ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar | BR | KA
Ausgabe 94 9. Jahrgang www.immobilienreport-rhein-neckar.de 15. November 2016

Kolb + Partner und MM HD Immobilien bauen Büros, Praxen und Einzelhandel:

Ein Tor für die Heidelberger Bahnstadt

Fertigstellung im Frühjahr 2018

Ein Tor definiert sich als eine große Öffnung, durch die man hindurchgehen kann, es erlaubt das Abgrenzen von Innen- und Außenräumen. Ein Tor kann zudem den Beginn einer besiedelten Fläche markieren - Ein- und Ausgang gleichermaßen. Stadttore waren in früheren Zeiten notwendig, um diese schließen zu können und so unliebsamen Besuch fernzuhalten. Was beim neuen „Stadttor Ost“ in der Bahnstadt Heidelberg weniger der Fall sondern das Gegenteil sein dürfte…

Das Stadttor Ost komplettiert, wenn im Frühjahr 2018 wie geplant fertiggestellt, das Ensemble des bereits bestehenden Stadttors West und bildet im Südosten das Entree zur Bahnstadt. Der Dieburger Projektentwickler und Investor Kolb + Partner und die MM HD Immobilien GmbH & Co. KG aus Dortmund errichten auf einem fast 4.200 Quadratmeter großen Grundstück an der Ecke Speyrer- /Rudolf-Diesel-Straße zwei Baukörper, die durch eine Tiefgarage mit etwa 160 Stellplätzen verbunden werden. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf circa 42 Millionen Euro.

Gebäude A

Das Gebäude A verfügt über eine Gesamtfläche von etwa 8.500 Quadratmetern und wird unter anderem neuer Standort der Heidelberger „proaesthetic Klinik für plastische und kosmetische Chirurgie.“ Hinzu kommen weiterer Arztpraxen und Büroflächen von insgesamt 6.000 Quadratmetern. Das Erdgeschoss beherbergt Ladenflächen für den Einzelhandel. Die Vermietung der Büro-, Praxis- und Ladenflächen erfolgt exklusiv über die S-Immobilien Heidelberg; es stehen Flächen ab circa 160 Quadratmetern zur Verfügung. ▶

Heidelberg

Lesen Sie u.a. in dieser Ausgabe:

Neue Art des Wohnens und Arbeitens:
Das „E“ als Entwicklungsprojekt
Seite 3

Der Kommentar:
Die Breite Straße angezählt
Seite 4

Neues Wohnquartier am Rheinufer Süd:
Auftakt am nördlichen Ende
Seite 6

Zehn Jahre Engel &Völkers Commercial:
„Einzigartige Marktstellung...“
Seite 9

Wohnprojekt HAUS im GLÜCKstein:
Leben auf kristalliner Grundform
Seite 10

Konversionsfläche US Hospital:
Vorstellung potentieller Investoren
Seite 11

Maßgeschneiderte Räume auf Zeit:
DESIGN OFFICES zieht in COLOURS
Seite 13

Das Gebäude B

Als Bauherr für das Gebäude B mit circa 10.100 Quadratmetern Gesamtfläche zeichnet die MM HD Immobilien verantwortlich. Es wird Firmensitz der „cbs“ Corporate Business Solutions, einer weltweit tätigen Unternehmensberatung aus Heidelberg mit über 300 Mitarbeitern, die Industriekunden auf dem Weg in die Digitalisierung begleitet und zu globalen SAP-Lösungen für ihr Geschäft verhilft. Die cbs ist eine 100 prozentige Tochter der MATERNA-Gruppe, Dortmund.

Die Kombination des Ensembles Stadttor Ost aus anspruchsvoller Architektur, für die Dipl.-Ing. Ulrike Hofmann vom Planungsbüro Kolb/Hofmann verantwortlich zeichnet, und nachhaltiger Nutzung im Passivhausstandard nach der neusten Energieeinsparverordnung EnEv 2016 bildeten eine besondere Herausforderung für die Investoren.

Unsere Medienpartner

Die Rhein-Neckar Region ist unser Markt!
Rhein-Neckar
Tel. +49-(0)621-400 407-0
www.engelvoelkers.de/mannheimcommercial
ENGEL&VÖLKERS COMMERCIAL

RICH
GEWERBEIMMOBILIEN INVESTMENT
Gewerbeimmobilien in der Metropolregion Rhein-Neckar
Tel. 06221 / 750 42 40
www.rich-immobilien.de

Mannheim

Die neue Art des Wohnens und Arbeitens vorgestellt:

Das „E“ als Entwicklungsprojekt

Es (ent)steht auf dem Konversionsgelände der ehemaligen Taylor Barracks im Nordosten Mannheims, hat seinen Namen dem Grundriss des Gebäudes, einem E, zu verdanken und diente während des Dritten Reiches als Flakscheinwerferabteilung der Luftwaffe: Mit dem Projekt „das E“ will Investor Davut Deletioglu eine einstige Kaserne neu interpretieren.

Das Projekt

Inmitten eines Grünanteils, der immerhin fast ein Viertel des Gewerbegebietes einnimmt, entsteht mit dem „E“ direkt an der B38 ein Objekt, das sowohl ein Hotel als auch individuelle Büronutzung vorsieht. (Der ImmobilienReport berichtete bereits in der Ausgabe 90) Jetzt präzisierten Investor und Hotelbetreiber ihre Vorstellungen. So entfällt die bisher vorgesehene Tiefgarage und wird durch eine Parkpalette ersetzt. Das Ensemble erhält eine Außengastronomie, deren Betreiber noch nicht feststeht.

Das Hotel

Das Hotel, dessen Arbeitsname „Campus7“ in Anlehnung an den „Speicher7“ der gleichen beiden Betreiber lautet, bekommt als einzige Mannheimer Herberge einen Außenpool. Jürgen Tekath und Thorsten Kraft legen bei der Ausstattung der 130 Zimmer Wert auf eine Nachhaltigkeit; die in Griechenland handgefertigten Betten aus Naturmaterialien stehen unter anderem für „die neue Art des Wohnens im Hotel“, die die beiden Gastgeber hier ihren Gästen vermitteln wollen.

Die Büros

Laut Davut Deletioglu sind bereits 65 Prozent der Büroflächen vermietet. Auch im östlichen Trakt des „E“, das dieser Nutzung vorbehalten bleibt und einen nach Süden offenen Innenhof umfasst, wird genauso wie im Hotel die Kubatur des ehemaligen Kasernengebäudes erhalten. Es entstehen unterschiedliche Räume für die unterschiedlichen Nutzungsformen; die jeweiligen Mieter können und sollen sich frühzeitig in deren Gestaltung einbringen. Als Highlights darf man sich allerdings die Bürolandschaften unter dem Dach vorstellen, die über zwei Geschosse zumindest tagsüber von großen Cabriofenstern erhellt werden.

Die Lage

Das „E“ wird mit einer Bushaltestelle an den OPNV angebunden. Durch eine vorgesehene Grünbrücke über die B38 wird das Areal mit dem gegenüber liegenden Wald verbunden und die älteste 18-Loch-Golfanlage vom Golf Club Mannheim-Viernheim 1930 liegt ebenfalls in Sichtweite.

das E

Büroflächen und Loft-Büros
in modernem Ambiente.
Anmietbar ab 07 / 2017

Kontakt
Ardeco Real Estate GmbH
Tel. 0621 3288860
www.rhein-neckar-gewerbeimmobilien.de

Mannheim

Der Kommentar

Knock-out: Die Breite Straße angezählt

Der Kampf ging schon in die... Nun, keiner im Publikum hatte so richtig wahrgenommen, welche Runde da gerade eingeläutet wurde. Einer der Konkurrenten schien arrogant, geradezu überheblich. Auf dem Papier mit der größeren Reichweite. Die Deckung daher auch vernachlässigt; er schien vom Zuspruch des Publikums - gerade an diesem Wochenende - euphorisiert, siegesgewiss. Dem Kleineren blieb nichts anderes: hinein in den Kampf, ein ansatzloser Haken - und das Ende scheint besiegelt. K.O. Und das zu einem Zeitpunkt als Publikum, Investoren, Initiatoren und der Handel jubelten und die Rhein-Neckar-Metropole Mannheim klar nach Punkten vorne sah.

Decathlon geht, die Breite Straße sinkt - einmal mehr - darnieder. Und es bleibt ein schaler Geschmack, nach einem Wochenende, an dem tout Mannheim einem neuen „Einkaufstempel“ huldigte. Der Bösewicht ist ausgemacht – honni soit qui mal y pense! Mannheims Verwaltung, Wirtschaftsförderung, Handel schockiert, gelähmt, fühlt sich sogar hinters Licht geführt. Im Rathaus nennt man den Schritt irritierend und befremdlich. Und verweist auf die erheblichen Investitionen der Stadt. Fragen darf man allerdings, wohin diese flossen und ob Präferenzen nicht von Anfang an einseitig verteilt wurden.

Der Zeitpunkt der Ankündigung von Decathlon war geschickt gewählt! Gerade war am Wochenende Q6/Q7 pompös eröffnet worden. Die Kauflustigen drängten sich, gespannt und neugierig zugleich, um mit allen Sinnen das Projekt zu erfahren, das all diejenigen, die sich nun entsetzt über die Entscheidung des Sportartikelhändlers zeigen, immer und immer wieder als die Zukunft der Einkaufsmetropole Mannheim feierten. Ob dabei wirklich Zukunftsträchtiges, Kaufkraftstärkendes entstanden ist, das Mannheim im Ranking der Einkaufsmetropolen endlich substantiell nach vorne bringt, bleibt abzuwarten. Zu sehen ist ein auch baulich eher gewöhnlich anmutendes Einkaufszentrum, dessen einziges Highlight ein gläserner Verbindungsgang darstellt. Welche umsatzstarke Zugkraft etwa das stationäre Outlet eines eher auf Homeshopping spezialisierten Designers oder ein Shop für Devotionalien eines bayrischen Fußball-Bundesligisten in der Stadt, in der eher die Farben Blau und Schwarz dominieren, entwickeln, muss die Zukunft zeigen.

Sicher, es ist anzuerkennen: Mit dreistelligen Millioneninvestitionen wurden die Nebenlagen zu den Planken deutlich aufgepeppt. Und dennoch: Nur ein paar Schritte weiter wurde nicht ein Gedanke eines Projektentwicklers verschwendet, mit einem Gesamtkonzept das gesamte Umfeld und auch die Breite Straße aufzuwerten.

Wie das geht, ist schon lange nachzulesen. Und es ist bezeichnend für Mannheim und seine geradezu provinzielle Trägheit (die in so Vielem zu beobachten ist, etwa beim Stichwort Multihalle), dass zu keinem Zeitpunkt ein entsprechender „Rettungsplan“, wie ihn der Mannheimer Morgen, einfordert, angedacht wurde.

Es reicht eben nicht, wie Bürgermeister Michael Grötsch sich selbst lobend hervorhebt, die Abendakademie am Ende der Breiten Straße anzusiedeln. Zumal diejenigen, die per VRN oder per Auto zur Weiterbildung dorthin kommen, die Fußgängerzone entweder gar nicht betreten oder nur den kurzen Bereich zwischen Neckartor und Kurpfalzbrücke „erleben“. Käuferströme sind von dort nicht wirklich zu erwarten!

Worauf es tatsächlich in Stadtentwicklungsprojekten ankommt, kann man seit fast zwanzig Jahren nachlesen. Der Journalist Malcolm Gladwell hat die Beispiele wie etwa die Bronx von New York, in seinem Buch „Tipping Point“ aufgefächert. Als „Zerbrochene-Fenster-Theorie“ dient so heute Detroit dazu, vom Niedergang zur Prosperität zurückzufinden. Kurz gefasst heißt das: Die Signale aus dem Umfeld sind es, die zum Niedergang führen. Leerstände, zerbrochene Fenster, Baulücken beeinflussen das menschliche Verhalten und sorgen dafür, dass das Publikum wegbleibt.

Und in der Tat: Während von Marktplatz bis Jungbusch vor allem auch am Wochenende das Umfeld der Breiten Straße brummt, weil das, was Mannheim - angeblich - marketingwirksam einmal mit türkischer Lebensart verbinden wollte, Käufer von Straßburg bis Köln anzieht, muss der Handel in den Quadraten ▶

Mannheim

am Ende des Alphabets, hinter dem Decathlon-Gebäude, neidvoll zuschauen, wie die Ströme an ihm vorbeifließen. Es bedarf keiner Glaskugel und keines Lesens aus dem Kaffeesatz: geschieht hier nichts, wird auch der nächste Mieter des Gebäudes T1 scheitern. Und mit ihm all die kleinen und mittelständischen Anbieter in diesem Umfeld, die heute schon mehr als wehklagen.

Es ist jedoch auch keine Frage: zu dem Standort gehört Mut, gehört Engagement und gehört auch aktives Anpacken von Chancen. Man konnte also auch von einem großen Namen wie Decathlon erwarten, eigeninitiativ den Standort zu beleben. Marketingaktionen, die Zuspruch und Frequenz erhöht hätten, sind jedoch nicht wirklich präsent und in Erinnerung geblieben. Dabei hätte gerade das Jahr 2016 mit Fußball und Olympiade einem Sporthändler noch einmal ausreichend Gelegenheit gegeben, sich zu profilieren und vom Wettbewerb abzusetzen, um auch der Stadt, dem Handel und den Kunden deutlich zu machen, dass man zu dem Standort steht. Leider Fehlanzeige – und um wieder ins Bild zurückzukehren: Verwarnung im Boxring wegen Untätigkeit.

Wechseln wir die Sportart. „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“, sagte eines der größten Sportidole, das Mannheim je hervorgebracht hat. Ein gutes Leitmotiv, um sich der Herausforderung zu stellen, die nun zu bewältigen ist. Viele „blaue Augen“ mussten beim Thema Breite Straße schon eingesteckt werden; es gilt, weitere „blaue Flecken“ zu vemeiden. Jetzt gilt es! Eine umfassende Lösung muss her, kein Stückwerk. Das kann durchaus schweißtreibend sein, gelegentlich bleibt die Luft weg, Sparringspartner verlangen alles ab – aber es geht um einen Kandidaten, der mit vielen Pfunden inzwischen wuchern kann, die nicht weiter aufs Spiel gesetzt werden dürfen: Mannheim – nicht zuletzt auch als Zugpferd für die gesamte Metropolregion.

Michael Tschugg

Der Autor boxt in seiner Freizeit. Er ist Mit-Herausgeber des ImmobilienReports, Mit-Erfinder des Logos mannheim² und hat an PR- und Imagekampagnen für das Stadthaus N1 wie für die Wirtschaftsförderung Mannheim gearbeitet.

PS: Während Decathlon in Mannheim die Segel streicht, mietet das Unternehmen im innerstädtischen Shoppingcenter Postgalerie an der Kaiserstraße in Karlsruhe eine Verkaufsfläche von 2.700 Quadratmetern.

Zuschuss für den Zirkus - Spende statt Party

Die B.A.U. GmbH & Co. KG konnte jetzt Geburtstag feiern: Das Unternehmen, das unter anderem den Büropark Eastsite im Mannheimer Stadtteil Neuostheim errichtete und auch zukünftig noch erweitern wird, wurde jetzt 30 Jahre alt. Doch die Gelegenheit, das Ereignis gebührend zu würdigen, fehlte Peter Gaul, dem Geschäftsführenden Gesellschafter, aufgrund seines zeitlichen Engagements in der Eastsite. Und Bauträger Gaul beschloss: „Spende statt Party“.

Im Rahmen der Vorstellung „Umkehrbar“ im Kinder- und Jugendzirkus Paletti übergab Peter Gaul die 12.000 Euro des Geburtstagsbudgets dem Zirkus als Zuschuss einer benötigten Bodenplatte im feststehenden Zirkuszelt. Peter Gaul: „Mit Bodenplatten im Allgemeinen kennen wir uns

zwar aus, aber dies ist ein besonderer Fall.“ Über den sich Tilo Bender, Geschäftsführer und Gründer des Zirkus Paletti (rechts), besonders freut.

Ludwigshafen

Neues Wohnquartiers zwischen Ostasieninstitut und Rheinallee:

Auftakt am nördlichen Entree des Rheinufers Süd

Am Ludwigshafener Rheinufer Süd plant die Deutsche Wohnwerte GmbH & Co. KG aus Heidelberg zwischen Ostasieninstitut und Rheinallee auf zwei Grundstücken die Bebauung eines neuen Wohnquartiers direkt am Rhein.

Nachdem sich das Unternehmen in einem kooperativen Investorenauswahlverfahren die beiden Grundstücke sichern konnte, wurde Mitte diesen Jahres für das nördlichere der Areale in Abstimmung mit der Stadt Ludwigshafen ein wettbewerbliches Gutachterverfahren mit drei renommierten Architekturbüros durchgeführt. Das hierbei zu beplanende Grundstück nördlich der Max-Bill-Straße stellt, aus Richtung Innenstadt kommend, das nördliche Entree zum Rheinufer Süd dar und bildet somit gleichzeitig den Auftakt zu den bereits größtenteils in hochwertiger und ambitionierter Architektur bebauten Grundstücken.

Nachdem die Architekturbüros ihre Entwürfe eingereicht und präsentiert hatten, fand Mitte September die Jurysitzung statt. Dabei konnte der Entwurf des Büros „Eike Becker_Architekten“ aus Berlin in Zusammenarbeit mit dem Landschaftsarchitekturbüro „ST raum a“ aus Berlin überzeugen. Die Arbeit stellt ein achtgeschossiges Solitärgebäude dar, bei dem der Baukörper nach Norden so angeschnitten wurde, dass er von der Rheinallee als sich öffnende Geste wahrgenommen wird. Der Freiraum weitet sich zum Rhein platzartig auf, so dass im Erdgeschoss eine gastronomische Nutzung angedacht ist. In den Obergeschossen erhalten alle Wohneinheiten großzügige, zum Wasser orientierte Wohn- und Freiraumflächen, die einzigartige Blickbeziehungen zum Rhein, zur Promenade sowie zum Mannheimer Stadtpark und Schloss ermöglichen.
Das benachbarte Grundstück zwischen Max-Bill-Straße und August-Macke-Straße wird ebenfalls vom Berliner Architekturbüro mit einer sechsgeschossigen Riegelbebauung entlang der Rheinallee und Max-Bill-Straße sowie einem fünfgeschossigen Punkthaus im Bereich der August-Macke-Straße beplant. Alle Wohnungen und die privaten Freibereiche werden ebenfalls Richtung Wasser orientiert sein.

Der Baubeginn für die insgesamt rund 140 Wohneinheiten und zwei Tiefgaragen ist zum Jahreswechsel 2017 / 2018 vorgesehen.

MetropolRegion Rhein-Neckar

Immobilien-Marketing-Award

Im Rahmen der Expo Real in München wurden die Preisträger des Immobilien-Marketing-Award 2016 der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen gekürt. Gewinner in der Kategorie „Wohnen“ ist der Heidelberger Projektentwickler Deutsche Wohnwerte mit dem Marketingkonzept für das Wohnquartier HOMERUN mit 200 Wohneinheiten auf der Konversionsfläche Turley Barracks - einer ehemaligen US-Kaserne in innerstädtischer Lage von Mannheim.

In Zusammenarbeit mit der Agentur CADMAN aus Düsseldorf wurde ein Marken- und Kommunikationskonzept entwickelt sowie relevante Kommunikationsmaßnahmen definiert. Die gesamte Konzeption und Gestaltung der Kommunikationsmittel greift die Assoziation zum Baseball-Thema auf und führt mit stimmigem Design die Symbolik des Logos fort.

Den Immobilien-Marketing-Award gibt es seit dem Jahr 2004. Die Hochschule hat ihn ins Leben gerufen, weil Marketing früher in der Immobilienbranche oft ein Schattendasein führte. Der Award zeigt eine erfreuliche Tendenz: Immobilienmarketing wird immer kreativer, es geht voran.

Luxus hat seinen Preis

Dass die Wohnprojekte am Ludwigshafener Rheinufer Süd und auf der Parkinsel im höheren Preissegment angesiedelt sind, ist aufgrund der Lage und der hochwertigen Ausstattung gerechtfertigt. Mit teilweise mehr als 5.000 Euro pro Quadratmeter einer Eigentumswohnung steigt das Areal allerdings in eine Preisklasse auf, die bislang Heidelberg im Besonderen, aber auch Mannheim in entsprechenden Lagen, vorbehalten war.

Zum Vergleich: Der **durchschnittliche** Quadratmeterpreis für eine Eigentumswohnung liegt laut neuestem Handelsblatt-Ranking in Heidelberg bei 3.225 Euro und damit höher als beispielsweise in Baden Baden mit 3.000 Euro. Damit steht die Studentenstadt auf Platz neun des bundesweiten Vergleiches, gleich nach Hamburg, wo durchschnittlich 3.400 Euro pro Quadratmeter aufgerufen werden.

In der Landeshauptstadt Stuttgart, traditionell das teuerste Pflaster im „Ländle“, kostet der durchschnittliche Quadratmeter einer Eigentumswohnung 3.650 Euro.

Anzeige

Individuelle Luftbilder nach Wunsch

Am 23. November beginnt der Mannheimer Weihnachtsmarkt am Wasserturm

Luftbild Kay Sommer www.luftbild-mannheim.de

MELCHERS

SEMINARE

Vergaberechtstag 2016
Metropolregion Rhein-Neckar

DONNERSTAG | 24. NOVEMBER 2016 | 9.30 UHR
HEIDELBERG | IM BREITSPIEL 21

WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG
WWW.MELCHERS-LAW.COM/SEMINARE

MetropolRegion Rhein-Neckar

Zehn Jahre Engel & Völkers Commercial in der Metropolregion Rhein-Neckar:

„Einzigartige Marktstellung durch starkes Netzwerk"

Von Lüdenscheid an Rhein und Neckar: Kein schlechter Tausch, oder? Nikolas Wiksner war anno 2000 Projektentwickler und Gesellschafter bei Rothmann Immobilien, einem seit 1959 aktiven Unternehmen im Nordwesten des Sauerlandes, bevor er beschloss, in ein florierendes Wirtschaftsgebiet zu expandieren. „Wir haben uns dann 2006 Engel & Völkers angeschlossen, um mit einer starken Marke an einen uns fremden Markt zu gehen." Heute ist Wiksner Geschäftsführender Gesellschafter der Rothmann Immobilien GmbH, die als Lizenzpartner der Engel & Völkers Commercial GmbH Gewerbe- und Anlageimmobilien in der Metropolregion Rhein-Neckar, in Hagen/Lüdenscheid sowie seit rund drei Jahren in der Technologieregion Karlsruhe vermittelt.

Erste Anlaufstelle in Mannheim war für die damals vier Mitarbeitenden das Unit Office in der Dynamostraße, bevor Engel & Völkers Commercial 2007 Büroräume in der Augustaanlage bezog. Heute bearbeiten durchschnittlich 14 Spezialisten in der Neuostheimer Eastsite den Immobilienmarkt von Darmstadt bis Bruchsal und linksrheinisch von Ludwigshafen bis Landau; seit 2013 besteht auch eine Commercial-Lizenz für Karlsruhe, wo in einem eigenen Büro sechs Mitarbeitende den Markt im Auge und die dortigen Immobilien im Blickpunkt behalten.

Die Kompetenz von Engel & Völkers Commercial umfasst drei Sparten: Sind es traditionell die Wohn- und Geschäftshäuser, kamen später die Bürovermietung und Industrieflächen hinzu. Wie sieht der gegenwärtige Markt aus? „In den zehn Jahren ist schon erheblicher Wettbewerb dazugekommen", so Wiksner. „Aber wir sind ja etwas breiter aufgestellt. Über die Marke Engel & Völkers sind wir gerade im Bereich von Wohn- und Geschäftshäusern deutlich stärker vertreten, weil wir hier eine bundesweite Marktführerschaft nachweisen können. Solange Engel & Völkers über dieses starke Netzwerk mit bundesweit 53 inhabergeführten Gewerbebüros verfügt und durch die vielen shops oder Residential Büros - unter anderem in Landau, Neustadt, Speyer, Ludwigshafen, Mannheim, Heidelberg, Weinheim oder Bensheim - die uns hier umgeben und unsere Marke vorantreiben, ist unsere einzigartige Marktstellung nicht gefährdet".

Neben der Vermittlung von Privathäusern, das eigentliche Geschäft der Residential Büros, halten diese zusätzlichen Kontakt zu Käufern und Besitzern von Mehrfamilienhäusern – und diese werden über die Commercial-Sparte vertrieben. „Alles, was zur Kapitalanlage dient, also etwa ab vier Wohneinheiten, sind Objekte, die wir bearbeiten", erklärt Wiksner.

Nikolas Wiksner
Geschäftsführender Gesellschafter
Managing Partner

Das „Bieterverfahren" und die Entwicklung der Preise

„Früher gab es viele Objekte und wenige Käufer, heute gibt es ein Objekt und viele Käufer. Daher ergibt sich oftmals bei besonders begehrten Objekten eine Art Bieterverfahren. Wir bieten das Objekt ja nicht nur einem an, sondern mehreren Interessenten. Und wenn mehrere den geforderten Preis bieten, dann sagt der Eigentümer, dass der den Zuschlag erhält, der noch mehr bietet", so der Immobilienexperte.

„Durch Beobachtung von vier ausgewählten Mehrfamilienhäusern in unterschiedlichen Lagen von Mannheim seit 2010 konnten wir hier einen Mietpreisanstieg von durchschnittlich ca. 30 Prozent und Kaufpreisanstiege von sogar ca. 60 Prozent bis heute konstatieren, während sich die Preise für die meisten Gewerbeliegenschaften nur wenig erhöht haben - aber der Markt gibt kaum was her", erläutert Wiksner die gegenwärtige Situation. „Das Transaktionsvolumen bei Wohn- und Geschäftshäusern ist in den vergangenen zehn Jahren über 300 Prozent gestiegen. Dieser Markt ist derzeit heiß gelaufen."

In den vergangenen zehn Jahren hat Engel & Völkers Commercial rund 140 Wohn- und Geschäftshäuser vermittelt, im Segment Büro gab es verschiedene Highlights wie beispielsweise die Vermittlung von 26.000 Quadratmetern in Mannheim von der Telekom an ein großes regionales Chemieunternehmen oder den zweimaligen Verkauf des denkmalgeschützten Gebäudeensembles Augustaanlage 22-24, zunächst als Leerstandsprojekt und anschließend als saniertes, vollvermietetes Bürohaus. ■

Mannheim

Das Wohnprojekt HAUS im GLÜCKstein:

Leben auf kristalliner Grundform

Das Glückstein-Quartier wächst als ein zeitgemäßes und hervorragend angeschlossenes Wohn-, Arbeits- und Freizeitquartier in bester Lage zur Innenstadt Mannheims. Nahezu alle Gebäude wurden oder werden im Rahmen von Architekturwettbewerben von ausgezeichneten Planungsbüros erarbeitet.

Beim HAUS im GLÜCKstein, das die Kaupp+Franck Immobiliengesellschaft im Auftrag der Evangelischen Stiftung Pflege Schönau (ESPS) aus Heidelberg errichtet, konnte jetzt Richtfest gefeiert werden. Im Kreuzungspunkt der Gontard- und Bellenstraße mit der Glücksteinallee entsteht ein hochwertiges sechsgeschossiges Objekt mit 34 Mietwohnungen und flexiblen Grundrissen. Pro Geschoss gibt in der Regel sechs Wohnungen mit insgesamt ca. 472 Quadratmetern Wohnfläche, die in drei Zwei-Zimmer Teileinheiten mit 49 bis 75 Quadratmetern und zwei Drei-Zimmer-Wohnungen mit je ca. 85 Quadratmetern Wohnfläche sowie je eine Vier-Zimmer-Wohneinheit mit 120 Quadratmetern aufgeteilt ist.

Die gekantete Grundform des Gebäudes ist dem Zuschnitt des Grundstücks geschuldet, wobei die kristalline Grundform auch in der Dachgestaltung fortgeführt wird. Das Bauwerk wird hochwertig gedämmt, unterschreitet die gültige Energie-Einsparverordnung deutlich und wird voraussichtlich den kfw 70-Standard erreichen. Das Gebäude wird aufgrund seiner länglichen Grundform von zwei Treppenhäusern versorgt und kann so in Haus A und B getrennt werden.

Kfz-Stellplätze für das HAUS im GLÜCKstein, auf dem gesamten Lindenhof wie auch im Glückstein-Quartier ein rares Gut, stehen im (noch zu bauenden) Glückstein-Parkhaus mit seinen 600 Stellplätzen auf acht Geschossen zur Verfügung. Für das sogenannte Mobilitätshaus, in dem unter anderem auch Elektrolademöglichkeiten für Autos und Fahrräder angeboten werden, erfolgte im April dieses Jahres der symbolische Spatenstich.

Die Vermietung der Wohnungen im HAUS im GLÜCKstein erfolgt über die ESPS. ■

Heidelberg

Zustimmung für Rahmenplan zur Konversionsfläche US Hospital:

Vorstellung potenzieller Investoren

Der aktuelle Entwurf des Rahmenplans für das Konversionsareal US Hospital in Rohrbach ist auf viel Zustimmung gestoßen. „Wenn wir ein positives Feedback bekommen, tut uns das als Planer auch mal sehr gut“, sagte Architekt Matthias Hähnig, der gemeinsam mit dem Landschaftsplaner Stefan Fromm den städtebaulichen Ideenwettbewerb für US Hospital gewonnen hat.

Die Arbeit sieht etwa 600 Wohnungen und einen rund 7.700 Quadratmeter großen Park im Herzen des Gebiets vor. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Vernetzung des ehemaligen Militärgeländes mit den umliegenden Heidelberger Stadtvierteln Rohrbach-Ost und Hasenleiser. Mit drei Institutionen befindet sich die Stadt zudem in fortgeschrittenen Gesprächen über eine Ansiedlung: Die Lebenshilfe, das Collegium Academicum und das Montessori-Zentrum sollen auf der Fläche berücksichtigt werden. Die Bedarfe dieser drei Institutionen wurden bereits in den Rahmenplan eingearbeitet.

Erstmals stellte sich jetzt eine Gruppe möglicher Investoren vor. Die Bauträger Conceptaplan & Kalkmann Wohnwerte, Deutsche Wohnwerte, Epple, Kraus Immobilien und die städtische Wohnungsbaugesellschaft GGH haben der Stadt ihr Interesse signalisiert. Peter Bresinski, Geschäftsführer der GGH, erläuterte das Konzept : „Wir wollen vielfältige Wohnangebote für breite Schichten der Bevölkerung in allen Lebensphasen bereitstellen“, erklärte er. Der aktuelle Rahmenplan sei natürlich die Arbeitsgrundlage. „Wir kennen den Plan und finden ihn auch gut“, so Bresinski.
25 Prozent des entstehenden Wohnraums würde die Investorengruppe als öffentlich geförderte Mietwohnungen oder als Eigentum für Schwellenhaushalte anbieten. Zudem wolle man bei einem Teil der Wohnungen auf kompakte Grundrisse achten. „Auch das reduziert Miet- und Erwerbskosten. Eine Drei-Zimmer-Wohnung mit durchdachtem Schnitt funktioniert auch mit 70 oder 75 Quadratmetern“, erklärte Bresinski. Sollte die Investorengruppe zum Zug kommen, würde man sich zudem verpflichten, für jedes Baufeld Hochbau-Wettbewerbe und konkurrierende Verfahren durchzuführen. Ein reines Wohnquartier soll das Hospital-Areal nicht werden. „Wir wollen alle sozialen Funktionen abdecken: Wohnen, Arbeiten, Einkaufen, Erholen sowie Kultur- und Freizeitangebote“, erklärt Bresinski.

Das nächste Ziel der Stadt Heidelberg lautet nun, den Rahmenplan noch im Jahr 2016 fertigzustellen und vom Gemeinderat beschließen zu lassen. Anschließend soll ein Bebauungsplan erarbeitet werden. Parallel dazu werden die Ankaufsverhandlungen mit der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben geführt.

Der aktuelle Stand des Rahmenplans für die Konversionsfläche US Hospital
Bildnachweis: Hähnig-Gemmecke/Fromm

Heidelberg

Frey Gruppe feiert Richtfest für das Heidelberg Village:

Raum für heterogene Bewohnerstruktur

Ein Jahr nach dem ersten Spatenstich feierte Anfang Oktober die Freiburger Frey Gruppe als Bauherr, Projektentwickler und Vermieter des Projektes ihr Richtfest für das Heidelberg Village in der Bahnstadt.

Mit 162 Ein-bis-Fünf-Zimmer-Wohnungen, jeweils mit einem Balkon, bietet Heidelberg Village auf 6.100 Quadratmetern Grundstücksfläche Raum für eine heterogene Bewohnerstruktur und ein eigenes Quartiersforum - ein Konzept des generationenübergreifenden Wohnens, das sowohl eine 100-prozentige Barrierefreiheit als auch Kinderbetreuung und Alterspflege verspricht. Es entstehen ausschleißlich Mietwohnungen, dazu kommen 3.000 Quadratmeter Gewerbefläche.

Die Fassaden werden mit Solarmodulen und vertikalen Gärten versehen. „Das Heidelberg Village folgt konsequent dem Gedanken einer nachhaltigen Stadtplanung und Architektur, sowohl in sozialer Hinsicht als auch unter Umweltgesichtspunkten“, erklärte Architekt Wolfgang Frey vom für die Planung verantwortlichen Architekturbüro Frey Architekten aus Freiburg. „Die Konzeption des Heidelberg Village zielt bewusst darauf ab, eine heterogene Nachbarschaft anzuziehen und hierdurch ein vitales heimatbezogenes Quartierleben mit vielen sozialen Kontakten zu schaffen.“

Die Bauphase wird voraussichtlich im Frühjahr 2017 abgeschlossen.

Das Projekt wurde im Rahmen des Demografiekongresses, veranstaltet vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, dem Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend und dem Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, mit dem Preis der Initiative „Deutschland – Land des Langen Lebens“ ausgezeichnet. ■

Heidelberg

Maßgeschneiderte Räume auf Zeit:

DESIGN OFFICES zieht in COLOURS

Heute so arbeiten wie es morgen alle wollen, so lautet der Anspruch der Design Offices GmbH, die maßgeschneiderte Räume auf Zeit anbietet. Als Marktführer bietet Design Offices deutschlandweit Raumlösungen für modernes Arbeiten. Das Angebot umfasst flexible Büros und Coworking Bereiche mit hohem Design-Anspruch sowie Räume für Tagungen und Events. Ob Schulung, Training, Kreativmeeting oder vertrauliches Gespräch – in den Tagungswelten bei Design Offices findet man für jeden Anlass den passenden Raum sowie Serviceleistungen nach Bedarf. Und auch als Eventlocation wollen die Standorte mit exklusiver Atmosphäre und stilvoller Einrichtung überzeugen. In zehn Locations in acht Städten in Deutschland nutzen Unternehmen schon heute die flexiblen Raumangebote nach ihrem Bedarf. Tendenz steigend. Mit Fertigstellung von COLOURS Office & Retail zum Jahresende 2017 wird der Standort Heidelberg auf einer Fläche von über 2.300 Quadratmetern hinzukommen.

Damit sind mit Beginn der Rohbauarbeiten bereits über zwei Drittel der Büro- und Handelsflächen im Gesamtensemble COLOURS vermietet. Neben der prominenten Lage an der Schwetzinger Terrasse in der Heidelberger Bahnstadt und der Passivhausbauweise überzeugte die künftigen Nutzer nicht zuletzt auch die außergewöhnliche Architektur mit hochwertigen und repräsentativen Fassaden aus der Feder des renommierten Berliner Architekturbüros Eike Becker Architekten.

Wiesloch

Spatenstich und Grundsteinlegung für Fachpflegezentrum:

Zwei Unternehmen betreten Neuland

Die am Bau üblichen ersten Weihen für zwei Neubauprojekte mit einem Investitionsvolumen von insgesamt ca. 21 Millionen Euro in Wiesloch: Spatenstich für ein neues Wohngruppengebäude des Psychiatrischen Zentrums Nordbaden (PZN) sowie Grundsteinlegung für die Wohn- und Pflegeeinrichtung Service-Wohnen & Pflege Wilhelmshöhe auf einer ehemaligen PZN-Fläche.

Das PZN als öffentliches Unternehmen und die Diringer & Scheidel Unternehmensgruppe (D&S) aus Mannheim als privater Bauherr und Betreiber betreten mit der gemeinsamen Konzeption eines Fachpflegezentrums vielversprechendes Neuland. Hierfür sind das PZN und D&S mit seiner Tochtergesellschaft avendi Senioren Service GmbH als Pflegeheimbetreiberin eine auf lange Sicht angelegte Kooperation eingegangen. Sie ermöglicht kranken und pflegebedürftigen Menschen sowie Senioren aus Wiesloch und Umgebung eine zeitgemäße Versorgung und die notwendige Sicherheit in ihrem Lebensalltag.

Im Auftrag der Illenauer Stiftungen, die sich die Förderung der Psychiatrie zur Aufgabe gemacht hat, plant und errichtet die D&S Bauunternehmung als Generalunternehmer ein neues Wohngruppengebäude (Bild) für den Bereich der Wiedereingliederung des Psychiatrischen Wohnheims des PZN. 22 Bewohner mit psychischen Erkrankungen bzw. seelischer Behinderung werden dort künftig in sechs kleinen Wohneinheiten in Gruppen zusammen leben. Soziale Kontakte werden durch ein an der Normalität orientiertes Gemeinschaftsleben unterstützt und ermöglicht. Ferner wurde vertraglich vereinbart, dass alle Bewohner, die noch im Psychiatrischen Pflegeheim des PZN leben, bei Interesse in die neu entstehende und von avendi betriebene Pflegeeinrichtung in unmittelbarer Nachbarschaft überwechseln können.

Auf einem 6.364 Quadratmeter großen Areal, das D&S vom PZN erworben hat, entsteht die Senioreneinrichtung „Service-Wohnen & Pflege Wilhelmshöhe“. Diese bietet für Pflegebedürftige aller Pflegegrade sechs Wohngruppen mit 83 stationären Pflegeplätzen. Ansprechende Gemeinschaftsflächen, die u.a. für Vorträge und Veranstaltungen genutzt werden können sowie Außenbereiche ergänzen das Angebot. In einem angeschlossenen Gebäude sind 27 Service-Eigentumswohnungen untergebracht. Deren zukünftige Bewohner gestalten eigenständig ihren Alltag, können aber bei Bedarf auf ein breites Hilfsangebot individuell zurückgreifen. Betrieben wird die Verbundeinrichtung von der D&S-Tochtergesellschaft avendi Senioren Service GmbH, die bundesweit 20 Verbundeinrichtungen für stationäre Pflege und Service-Wohnen betreibt. Die Versorgung der Bewohner in der Pflege erfolgt in enger Kooperation mit dem PZN-Tochterunternehmen, der Servicegesellschaft Nordbaden (SGN). Diese wird beispielsweise die Essens- und Wäscheversorgung sowie weitere hauswirtschaftliche Leistungen für die Senioreneinrichtung erbringen.

Die Bauphase wird insgesamt 19 Monate dauern, so dass beide Neubauten im Frühjahr 2018 eingeweiht werden können.

ImmobilienNetzwerk

Neuer Partner des Immobiliennetzwerkes Rhein-Neckar:

Aurelis Real Estate Management

Der Projektentwickler und Vermieter Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG ist vor kurzem dem Immobiliennetzwerk Rhein-Neckar beigetreten. Das Unternehmen ist bundesweit aktiv und will sich künftig stärker in der Region engagieren. Der Geschäftsführer Thaddäus Zajac, zuständig für Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz und das Saarland, berichtet über die Perspektiven von Gewerbeimmobilien.

Herr Zajac, was ist an der Region Rhein-Neckar interessant?
Die Region verfügt über eine enorme Wirtschaftskraft, eine zentrale Lage und eine hervorragende verkehrliche Anbindung. Sie ist als Forschungsstandort renommiert und bietet erstklassige Netzwerke. Einem davon, Ihrem nämlich, sind wir deshalb gerade beigetreten.

Die Aurelis hat ihren Tätigkeitsschwerpunkt in den letzten Jahren ja deutlich verlagert. Was genau machen Sie heute?
In der Vergangenheit sind wir vor allem als Entwickler von großen Industriebrachen bekannt geworden. In den vergangenen Jahren sind wir allerdings viel stärker als Entwickler und Bestandshalter für Gewerbeimmobilien aktiv.

Was bedeutet das genau?
Wir kaufen sogenannte Unternehmensimmobilien in Ballungsräumen und Industriecluster-Regionen. Darunter fallen Büro- und Gewerbeparks, Objekte für Lager und Logistik oder leichte Produktion. Für uns ist weniger der aktuelle Zustand, sondern mehr das Potenzial der Immobilie wichtig. Instandhaltungsstau oder niedrige Vermietungsquoten sehen wir deshalb meist als Chance.

Wenn Sie eine solche Immobilie gekauft haben – wie geht es weiter?
Wir sprechen mit bestehenden Mietern und akquirieren neue Nutzer. Gemeinsam entwerfen wir dann eine Perspektive für die Zukunft.

Aurelis-Geschäftsführer Thaddäus Zajac

Der nächste Schritt ist es, das Objekt so umzubauen, dass die Arbeitsprozesse der jeweiligen Nutzer bestmöglich unterstützt werden. Aber auch wenn sich zu einem späteren Zeitpunkt Abläufe und Unternehmensstrategien ändern, müssen weitere Gestaltungsideen umsetzbar sein, unter Umständen sogar kurzfristig.

Die Immobilie ist also nie „fertig“?
Ich würde es eher so formulieren: Die Immobilie muss immer flexibel bleiben. Wir verstehen uns als langfristiger Partner und Problemlöser für unsere Mieter. Er soll nicht zwangsläufig umziehen müssen, nur wenn er beispielsweise mit seinem Unternehmen wachsen oder schrumpfen möchte.

Kann man mit Ihnen auch Sale-and-rent-back-Modelle umsetzen?
Durchaus. Und wir stellen fest, dass viele Unternehmen zumindest darüber nachdenken. Der Wettbewerb wird immer härter. Und Kapital, das in unternehmenseigenen Immobilien gebunden ist, kann nicht ins Kerngeschäft investiert werden – zum Beispiel in Expansion oder Innovation. Einige Konzerne machen übrigens bereits den ersten Schritt: Sie lagern sogenannte Innovation Labs aus und mieten dafür Immobilien an attraktiven, urbanen Standorten.

ImmobilienNetzwerk

Neuer Partner des Immobiliennetzwerkes Rhein-Neckar:

Fritz Fels GmbH Fachspedition

Normal ist es nicht, dass eine Spedition Partner im Immobiliennetzwerk Rhein-Neckar ist. Wenn sich die Spedition aber auf Büroumzüge und Betriebsverlagerungen konzentriert ist es durchaus sinnvoll, denn nachdem sich ein Unternehmen für eine neue Immobilie entschlossen hat folgt auch der Ein-, bzw. Umzug. Und je früher die Planungen dafür beginnen, desto ökonomischer läuft er ab. „Büroumzüge und Betriebsverlagerungen sind unser Kerngeschäft. Hier haben wir jahrzehntelang Erfahrung und wissen wie man diese reibungslos umsetzt“, erklärt Geschäftsführer Thomas Beck (Bild).

Schon 1962 entwickelte Fritz Fels Junior den heute noch bekannten Außenaufzug, um vor allem Büro- und Institutsumzüge schneller und effizienter erledigen zu können. Heute ist das Unternehmen mit Sitz in Heidelberg spezialisiert auf Umzüge aller Art, ob Büroumzüge und Betriebsverlagerungen, Privatumzüge, Maschinentransport oder Lager.

Beim Büroumzug geht es manchmal zu, wie in einem Ameisenhaufen, wenn beispielweise ein Unternehmen mit mehreren hundert Arbeitsplätzen umzieht. Dabei findet der Umzug rollend und immer nach strukturiertem Schema statt. Umzugskartons, Möbel und andere Utensilien sind mit beschrifteten farbigen Aufklebern versehen, die nach dem Bestimmungsort gekennzeichnet sind. Im neuen Bürogebäude werden Pläne mit dem Farbleitsystem ausgegeben, damit der neue Bestimmungsort schnell und zuverlässig gefunden wird. An jedem Zimmer hängt zudem ein Stellplan. So wissen die Mitarbeiter, welcher Arbeitsplatz wie gestellt wird. Mit System und Erfahrung erfolgt der Transport mit extrem geringer Fehlerquote.

Die Kompetenz und Erfahrung nutzen einige Firmen in der Region auch in Verbindung mit einem Rahmenvertrag. Dieser kann unterschiedlichen Anforderungen entsprechen und führt für den Auftraggeber zu Kosteneinsparungen. Abgedeckt werden können Dienstleistungsservice, Inhouse-Service, Mitarbeiterumzüge, Lager und Veranstaltungs-, bzw. Umbauservice. Zur optimalen Koordination wird ein fester Ansprechpartner zur Verfügung gestellt, der vor Ort die Einsätze koordiniert.
Und wenn komplette Betriebe inklusive Produktion in eine neue Immobilie ziehen kann Fels auch diese Umzüge anbieten. Eine weitere Kompetenz der Fachspedition sind Maschinentransporte.

Die Fritz Fels GmbH wurde 1935 in Heidelberg gegründet und wird mittlerweile von Thomas Beck in dritter Generation geführt. Die Spedition bietet ein breites und individuelles Leistungsspektrum als Logistikdienstleister mit den Schwerpunkten Büroumzüge, Privatumzüge, Betriebsverlagerungen, Maschinentransporte und Lager.
Geschäftsführer Thomas Beck freut sich auf die Mitgliedschaft im Immobiliennetzwerk Rhein-Neckar: „Wir setzen uns seit Jahren für die Metropolregion Rhein-Neckar ein. Der Austausch zu den anderen Partnern finden wir wichtig um die Region voranzubringen, Synergien zu nutzen und Kompetenzen zu bündeln.“

Fritz Fels GmbH Fachspedition
Hardtstrasse 108 | 69124 Heidelberg

Mail: info@fels-heidelberg.de
Tel: 0049-6221-7876 0 | Fax: 0049-6221-7876 76
www.fels-heidelberg.de

Bau- und Immobilienrecht

Bauprojekte: Förderfähig trotz Gesamtvergabe?

Auftraggeber (AG) haben oft ein hohes Interesse an der Vergabe ihres Bauauftrags an einen Generalunternehmer, da sie sich hiervon allgemeine wirtschaftliche Vorteile wie beispielsweise eine zweifelsfreie und umfassende Mängelgewährleistung, einheitliche Verjährungsfristen, einen geringeren Koordinierungsaufwand sowie die Möglichkeit einer schnelleren Fertigstellung versprechen. Will der AG für sein Bauvorhaben Fördermittel in Anspruch nehmen, sind bei der Entscheidung über eine Gesamtvergabe die konkreten Förderbedingungen zu beachten. Regelmäßig verweist eine Auflage des Fördermittelbescheides darauf, dass die geltenden Vergabevorschriften anzuwenden sind, zu denen auch § 5 Abs. 2 VOB/A und die landesrechtlichen Vergaberechtsnormen zählen. Bei Kartellvergaben ist zudem § 97 Abs. 4 GWB zu beachten.

FRAGEN? ANREGUNGEN?

HIER GEHTS ZUR HOMEPAGE

MELCHERS
RECHTSANWÄLTE

Zulässigkeit einer Gesamtvergabe

Einer Gesamtvergabe stehen § 97 Abs. 4 Satz 2 GWB bzw. § 5 Abs. 2 Satz 1 VOB/A entgegen, wonach eine Vergabe grundsätzlich nach Teillosen oder Fachlosen zu erfolgen hat. § 97 Abs. 4 Satz 3 GWB bzw. § 5 Abs. 2 Satz 2 VOB/A lassen einen Verzicht auf eine Aufteilung oder Trennung nur aus wirtschaftlichen oder technischen Gründen zu. Diese Regelung findet sich zudem inhaltlich wortgleich oder abgeändert in zahlreichen Landesgesetzen wieder, wie bspw. in § 22 Abs. 2 Mittelstandsförderungsgesetz Baden-Württemberg. Die Aufteilung in Lose soll es Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft ermöglichen, sich auch bei größeren Bauprojekten entsprechend ihrer Leistungsfähigkeit um Aufträge zu bewerben.

Diese Landesgesetze werden mitunter durch untergesetzliche Normen konkretisiert, in Baden-Württemberg bspw. durch die Verwaltungsvorschrift der Landesregierung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (VwV Beschaffung), welche gleichfalls die Bildung von Teillosen oder Fachlosen bzw. Gewerken als Regelfall festsetzt. Abschnitt 9.1 VwV Beschaffung fordert sogar "überwiegende" wirtschaftliche und technische Gründe gegen eine Aufteilung in Lose. Beispielhaft aufgeführt werden unverhältnismäßige Kostennachteile, eine starke Verzögerung des Vorhabens, ein unverhältnismäßig hoher Koordinierungsaufwand oder eine unverhältnismäßige Zersplitterung aufgrund eines geringen Auftragswertes.

Entscheidung des VGH München

Hinsichtlich der Rückforderung von Fördermitteln wegen Verstoßes gegen § 5 Abs. 2 VOB/A kommt dem Beschluss des VGH München vom 22.10.2014 (Az.: 4 ZB 14.1260) Bedeutung zu. Das Gericht betonte darin, dass die hier eingangs erwähnten allgemeinen wirtschaftlichen Vorteile eine Gesamtvergabe noch nicht rechtfertigen. Dies entspricht der überwiegenden Rechtsprechung der Vergabesenate. Hinzutreten müssten einzelfallspezifische Umstände, die eine Kosteneinsparung aufgrund einer Gesamtvergabe plausibel erscheinen lassen. Denkbar seien auch objektive technische Gründe sowie ein besonderer Zeitdruck, der eine gleichzeitige Fertigstellung verschiedener Gewerbe erfordere.

Fazit

Sollte ein an das Vergaberecht gebundener AG eine Gesamtvergabe durchführen wollen, sind die Entscheidung, keine Lose zu bilden, sowie ihre Gründe in der Vergabedokumentation festzuhalten. Zu den allgemeinen wirtschaftlichen Vorteilen, die mit nahezu jeder Gesamtvergabe verbunden sind, müssen einzelfallspezifische, projekt- bzw. auftragsbezogene wirtschaftliche oder technische Gründe hinzutreten, welche - je nach einschlägiger Norm - eine Gesamtvergabe rechtfertigen bzw. erfordern.

Dr. Ilona Renke
Rechtsanwältin

ImmoNews

Studie der Deutschen Hypo:
Bedeutung und Potential der B-Städte

Karlsruhe zählt zu den attraktivsten B-Städte in Deutschland. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie der Deutschen Hypo, die die 14 deutschen B-Städte hinsichtlich ihrer Bedeutung und ihres Potenzials einzeln bewertet – aufgeteilt auf die beiden großen Segmente Büro- und Einzelhandelsimmobilien.

„Im Vergleich zu den A-Städten, in denen sich der Angebotsengpass immer stärker ausweitet und die Renditen weiter unter Druck bleiben, sind die Rendite-Perspektiven in B-Städten weiterhin positiver“, betont Andreas Pohl, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypo. „Viele Investoren richten deshalb ihr Augenmerk heute sehr viel stärker auf B-Städte als noch vor einigen Jahren. Ich gehe davon aus, dass sich der Trend fortsetzt, insbesondere aufgrund des hohen Nachfragedrucks.“ Für B-Städte spreche auch ihre in der Regel größere Preisstabilität, so Pohl.

Die Studie der Deutschen Hypo analysiert jede einzelne der 14 B-Städte in Deutschland. Dazu zählt in der Metropolregion Rhein-Neckar neben Karlsruhe auch Mannheim. Trend-Aussagen u.a. über die jeweilige Angebots-, Nachfrage- und Renditeentwicklung lassen erkennen, welche B-Städte derzeit die größten Wachstumsperspektiven aufweisen. Darüber hinaus stellt die Studie dar, in welcher Phase des Immobilienzyklus sich jede B-Stadt befindet.

GSK Stockmann + Kollegen beraten:
Joint Venture der STRENGER Gruppe mit Horchheimer

Die STRENGER Gruppe mit Sitz der STRENGER Holding GmbH, der STRENGER Bauen und Wohnen GmbH und weiterer verbundener Unternehmen in Ludwigsburg, bietet Leistungen rund um Immobilien aus einer Hand. Über die STRENGER Gebäudemanagement GmbH bietet die Unternehmensgruppe ein umfassendes Serviceangebot sowie Gebäudemanagement-, Makler- und Renovierungsleistungen. Die Horchheimer GmbH aus Mannheim ist eines der führenden Unternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar, wenn es um die professionelle Verwaltung und das effiziente Gebäudemanagement geht.
Über ein Joint Venture will STRENGER die Zusammenarbeit mit der Horchheimer GmbH auf dem Gebiet der Immobilienverwaltung, insbesondere der WEG-Verwaltung und der Mietverwaltung, für Dritte auf- und ausbauen.
Dr. Dirk Koch und Dr. Marcel Vietor von GSK Stockmann + Kollegen aus München haben die STRENGER Gruppe bei der Joint Venture-Vereinbarung mit der Horchheimer GmbH in steuerlicher Hinsicht zur Struktur und Integration der neuen Joint Venture-Gesellschaft sowie gesellschaftsrechtlich zur Gestaltung des Joint Venture-Vertrags beraten.
GSK Stockmann + Kollegen unterhalten auch einen Standort in Heidelberg.

Amazon baut Logistikzentrum in Frankenthal

Amazon hat heute seine Pläne für ein weiteres Logistikzentrum in Deutschland bekannt gegeben. Im rheinland-pfälzischen Frankenthal werden innerhalb von zwölf Monaten nach der geplanten Inbetriebnahme Ende 2017 1.000 Arbeitsplätze in der Region entstehen, etwa 2.000 Menschen arbeiten in Logistikzentren vergleichbarer Größe nach einigen Jahren. Das Logistikzentrum wird eine Fläche von rund 50.000 Quadratmetern haben. Zusätzlich entstehen etwa 1.200 Parkplätze für die Mitarbeiter. Mit der Investition von 80 Millionen Euro reagiert Amazon auf die wachsende Kundennachfrage, bietet Kunden eine noch größere Produktauswahl und unterstützt eine steigende Zahl von unabhängigen Händlern, die über Amazon Marketplace verkaufen und „Fulfillment by Amazon“ für Lagerhaltung und Versand nutzen.
„Wir freuen uns über die Ansiedlung von Amazon in Frankenthal. Wir haben mit der Ausweisung neuer Industriegebiete in den letzten Jahren hervorragende Standortfaktoren geschaffen“, erklärt Martin Hebich, Oberbürgermeister der Stadt Frankenthal. Mit der Ansiedlung eines Logistikzentrums dieser Größenordnung ermöglichen wir dauerhafte, vielseitige Arbeitsplätze mit breitem Gehaltsspektrum. Dies festigt Frankenthal als Mittelzentrum und ist ein Gewinn für die ganze Metropolregion.“

kurz & fündig

Ludwigshafen: Die **KNS – Kommunale Netzgesellschaft Südwest mbH**, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Technische Werke Ludwigshafen AG und Netzbetreiber für die Strom- und Gasnetze in Ludwigshafen, bezieht zum Jahreswechsel ca. 550 Quadratmeter Büroflächen in der **Walzmühle**. Das 1885 errichtete und Ende der Neunziger Jahre vollständig modernisierte Gebäude steht im Eigentum einer Objektgesellschaft der ActivumSG. Die **STRATEGPRO Real Estate GmbH** war bei der Vermietung vermittelnd und beratend tätig.

Weinheim: Mit der Eröffnung des Modeparks Röther übergab **DC Developments** die **Weinheim Galerie** an die neuen Eigentümer, die **R + V Versicherungsgruppe**. Der Hamburger Projektentwickler zieht nach erfolgtem Umbau und einer Investition im siebenstelligen Bereich positive Bilanz: Die Vermietungsquote liegt mittlerweile bei 96 Prozent der gesamten Nutzfläche von rund 10.000 Quadratmetern. Trotz Umbaumaßnahmen blieb die Kundenfrequenz stabil, entsprechend ist das Interesse an den letzten freien Flächen groß.

Mannheim: Die **ERIKS SüdWest GmbH** hat ca. 520 Quadratmeter Bürofläche sowie 510 Quadratmeter Lagerfläche in der Floßwörthstraße 57 angemietet. Die ERIKS SüdWest GmbH ist eine weltweit führende und innovative Gruppe technischer Handelsunternehmen mit einem breiten Sortiment an hochwertigen Maschinenbauelementen sowie technischen und logistischen Dienstleistungen für alle Industriesegmente. Mit dem Einzug in die Floßwörthstraße positioniert sich die ERIKS SüdWest GmbH optimal in einem hochfrequentierten, vom Einzelhandel geprägten Gewerbegebiet in Mannheim-Rheinau. **Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar** war beratend und vermittelnd tätig.

Karlsruhe: **Hust & Herbold Immobilien** hat den Verkauf der Liegenschaft des Reifengroßhändlers **tyre1** im Karlsbader Gewerbegebiet „Im Stöckmädle“ an die **Braun Gruppe** vermittelt. Bei der verkauften Gewerbefläche handelt es sich um eine Lager- und Logistikhalle mit einem angrenzenden Bürotrakt mit über 5.000 Palettenstellplätzen, einer Nutzfläche von mehr als 8.000 Quadratmetern und einer Grundstücksgröße von 19.505 Quadratmetern.

Bellheim: Der Neu-Ulmer Logistiker **Honold** hat laut Thomas Daily im rheinland-pfälzischen Bellheim (Landkreis Germersheim) mit dem Bau eines 37.000 Quadratmeter großen Logistikzentrums begonnen. Das Projekt, in das Honold einen höheren zweistelligen Millionenbetrag investiert, ist nach eigenen Angaben das teuerste der Firmengeschichte. Die Übergabe ist für das 2. Quartal 2017 geplant. Der Neubau entsteht auf einem 67.000 Quadratmeter großen Gelände mit einer Kaufoption für eine Erweiterung im Westen.

Mannheim: Die **Birkan Gastro GmbH** hat rund 2.800 Quadratmeter Großhandelsfläche in der Gottlieb-Daimler-Straße auf dem Großmarktgelände angemietet. Seit 20 Jahren ist die Birkan Gastro GmbH im Verkauf von Kebab-Spießen tätig und beschäftigt in Kronau rund 80 Mitarbeiter für die tägliche Produktion von 16 Tonnen Kebab-Spießen. **Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar** war beratend und vermittelnd tätig.

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

Impressum

ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:
Hartmut Suckow und
Michael Tschugg

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

Texte:
Hartmut Suckow,
Michael Tschugg

Fotos:
Hartmut Suckow

Anzeigen:
anzeigen@immobilienreport-rhein-neckar.de

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.

Die nächste Ausgabe des ImmobilienReports MRN erscheint am Donnerstag, den 8. Dezember 2016