



Das Stafflenbergareal in bester Stuttgarter Halbhöhenlage – einst war hier der Sitz der Diakonie

## „Der Württemberger will noch das Gefühl haben, dass er ein gutes Geschäft gemacht hat“

Über die Mentalitätsunterschiede zwischen Schwaben und Badenern respektive Kurpfälzern sprachen wir mit Andreas Epple, Geschäftsführer der Epple Holding mit Sitz in Heidelberg. Bauträger müssen ihren Kunden wieder einen überzeugenden Nutzen bieten, sich Alleinstellungsmerkmale schaffen, sagt Epple, der anders als viele andere nicht nach staatlichen Hilfen ruft.

Über 5000 Wohnungen hat der Bauträger Epple seit der Gründung vor 40 Jahren in den Regionen Stuttgart, Rhein-Neckar und Rhein-Main geschaffen, mehr als 60 Mitarbeiter beschäftigt er. Neben dem Sitz in Heidelberg besteht seit 2022 eine Niederlassung in Stuttgart. Der Villengarten am Relenberg und das im Herbst 2023 fertiggestellte Stafflenbergareal, beide in beehrter Stuttgarter Halbhöhenlage, waren die prägendsten Projekte in der Landeshauptstadt.

**Herr Epple, Sie sind als Unternehmer im Badischen und im Schwäbischen sehr aktiv. Unterscheiden sich die Mentalitäten Ihrer Immobilienkäufer je nach Landesteil?**

Der Heidelberger an sich fühlt sich nicht als Badener, er ist Kurpfälzer, das ist ihm ganz wichtig. Bei der Abstimmung zur Bildung des Landes Baden-Württemberg war Karlsruhe die Scheidemarke. Südlich von Karlsruhe waren die Bürger überwiegend dagegen, Karlsruhe war in etwa unentschieden und nördlich von Karlsruhe war man dafür. Deshalb ist diese Polarität zwischen Württemberg und Baden in Heidelberg nicht spürbar.

**Also keine Aversion in Heidelberg gegen uns Schwaben?**

Nein, überhaupt nicht.



Oberbürgermeister Eckart Würzner übergibt das Heidelberger Wirtschaftssiegel zum 40-jährigen Bestehen von Epple an Sabine Isenburg-Epple und Andreas Epple

**Gibt es eine unterschiedliche Mentalität?**

Ich glaube schon. Württemberg ist schon stark pietistisch geprägt, die Badener sind etwas lockerer. **Die Frage „Was koscht's?“ hat in Württemberg noch einmal eine andere Bedeutung als in Baden.**



Andreas Epple im Gespräch mit Frank Peter Unterreiner, Herausgeber Immobilienbrief Stuttgart

### Die Preisverhandlungen sind in Württemberg härter?

Wir verhandeln ja nicht über die Preise, aber es ist eine andere Einstellung. Der Badener kauft eine Wohnung eher unter dem Aspekt, dass er sich darin wohl fühlt. Das ist dem Württemberger natürlich auch wichtig, aber er will auch noch das Gefühl haben, dass er ein gutes Geschäft gemacht hat.

### Was war Ihr erstes Projekt in der Region Stuttgart?

Das war das Projekt „Blauer Garten“, das wir ab 2005 zusammen mit der Württembergischen Hofkammer in Ostfildern realisiert haben.

### Was war Ihre Motivation, neben dem Stammsitz in Heidelberg eine zweite Niederlassung in Stuttgart zu eröffnen? Sie hätten ja beispielsweise auch nach Freiburg gehen können.

Darüber haben wir damals intensiv nachgedacht und uns mehrere Standorte angeschaut. Für Stuttgart sprach zum einen die starke Achse von Rhein-Main über Rhein-Neckar nach Stuttgart. Dies ist ja

mehr oder weniger ein zusammenhängender, großer Wirtschaftsraum. **Und Stuttgart selbst ist ein starker Wirtschaftsstandort, der durch Stuttgart 21 noch einmal wachsen wird. Ulm ist dann ja quasi ein Vorort von Stuttgart.** Die Verkehrsverbindungen sind günstig. Wenn es keine Baumaßnahmen gibt, benötigt die Bahn von Heidelberg nach Stuttgart etwa 45 Minuten. Am Stuttgarter Wohnungsmarkt hat uns zudem gut gefallen, dass er sehr mittelständisch geprägt war und immer noch ist.

Es hat sich auch jetzt in der Krise gezeigt, dass die beiden Standorte unterschiedlich reagiert haben. **Stuttgart hatte, sicherlich auch durch die Verbindung zum Automobil, einen stärkeren Rückgang der Nachfrage und der Preise als die Region hier.** Insgesamt ist ein Unternehmen stabiler, wenn es räumlich auf mehreren Beinen steht.

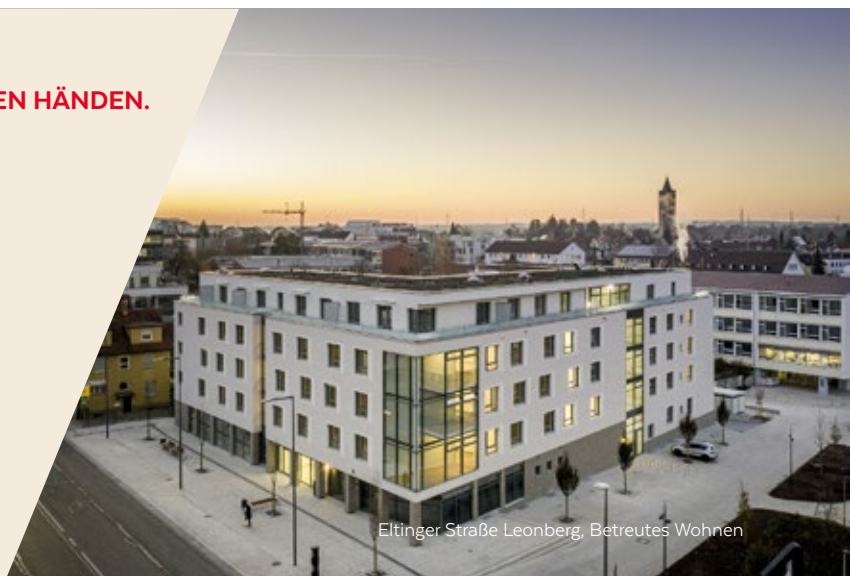
### Das Projekt Villengarten im Relenberg mit 115 Wohnungen in sieben Häusern war dann vor über zehn Jahren der endgültige große Durchbruch in der Landeshauptstadt?

Ich glaube, ja.



IN GUTEN HÄNDEN.

Ihr Spezialist für  
Architektur, Bau  
und Immobilien.



**In Stuttgart wird gerne über die Baubehörden geschumpfen. Ist in Heidelberg, Mannheim und Mainz, wo Sie auch aktiv sind, das Miteinander besser?**

**Wir sind an vielen Standorten aktiv und machen die Beobachtung, dass die jeweils nur lokal tätigen Akteure in jeder Stadt der Auffassung sind, sie haben die schlechteste Baurechtsbehörde der Republik.** Ich glaube schon, dass Stuttgart noch einmal langsamer ist als andere Städte. Es dauert seine Zeit, und die ist aufgrund der heutigen Zinssituation kostspieliger, als sie es noch vor zwei, drei Jahren war.

Ich kann aber auch sagen, das war beim Villengarten so oder unserem jetzigen Projekt in der Rosensteinstraße, dass ich die Begleitung als sehr kompetent wahrnehme. Ich habe auch den Eindruck, dass man in Stuttgart zu inhaltlich guten Entscheidungen kommt. **Sie haben den Villengarten angesprochen: Die heutige Qualität ist teilweise auch ein Produkt der Zusammenarbeit mit der Stadt, in der das Vorhaben weiterentwickelt wurde.**

**Sie haben vor einigen Jahren einen Gestaltungsbeirat ins Leben gerufen. Wie wichtig ist Ihnen gute Architektur?**

Das ist uns sehr wichtig. Aber ich würde gerne den Bogen größer schlagen. Der Markt hat sich dramatisch verändert. Doch bei einer größeren zeitlichen Betrachtung ist die heutige Situation gar nicht so ungewöhnlich, das waren die zehn zurückliegenden Jahre. Ich mache das Geschäft ja schon lange. Und eine Situation, in der die Miete einer Neubauwohnung ausreicht, um Zins und Tilgung zu bezahlen beziehungsweise die Belastung für einen Eigennutzer nicht höher ist als die Miete, die er bezahlen müsste, ist absolut außergewöhnlich. Auch wenn man sich an diese Situation gewöhnt hat.

**Die Entwicklung jetzt ist eine Normalisierung, die aber auch das Geschäft verändert. Wir sind heute viel mehr darauf angewiesen, unseren Kunden einen überzeugenden Nutzen zu bieten, am besten mit einer Alleinstellung.** Dass sie bei uns etwas kaufen können, das es woanders nicht gibt. Dann sind wir erfolg-

reich. Wenn wir ein standardisiertes Nullachtfünfehnprodukt anbieten, das es auch woanders gibt, dann wird es ganz schwierig.

Wir schaffen den Menschen ein neues Zuhause. Dass sich diese dann wirklich zu Hause fühlen, das ist ein Erfolgsfaktor geworden. Hier spielt Architektur und Städtebau eine Schlüsselrolle. Das war mir früher schon wichtig – wir haben den Gestaltungsbeirat in den goldenen Zeiten eingeführt –, heute ist es noch wichtiger.

**Wie teuer ist gute Architektur?**

Das ist eine Frage der Betrachtung. Ich glaube, es ist für uns alle gut, wenn wir unser Geschäft unter ökologischen Gesichtspunkten nachhaltiger beurteilen. Eine wichtige Frage ist hier: Wie lange bleibt das Haus stehen? **Ein schönes Haus wird später abgerissen als ein hässliches Haus, das hat für die CO<sub>2</sub>-Bilanz, aber auch für die Wirtschaftlichkeit eine enorme Bedeutung.** Zu einer nachhaltig guten Wohnimmobilie gehört nach unserer Überzeugung neben einer Wohlfühlatmosphäre auch eine gute Außenanlage. Das alles kostet am Anfang mehr, über die Lebenszyklusbetrachtung jedoch nicht.

**Viele sprechen aktuell von einer Krise. Sie sprechen von einer Rückkehr zur Normalität. Heißt das, Sie haben solche Situationen wie jetzt in Ihrer 40-jährigen Karriere schon öfters durchgemacht?**

**Die Situation, dass die Nachfrage abbricht und dass der Markt hinterher ganz anders strukturiert ist, das hatte ich in verschiedenen Facetten schon öfter erlebt. Was neu ist, das ist die Unsicherheit in einem solchen Ausmaß.** Was da allein in jüngerer Zeit zusammengekommen ist: Corona, die Blockade des Suezkanals, die Lieferkettenprobleme, die Explosion der Energiepreise, die Verteuerung energieintensiver Materialien. Nicht zuletzt der Krieg in Europa, wo keiner weiß, wie es weitergeht. Zudem die Frage, wie es in der momentanen weltpolitischen Lage mit unserer exportorientierten Wirtschaft weitergeht. Das sind so viele Unsicherheiten, die sich auch noch überlagern. Die Entwicklung von Projekten, die mehrere Jahre dauert, ist daher heute schon anspruchsvoller.



**Baukosten im Budget!**  
Unsere Planungs- und Baukompetenz macht Ihr Hotelprojekt möglich.



### Wie kommt Ihr Unternehmen durch diese Zeit?

Anfänglich war es am schwierigsten. **Ich habe die Krise nicht vorhergesehen.** Im Nachhinein muss man sagen, dass es schon klar war, dass sie irgendwann kommt. **Das Erste was man macht, ist, in Liquidität zu denken.** Bei uns ging es jedoch nie darum, wie man die Rechnungen bezahlt. Wir hatten schon immer den Anspruch gehabt, dass die Liquidität, auch wenn es ungünstig läuft, für mindestens drei Jahre gesichert sein muss.



Seit 40 Jahren erfolgreich am Markt

Dann haben wir uns noch stärker überlegt als früher, wie wir in unseren Projekten Alleinstellungsmerkmale schaffen, die für die Menschen wichtig sind. Wir verschaffen den Menschen einen neuen Lebensmittelpunkt? Die wichtigste Frage, die die Kaufinteressenten dann haben, ist: Wie geht es mir und meiner Familie, wenn ich diesen Schritt mache? Wie verändert sich mein Leben? Hier müssen wir Ant-

worten liefern. Und wir müssen viel pointierter die Zielgruppen ansprechen, für die wir wirklich einen konkurrenzlosen Nutzen bieten.

**Hier gehen wir anders mit den Projekten um als vor drei Jahren. Dafür haben wir eine Methodik entwickelt.** Und wir sind inzwischen wieder sehr prognosesicher geworden, ob ein neues Projekt funktioniert oder nicht und warum. Sodass ich zuversichtlich bin, dass sich die Lage die nächsten zwei Jahre – weiter kann ich in der Makrosituation nicht denken – weiter verbessert.

Wir waren immer stabil, wir haben nie rote Zahlen gehabt und werden sie auch die nächsten zwei Jahre nicht haben. 2026 und 2027 werden wir dann hoffentlich wieder in eine ertragreichere Phase kommen.

### Neue Methodik entwickelt? Mehrwert für die Käufer? Kann man das konkret an einem Beispiel festmachen?

Ein sehr schönes Beispiel ist ein kleines Reihenhausprojekt mit 22 Einheiten in Eppelheim, einer kleinen Stadt bei Heidelberg. Das haben wir ganz normal konzipiert und dann kam die Krise und wir haben gesagt: Stopp, wir denken noch einmal nach. Wir haben den Standort intensiver untersucht und kamen zu der Erkenntnis, dass von ihm aus kleine Kinder alleine relativ sicher da hinlaufen können sollten, wo sie hin müssen. Also in den Kindergarten, zur Schule, zum Sport und so weiter. Das ist schon etwas Besonderes. In Heidelberg werden die Kinder sonst üblicherweise mit dem SUV zum Kindergarten gefahren. Aber wir haben uns gedacht, es gibt auch in der heutigen Zeit Eltern, die ein pädagogisches Konzept verfolgen, nach dem Kinder möglichst selbstständig werden und sich auch, wenn das einigermaßen sicher geht, selbstständig bewegen sollen.

Die Häuser haben wir nicht verändert. Aber die Außenanlagen haben wir zu einem großen Spielraum zusammengefasst. Wir haben die Wege mit Findlingen so gestaltet, dass die Autos nur ganz langsam zu den Carports fahren können. Und es gibt keine Zäune zwischen den Grundstücken. Dann haben wir Eltern gesucht, die sich eine Umgebung wünschen, die ihren Kindern eine frühe Selbstständigkeit ermöglicht. Es war ein Riesenerfolg!



**FROHES FEST UND  
EIN GUTES NEUES JAHR!**

STIFTUNG  
WOLFGANG  
DÜRR

**Wir wünschen Ihnen besinnliche Weihnachten und ein begeisterndes neues Jahr.**

Wir als WOLFF & MÜLLER Gruppe bündeln unser soziales Engagement in der Wolfgang Dürr Stiftung, um gemeinnützige Projekte in den unterschiedlichsten Bereichen zu unterstützen. Die Mittel kommen sowohl den Menschen als auch Tieren und der Umwelt zugute.

Ausführliche Informationen zur Wolfgang Dürr Stiftung finden Sie unter: [wolff-mueller.de/wolfgang-duerr-stiftung](http://wolff-mueller.de/wolfgang-duerr-stiftung)

WOLFF & MÜLLER – Bauen mit Begeisterung



Quelle: Epple

*Gute Architektur und eine hohe Qualität der Außenanlagen – hier der Villengarten am Relenberg – sind Andreas Epple wichtig*

Das ist das, was ich meine: **Es geht weg von der Immobilie, dem Grundriss und was es kostet. Es geht hin zur Frage, wie führe ich mein Leben.** Wenn ich das an einem Ort realisieren kann und woanders nicht, ist das ein so starkes Instrument, dass die Leute fast kaufen müssen.

**Spannend! Sie sind ja auch einer der wenigen Bauträger, die Erbpacht mögen.**

Ja, das stimmt. Es ist auch kein neues Instrument, Erbpacht gibt es seit dem Römischen Reich und ist in vielen Ländern stärker vertreten als in Deutschland. Es ist eine Variante, die für bestimmte Grundstückseigentümer wie Kirchen und Kommunen langfristig vorteilhafter ist als ein Verkauf. Für Käufer ist es eine Finanzierungshilfe, der Erbbauzins liegt momentan unter dem Kapitalzins. Zudem wird die Verschuldungshöhe gesenkt, dies ist eine Finanzierungs erleichterung.

**Gibt es da auch wieder Mentalitätsunterschiede? Der Schwabe will eigentlich schon, dass ihm das Grundstück gehört und er es an die Kinder und Kindeskinde weitergeben kann ...**

Das ist so, es gibt hier Mentalitätsunterschiede. Die gute Nachricht ist: Wir haben das auch in Schwaben schon mehrfach erfolgreich realisiert. Vor 20 Jahren hat es in Nehren bei Tübingen, also tief schwäbisch, auch schon funktioniert und später bei einem Geschosswohnungsbau in Markgröningen, den wir 2021 fertiggestellt haben. **Wir brauchen, interessanterweise unabhängig ob Schwaben oder Baden, ob tief- oder hochpreisig, ziemlich genau doppelt so viele Verkaufsgespräche für einen Abschluss.**

**Verschafft Ihnen das einen Marktvorteil bei gewissen Eigentümern?**

Ja.

**Schön, dass bei Ihnen der Verkauf von Neubauwohnungen so gut läuft. Generell haben wir einen riesen Einbruch. Was müsste generell passieren, damit der Markt wieder in Schwung kommt? Zinsen runter, wieder privater Schuldzinsenabzug, weniger Bürokratie?**

Wir müssen darüber nachdenken, wie wir dem Kunden mehr Nutzen bieten. Es ist nun mal nicht mehr so, dass ich sagen kann: Wenn Sie die Wohnung nicht kaufen, dann ist es auch egal, dann kauft sie eben ein anderer. **Ich muss mich mehr mit dem Kaufinteressenten befassen, das ist eigentlich ganz trivial.** Insgesamt ist natürlich die Bürokratie und die Schwerfälligkeit der Behörden schon irre. Die Verfahren dauern heute sehr viel länger, alles ist so ausziseliert.

**Wie werden sich die Verkaufspreise entwickeln?**

Ich bin ein großer Freund davon, sich die Situation auch in anderen Ländern anzuschauen. Vor ein paar Wochen kam im Economist ein guter Artikel der gesagt hat, die reichen Länder haben beim Wohnungsbau eine ähnliche Situation. Die Redaktion ist sich sicher, dass die nächsten Jahre die Preise deutlich steigen werden. Warum? Weil sie sagen, es sind zwei Effekte, die es in allen diesen Ländern gibt. Der erste ist, dass man aus demografischen Gründen ohne Migration nicht auskommt. Der zweite Aspekt ist, dass nicht nur in Deutschland der Bau neuer Infrastruktur immer schwieriger wird. Es ist ja völlig absurd, wie groß die Widerstände beispielsweise gegen den Bau einer neuen Straße oder eines neuen Stromkabels sind und wie lange es dann dauert. In den 1980er-Jahren wurde noch Druck aus dem Kessel – für Stuttgart passt das –, aus dem Ballungsraum genommen, weil außen rum im Speckgürtel neue Urbanisationen entstanden sind. Heute ist das kaum mehr möglich. Man kann zwar versuchen, eine neue Straße und vielleicht eine S-Bahn zu bauen, aber wenn die in vielleicht 30 Jahren fertig ist, dann war man schon schnell.

**Diese Kombination, mehr Menschen, die in die Ballungsräume wollen, und keine Ausweichmöglichkeit aus den Städten, lässt tendenziell die Preise weiter steigen.**

**Große Hoffnungen ruhen darauf, mit seriellem und modularem Bauen die Preise in den Griff zu bekommen.**

Ich kenne nur ein Beispiel, das unter dem Kostenaspekt funktioniert hat, das war der Plattenbau in der DDR. Dies deswegen, weil es staatlich verordnet gigantische Stückzahlen des immer Gleichen gab. Ansonsten, denn natürlich haben wir uns damit beschäftigt, sind die Preisunterschiede gegenüber einem preisoptimierten konventionellen Bau nicht spektakulär. **Die Vorteile liegen in der kürzeren Bauzeit und darin, dass es weniger Mängel gibt.** Und bei einer industriellen Fertigung lässt sich der Mangel an Fachkräften leichter kompensieren. Deswegen glaube ich schon, dass der Marktanteil steigt. Spürbar billiger wird das Bauen nur dann, wenn es weniger Normen gibt.

**Stichwort Energiewende. Wie ist Ihre Strategie, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu senken und mittel- bis langfristig auf Null zu bringen?**

Leider sind wir auch in diesem Bereich wahnsinnig reguliert. Es ist schwierig, einen einigermaßen preiswerten Wohnungsbau ohne Förderung zu realisieren. Und im Rahmen der Förderung wird sehr genau vorgeschrieben, welche Standards einzuhalten sind. Ich glaube nicht, dass man darüber hinausgehen muss. **Wir haben eigentlich ein Energieerzeugungs- und kein Energieverbrauchsproblem. Eine Wärmepumpe ist schon eine beeindruckende Lösung, weil es die einzige ist, bei der trotz Heizung keine zusätzliche Wärme entsteht.** Diese wird an einem Ort entnommen und an einem anderen Ort wieder zugeführt. Es entsteht anders als bei einem Feuer keine zusätzliche Heizlast. Deswegen glaube ich, dass dies der Königsweg ist, insbesondere, wenn man dies mit Geothermie kombinieren kann.

Wir glauben, dass das 1,5-Grad-Ziel nicht zu halten ist, dass es immer wärmer wird und dass das Kühlen das neue Heizen wird. Wir wollen Klimaanlage vermeiden und versuchen, beispielsweise mit Wärmepumpen, aber auch anderen Systemen, über die Fußbodenheizung im Sommer die Räume zu temperieren. Drei bis vier Grad weniger sind hier schon möglich.

**Sie haben dieses Jahr als Unternehmen ein Jubiläum gefeiert: 40 Jahre Epple. Eine lange Zeit ...**

... in der sich viel verändert hat. **Es war damals völlig undenkbar eine Wohnung zu verkaufen, die keine abgeschlossene Küche hat. Man hat damals gesagt, dann riecht beim Kochen ja die ganze Wohnung oder das ganze Haus, das geht gar nicht.** Heute wollen wahrscheinlich deutlich unter 5 Prozent der Kunden noch eine abgeschlossene Küche. Bürgerbeteiligung hat sich enorm entwickelt und die Marktteilnehmer sind ganz andere geworden. Als ich angefangen habe, war die Branche sehr mittelständisch geprägt. Da war ein Unternehmen mit 15, 20 Mitarbeitern groß. Deutschlandweite Projektentwickler im Wohnungsbau gab es nicht, auch nicht die Verbindung zur Finanzindustrie in der heutigen Form.

Als wir 1999/2000 mit dem Quartier am Turm in Heidelberg begonnen haben, stand in der Süddeutschen Zeitung, dies wäre das größte private Wohnungsbauvorhaben in Süddeutschland mit 6,5 Hektar. Dies hat sich völlig verändert.

**Wie kam der Rechtsanwalt Andreas Epple zur Immobilie?**

Zum Zeitpunkt, als ich noch kein Rechtsanwalt war. Ich habe vor dem Studium eine Banklehre gemacht und Kunden über Geldanlage beraten, eigentlich nur in Wertpapieren. Aber es gab Kunden, die wollten Wohnungen kaufen. Ich fand das zwar zunächst nicht gut, habe ihnen aber trotzdem geholfen und gemerkt, das macht mir Freude. So habe ich meine ersten Wohnungen verkauft und mich damit schon während des Studiums selbstständig gemacht.



**Seit 1925 familiengeführt,  
verwalten wir Immobilien.  
Hier klicken und mehr erfahren.**

[www.maile-hausverwaltung.de](http://www.maile-hausverwaltung.de)





Das Projekt Filderhäusle in Leinfelden-Echterdingen ist ein Erbpachtmodell

### Und diesen Weg, den Sie vierzig Jahre gegangen sind, nie bereut?

Wenn man Unternehmer ist, gerade in diesem Geschäft, dann gibt es schon immer wieder Phasen, wo es nicht so läuft, wie man es gerne hätte. Um ein Bild zu zeichnen: Wenn man als Kutscher auf dem Kutschbock sitzt und es ist nass und kalt und der Regen weht einem ins Gesicht, dann gibt es schon Momente, wo man denkt: Ich würde jetzt lieber im Warmen sitzen.

### Als Partner in der Großkanzlei?

(Lacht) Mir wurde angeboten, Richter zu werden, das habe ich abgelehnt und nie bereut. Ich mache es ja mit Leidenschaft und

für mich ist es normal, dass es mal regnet und mal die Sonne scheint. **Die Sicherheit eines Unternehmens hängt in der Krise auch mit seiner Anpassungsfähigkeit zusammen.** Die Situation so gut wie möglich zu erkennen und sich anzupassen, das ist dann die Aufgabe – die morgen schon wieder ganz anders aussehen kann.

Unternehmer zu sein war für mich eine Lebensentscheidung. Ich wollte nicht in einem abgesicherten Rahmen sein, sondern sozusagen in der frischen Luft ...

### ... auf dem Kutschbock.

Auf dem Kutschbock, ja. ■

## Wir lassen Sie nicht hängen!

Vertrauen Sie auf einen erfahrenen Partner und genießen schnell entspannte Zeiten.



E & G Immobilien  
Börsenplatz 1 | 70174 Stuttgart  
+49 711 20702-700  
hallo@eug.de

E&G IMMOBILIEN  
Grossmann & Berger Gruppe

eug-immobilien.de