

ImmobilienReport

Metropolregion Rhein-Neckar



Ausgabe 39 4. Jahrgang

www.immobilienreport-rhein-neckar.de

1. Dezember 2011

*Lesen Sie in
dieser Ausgabe:*

**Neues Leben im historischen
Jugendstilbau**

Altes Hallenbad feiert Richtfest
Seite 5

Zwischen gestern und morgen

Citynews Heidelberg
Seite 6 - 8

multicube rhein-neckar:

Neues Logistikzentrum
Seite 9

Zugang zu KfW-Kredit:

Land unterstützt Wohnungseigentümergeinschaften
Seite 10

Bilfinger Berger baut aus:

Ehrgeizige Ziele für die
Zukunft
Seite 11

GWB Immobilien AG:

Neue Entwicklungsprojekte
Seite 11

**Kein Factory-Outlet-Center
für Sinsheim**

Seite 12

Erste Priorität Cluster-Management

Robert Kautzmann über Ziele und die Profilierung der Metropolregion



Robert Kautzmann und Stefan Huber im Gespräch mit Michael Tschugg (von links)

Seit gut 120 Tagen im Amt, zwei der wesentlichen Veranstaltungen der Metropolregion - die EXPO Real sowie die Existenzgründertage - absolviert, dazu ein straffes Programm, das seine neue Aufgabe von ihm fordert: Seit dem 1. August ist Robert Kautzmann Leiter der Wirtschaftsförderung der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH.

Zum Gespräch mit dem Immobilien-Report kommt er gerade von einem Treffen mit einem Ansiedlungs-Interessen-

ten aus der Kreativwirtschaft. Außer Atem wirkt er dabei dennoch nicht. Ohnehin ist der bisherige Einkaufsleiter der Hornbach-Baumarkt AG auf seine neue Tätigkeit gut vorbereitet. Als Vater von vier Kindern weiß er widerstreitende Interessen unter einen Hut zu bringen und seinen Standpunkt klar und verständlich zu setzen. Und als passionierter Langstreckenläufer (eine Leidenschaft die er gleich mit beiden seiner Chefs, Albrecht Hornbach und Wolfgang Siebenhaar, dem Geschäftsführer der MRN GmbH, gemein hat), verfügt Kautzmann ▶

nicht nur über langen Atem, sondern hat immer auch die nächste Best- und Benchmarke im Visier. Zudem erweist er sich als Teamplayer: Unser Interview führt er gemeinsam mit Stefan Huber, zuständig für das Cluster- und Ansiedlungsmanagement bei der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH.

Herr Kautzmann, die ersten 100 Tage in der neuen Funktion des Wirtschaftsförderers der Metropolregion haben Sie hinter sich. Welche Erfahrungen und Eindrücke haben Sie in der kurzen Zeit schon gewonnen?

Kautzmann: Nun, ich komme aus einem Handelsunternehmen. Und gerade dort ist die Frage von Standort und Lage entscheidend für Erfolg und Wachstum. Das Finden von geeigneten Standorten gehört damit fast zum Kerngeschäft. Diese Sicht des Themas - quasi als Suchender - kenne ich



daher sehr gut und kann sie jetzt auch als Erfahrungsschatz in die Position des Anbieters, die ich für die MRN inne habe, einbringen. Auf der anderen Seite gewinne ich in dieser Funktion auch neue Erfahrungen, sehe neue Seiten, die mir als Suchender in dem Markt zum Teil auch verschlossen waren, ver-

stehe Positionen der Kommunen, die ich als Unternehmer anders gesehen haben. Das trägt ungemein zum Ausgleich bei und hilft, in meiner Position gemeinschaftlich tragbare Ergebnisse zu entwickeln.

Sie kommen gerade von der Existenzgründermesse in Worms. Wo liegen hier die Potenziale, kann man Tendenzen, etwa für bestimmte Branchen oder bestimmte Standorte erkennen?

Kautzmann: Existenzgründungen sind ganz wesentlich für eine Region, die sich weiterentwickeln möchte. Die Neugründung eines Unternehmens entfaltet Ausstrahlungskräfte, in jeglicher Hinsicht. Sie zieht Mitarbeiter an, zieht Wissen

an, zieht Finanzmittel an und sie zieht Kaufkraft an. Letztlich ist jede Neugründung damit attraktiv für den Immobilienmarkt. Denken Sie an Gewerbefläche, Wohnraum, Mietpreisentwicklung. Existenzgründungen sind nicht nur Symbol, sie sind der Beginn von Wirtschaftsleben.

Dabei fokussiert die Metropolregion auf die Existenzgründungen in ganz klar ausgerichteten Branchen...

Kautzmann: ...Sie sprechen die Cluster an. Das zeichnet diese Region aus. Das jüngste Projekt betrifft die Geodaten-Informationssysteme, GDI. Hier rufen wir derzeit ein Cluster ins Leben. Die Vielfalt der Anwendungsmöglichkeiten, gerade auch in einem länderübergreifenden Raum wie dem unseren, ist unermesslich. Auch das ist wieder ein Thema von höchster Relevanz für die Immobilienwirtschaft. Die Daten, die wir hier gewinnen, stärken unsere Aktivitäten in diesem Bereich ungemein.

Geben Sie uns ein Beispiel.

Kautzmann: Nehmen Sie eine Verknüpfung mit Umwelt- und Energiedaten. So könnte ein solches System etwa alle Einheiten und Standorte mit Photovoltaik-Anlagen anzeigen und zwar mit Ausrichtung, Leistungsstärke und weiteren relevanten Parametern.

Huber: Auch das Thema Energieeffizienz ließe sich abbilden, selbst bis hinunter auf das einzelne Gebäude. Ein weiteres Thema könnte die Sanierungsfähigkeit sein. Sie sehen: Es ergibt sich ein tolles Instrument für Planer, Entwickler, für Handwerker, Makler. Und die Region würde über ein Tracking-System verfügen, mit dem sich etwa der Status bei den definierten Klimazielen verfolgen ließe. Da ist also richtig "Musik" drin.



Wie ist dabei Ihr Zeithorizont?

Huber: Wir werden uns intensiv in den nächsten zwei Jahren mit dem Thema Geodaten-Informationssysteme auseinandersetzen

Kautzmann: Wir sind derzeit dabei, die Finanzierung unter Einbeziehung von Fördermitteln zu stemmen. Wir haben zudem alle wichtigen Player im Markt bei uns im Boot und sind damit vorbereitet, um zum richtigen Zeitpunkt ein in unserem Sinne wirksames System auf die Schiene zu setzen.

Lassen Sie uns generell über Cluster und damit auch Branchen reden. Frage an den Wirtschaftsförderer Kautzmann: Wo setzen Sie Schwerpunkte?

Kautzmann: Ohne Zweifel zählt „StoREgio“, die Entwicklung und Anwendung intelligenter, stationärer Energiespeichersysteme, weiterhin zu den wesentlichen Entwicklungs-

„Zwischenlager“, also Speichersysteme. Letztlich hängt die Erfüllung unserer Klima- und Umweltziele an solchen Systemen. Die Metropolregion muss sich als Herz dieser Entwicklung profilieren.

Huber: Das muss man deutlich machen: Wir gehen hier über die Region hinaus. Wir treten in einem Konsortium an, um die Speicher der Zukunft zu entwickeln, die dann weltweit vermarktet werden können.

Kautzmann: Ein weiterer Schwerpunkt liegt sicher auch beim Cluster "Energie & Umwelt". Wir haben die Kompetenzen hier in den Unternehmen der Region versammelt und auch das muss über die Region hinaus bekannt werden. Nicht zu vergessen natürlich der Bereich Kreativwirtschaft, der zunächst nicht die Dimension wie die anderen Cluster haben mag. Aber auch hier besteht Bedarf an Fläche, an Logistik, an Gebäuden. Auch hieraus entstehen Arbeitsplätze...

Huber: ... und es entsteht eine Sogwirkung, die gerade für kreative Milieus bedeutsam ist.

Aber gerade bei Ihrem Beispiel wird ein Dilemma deutlich. Die Sogwirkung bezieht sich auf die Oberzentren. Die Fläche bleibt davon nahezu unberührt. Was tut der Wirtschaftsförderer, um hier die Balance zu halten?

Kautzmann: Grundsätzlich glaube ich: Wenn es den Oberzentren gut geht, geht es auch den umliegenden Gebieten gut. Es gilt aber auch: Die Region lebt gerade von ihrer Verschiedenartigkeit und Vielfalt. Ich muss dabei unzweifelhaft die Eigenarten und Kompetenzen der Teilregionen im

Blick haben. Und als Südpfälzer weiß ich, dass diese Region, aus der ich komme, - wie im übrigen auch der Osten der Metropolregion - Nachholbedarf hat. Auch darauf wird mein Augenmerk liegen, die Einbindung in diesen Teilregionen voranzutreiben. Und Sie wissen, dass gerade die Flächeneinbindung eines der ganz großen Themen des Vorstandsvorsitzenden des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar ist. ▶

projekten. Wir sind hier in der Endrunde des Cluster-Wettbewerbs. Dabei geht es um ein Fördervolumen von 80 Millionen Euro. Es gibt aus meiner Sicht kaum ein Thema, das heute und künftig höher aufgehängt sein könnte als dieses. Wir zeigen damit den Weg vom "Consumer" zum "Produzierer"; wo wir also heute noch Energie konsumieren, werden wir künftig gleichzeitig Konsument und Produzent sein. Und für diese zusätzliche Energie brauchen wir dann zwingend



Huber: Flächeneinbindung heißt ja gerade nicht, alles gleich zu machen, sondern die einzelnen Unterregionen in ihren Kompetenzen und Potenzialen zu erkennen und gemeinsam zu entwickeln. Diese Vielfalt der Kompetenzen gibt uns ja gerade die Chancen, einem breiten Branchenmix - vom Musiklabel bis zum Logistikbetrieb - das passende Umfeld anzubieten. Und wir erarbeiten und bearbeiten Ansiedlungsanfragen in guter und bewährter Abstimmung mit den kommunal verantwortlichen Wirtschaftsförderern.

Kurz vor dem Jahreswechsel drängt sich natürlich die Frage nach dem Ausblick 2012 auf. Wo sehen Sie die künftigen Hauptthemen?

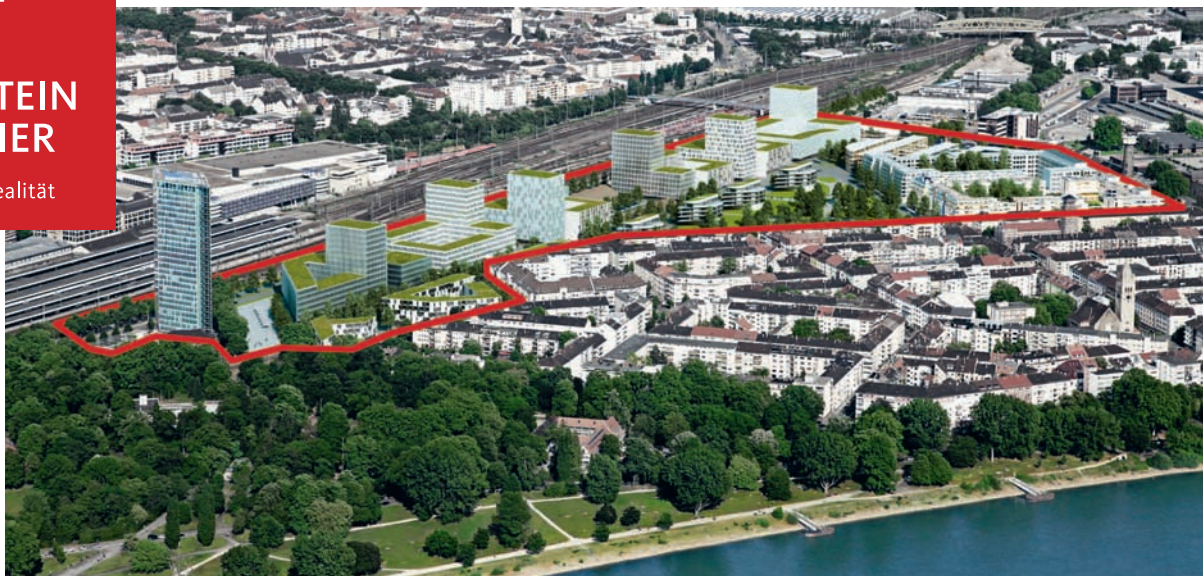
Kautzmann: Die Flächeneinbindung haben wir bereits angesprochen. Und natürlich das Thema Clustermanagement. Das ist und bleibt ein Hauptthema. Das ist eine Investition in

die Zukunft, die eine immense Sogkraft für die Metropolregion in allen Bereichen entwickelt. Das ist ohne Zweifel das Thema mit Priorität Eins.

Ihr bisheriger Arbeitgeber Hornbach wurde gerade vom Marketingclub Rhein-Neckar ausgezeichnet für vorbildliches Kundenmanagement und ebensolche Markenarbeit. Was kann man von dieser Marketingexpertise in die Arbeit für die Metropolregion übertragen?

Kautzmann: Ich bin natürlich stolz als Mitarbeiter dieses Unternehmens über diese Auszeichnung. Und ich werde mit Sicherheit alles tun, diesen Gedanken der Wertschätzung des Kunden auch mit in meine Arbeit hier für die Metropolregion zu übernehmen.

Die Fragen stellte Michael Tschugg



MANNHEIM²

RAUM FÜR IHRE VISIONEN: DAS NEUE STADTQUARTIER

Investieren Sie in Mannheims neues Stadtquartier mit modernen Büroflächen, Wissenschaftseinrichtungen und hochwertigem Wohnraum. In bester Verkehrslage direkt am ICE-Knotenpunkt entsteht mit dem Glückstein-Quartier ein Ort, an dem sich Arbeiten, Wohnen und Leben optimal ergänzen. Eingebunden in ein lebendiges Umfeld mit gewachsener Infrastruktur, vielen Grünflächen und der Nähe zum Rhein überzeugt der Standort gleichzeitig durch hohe Lebensqualität.

STADT MANNHEIM | Projektkoordination Glückstein-Quartier
T. +49 (0)621 293-5506 | ottmar.schmitt@mannheim.de | www.glueckstein-quartier.de

Heidelberg

Altes Hallenbad feiert Richtfest mit 500 Gästen:

Neues Leben im historischen Jugendstilbau

Es gab kaum einen Tag ohne Veränderung: Die Revitalisierung des Alten Hallenbades im Heidelberger Stadtteil Bergheim in einen "öffentlichen Ort" mit [event]gastronomischen Angeboten, einer Markthalle und mit einem großen Bio-Supermarkt verzögerte sich immer wieder. War die Fertigstellung des gesamten Komplexes einschließlich eines Hotel-Neubaus ursprünglich für Ende 2011 vorgesehen, so musste Investor Hans-Jörg Kraus den Zeitplan immer wieder korrigieren. Gründe für die Verzögerung gab's viele: Nicht eingelebte und kaum vorhersehbare Schwierigkeiten bei der Gründung, bei der Statik, mit der Altsubstanz, Verzögerungen baurechtlicher Natur. Und obwohl die Grundstruktur beibehalten wurde, musste in der Planung nahezu alles verändert, angepasst, neu überdacht werden. Dass dabei die Investitionssumme für Um- und Neubau von 20 auf 25 Millionen Euro stieg, kann nicht überraschen.

Doch mit dem Richtfest konnte Hans-Jörg Kraus Mitte November den letzten Abschnitt des Alten Hallenbades in Heidelberg einläuten. Großes Interesse zeigten die rund 500 Besucher: Anwohner, ausführende Handwerker und zukünftige Mieter waren eingeladen, um sich über den aktuellen Stand des Umbaus und die weitere Planung zu informieren und mit dem Bauherrn zu feiern.

Er freue sich bereits heute auf die Eröffnung des Bades im Sommer 2012 und darüber, dass die immer wieder auftauchenden Schwierigkeiten im Zuge des Kaufes und des Umbaus des Alten Hallenbades mehr und mehr beseitigt werden konnten, so Hans-Jörg Kraus. Ein Großteil der Flächen sei nun vermietet.

Aktuell ist der Investor dabei, das Markthallenkonzept für das Männerbad zu überarbeiten und zu konkretisieren. Weitere Interessenten für die geplanten Stände können sich unter www.alteshallenbad.de informieren und sich noch auf die Interessentenliste setzen lassen. Geplanter Start für die Ausschreibung der Marktstände ist das erste Quartal 2012.



Im ehemaligen Männerbad entsteht eine 450 Quadratmeter große Markthalle, das alte Frauenbad mit nochmals 350 Quadratmetern wird als Ergänzungsfläche der Markthalle angegliedert, zudem sind hier kulturelle Veranstaltungen vorgesehen. Im ehemaligen irisch-römischen Bad wird eine Kombination aus medizinischen Anwendungen und Wellness etabliert - der gesamte Komplex wird eine Nutzfläche von insgesamt 9.000 Quadratmetern aufweisen.



„Dieses Projekt verdient alle Hochachtung“, so Heidelberg's Oberbürgermeister Eckart Würzner zu Hans-Jörg Kraus (links).

Heidelberg

LÜHRMANN veröffentlicht Citynews Heidelberg: Zwischen gestern und morgen

Die Sorge war zunächst groß, als bekannt wurde, dass bis 2015 das gesamte US-Militär aus Heidelberg abzieht. Doch im Ländle steckt man den Kopf nicht in den Sand. Vielmehr steckt die Stadt seitdem mitten im Strukturwandel und bastelt an Konzepten die den Truppenabbau abfedern sollen. Es scheint zu funktionieren, zumindest im Einzelhandel sind bislang keine Auswirkungen zu spüren, darauf weist das auf innerstädtische Einzelhandelsimmobilien in 1A-Lagen spezialisierte Maklerhaus LÜHRMANN in den aktuellen Citynews Heidelberg hin.

Aktuell liegt die jährliche Kaufkraft bei rund 5.500 Euro pro Kopf, wobei der Umsatz de facto höher ist. Durchschnittlich gab jeder Heidelberger im letzten Jahr gut 6.370 Euro im örtlichen Einzelhandel aus. Artikel im Gesamtwert von weit über

900 Millionen Euro gingen damit im Jahr 2010 über Heidelbergs Ladentheken. Ein guter Wert für eine Stadt mit rund 146.000 Einwohnern. Ladenlokale in der Innenstadt sind dementsprechend begehrt und die Spitzenmiete in der 1A-Lage in den letzten zehn Jahren um knapp 20 Prozent gestiegen. „Die Miete für ein 80 bis 120 Quadratmeter großes Ladenlokal kann nunmehr bis zu 115 Euro pro Quadratmeter betragen“, sagt der für Heidelberg zuständige LÜHRMANN-Geschäftsführer Hendrik Poggemann. Im gleichen Zeitraum verbuchten Immobilieneigentümer eine ähnlich hohe Wertsteigerung ihrer Geschäftshäuser von rund 19 Prozent. Der teilweise denkmalgeschützte Gebäudebestand bietet vorrangig kleine Ladenflächen. Große Ladenlokale sind rar, die Nachfrage in diesem Bereich somit besonders hoch.



Heidelberg

Der innerstädtische Einkaufsbereich verläuft parallel zum Neckar in den Straßen und Gassen zwischen Bismarckplatz und Marktplatz. Die 1A-Lage liegt auf der zentralen Achse Hauptstraße, einer vergleichsweise langen Einkaufsmeile mit zahlreichen kleinen Seitengassen. Poggemann: „Vielen gilt sie als eine der schönsten Fußgängerzonen Deutschlands, die mit renommierten Filialisten genauso lockt wie mit interessanten inhabergeführten Geschäften.“ Seit ihrer Einweihung 1978 hat die Einkaufszone jedoch etwas Patina angesetzt, weshalb sich die Kommune und die Wirtschaftsförderung derzeit für eine Modernisierung einsetzen. In den Seitenstraßen der Hauptstraße sowie der parallel verlaufenden Plöcke befinden sich vorrangig kleinere Boutiquen, Gastronomiebetriebe und Lebensmittelgeschäft. Die Friedrich-Ebert-Anlage ist hingegen bekannt für das ausgefallene Angebot der ansässigen Antiquitätengeschäfte und Galerien in den oftmals ornamentverzierten historischen Häusern.

Aktuelles

Zuletzt hat Victorinox seinen weltweit ersten Franchise-Store in Heidelberg eröffnet. Gemeinsam mit einem lokalen Partner präsentiert sich der ursprünglich für seine Taschenmesser bekannte Anbieter von Taschen, Messern und Bekleidung auf 100 Quadratmetern in der Hauptstraße 90. Bislang befand sich hier ein Café von Lavazza. Erst im Januar hatte in Düsseldorf der erste deutsche Flagship-Store der Schweizer Premiere gefeiert. Die nächsten Eröffnungen werden indes internationaler – unter anderem im Beverly Center in Los Angeles und in der Wooster Street im New Yorker Stadtteil SoHo trifft man bald auf das markenwirksame Kreuz der Eidgenossen.

Davor zog es schon eyes&more an den Neckar. Der Optiker folgte auf das derzeit strauchelnde US-Unternehmen American Apparel an der Hauptstraße 96. Die Amis haben die 110

Quadratmeter im Sommer verlassen und damit Platz geschaffen für den Brillenspezialisten. Und auch das zweite Ladenlokal in dem Eckhaus hat einen neuen Mieter: Auf die Telekom folgte der altbekannte Kosmetiker Yves Rocher. Kabel BW hat unterdessen sein zweites Geschäft auf der Hauptstraße angemietet. In dem 120 Quadratmeter umfassenden Ladenlokal an der Hauptstraße 61 wird der Netzbetreiber Nachmieter des Frisörs Unisex. Wann Kabel BW eröffnet, wurde indes noch nicht bekannt.

Verkauft wurde zuletzt die derzeit von Woolworth genutzte Einzelhandelsimmobilie in der Bergheimer Straße 4. Mit der

D&R Invest sicherte sich eine Kapitalanlagegesellschaft aus den Niederlanden das rund 2.900 Quadratmeter Einzelhandelsfläche umfassende Gebäude.

Laufende Projekte

Das Geschäftshaus Hauptstraße 23 wird derzeit aufwendig entwickelt. Der ehemalige Sitz der Rhein-Neckar-Zeitung wird komplett kernsaniert und damit einhergehend auch die Einzelhandelsfläche neu definiert. Als Neumieter konnten zwei hochkarätige Innenstadtmietern gewonnen werden. Während die zum

Douglas-Konzern gehörende Buchhandlung Thalia 1.900 Quadratmeter nutzen wird, zieht der dänische Bestseller-Konzern mit den Konzepten Jack&Jones, Only sowie Vero Moda auf insgesamt 1.400 Quadratmeter. Eröffnung ist im nächsten Jahr.

Darüber hinaus hat die Stadt Heidelberg gemeinsam mit der Architektenkammer Baden-Württemberg das Projekt „Aufwertung der Hauptstraße - Gestaltung im Dialog“ initiiert. Im Mittelpunkt steht hierbei die strukturelle und gestalterische Erneuerung der Haupteinkaufslage. Mit anderen Worten soll die mitunter etwas in die Jahre gekommene Infrastruktur modernisiert werden. Im Rahmen von Workshops und

Heidelberg

interdisziplinären Arbeitsgruppen entwickeln die Verantwortlichen derzeit verschiedene Szenarien zur Verbesserung der Innenstadt. Diese werden im Frühjahr 2012 dem Gemeinderat vorgestellt. Den Diskussionen um ein neues Einkaufszentrum in der Innenstadt wurde nicht zuletzt durch ebenjenes Projekt die Grundlage entzogen. Vorrangiges Ziel soll es auch zukünftig sein, die Hauptstraße zu stärken und deren Position als Haupteinkaufsziel Heidelbergs weiter zu untermauern.

Prognose

Ob im Sommer inmitten südländischen Flairs oder zur Weihnachtszeit bei gemütlicher Beleuchtung, wer in Heidelberg

ausgesprochen schöner Innenstadt einkauft, der atmet die ruhmreiche Vergangenheit - und soll bald auch die Zukunft sehen. „Die in den 70er Jahren zur Fußgängerzone umgebaute Kernaltstadt ist mittlerweile etwas angestaubt und soll daher nach dem Willen der Verantwortlichen modernisiert werden. Die tun gut daran, alle Interessen unter einen Hut zu bringen und, neben dem Bürgeransinnen nach einer erhöhten Aufenthaltsqualität, auch die wirtschaftlichen Notwendigkeiten zu berücksichtigen“, sagt der LÜHRMANN-Geschäftsführer.

Das Votum gegen die Ansiedlung eines innerstädtischen Centers war ein erster Schritt in die richtige Richtung. Poggemann: „Es führt nachgerade zur weiteren Stärkung der gewachsenen Einkaufslage Hauptstraße und hilft dem Standort auch im regionalen Wettbewerb gegen das ebenso attraktive Einkaufsziel Mannheim.“ Wenn die daraus resultierende Dynamik überdies noch zur Schaffung weiterer großflächiger Ladenlokale genutzt wird, dann steht der konstanten Entwicklung der innerstädtischen 1A-Lage auf dem schon jetzt hohen Niveau nichts weiter im Wege. ■



Die Kehrseite der Medaille: Die Hauptstraße - ein einziger Parkplatz, aufgenommen gegen 11 Uhr an einem Donnerstag Ende November

Logistik



Baustart in Heddeshheim für neues Logistikzentrum der pfenning-Gruppe: **multicube rhein-neckar**

Das geplante Logistik-Bauprojekt im Gewerbegebiet der Gemeinde Heddeshheim geht in die Umsetzung: Die pfenning-Gruppe läutete für das ambitionierte Investitionsvorhaben jetzt den Beginn der Baumaßnahmen ein.

Mit dem Beginn der Erdarbeiten Mitte November endete die intensive Vorbereitungsphase zum Bau des neuen pfenning-Logistikzentrums „multicube rhein-neckar“ im Heddeshheimer Gewerbegebiet Nördlich der Benzstraße. Damit wurden planmäßig vor Winterbeginn die ersten Baumaßnahmen umgesetzt.

Auf einer ca. 200.000 Quadratmeter umfassenden Gesamtfläche, die für die Güterabwicklung über einen eigenen Gleis-

anschluss verfügen soll, entstehen hochmoderne Lagerhaltungs- und Warenbewirtschaftungsgebäude, die unter Berücksichtigung neuester ökologischer Erkenntnisse konzipiert wurden. Das Gelände bietet der pfenning-Gruppe die nötigen Kapazitäten für eine Optimierung mehrerer Kundenprojekte in der Region und eröffnet vor allem die Möglichkeit zur Erweiterung von Aktivitäten. Damit ist die Grundlage für weiteres nachhaltiges Wachstum geschaffen. Der Standort wird nach Fertigstellung zum neuen Unternehmensstammsitz werden.

ImmobilienWirtschaft

Land unterstützt Wohnungseigentümergeinschaften bei energetischer Sanierung: Zugang zu KfW-Krediten

Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) in Baden-Württemberg sollen Zugriff auf KfW-Mittel erhalten. Mitte Oktober beschloss die Landesregierung ein allgemein zugängliches Durchleitungsangebot bei der baden-württembergischen Staatsbank für so genannte Verbandsfinanzierungen. Das ermöglicht WEGs den Zugang zu den Finanzierungsangeboten der KfW, namentlich für energetische Sanierungen oder den behindertengerechten Umbau. „Baden-Württemberg ist das erste Flächenland, in dem WEGs künftig die Modernisierung ihrer Gebäude mit vergünstigten Darlehen finanzieren können“, sagt Jens-Ulrich Kießling, Präsident des IVD-Bundesverbandes. Er begrüße

den Beschluss der grün-roten Landesregierung. „Wir hoffen, dass weitere Bundesländer sich anschließen oder eine ähnliche Regelungen finden werden.“

Bislang war es für WEGs außerordentlich schwierig, KfW-Darlehen zu erhalten. Denn nicht die Gemeinschaft als Ganzes, sondern allenfalls ihre einzelnen Mitglieder können Kredite grundbuchlich absichern. Der dadurch entstehende Verwaltungsaufwand hat sich in der Vergangenheit meist als unüberwindbare Hürde für WEG-Kredite erwiesen. „Seit geraumer Zeit hat der IVD auf das Problem hingewiesen“, unterstreicht Erik Nothelfer, Vorsitzender des IVD

Diesen Platz haben wir schon mal freigelassen.

Denn hier sollte im nächsten Jahr Ihre Anzeige stehen!

ImmobilienWirtschaft

Regionalverbandes Süd. „Bankdarlehen sind gerade für WEGs wichtig, weil diese mit der Modernisierung oftmals hinterherhinken. Meist reichen die Rücklagen schlichtweg nicht aus, um die erforderlichen Maßnahmen in vollem Umfang und in einem Zug durchzuführen. Das hat dann zur Folge, dass nur das Notwendigste erledigt wird. Die angekündigten Bürgschaften der L-Bank werden nun hoffentlich Abhilfe schaffen und Eigentümergeinschaften in Baden-Württemberg die zügige Kreditbewilligung ermöglichen.“ Derzeit werden im baden-württembergischen Wirtschaftsministerium noch die Details erarbeitet. Ab dem 1. Januar 2012 sollen die Bürgschaften dann als Bestandteil des neuen Landeswohnraumprogramms zur Verfügung stehen.

Durch Bürgschaften der L-Bank können WEGs unkompliziert an zinsgünstige Kredite aus dem KfW-Programm „Energieeffizient Sanieren“ gelangen. „Das KfW-Angebot existiert seit Jahren“, berichtet Kießling. „Bisher allerdings wurden die Darlehen kaum in Anspruch genommen - obwohl der Bedarf da ist.“ Darauf hat auch die grüne Bundestagsfraktion hingewiesen. In einer Kleinen Anfrage forderten die Grünen am 23. September von der Bundesregierung Informationen über die gegenwärtige Situation von WEGs und geplante Maßnahmen zu ihrer Besserung. „Aus dem Dokument ist ersichtlich, dass die Grünen sich nicht nur Landes-, sondern auch Bundesbürgschaften für WEGs vorstellen können. Aus Sicht des IVD wäre dies ein sinnvoller Schritt“, kommentiert Kießling.

Bilfinger Berger baut aus: Ehrgeizige Ziele für die Zukunft

Gleich erfreulich ist der neue CEO von Bilfinger Berger, Roland Koch, in seine erste Ergebnispräsentation gestartet. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2011 stieg die Unternehmensleistung um fünf Prozent gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum und liegt bei rund 6,3 Milliarden Euro. Das Ergebnis legte gar um 61 Prozent zu, auf nunmehr 321 Millionen Euro. Nicht verwunderlich daher, dass - trotz eines Rückgangs im Auftragsbestand - auch der Ausblick für das Gesamtjahr positiv ausfällt. CEO Koch und sein Finanzvorstand Joachim Müller erwarten insgesamt eine Steigerung der Gesamtleistung gegenüber dem Vorjahr auf 8,2 Milliarden Euro. Das Jahresergebnis soll immerhin um gut 34 Prozent im Vergleich zu 2010 zunehmen, auf dann 380 Millionen Euro. Darin enthalten ist allerdings auch ein Gewinn aus dem Verkauf von Valemus Austria. Bis 2016 will das neue Führungsgespann bei Bilfinger Berger dann die Erfolgsspur kräftig ausbauen: Die Leistung soll bis dahin um 50 Prozent zulegen, das Konzernergebnis sich verdoppeln.

GWB Immobilien AG: Neue Entwicklungsprojekte

Die GWB Immobilien AG hat in den ersten neun Monaten 2011 ein operatives Geschäftsergebnis (EBIT) in Höhe von 1,7 Millionen Euro erzielt. Im Vorjahreszeitraum lag das EBIT bei Millionen Euro. Die Umsatzerlöse lagen bei 7,2 Millionen Euro (2010: 18,9 Millionen Euro).

Die Postgalerie Speyer und die Planungsarbeiten an Objekten in Wolfsburg und Heppenheim - das Ärztehaus Heppenheim wird über eine Mietfläche von 2.886 Quadratmetern verfügen und soll Ende 2012 fertiggestellt werden - sowie ein Projekt Völklingen schreiten planmäßig voran. Die GWB Immobilien AG konnte sich erneut im Bereich der Entwicklung von Reha- und Gesundheitszentren bei einem Wettbewerb durchsetzen und hat den Zuschlag für zwei weitere Objekte in Hessen erhalten.

Dr. Norbert Herrmann, Vorstandsvorsitzender der GWB Immobilien AG, erklärt: "Unsere Aufgabe ist es, die Gesellschaft nachhaltig zu stabilisieren, mit dem Ziel, die aufgelaufenen Verluste wieder auszugleichen."

kurz & fündig

Heidelberg: Ein privater Käufer hat eine Büroetage in der Altstadt von Heidelberg gekauft. Die Büro- und Praxisfläche hat eine Gesamtnutzfläche von 183 Quadratmetern. Der neue Eigentümer wird in den Räumlichkeiten zukünftig eine eigene Praxis eröffnen. Verkäufer ist eine Privatperson. Vermitteltnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar**.

Mannheim: **Bilfinger Berger** wird für die Deutsche Bank in den nächsten fünf Jahren das komplette Facility Management für alle 1.300 Liegenschaften übernehmen, die von der Bank in Deutschland genutzt werden. „Die Deutsche Bank ist ein langjähriger Premium-Kunde von Bilfinger Berger. Das Vertrauen des Auftraggebers in unsere exzellenten Leistungen ist die entscheidende Grundlage dieses Auftrags-erfolgs. Der Auftrag ist der größte, den wir bisher im Facility Services-Geschäft erhalten haben“, betont Vorstandsvorsitzender Roland Koch. Neben dem technischen und kaufmännischen Service trägt Bilfinger Berger in einem erweiterten Leistungspaket unter anderem die Verantwortung für die Steuerung und Ausführung umfangreicher infrastruktureller Leistungen. Das partnerschaftliche Vertragsmodell gewährleistet dem Kunden hohe Transparenz durch eine weitreichende Open

Book Policy und ein effizientes Facility Management.

Sinsheim: Wie Thomas Daily berichtet, ist die Landesregierung von Baden-Württemberg gegen die Ansiedlung von weiteren **Factory-Outlet-Centern** im Land. Auch ein Projekt in Sinsheim werde "nicht befürwortet", teilte das Ministerium für Verkehr und Infrastruktur mit. Aufgrund der angestrebten Verkaufsfläche des geplanten FOC von mittelfristig 20.000 Quadratmetern sowie der vorgesehenen zentrenrelevanten Warensortimente seien "erhebliche beeinträchtigende Auswirkungen" auf den lokalen und regionalen Einzelhandel zu befürchten, heißt es. Von der Stadt Sinsheim dagegen werden die FOC-Pläne befürwortet. Zuletzt hatte der Stadtrat ein Zielabweichungsverfahren für das Projekt beantragt.

Heidelberg: Ein Gastronom aus Ludwigshafen hat eine Gastronomiefläche gegenüber der Heidelberger Bergbahn gemietet. Die Gesamtnutzfläche des Restaurants beträgt rund 100 Quadratmeter, bestehend aus Gastraum, Küche und Nebenflächen. Vermieter ist eine Privatperson. Vermitteltnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar**.

Essen: Der Aufsichtsrat der **HOCHTIEF Solutions AG** hat Dipl.-Ing. Wolfgang Homey (41) zum neuen Vorstandsmitglied und Chief Financial Officer (CFO) der Tochtergesellschaft HOCHTIEF Solutions AG bestellt. Er tritt die Nachfolge von Dipl.-Kfm. Heiner Helbig (54) an, der das Unternehmen verlässt.

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.

Meinungen, Kommentare,
Leserbriefe an:
redaktion@immobilienreport-
rhein-neckar.de

Der nächste ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar
erscheint am Dienstag,
den 17. Januar 2012