau. Die steigende Nachfrage nach dieser Assetklasse hat aber dazu geführt, dass die Kosten deutlich angestiegen sind. Vor allem im Materialbereich und bei den Gehältern, von den derzeit aufgerufenen Preisen für Grundstücke ganz zu schweigen. Natürlich versuchen wir, die Kosten im Griff zu behalten um entsprechend unserer DNA auch weiterhin die Mitte des Marktes bedienen zu können. Wir haben genügend Platz, sodass sich unsere Mitarbeitende im Unternehmen trotz Corona sicher fühlen können.



© HGEsch

Also gibt es bei Ihnen kein Homeoffice?

Nicolai Weisenburger: Natürlich bieten wir unseren Mitarbeitenden auch die Möglichkeit des Homeoffice. Ich glaube aber, dass man, wenn man gemeinsam an Projekten arbeitet und sich oft abstimmen muss, um das analoge Büro nicht herunkommt. Per Videocall bekomme ich nicht viel mit. Ein Team lebt auch von Emotionen. Gute Leistung lebt davon, dass die Leute sich involvieren, dass sie Spaß haben an dem, was sie machen. So etwas funktioniert nicht über die Kamera oder das Telefon. Das kann man mal machen. Wenn es aber zum Dauerzustand wird, bin ich der Meinung, dass der Spaß an der Arbeit und die Performance verloren gehen.

Trotzdem: Sind in Zeiten von Homeoffice und Homeschooling die derzeitigen Wohnungsgrundrisse überhaupt noch zeitgemäß?

Nicolai Weisenburger: In Zeiten von Homeoffice und Homeschooling müssen Sie sich natürlich jedes einzelne Objekt genau anschauen. Ob wir jetzt Mikroappartements haben in einer bestimmten Lage, ob wir etwas Hochpreisiges oder preislich Effizienteres anbieten, wir müssen uns bei jedem einzelnen Produkt immer wieder die Frage stellen, ob die Grundrisse die richtigen sind und ob sie geografisch marktkonform sind. Gerade dort, wo wir große Projekte im Rah-

men der Quartiersentwicklungen haben, brauchen wir dazu von Anfang an ein gutes Konzept, wenn wir marktfähig bleiben wollen.

Apropos Kosten. Wo könnte denn beim Wohnungsneubau gespart werden?

Nicolai Weisenburger: Wir müssen immer wieder aufs Neue darüber nachdenken, wie sich das Produkt Wohnen weiterentwickeln lässt. Das ist für uns wesentlich. Wir halten nichts davon, im Wohnungsbau in Modulen zu denken. Für uns geht es dabei eher um die Standards, zum Beispiel, wie sich die Gebäudetechnik möglichst effizient umsetzen lässt.

Viele Leute reden über Nachhaltigkeit, gerade auch beim Bauen. Was bedeutet das für Sie?

Nicolai Weisenburger: Als Familienunternehmen in der dritten Generation bedeutet das, dass wir einerseits nachhaltig wirtschaften, dass wir ressourceneffizient handeln, indem wir Ressourcen nicht komplett verbrauchen. Es ist aber auch wichtig, nachhaltig mit den Mitarbeitenden umzugehen. Das Unternehmen muss als verlässlich wahrgenommen werden. Dazu gehört auch, dass wir ausbilden und dass wir unseren Teil zu der gesellschaftlichen Entwicklung beitragen. Es geht nicht nur um die Nachhaltigkeit hinsichtlich der Umwelt, sondern vor allem auch darum, nachhaltig als Unternehmen am Standort zu wirtschaften.

Kommen wir zum Schluss noch einmal zum Anfang zurück. Ihre Firmengeschichte begann 1955 in Rastatt. Seit 2020 sind Sie in Karlsruhe. Warum Karlsruhe und nicht irgendeine andere Großstadt in Baden-Württemberg oder Deutschland?

Nicolai Weisenburger: Rastatt war für uns als Bauunternehmen ein guter Standort. Da haben wir uns über zwei Generationen hinweg gut gehalten. Irgendwann mussten wir uns aber entscheiden, wie es weitergehen sollte. Die Frage stand im Raum, ob wir am Standort Rastatt investieren oder näher an den Wohnorten der Mitarbeitenden. Denn ein Großteil von ihnen kam schon immer aus Karlsruhe oder hatte zumindest hier studiert. Auch geografisch passte der Standort Karlsruhe gut.

Mittlerweile gehört zu Ihrer Unternehmensgruppe nicht nur das Bauunternehmen Weisenburger, sondern auch eine eigene Projektentwicklung, eine Investmentfirma sowie verschiedene Start-ups rund ums Bauen. Und dann gibt es noch Lampuga, ein Unternehmen, das elektrisch betriebene Surfboards herstellt. Wie passt das zusammen?

Nicolai Weisenburger: Sie haben recht. Das ist nicht gerade ein Geschäftsmodell, das wir normalerweise verfolgen. Lam-

puga ist ein opportunistisches Investment gewesen. Am Anfang waren wir nur Venture-Investor. Später haben wir die wesentlichen Assets herausgekauft und die Firma komplett neu begonnen, von der Entwicklung über die Produktion bis zum Vertrieb. Für uns war es hochinteressant, auch einmal die Sichtweise der Fertigungsindustrie kennenzulernen. Als Weisenburger sind wir im Immobilienmarkt eine Marke, in diesem Bereich waren wir vollkommen unbekannt. Wenn Sie aber mit so einem neuen Produkt kommen, haben Sie keine Reputation, keine Glaubwürdigkeit. Das müssen Sie alles von null an aufbauen. Das war eine interessante Erfahrung für uns.

Was haben Sie von der japanischen Lebensart mitgenommen?

Nicolai Weisenburger: Mich hat beeindruckt, wie die Japaner arbeiten. Selbst ein Stararchitekt wie Tadao Ando war sich nicht zu schade, in die Tiefen der Alltagsarbeit einzusteigen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Text: Ingo Dalcolmo



SVEN MÜLLER, NICOLAI WEISENBURGER, BJÖRN HOLZWARTH, INGO DOLCOLMO

Ihre Ansprechpartner & Ansprechpartnerinnen

Unser Team in Stuttgart freut sich auf Sie!



BJÖRN HOLZWARTH
geschäftsführender Gesellschafter

T — +49 711/20702-720

M — bjoern.holzwarth@eug-re.de



SIMONE WIEDMANN
Beraterin Investment & Research

T — +49 711/20702-724

M — simone.wiedmann@eug-re.de



MICHAEL LINDEN
Berater Investment

T — +49 711/20702-722

M — michael.linden@eug-re.de



STEFAN KNÖDLER
Berater Investment

T — +49 711/20702-721

M — stefan.knoedler@eug-re.de



JESSICA NASCHKE
Beraterin Investment

T — +49 711/20702-723

M — jessica.naschke@eug-re.de



STEFFEN MAYER
Berater Investment

T — +49 711/20702-725

M — steffen.mayer@eug-re.de



ELISA KOWALEWSKI
Vertriebsassistentin

T — +49 711/20702-709

M — elisa.kowalewski@eug-re.de



JACQUELINE FELS
Vertriebsassistentin

T — +49 711/20702-708

M — jacqueline.fels@eug-re.de

Ihre Ansprechpartner & Ansprechpartnerinnen

Unser Team in München freut sich auf Sie!



ALEXANDER ZIGAN
Geschäftsführer

T — +49 89/179594-20

M — alexander.zigan@eug-re.de



MICHAELA MADER
Beraterin Investment

T — +49 89/179594-46

M — michaela.mader@eug-re.de



NADINE SCHARRER
Beraterin Investment

T — +49 89/179594-45

M — nadine.scharrer@eug-re.de



JULIA HAAS
Vertriebsassistentin

T — +49 89/179594-23

M — julia.haas@eug-re.de



PATRIZIA OTTELLA
Vertriebsassistentin

T — +49 89/179594-21

M — patrizia.ottella@eug-re.de

HAFTUNGSHINWEIS: Diese Studie wurde mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit der vorgenommenen Einschätzungen kann keine Haftung übernommen werden. Hierfür bitten wir um Verständnis. Der Bericht und alle Teile daraus sind urheberrechtlich geschützt, eine Vervielfältigung oder Publikation bedarf der schriftlichen Zustimmung der E & G Real Estate GmbH.



E & G Real Estate GmbH
Börsenplatz 1, 70174 Stuttgart

T — +49 711/20702-700
F — +49 711/20702-702

E — stuttgart@eug-re.de
W — www.eug-realestate.de

Folgen Sie uns:



Amtsgericht Stuttgart, HRB 733293, Geschäftsführer: Björn Holzwarth, Lars Seidel, Alexander Zigan

