

ImmobilienReport

Metropolregion Rhein-Neckar



Ausgabe 29 3. Jahrgang

www.immobilienreport-rhein-neckar.de

10. Februar 2011

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Projektentwickler Sperber
von Focus Real Estate:
„Worms hätte großen Reiz“
Seite 4

Rhein-Galerie ausgezeichnet:
**Ökologisch korrektes
Schmuckstück**
Seite 6

Gewerbefreiflächen erstmals
analysiert:
**Mannheim unter den
attraktivsten Angeboten**
Seite 7

„Schütte-Lanz“-
Gewerbepark Brühl:
Weg frei für Revitalisierung
Seite 8

Zinshausmarktbericht:
Gestiegene Nachfrage
Seite 11

Büromarktzahlen 2010 der Metropolregion Rhein-Neckar: Region bildet wertstabilen Markt

Aufschwung ist bei den Büromärkten angekommen



So schnell ändern sich die Zeiten! Überschied der ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar im vergangenen Jahr seinen Artikel auf Seite 9 der Februar-Ausgabe noch so: „Büromarkterhebung 2009 - Märkte im Abschwung“, sieht die Branche den Markt heute erheblich positiver. Die Büromarktzahlen 2010 der Metropolregion Rhein-Neckar zeigen durchaus, dass der kon-

junktuelle Aufschwung auch an den hiesigen Büromärkten angekommen ist. Erarbeitet wurden die aktuellen Zahlen in einem festen Arbeitskreis, dem zehn Marktexperten der Region, die Metropolregion Rhein-Neckar GmbH und die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) angehören.

Lesen Sie weiter auf Seite 2



Metropolregion Rhein-Neckar

Da die Entwicklung in den drei Oberzentren der Region nicht parallel verlaufen ist, lohnt sich ein genauerer Blick auf die Zahlen der letzten Jahre.

Mannheim: So hat in der Quadratestadt der Flächenumsatz mit einer Steigerung von knapp 30 Prozent fast wieder das Niveau von 2008 erreicht. Der Flächenumsatz im gesamten Mannheimer Stadtgebiet durch Mieter und Eigennutzer stieg von 43.000 Quadratmetern im Jahr 2009 auf 61.000 Quadratmeter in 2010 und liegt damit nur unwesentlich unter den Spitzenwerten von 2007 und 2008. Mannheim verfügt über einen Büroflächenbestand von derzeit 1.942.620 Quadratmetern, also rund genauso viele Flächen wie Heidelberg und Ludwigshafen zusammen

Unter den im vergangenen Jahr fertig gestellten Büroflächen in Mannheim ragen der Komplex Eastsite II mit 4.700 Quadratmeter Fläche auf fünf Geschossen sowie das Euro City Center West am Hauptbahnhof heraus, dessen 5.600 Quadratmeter Büroflächen komplett von dem Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG angemietet wurden.

Die realisierte Spitzenmiete in der Mannheimer City stieg innerhalb eines Jahres um 0,8 Prozent auf 13,30 Euro pro Quadratmeter, nachdem diese 2007 und 2008 unverändert bei 12,80 Euro pro Quadratmeter gelegen hatte und 2009 auf 13,20 gestiegen war.

Die Leerstandsquote fiel erfreulicher Weise um drei Punkte - von 7,0 auf 6,7 Prozent. ▶

Kennzahl	Mannheim	Heidelberg	Ludwigshafen
Gesamtes Stadtgebiet			
Realisierte Spitzenmiete	13,30 €/m ²	14,80 €/m ²	9,50 €/m ²
Realisierte Durchschnittsmiete	8,80 €/m ²	10,90 €/m ²	8,90 €/m ²
City (beste Bürolage)			
Realisierte Spitzenmiete	13,30 €/m ²	14,80 €/m ²	9,00 €/m ²
Realisierte Durchschnittsmiete	10,60 €/m ²	12,80 €/m ²	7,80 €/m ²
Cityrand (direkt an City angrenzend)			
Realisierte Spitzenmiete	12,90 €/m ²	11,80 €/m ²	9,50 €/m ²
Realisierte Durchschnittsmiete	9,40 €/m ²	10,50 €/m ²	9,30 €/m ²
Peripherie (alle übrigen Lagen)			
Realisierte Spitzenmiete	10,30 €/m ²	11,30 €/m ²	9,00 €/m ²
Realisierte Durchschnittsmiete	7,20 €/m ²	9,80 €/m ²	8,50 €/m ²
Flächenumsatz (im gesamten Stadtgebiet)			
durch Mieter	56.500 m ²	33.900 m ²	17.000 m ²
durch Eigennutzer	4.500 m ²	3.100 m ²	0 m ²
Fertigstellungen (im gesamten Stadtgebiet)			
2010 erfolgt	21.620 m ²	18.360 m ²	0 m ²
für 2011 geplant	1.830 m ²	16.100 m ²	7.300 m ²
Flächenabgang			
2010	0 m ²	0 m ²	0 m ²
Flächenbestand (im gesamten Stadtgebiet)	1.942.620 m ²	897.560 m ²	844.800 m ²
Leerstand (im gesamten Stadtgebiet)			
absolut	130.000 m ²	42.800 m ²	39.600 m ²
relativ	6,7 %	4,8 %	4,7 %

Metropolregion Rhein-Neckar

Heidelberg: Zeigte der Mannheimer Flächenumsatz in der Krise einen markanten Einbruch, verläuft die Linie in Heidelberg konstant nach oben: Von 33.000 Quadratmetern im Jahr 2008 über 36.000 Quadratmeter in 2009 bis zu 37.000 Quadratmetern im vergangenen Jahr. Ebenso geradlinig ist die Entwicklung der realisierten Spitzenmiete. Lag diese 2005 noch bei 12,70 Euro pro Quadratmeter, stieg sie bis 2008 auf 14,30 Euro pro Quadratmeter. Von 2009 bis 2010 verteuerte sich die Miete in Heidelbergs bester Bürolage um 2,7 Prozent auf derzeit 14,80 Euro pro Quadratmeter.

Die geplanten Fertigstellungen für 2011 mit insgesamt 16.100 Quadratmetern Bürofläche betreffen laut Markus Rich, Geschäftsführer der Rich Immobilien in Heidelberg, hauptsächlich das Justizzentrum in der Kurfürstenanlage mit rund 13.000 Quadratmetern sowie das Unternehmen Octapharma, weltweit führender Produzent von Plasmaderivaten, das mehr als 25 Millionen Euro in den Neubau eines Forschungszentrums im Technologiepark Heidelberg investiert.

Die Fertigstellungen 2010 mit insgesamt 18.360 Quadratmetern setzten sich hauptsächlich aus kleineren Einheiten zusammen, lediglich ein Eigennutzer ragt mit etwa 2.500 Quadratmetern Bürofläche heraus, so Rich.

Ludwigshafen: Das dritte Oberzentrum der Region, die Stadt Ludwigshafen, konnte sowohl bei der Spitzen- als auch bei der Durchschnittsmiete zulegen. Stieg die realisierte Spitzenmiete in bester Ludwigshafener Bürolage 2010 um 5,6 Prozent auf 9 Euro, so mussten für die Durchschnittsmieten in dieser Lage mit 7,80 Euro sogar 10,3 Prozent mehr veranschlagt werden. Der gesamte Flächen-

Die zehn Marktexperten, die die Büro-marktzahlen zusammen mit der Metropolregion Rhein-Neckar und der gif jeweils erheben, sind:

- ▶ BIC Blum Immobilien Consulting
- ▶ Rich Immobilien
- ▶ Engel & Völkers Commercial
- ▶ Lang Immobilien
- ▶ Muhlert Immobilien
- ▶ Dic Onsite Real Estate Management
- ▶ Stadt Mannheim
- ▶ W.E.G. Ludwigshafen
- ▶ Stadt Heidelberg
- ▶ Sparkassen Immobilien Heidelberg



Hier klicken
und herunter-
laden!

Büromarktzahlen 2010
Metropolregion Rhein-Neckar

Metropolregion Rhein-Neckar

umsatz stieg ebenfalls um mehr als 10 Prozent und lag 2010 bei 16.800 Quadratmetern, während sich der Leerstand auf 39.600 Quadratmeter verringerte und somit innerhalb eines Jahres um 15,2 Prozent abnahm!

Spitzenlagen verschieben sich

Im Vergleich mit den sieben großen Bürostandorten - Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart - zeichnet sich die Metropolregion Rhein-Neckar also durch niedrige Leerstandsquoten aus. Im Bereich die Spitzenmieten reichen speziell Heidelberg, aber auch in Teilen Mannheim, an das Kölner oder Stuttgarter Niveau heran. Wobei diese Spitzenmieten nicht mehr auf die traditionellen Citylagen beschränkt sind. Die Mieten im Mannheimer Eastsite liegen nur marginal unter den Mannheimer City-Spitzenmieten, in Ludwigshafen hat das Rheinufer Süd, am Rande der Innenstadt gelegen, bereits die City überholt!

Die Büromarktzahlen werden jährlich von der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung veröffentlicht. Neben den sieben großen Bürozentren wird seit 2008 auch die Metropolregion Rhein-Neckar in die Untersuchung einbezogen; die Wirtschaftsförderung der Metropolregion Rhein-Neckar als regionaler Partner erreicht mit dieser Kooperation, dass damit eine größere Markttransparenz für Investorengeschaffen wird.

Die vollständige Studie ist unter www.gif-ev.de/publikationen/onlineshop/sonstiges kostenlos abrufbar.



Metropolregion Rhein-Neckar

"Worms hätte einen großen Reiz"

Im Gespräch: Projektentwickler Ferdinand Sperber von Focus Real Estate über die Stärken der Metropolregion und seine persönlichen Ambitionen

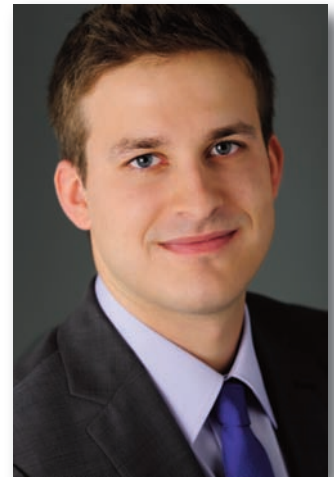
Die Metropolregion gewinnt an Kontur. Nicht nur innerhalb ihrer Grenzen. Vielmehr schaut die Branche überregional inzwischen sehr genau auf das Entwicklungsniveau und die Potenziale, die sich daraus für den Immobilienmarkt ergeben. Und der ImmobilienReport sucht sie: diejenigen, die hier ihre Wurzeln haben und dennoch von hier aus hinauszogen, in die weite Welt der Büro- und Gewerbeimmobilien. Um deren Sicht auf die Region und ihren Markt zu hinterfragen. Einer von ihnen ist Ferdinand Sperber. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur stammt aus Worms und ist heute Projektentwickler bei der Münchner Focus Real Estate AG. Deren Spezialität liegt in der Investition und Projektentwicklung von Einzelhandelsimmobilien; mehr als 130 Objekte wurden bis dato in ganz Deutschland realisiert. Sperber will nun auch in seiner Heimatregion diese Kompetenz ausspielen. Der ImmobilienReport wollte Genaueres wissen.

Das Jahr 2010 war für die Branche im Bereich Gewerbe- und Büroimmobilien nicht immer einfach. Welche Erwartung haben Sie für das Jahr 2011?

Wir müssen hier schon zwischen Handelsimmobilien und Büroimmobilien unterscheiden. Für das Segment Handelsimmobilien lief das Jahr 2010 gut. Immerhin betrug laut Jones Lang LaSalle das Transaktionsvolumen in Einzelhandelsimmobilien rund 7,5 Milliarden Euro, was im Vergleich zum Vorjahr einem Zuwachs von fast 160 Prozent gleich kommt. Mit gut einem Drittel des gesamten Transaktionsvolumens im Bereich Gewerbeimmobilien schließen Handelsimmobilien überdies zu den Büroimmobilien auf. Für das Jahr 2011 rechnen wir mit einem weiter anhaltenden Interesse der Investoren an Einzelhandelsimmobilien.

Was sind für Sie dann die wesentlichen Treiber dieser Marktentwicklung?

Zum einen muss weiterhin der Expansionswille der Handelsunternehmen bestehen bleiben. Unseres Erachtens nach ist dieser Expansionswille vorhanden, wird jedoch durch das Baurecht und den Verdrängungswettbewerb gebremst. Zum anderen ist das Interesse der Investoren entscheidend. Das Interesse sieht man jedoch eindeutig, etwa an dem Erwerb von 80 Aldi-Märkten durch die Allianz. Handelsimmobilien sind aufgrund des geringen Risikos und der guten Rendite für Investoren sehr interessant.



Sie sind derzeit auch an Standorten in der Metropolregion Rhein-Neckar interessiert. Was macht für Sie die Stärken dieser Region aus?

Vor allem die demografischen Zahlen und die Kaufkraft. Diese beiden Kriterien machen die sich dort treffenden drei Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Hessen zu einem interessanten Immobilienmarkt für Investoren. Hinzu kommt die hohe Präsenz bekannter und als Arbeitgeber begehrter Industrieunternehmen wie etwa der BASF und anderen. Deren Image übt eine große Strahlkraft auf die gesamte Region und deren Menschen aus. Das alles spricht für eine dynamische positive Entwicklung dieser Region.

Der Markt hier ist durchaus von "Platzhirschen" wie ECE dominiert. Was setzen Sie dieser Marktpräsenz entgegen?

Wir, die Focus Real Estate AG, decken im Vergleich zur ECE einen anderen Bereich von Handelsimmobilien ab. ECE entwickelt Einkaufszentren in Groß- und Mittelstädten. Wir konzen-

Metropolregion Rhein-Neckar

trieren uns auf Lebensmittelmärkte, Fachmarktzentren und Nahversorgungskonzepte in Klein- und Mittelzentren.

Ist dies auch der Ansatz für die Metropolregion Rhein-Neckar? Haben Sie dabei schon bestimmte Räume und Orte im Blick?

Unser Blick gilt den Mittelzentren und auch den Kleinzentren. Konkrete Räume haben wir allerdings bisher noch nicht. Wir entwickeln Einzelhandelsimmobilien dort, wo Bedarf und Verfügbarkeit vorhanden ist und die Marktsituation es zulässt. Wenn der Verdrängungswettbewerb in einem Raum groß ist, dann kommt eher eine Standortverlagerung als eine Neuentwicklung in Frage. Als gebürtiger Wormser wäre es natürlich für mich ein großer Reiz, dort einen guten Einzelhandelsstandort zu entwickeln.

Was sind die wesentlichen Anforderungsprofile, die Sie für entsprechende Grundstücke ansetzen?

Wir sind ständig auf der Suche nach geeigneten Grundstücken oder vorentwickelten Projekten für Einzelhandelsentwicklungen. Die Grundstücksgröße sollte mindestens 4.000 Quadratmeter betragen mit einer guten Verkehrsanbindung. Das Baurecht sollte nach § 34 BauGB für Einzelhandel geeignet sein, gerne als Sondergebiet ausgewiesen. An entsprechenden Angeboten sind wir jederzeit interessiert und haben offene Ohren für die Kontaktaufnahme von Gemeinden, Grundstückseigentümern, Maklern und auch potenziellen Mietern.

Die Fragen stellte Michael Tschugg

Keine gesetzliche Regulierung der Maklergebühren

Auch künftig wird es keine gesetzliche Regelung darüber geben, wer bei Immobilienvermietung und -verkauf die Maklergebühr zu tragen hat. Ein entsprechender Antrag wurde im Bundestag abgelehnt.

Das von der SPD in den Bundestag eingebrachte Gesuch hatte eine gesetzliche Regelung zum Ziel, nach der bei Mietwohnungsvermittlungen durch Immobilienmakler die Maklerprovision zu jeweils 50 Prozent vom Mieter und vom Vermieter getragen werden soll. Die Grünen legten einen Antrag vor, nach dem die Provision nach dem "Bestellerprinzip" zu zahlen gewesen wäre. Beide Anträge wurden nunmehr abgelehnt.

In Teilmärkten von Metropolen, in denen nur wenig Wohnraum zur Verfügung steht, müssen meist allein die Mieter oder Käufer die Provision tragen. In Gegenden mit Angebotsüberhang kom-

men dagegen Vermieter oder Verkäufer für die Kosten auf.

Eine staatliche Reglementierung hätte langfristig zu steigenden Preisen und Mieten geführt. "Jeder ökonomisch denkende Hausverkäufer wird die zwangsweise anfallenden Maklerkosten dem Hauspreis hinzurechnen, was in der Folge auch zu höheren Notarkosten führen würde", so Jens-Ulrich Kießling, Präsident des Immobilienverbandes IVD. "Ob man Käufern damit einen Gefallen getan hätte, ist fraglich." Ähnlich sieht der IVD die Auswirkungen auf dem Mietmarkt.

Schätzungen zufolge sind die zirka 12.000 Maklerbetriebe in Deutschland an der Vermittlung jeder dritten Mietwohnung beteiligt. Bei insgesamt etwa 2,5 Millionen neuen Mietverträgen pro Jahr entspricht dies einem Anteil von 750.000 Mietverträgen, die durch Maklertätigkeit zustande kommen.

Kommunikation & Design

marketingorientierte Presse- & Öffentlichkeitsarbeit

www.suckow-kommunikation.com

Ludwigshafen

Rhein-Galerie für nachhaltiges Bauen mit DGNB-Zertifikat „Gold“ ausgezeichnet: Ökologisch korrektes Schmuckstück



Das Ludwigshafener Einkaufszentrum Rhein-Galerie ist auf der BAU 2011, der Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme in München, für seine nachhaltige Planung und städtebauliche Integration ausgezeichnet worden. Das Shopping-Center erhielt von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) das Zertifikat in Gold.

Bei der Auszeichnung des Einkaufszentrums mit dem DGNB-Zertifikat in Gold haben verschiedene Kriterien eine wichtige Rolle gespielt. So wurden bei der Errichtung der Rhein-Galerie hohe ökologische Ansprüche für das Trinkwasser- und Abwasserkonzept erfüllt: Das anfallende Schnee- und Regenwasser wird direkt dem Rhein - und damit dem natürlichen Wasserzyklus - zugeführt. In der Ausstattung der Sanitäreinrichtungen wurde auf besonders wassersparende Armaturen geachtet, die den Trinkwasserbedarf um ca. 30 Prozent reduzieren. Bei der Planung des Shopping-Centers wurde schon im Vorfeld darauf geachtet, Energie zu sparen und den CO₂-Ausstoß zu senken. Beim Bau wurden ökologische und nachhaltige Baustoffe verwendet.

Die Aufwertung und Weiterentwicklung des innerstädtischen Bereiches ist ebenfalls ein wichtiges Kriterium für die „Gold“-Zertifizierung: Durch die Revitalisierung des ehemaligen Zollhofhafens wurde ein neuer, attraktiver öffentlicher Raum geschaf-

fen, der den Ludwigshafenern erstmals einen direkten Zugang von der City zum Rhein ermöglicht. Die Außenanlagen sowie die dortigen Gastronomieangebote sind den Besuchern auch außerhalb der Öffnungszeiten des Centers zugänglich. Beim Bau der Rhein-Galerie wurde eine Versiegelung neuer Flächen weitgehend vermieden.

Die Rhein-Galerie wurde von Union Investment in 2008 für ihren Offenen Immobilienfonds „Unilmmo: Deutschland“ erworben und mit dem Projektpartner ECE realisiert. Die Eröffnung wurde im September 2010 gefeiert. Das Shopping-Center präsentiert auf zwei Ebenen mit 30.000 Quadratmetern rund 130 Fachgeschäfte. Schon vor der Fertigstellung erhielt die Rhein-Galerie das Vorzertifikat in Gold der DGNB.



Gewerbefreiflächen

Gewerbefreiflächen in Deutschland erstmals analysiert:

Mannheim unter den attraktivsten Angeboten

Das Volumen an Gewerbefreiflächen im deutschen Immobilienmarkt umfasst 396 Quadratkilometer - bei einem geschätzten Wert von 19 Milliarden Euro. Das ist das Ergebnis einer Studie der BulwienGesa AG im Auftrag von aurelis Real Estate GmbH & Co. KG, DB Services Immobilien GmbH und RAG Montan Immobilien GmbH. Erstmals wurden vermietete Gewerbefreiflächen in Deutschland sowohl qualitativ als auch quantitativ analysiert und auf ihr Chancen- und Risikoprofil hin untersucht. Mannheim gehört danach zu den attraktivsten Märkten für Freiflächenvermietungen.

Die Studie ergab, dass vermietete Gewerbefreiflächen in Deutschland kaum als Immobilienklasse wahrgenommen werden. Ihr Chancen- und Risikoprofil unterscheidet sich grundlegend von dem anderer Immobilienklassen. So bieten sie den Vorteil überschaubarer Investitions- und geringer Bewirtschaftungskosten. Außerdem weisen vermietete Gewerbefreiflächen eine relativ hohe Ertragsicherheit auf: 51 Prozent der analysierten befristeten Mietverträge und 47 Prozent der unbefristeten Mietverträge laufen bereits länger als fünf Jahre.

Geringer Bestand bei vitaler Nachfrage

Aufbauend auf einer Abschätzung des Bestandes wurden auch die regionalen Chancen- und Risikocluster der vermieteten Gewerbefreiflächen analysiert. Die attraktivsten Märkte befinden sich demnach neben Mannheim in den Städten Frankfurt am Main, Regensburg, München und Stuttgart. Diese Märkte weisen einen relativ geringen Bestand an Freiflächen bei vitaler Nachfrage auf. Deutlich niedriger ist die Attraktivität für Gewerbefreiflächen in Regionen, die stark vom Strukturwandel betroffen und somit von Flächenfreisetzungen gekennzeichnet sind. Hierzu zählen insbesondere Standorte in Ostdeutschland.

Das Mietniveau für vermietete Gewerbefreiflächen weist hohe Spreizungen auf: Es schwankt zwischen 0,10 Euro pro Quadratmeter und 6 Euro pro Quadratmeter; sehr vereinzelt werden auch Spitzenmieten von über 7 Euro pro Quadratmeter erzielt.

Neben der Marktattraktivität gibt es weitere mietbeeinflussende Faktoren. So ergab die Studie, dass es auch in Märkten mit einer hohen Verfügbarkeit von Gewerbefreiflächen ein knappes Angebot an Flächen gibt, die emissionslastige Nutzungen, wie etwa Recyclinganlagen, zulassen, was sich auch preislich auswirkt.

Auf dem Investmentmarkt spielen Gewerbefreiflächen bislang keine Rolle. Sie werden - wenn überhaupt - von den Nutzern gekauft oder als strategische Potenzialfläche für Nachbarbebauungen genutzt. Ertragsorientierte Akteure sind nicht am Markt vertreten. Die Studie könnte dies ändern, denn sie hilft, vermietete Freiflächen in das Bewusstsein von professionellen Immobilieninvestoren zu rücken. So können sie als Nischenprodukt am Investmentmarkt durchaus eine Alternative sein.

ProLogis und AMB beschließen Fusion

Wie AMB Property Corporation und ProLogis bekannt gaben, haben die beiden börsennotierten Unternehmen eine milliardenschwere Fusion beschlossen, um weltweit der größte Anbieter im Bereich Logistikimmobilien zu werden. Das Unternehmen wird unter dem Namen Prologis fortgeführt.

ProLogis ist Eigentümer, Verwalter und Entwickler von Logistikimmobilien mit Geschäftstätigkeit in 132 Märkten in Nordamerika, Europa und Asien. In der Metropolregion Rhein-Neckar ist ProLogis bereits mit dem ProLogis Park Speyer vertreten. Hier verfügt ProLogis über ein 26 Hektar großes Grundstück und plant, diese in den nächsten Jahren mit rund 130.000 Quadratmeter modernen Logistikhallen zu bebauen.

Brühl

Meilenstein für „Schütte-Lanz“-Gewerbepark Brühl:

Weg frei für Revitalisierung

Phase der frühzeitigen Beteiligung abgeschlossen

Die Entwicklung des neuen Gewerbeparks „Schütte-Lanz“ in Brühl geht in eine neue Phase: Nachdem der Gemeinderat im Juli 2010 in öffentlicher Sitzung die Aufstellung des Bebauungsplans für das rund 100.000 Quadratmeter große Gelände beschlossen, ist der Verfahrensabschnitt der frühzeitigen Beteiligung nun beendet. Damit wird der Weg frei für die weitere Erschließung und Vermarktung des Gewerbeparks. Die für die Revitalisierung des Areals zuständige Haus+Co Projektmanagement GmbH ist deshalb zuversichtlich, dass sich noch in diesem Jahr die ersten Unternehmen im neuen Gewerbepark ansiedeln können.

Mit Beendigung der frühzeitigen Beteiligung ist eine wichtige Phase des Bebauungsplanverfahrens abgeschlossen. In den vergangenen fünf Monaten hatten Interessengruppen wie Behörden und Bürger die Gelegenheit, ihre Vorschläge für und Einwände gegen das Bebauungsplanvorhaben einzubringen. Auch

der Gemeinderat wurde über die Ergebnisse der frühzeitigen Beteiligung informiert.

Ziel des Bebauungsplanverfahrens ist es, einen der geschichtsträchtigsten Industriestandorte in der Metropolregion Rhein-Neckar wiederzubeleben. Anfang des 20. Jahrhunderts baute die legendäre „Luftschiffbau Schütte-Lanz“ auf dem Areal in Konkurrenz zu Zeppelin ihre Luftschiffe. Bis heute zeugt die historische Montagehalle auf dem Gelände von dieser großen Vergangenheit. Zuletzt fristete das rund 100.000 Quadratmeter große Gelände allerdings ein Dasein als Industriebrache. Bis 2007 produzierte die im Sperrholzbau tätige Finnforest Schütte-Lanz GmbH auf dem Gelände Verschalungsplatten, bevor sie ihre Produktionskapazitäten nach Rumänien verlegte.

Im September 2008 erwarb eine Investorengruppe das Gelände in Brühls Norden und übertrug dessen weitere Entwicklung der

Haus+Co. Nach einer längeren Planungsphase startete das Unternehmen im Oktober 2009 die ersten Arbeiten auf der Industriebrache. Dabei handelte es sich im Wesentlichen um Aufräum-, Rodungs- und Abrissarbeiten, um die weitere Erschließung des Areals zu ermöglichen. Auf dem Gelände lagernder Bauschutt und Industriemüll wurde fachgerecht entsorgt, Zu- und Abfahrtswege frei gelegt. Der Bebauungsplan zeigt nun auf, wie die Industriebrache zukünftig genutzt werden soll.



Brühl

„Eine historische Chance für Brühl“

Bürgermeister Dr. Ralf Göck betonte gegenüber dem Gemeinderat die Bedeutung des Projekts für die Stadt: „Die Entwicklung des Schütte-Lanz-Gewerbeparks spielt für die künftige wirtschaftliche Entwicklung Brühls eine zentrale, zukunftsweisende Rolle: Es handelt sich um die größte zusammenhängende Gewerbefläche und die letzte Entwicklungsreserve für die Ansiedlung von Gewerbe und Industrie in unserer Gemeinde. Indem wir die vorhandene Infrastruktur wiederbeleben, profitiert Brühl von der Entstehung neuer Arbeitsplätze und zusätzlicher Gewerbesteuerereinnahmen.“

Die Revitalisierung des Areals ist dabei sowohl ökonomisch als auch ökologisch sinnvoll: Es handelt sich bei „Schütte-Lanz“ um ein bereits als solches ausgewiesenes und auch genutztes Industrieareal. Infrastruktur und Anschlüsse sind weitestgehend vorhanden. Die komplette Neuerschließung eines Geländes wäre deutlich aufwändiger, kostspieliger und würde zugleich bislang bewahrte Naturflächen in Industriegelände umwandeln. „Haus+Co verfügt bereits über gute Erfahrungen in der Umwandlung und Revitalisierung von historischem Industriegelände in florierende Gewerbeparks“, erklärt Sylvio Michelitsch, Projektleiter Brühl bei Haus+Co. „Nicht zuletzt aufgrund seiner ver-

kehrsgünstigen Lage mitten im Herzen der Metropolregion Rhein-Neckar sind wir von den hervorragenden Perspektiven für dieses Gewerbegebiet in Brühl überzeugt.“

Der Standort eignet sich sowohl für produzierendes Klein- und Großgewerbe als auch für kleinere und mittlere Dienstleistungsunternehmen. Neben einer optimalen Infrastruktur - direkter Anschluss an die A6 und nur 10 Kilometer Entfernung zum Regionalflughafen Mannheim - können die Unternehmen auch von den günstigen Gewerbesteuern in Brühl profitieren.

Das Verfahren wird voraussichtlich im Laufe des ersten Halbjahres 2011 mit Vorliegen des rechtskräftigen Bebauungsplans abgeschlossen sein. Schon jetzt beginnt Haus+Co damit, das Areal zu vermarkten. „Ähnlich wie bei anderen von uns entwickelten Gewerbeparks, wie zum Beispiel dem SÜBA-Gelände im Hockheimer Industriegebiet Talhaus, werden wir die Entwicklung zusammen mit künftigen Mietern und Käufern vorantreiben, um so auf ihre individuellen Bedürfnisse eingehen zu können“, erklärt Michelitsch. „In den kommenden Wochen vertiefen wir daher die Gespräche mit Interessenten und konkretisieren die Planungen.“

Die 1995 in Heidelberg gegründete Haus+Co Projektmanagement GmbH ist ein expandierendes Unternehmen der Immobilienwirtschaft mit Hauptsitz in Hockenheim. Ein Schwerpunkt ist dabei die Restrukturierung und Neupositionierung von hochwertigen Gewerbeliegenschaften. Ein weiteres Kerngeschäft ist die professionelle Objektverwaltung für Bestandsimmobilien aus dem wohnwirtschaftlichen sowie gewerblichen Bereich. Neben erfolgreichen Projekten in der Metropolregion Rhein-Neckar wie dem Eichendorff-Forum in Heidelberg und der Revitalisierung des vormaligen SÜBA-Areals in Hockenheim zählen zum Spektrum von Haus+Co auch internationale Industrie-Immobilienprojekte insbesondere der Weidenhammer Packaging Group. Dank einer finanzstarken Investorengemeinschaft um die Familie Weidenhammer verfügt Haus+Co über die Unabhängigkeit, Projekte langfristig und nachhaltig durchzuführen.



Präsentierten den aktuellen Stand des Bebauungsplans für das neue Schütte-Lanz-Gewerbegebiet in Brühl (v.l.n.r.): Ralf Weidenhammer, Geschäftsführer Haus+Co, Sylvio Michelitsch, Projektleiter Haus+Co und Bürgermeister Dr. Ralf Göck

Logistik

Geschäftsstelle des Logistik-Netzwerkes LogBW nimmt ihre Arbeit auf:

Unternehmen und Institutionen werden vernetzt

Die Geschäftsstelle Mannheim des neu gegründeten Logistik-Netzwerkes Baden-Württemberg mit Sitz an der Dualen Hochschule Mannheim wurde am 1. Februar 2011 eröffnet. Bei der Veranstaltung im Audimax der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) Mannheim trafen Logistikakteure aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Kammern und Verbänden zusammen, um gemeinsam künftige Chancen und Herausforderungen zu skizzieren. Ziel der durch den Europäischen Fond für regionale Entwicklung (EFRE) geförderten Geschäftsstelle Mannheim ist die Vernetzung der in der Region ansässigen Unternehmen und Institutionen sowie das Vertreten der regionalen Interessen innerhalb des neuen Landesclusters Logistik Baden-Württemberg.

Schaffung von Synergien und Arbeitsplätzen

„Wir wollen die Wettbewerbsfähigkeit des Logistikstandorts Baden-Württemberg durch verbesserte und beschleunigte Ausschöpfung des Innovationspotenzials und Schaffung von Synergien ausbauen und damit Arbeitsplätze sichern. Das ist das Ziel, das hinter dem neu gegründeten landesweiten Logistik-Netzwerk LogBW steht“, so Netzwerkrepräsentant, Projektinitiator und -koordinator Prof. Dr. Michael Schröder. Er fasste damit noch einmal markant die zentralen Punkte zusammen, die seine Vorredner, der Mannheimer Bürgermeister Michael Grötsch, die Stuttgarter Referatsleiterin für Mobilität und Logistik, Bettina Miehle, und der Dekan der DHBW Mannheim, Prof. Dr. Rainer Beedgen, in ihren Begrüßungsworten formuliert hatten.

Sensibilisierung der Öffentlichkeit für Logistikbranche

Als eine weitere wichtige Aufgabe des Netzwerkes sieht Schröder die Sensibilisierung der Öffentlichkeit für Vorhaben der Logistikbranche: „Die Öffentlichkeit nimmt die wirtschaftliche Bedeutung und Größe der Branche nicht in dem Umfang wahr, in dem sie tatsächlich existiert. Schließlich zeichnet sich unsere hohe Lebensqualität unter anderem dadurch aus, dass eine

überaus große Vielfalt an Produkten jederzeit erhältlich ist.“ Hier zeige sich auch, wie wichtig es sei, die politischen Vertreter mit ins Boot zu holen, betont Schröder: „Unser Leitgedanke ist es, den Kommunikationsfluss unter allen Beteiligten zu fördern, um Baden-Württemberg als Logistikstandort für Wirtschaft, Forschung und Lehre zu positionieren.“ Mit 18.000 Unternehmen rangiert die Branche in Baden-Württemberg direkt hinter dem Fahrzeug- und Maschinenbau auf Platz drei.

Stadt Mannheim ist starker Partner von LogBW

In Mannheim, einem der bedeutendsten Logistikstandorte in Baden-Württemberg, ist man in dieser Hinsicht bereits auf einem guten Weg. Zentrale Lage, optimale Infrastruktur und das innovative Konzept der „Trimodalität“ - eine enge Verzahnung von Binnenschifffahrt, Schienen- und Straßenverkehr - kennzeichnen den Wirtschaftsstandort. Auch die Kommunikation zwischen den Akteuren hat sich bereits bewährt. So unterstützt die Stadt im Rahmen der Umsetzung ihrer Neuen Wirtschaftspolitischen Strategie den Aufbau und Betrieb der Mannheimer Geschäftsstelle des Netzwerkes LogBW und räumt der Förderung des hier verorteten Logistikclusters eine hohe Priorität ein. „In unserer arbeitsteiligen und globalisierten Wirtschaft ist die Logistikbranche zunehmend entscheidend im Wettbewerb. Für die Erhaltung und Weiterentwicklung des traditionell starken Produktions- und Dienstleistungsstandortes Mannheim kommt ihr eine große Bedeutung zu. Deshalb engagieren wir uns für die Idee von LogBW“, begründet Bürgermeister Michael Grötsch das städtische Engagement.

Eine halbe Personalstelle in der Geschäftsstelle wird künftig von der Stadt kofinanziert. Der Fachbereich für Wirtschafts- und Strukturförderung, der bereits bei der Antragstellung mitgewirkt hat, wird im entsprechenden Steuerungskreis des neuen Netzwerkes vertreten sein und in Kooperation mit der Dualen Hochschule Mannheim das Logistikcluster weiter vorantreiben.

ImmobilienWirtschaft

IVD legt ersten Zinshausmarktbericht Deutschland vor:

Deutlich gestiegene Nachfrage

Großstädte mit den größten Umsätzen - Heidelberg liegt vor Mannheim

Die Umsätze auf dem deutschen Markt für Zins- bzw. Miethäuser steigen deutlich. Dies ermittelte eine Studie des Center for Real Estate Studies, die im Auftrag des Immobilienverbandes IVD erstellt wurde. Die Untersuchung berücksichtigt die Entwicklung der Zinshausmärkte in den 40 bevölkerungsreichsten deutschen Städten von 2007 bis 2010. "Zinshäuser gehören zu den Schwergewichten auf dem deutschen Immobilienmarkt.", erläutert Jürgen Michael Schick, Vize-Präsident und Bundespressesprecher des Immobilienverbandes IVD. "Der Umsatzanteil von Zinshäusern beträgt in den Metropolen bis zu 30 Prozent des gesamten Immobilienumsatzes".

Verstärkte Nachfrage im Teilsegment Zinshaus

Nach dem durch die Finanzkrise bedingten zeitweiligen Rückgang der Transaktions- und Umsatzzahlen erlebte der Zinshausmarkt Deutschland im Jahr 2010 einen massiven Aufschwung. Zurückzuführen sei die erhöhte Nachfrage auf mangelnde Anlagelalternativen, meint Schick. "Private wie institutionelle Investoren suchen einen sicheren Hafen für ihr Geld. Da Miethäuser im Vergleich zu anderen Kapitalanlagen gute Rendite erzielen, haben sie an Attraktivität deutlich gewonnen." In vielen Städten herrsche ein knappes Angebot von Wohn- und Geschäftshäusern mit steigender Preistendenz. Die Marktberichtersteller des IVD erwarten für das Jahr 2011 einen weiteren Anstieg der Nachfrage. Für Eigentümer ergäben sich in diesem Marktumfeld gute Gelegenheiten für einen werthaltigen Verkauf von Zinshäusern.

Metropolen dominieren den Markt

Der mit Abstand größte Markt für Zinshäuser befindet sich in Berlin, gefolgt von München, Hamburg, Köln, Frankfurt und Düsseldorf. 70 Prozent aller Umsätze finden in den zehn größten deutschen Städten statt. Nicht alle der insgesamt untersuchten

40 bevölkerungsreichsten Städte Deutschlands erstellen einen Teiljahresbericht, so dass für das Jahr 2010 keine flächendeckenden Zahlen vorliegen. Die vorhandenen Marktzahlen lassen jedoch klar erkennen, dass sich der Markt für Miethäuser äußerst positiv entwickelt hat.

Umsätze steigen in Relation zur Einwohnerzahl

Auf Grundlage der Daten aus den Gutachterausschüssen des Jahres 2009 ermittelte das Center for Real Estate Studies die Umsatzzahlen der 40 bevölkerungsreichsten Städte Deutschlands. Dabei wurde für das Jahr 2009 ein Gesamtumsatz von 8,5 Milliarden Euro festgestellt. Knapp 6 Milliarden Euro Umsatz wurde in den Städten mit mehr als 550.000 Einwohnern erzielt, was einem Anteil von 70 Prozent entspricht. In Städten zwischen 300.000 und 550.000 Einwohnern betrug der Mehrfamilienhausumsatz 1,39 Milliarden Euro (16 Prozent) und in Städten zwischen 200.000 und 300.000 Einwohner 1,2 Milliarden Euro (14 Prozent).

Auch bei den durchschnittlichen Kaufpreisen führen die Großstädte die Rangliste an. Spitzenreiter ist hier München, wo durchschnittlich 4,8 Millionen Euro pro Objekt gezahlt wurden. Für alle 40 Städte zusammen errechnete das Center for Real Estate Studies einen Durchschnittspreis von 0,7 Mio. Euro.

Laut Volker Blum, Geschäftsführer BIC Blum Immobilien Consulting, liegt der durchschnittliche Preis in Heidelberg darüber; bei 58 im Jahr 2009 veräußerte Mehrfamilien-Wohn- und Geschäftshäusern wurden 60,283 Millionen Euro umgesetzt, was einem Durchschnittspreis von 1,039 Millionen Euro entspricht. Mannheim wiederum liegt hinter Heidelberg, was auch im Alter der veräußerten Immobilien begründet ist: 2009 lag hier der Durchschnittspreis der 112 gehandelten Mehrfamilienhäuser mit Gewerbeanteil bei 525.853 Euro, das Baujahr dieser Immobilien datiert auf die Jahre zwischen 1931 und 1991. ►

ImmobilienWirtschaft

"Betrachtet man die durchschnittlichen Umsätze pro Objekt wird das Ergebnis zwar immer noch von den Großstädten dominiert, es finden sich jedoch auch kleinere Städte, wie zum Beispiel Karlsruhe unter den Top Ten", erläutert Schick. Der durchschnittliche Umsatz pro Transaktion mache deutlich, dass gerade auch Privatpersonen in diesen Markt aktiv investieren könnten. Bei einem Eigenkapitalanteil von 30 Prozent könne schon mit einem verfügbaren Vermögen von circa 200.000 Euro ein durchschnittliches Mehrfamilienhaus erworben werden.

Gestützt werden die Marktzahlen für Zinshäuser durch den allgemeinen Umsatzanstieg, der sich im deutschen Immobilienmarkt gezeigt hat. Der gesamte Immobilienumsatz 2010 hat sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesteigert. In den ersten neun Monaten des Jahres 2010 wurden in allen Teilsegmenten private und gewerbliche Immobilien im Gesamtwert von 110 Milliarden Euro umgesetzt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Hochrechnung des Immobilienverbandes IVD auf Basis des vom Bundesministerium für Finanzen erhobenen Grunderwerbsteueraufkommens. Deutschlandweit stieg das Transaktionsvolumen im Betrachtungszeitraum um 10,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. In absoluten Zahlen bedeutet dies einen Zuwachs von mehr als 10 Milliarden Euro.



Repräsentative Befragung zu Wohnwünschen von Senioren:

Sicheres und selbstbestimmtes Wohnen im Alter

Gute Infrastruktur und ambulante Hilfen wichtig

Wie wollen die Bundesbürger im Alter wohnen? Dies hat TNS Emnid in einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage unter deutschen Mietern und Eigentümern ab 50 Jahren ermittelt, die auf der BAU in München von Verbänden der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie dem Deutschen Mieterbund vorgestellt wurde. Die Umfrage zeigt, dass zwei Drittel der Bundesbürger ein selbstbestimmtes Wohnen im Alter bevorzugen, welche Hilfen sie dazu konkret benötigen, wie viel Geld sie bereit wären auszugeben und wo Unterschiede zwischen Mietern und Eigentümern bestehen.

Die Ergebnisse verleihen den bisherigen Forderungen der Verbände nach mehr altersgerechtem Wohnraum Nachdruck. Bereits in 15 Jahren wird ein Viertel der Privathaushalte in Deutschland Bewohner haben, die 70 Jahre und älter sind. Dies sind rund zehn Millionen Haushalte 70plus. Doch altersgerechte Wohnungen sind noch immer Mangelware. Nach Schätzungen müssten, um den Bedarf nach einem selbstbestimmten und sicheren Wohnen in den eigenen vier Wänden im Alter zu decken, pro Jahr rund 100.000 seniorengerechte Wohnungen durch Neubau oder Modernisierung geschaffen werden. Dies wären

ImmobilienWirtschaft

rund 2 Millionen altersgerechte Wohnungen bis 2025. Es müssen daher mehr Anreize geschaffen werden, damit private Investoren stärker in altersgerechten und bezahlbaren Wohnraum investieren.

Umbauen statt umziehen

Wenn es um die bevorzugte Wohnform im Alter von 70 Jahren und älter geht, sind sich Mieter und Eigentümer einig: Zwei Drittel der Befragten bevorzugen ein eigenständiges Leben in einer gewöhnlichen Wohnung oder im Haus. 57 Prozent der Befragten würden jedoch nicht auf ein zusätzliches Hilfsangebot verzichten wollen. Nur ein Drittel möchte zwecks altersgerechtem Wohnen umziehen. Jeder zweite Befragte würde stattdessen lieber die Wohnung oder das Haus umbauen.

Wichtig für ein selbstständiges Leben im Alter ist die Möglichkeit, Hilfen im Haushalt und bei der Pflege in Anspruch nehmen zu können und Geschäfte, Ärzte und öffentliche Verkehrsmittel in unmittelbarer Nähe - fast alle der Befragten erachten dies als wichtig. 84 Prozent stufen den Einbau von altersgerechten Techniken und Kommunikationsmitteln wie Hausnotruf oder Kommunikation mit Ärzten und Pflegern als wichtig ein. Ein barrierearmer Zugang zur Wohnung oder den Einbau eines Fahrstuhls und bauliche Anpassungen in der Wohnung wie z.B. eine bodengleiche Dusche sind weitere Voraussetzungen.

Im Alter werden Hilfsangebote offenbar überaus gern in Anspruch genommen: Ganz oben auf der Präferenzliste steht die Hilfe bei der Pflege. Für 77 Prozent der Befragten wäre ein solches Angebot wichtig im Alter. Aber auch Hilfen bei der Hausarbeit, bei kleineren Reparaturen, bei Einkäufen, bei Behördengängen, bei der Körperpflege, bei Arztbesuchen sowie gemeinsame Unternehmungen sind besonders beliebt. Lediglich das bekannte „Essen auf Rädern“ ist weniger stark nachgefragt. Insbesondere der Hilfsbedarf bei der Hausarbeit nimmt ab 80 Jahren sprunghaft zu.

Im Schnitt können die Befragten für Serviceleistungen oder altersgerechte bauliche Veränderungen 280 Euro monatlich aufbringen. Eigentümer haben mehr Ressourcen als Mieter - sie können im Schnitt 384 Euro ausgeben, während es bei Mietern lediglich 161 Euro sind.

„Sicher“ und „altersgerecht“ kommen an

Der Begriff „altersgerecht“ hat offenbar nicht die Stigmatisierung, die ihm immer zugeschrieben wird. Bei dem Angebot von seniorengerechtem Wohnraum setzen die Deutschen auf klassische Begriffe. Als „sicher“, „altersgerecht“ und „individuell“ sollte eine Wohnung oder ein Haus angepriesen werden, damit sie/es Interesse weckt. Auch die Bezeichnung „barrierefreies bzw. -armes Wohnen“ wird positiv bewertet. Begriffe wie „komfortables“ oder „generationengerechtes“ Wohnen scheinen hingegen weniger greifbar für die Menschen zu sein und werden von deutlich weniger Befragten favorisiert.

Steuerliche Anreize und Wende im Wohnungsbau gefordert

Das Verbändebündnis aus dem Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB), dem Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW), der Deutschen Gesellschaft für Mauerwerks- und Wohnungsbau (DGfM) sowie dem Deutschen Mieterbund (DMB) fordert die Politik auf, mehr Anreize zu schaffen, damit private Unternehmen in bezahlbaren altersgerechten Wohnraum investieren.

„Wir brauchen einen Mix aus Förderung und Anreizen. Das KfW-Programm ‚Altersgerecht umbauen‘ muss auch nach 2011 fortgeführt werden. Gleichzeitig sind insbesondere bessere steuerliche Rahmenbedingungen für den altersgerechten Umbau und den Neubau wichtig - allen voran die Einführung einer richtig bemessenen Abschreibung für Gebäude in Höhe von 4 Prozent“, sagte Walter Rasch, Präsident des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V.

„Auch wenn der Hausbesitzer üblicher Weise sanieren würde, kann im Einzelfall ein Abriss und Ersatzneubau eines Wohngebäudes die wirtschaftlichere und hochwertigere Lösung sein. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn neben der altersgerechten Anpassung des Wohnraums auch eine energetische Verbesserung geschaffen werden soll. Denn bei der Kombination von energetischen und altersgerechten Sanierungsmaßnahmen wird bei einigen Gebäuden Neubaukostenniveau erreicht oder sogar überschritten, ohne dass Neubauqualität erreicht werden kann“, erklärte Dr. Hans Georg Leuck, Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Mauerwerks- und Wohnungsbau e.V.

kurz & fündig



Speyer: Das Gebäude, das derzeit in der Maximilianstraße leerstehend ein tristes Dasein führt, soll noch in diesem Jahr zu einem Schmuckstück der City werden: Der **Drogeriemarkt Müller** erwarb das Anwesen von einem Freiburger Privatmann, will es mit einer neuen Fassade versehen und im Inneren auf 1.800 Quadratmetern zwei Verkaufsebenen realisieren. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar**.

Mannheim I: **Bilfinger Berger Facility Services** hat aus der Industrie Aufträge mit einem Gesamtvolumen von rund 55 Millionen Euro erhalten. Für BASF, Carl Zeiss und Orange Communications erbringt das Unternehmen anspruchsvolle, vor allem technisch geprägte Leistungen im Facility Management. Die Verträge haben eine Laufzeit von drei bis fünf Jahren.

Der weltgrößte Chemiekonzern BASF hat Bilfinger Berger Facility Services mit FM-Leistungen an 23 Standorten in 13 Ländern beauftragt. Am Stammsitz von Carl Zeiss in Oberkochen, einem der weltweit führenden Unternehmen für Optik und Optoelektronik, wird der technische Gebäudebetrieb für zwei komplette Produktionsstandorte übernommen. Für Orange Communications, einen führenden europäischen Mobilfunkanbieter, betreut das

Unternehmen sämtliche Liegenschaften in der Schweiz.

Bilfinger Berger Facility Services erwirtschaftet mit hochwertigen technischen, kaufmännischen und infrastrukturellen Immobilienservices jährlich eine Leistung von rund 1,2 Milliarden Euro.

Mannheim II: **Bilfinger Berger** hat den Zuschlag bekommen und baut für rund 60 Millionen Euro das neue Stadtquartier The Seven im Herzen der Münchner Innenstadt. Auf dem Gelände eines ehemaligen Heizkraftwerks entstehen bis Ende 2012 Wohnungen, Büros und Gewerbeflächen. Auftraggeber sind die alpha invest Projekt GmbH und die LBBW Immobilien Capital GmbH.

Der 56 Meter hohe ehemalige Maschinenturm des Kraftwerks wird als Industriedenkmal erhalten und zum höchsten Wohngebäude der Innenstadt umgebaut. Daneben entsteht auf dem 14.000 Quadratmeter großen Areal ein neues fünfgeschossiges Atriumgebäude.

Der Komplex verfügt über großzügige Grünflächen, eine Tiefgarage und infrastrukturelle Einrichtungen wie eine Kindertagesstätte und einen Fitness-Bereich.

Mannheim III: Und noch mal **Bilfinger Berger:** Das Unternehmen übernimmt den britischen Industriedienstleister ATG und baut damit in Großbritannien seine Kapazitäten in der Elektro-, Mess-, Steuer- und Regeltechnik aus. ATG erbringt mit 250 Mitarbeitern eine Jahresleistung von 25 Millionen Euro. Die Gesellschaft befand sich bisher im Besitz des Managements, das die Geschäfte auch weiterhin führen wird. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Impressum

ImmobilienReport

Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:
Hartmut Suckow und
Michael Tschugg

Adresse:
Max-Frisch-Straße 28
68259 Mannheim
0621 | 717689-0

Texte:
Michael Tschugg,
Hartmut Suckow

Fotos:
Hartmut Suckow

Anzeigen:
Gerhard Loos
06232 / 29 14 75

Produktion:
Kommunikation & Design

Der ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erscheint zurzeit monatlich. Er wird kostenlos im Abonnement per E-Mail als pdf-file verschickt.

Bei Verwendung der Texte oder Textpassagen muss die Quelle genannt werden; Nachdruck oder gewerbliche Verwendung bedarf der Genehmigung der Herausgeber.

**Der nächste ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar
erscheint am Donnerstag,
den 3. März 2011**