

ImmobilienReport

Metropolregion Rhein-Neckar



Ausgabe 11

www.immobilienreport-rhein-neckar.de

04. August 2009

*Lesen Sie in
dieser Ausgabe:*

Familienfest im Fertighaus Center:

„Sonnige Aussichten“

Seite 5

Büromärkte der Oberzentren:

Region unter der gif-Lupe

Seite 6

Nachhaltigkeit auch in
schwierigen Zeiten:

Terminvorschau EXPO REAL

Seite 8

Galilei³ mit Zuwachs

Seite 10

King Sturge Index:

Stimmung trotz Krise

Seite 11

Bauvorhaben auf Q 6 Q 7 erstmals detailliert der
Öffentlichkeit vorgestellt:

Platz da für die Plaza!



Es gibt in Mannheim das *Rhein-Neckar-Stadion*, in der SAP-Arena spielen die *Rhein-Neckar Löwen* Handball auf Bundesliga-Niveau und die *Metropolregion Rhein-Neckar* ist ein herausragender Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort. Es gibt das *Rhein-Neckar-Fernsehen* und in Viernheim das *Rhein-Neckar-Zentrum* - kommt jetzt auf den Quadraten Q 6 und Q 7 die *Rhein-Neckar-Plaza*?

Diesen Titel verlieh zumindest der Branchen-Informationsdienst Thomas Daily vorab dem engagierten und exklusiven Bauvorhaben des Unternehmers Heinz Scheidel. Ob der Name bleibt und offiziell wird, sei vorerst dahingestellt, Tatsache ist aber, dass die Realisation des Engagements jetzt konkrete Züge annimmt.

[Lesen Sie weiter auf Seite 2](#)



Mannheim

Der Standort

Mit 2,4 Millionen Einwohnern ist die Metropolregion Rhein-Neckar eines der aufstrebenden Zentren Deutschlands; die Mannheimer 1A-Lagen zählen für Einzelhändler zu den begehrten Lagen. In unmittelbarer Anbindung an die Fußgängerzone Planken entsteht innerhalb der nächsten drei Jahre ein „neues Zentrum im Zentrum“, so Mannheims Oberbürgermeister Dr. Peter Kurz, das weitere Wirtschaftskraft in die Stadt zie-

eines Neubaus mit etwa 80 Läden auf 19.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche, zehn Gastronomieeinheiten und einem Vier-Sterne-Superior Hotel mit 200 Zimmern. 80 hochwertigen Eigentumswohnungen sowie Praxen, Gesundheits- und Wellness- und schließlich Kultur- und Freizeiteinrichtungen sollen die Immobilie abrunden. Dazu kommen 1.375 Tiefgaragen-Stellplätze für PKW sowie Abstellplätze für Fahrräder - ebenfalls in der Tiefgarage. „Die Bebauung Q 6 Q 7 fügt sich in das Entwicklungskonzept Innenstadt nahtlos ein und passt in das



hen soll. „Das Konzept verbindet gewerbliche Nutzung wie Einzelhandel, Hotel und Gastronomie mit attraktiven Eigentumswohnungen und ergänzt so die vorhandenen Strukturen der City in sinnvoller Weise“, so der OB weiter.

Das Projekt

Die Projektentwicklungsgesellschaft Diringer & Scheidel beabsichtigt auf dem Quadrat Q 6 und auf Teilen von Q 7 mit einem Investitionsvolumens von 250 Millionen Euro die Errichtung

vorhandene Zentrenkonzept“, betont Baubürgermeister Lothar Quast.

Der Unternehmer

Seit der ersten öffentlichen Vorstellung des Großprojekts im Dezember 2007 durch Heinz Scheidel und Richard Engelhorn wurden bereits zahlreiche bauvorbereitende Maßnahmen auf den Weg gebracht. „Hierzu zählen beispielsweise eine umfangreiche gutachterliche Bestandsaufnahme der benachbar-

Mannheim



ten Häuser durch einen Sachverständigen, die Durchführung notwendiger Probebohrungen und die ausführliche Untersuchung der Bodenbeschaffenheit in den Quadraten Q 6 und Q 7“, erklärt Heinz Scheidel. Nicht so ausführlich wurde anfangs die Öffentlichkeit über das Projekt informiert: „Wir waren in der Kritik“, so Scheidel, „aber wir konnten bis vor kurzem noch keine konkreten Sachen melden“. Doch die Informationspolitik aller Beteiligten hat sich bereits positiv verändert, indem das Projekt im Rahmen einer Bürgerinformationsveranstaltung im Bürgersaal des Mannheimer Stadthauses ausführlich vorgestellt wurde. „Ab Januar 2010 werden wir zudem ein regelmäßig besetztes Bürgerinformationsbüro in Q 7 einrichten“, so Scheidel weiter. Für Wünsche, Anregungen und Beschwerden wird darüber hinaus ab Herbst 09 eine telefonische Hotline bei Diringer & Scheidel unter der Nummer 0621 / 8607-676 geschaltet.

Verzögerungen entstanden unter anderem durch den Erwerb des Parkhauses auf Q 6, das der Betreiber erst nach richterlichem Beschluss aufzugeben bereit war, und der Einbeziehung der Bestandsimmobilie „Kleine Fressgasse“, die eine Erweite-

rung der ursprünglichen architektonischen Konzeption und Entwurfsplanung nötig machte.

Heinz Scheidel definiert die gemeinsamen Ziele aller am Unternehmen Beteiligten in folgenden Stichworten (Auszug):

- Bauliche Aufwertung des innerstädtischen Bereiches und der direkten Nachbarschaft
- Planung und Ausführung in enger Abstimmung mit der Stadt
- Anspruchsvolle Architektur, anspruchsvolles Konzept
- Nachhaltige Steigerung der Kundenströme Planken - Fressgasse durch ein fundiertes und qualitätsbewusstes Einzelhandelskonzept
- Schaffung erweiterter Parkmöglichkeiten mit je zwei Zu- und Ausfahrten
- attraktive, verkehrsberuhigte Außenflächen sowie
- Schaffung von rund 500 neuen Arbeitsplätzen, davon 400 im Einzelhandel und in der Gastronomie sowie weitere 100 im Hotel



Mannheim

Der Architekt

Das Quartier Q 6 Q 7 in unmittelbarer Anbindung an die Planken schafft in seiner außergewöhnlichen Mischung an Möglichkeiten einen neuen Mehrwert in Mannheim und der gesamten Region, so die Mannheimer Architekten Blocher Blocher Partners. Die Struktur von Wohnen, Arbeiten, Handel und Hotel sowie Nutzungen wie Fitness und Wellness sollen sich architektonisch klar von einander ablesen lassen. „Die parzellenartige Gliederung von Q 6 fügt sich spielerisch in das städtebauliche Gefüge ein, gleichzeitig definieren die vertikalen Einkerbungen die jeweiligen Wohnungszugänge“, erläutert Architekt Dieter Blocher.

Die Schaufenster sollen die Gebäudekanten wie durchlässig wirken, Innen- und Außenraum gehen ineinander über. Jede Ladeneinheit im Erdgeschoß wird über einen Zugang von der Straße verfügen. Die Verknüpfung der beiden Einheiten im ersten Obergeschoß erfolgt durch eine Brücke, die laut Blocher „leicht und luftig“ gestaltet wird; viel Beachtung dürfte zudem eine Seilbahn hervorrufen, durch die Hotelgäste von Q 7 aus direkt in den Fitness- und Wellnessbereich in Q 6 eintauchen können.

Der Projektentwickler

Die Einzelhandelskonzept- und Centermanagement GmbH (ecm) ist ein Unternehmen der Engelhorn Gruppe. Und da diese Mannheimer Unternehmen mit ihrer Stadt fest verwurzelt sind, wurden Handel und Gastronomie in Q 6 Q 7 „gezielt auf die Menschen in Mannheim und der Metropolregion abgestimmt“, so Richard Engelhorn, der durchaus noch Bedarf an Einzelhandelsflächen in den Quadraten sieht.

Drei Ebenen sind im Bauvorhaben für den Handel vorgesehen. Im Untergeschoß gruppieren sich diverse Spezialisten wie Käserei und Vinothek um einen innovativen Lebensmittelhändler. In den beiden oberen Etagen werden die unterschiedlichsten Angebote zu finden sein. „Wir wollen vor allem inhabergeführte Geschäfte gewinnen“, so ecm Geschäftsführerin Jutta Blüthner, die somit dem Trend zu Filialisten und innerstädtischen Einheitsgesichtern in dem Projekt Q 6 Q 7 zum heutigen Zeitpunkt keine Chance gibt. Auch Engelhorn wird in Q 6 Q 7 einen Store betreiben. Der Mannheimer Einzelhändler

will auf zwei Etagen mit einem neuen Konzept an den Start gehen. Zudem sollen Branchen für die Stadt zurückgewonnen werden, die den Planken längst den Rücken gekehrt haben, wie beispielsweise ein Porzellangeschäft oder andere Spezialisten. „Natürlich dürfen wir zu diesem frühen Zeitpunkt noch keine Namen nennen, aber wir stoßen bei den Unternehmen, die wir im Visier haben, auf offene Ohren“, so Blüthner. Ihr Ziel ist ein Branchenmix, der den unterschiedlichen Konsum- und Lebensstilen seiner Kunden gerecht wird, das Viertel belebt und sich nahtlos an die Einzelhandelsangebote an den Planken und in der Fressgasse anschließt.

Lebendigkeit und Authentizität - das sind zwei wesentliche Merkmale, die in der Mannheimer Innenstadt den Takt angeben. Diesen Charakter soll das Konzept von Q 6 Q 7 in seiner Mischung aus Handel und Gewerbe, Wellness und Fitness, Freizeit und Wohnen widerspiegeln. Wir sind gespannt.

- SUC -

Projektdaten

Projektvolumen	ca. 250 Mio. €
Grundstücksgröße Neubau	ca. 12.000 m ²
Grundstücksgröße Bestandsflächen	ca. 4.500 m ²
Tiefgaragenstellplätze	1.375
Ladengeschäfte, Netto-Verkaufsfläche	19.000 m ²
Büros, Praxen	5.000 m ²
Gesundheit, Wellness, Beauty	5.000 m ²
Gastronomie	2.500 m ²
Hotel Vier-Sterne-Superior	200 Zimmer
Anzahl Eigentumswohnungen	ca. 80
Gesamtwohnfläche	ca. 10.000 m ²

Speyer/Mannheim

Speyer ist nicht Völklingen:

Wie war das mit der Postgalerie?

Wenn Satire zur Realität wird

Die norddeutsche GWB Immobilien AG ist von der Stadt Speyer Völklingen mit dem Bau eines innerstädtischen Einkaufszentrums beauftragt worden. Die Entscheidung für die GWB fiel in einem Auswahlverfahren nach einer europaweiten Ausschreibung. Mit dem Bau des Objekts soll im kommenden Jahr begonnen werden. Die GWB plant, insgesamt 28 Mio. Euro zu investieren und das Objekt 2011 fertig zu stellen.

"Wir werden in Speyer Völklingen ein neues Einkaufszentrum errichten, das mit seiner offenen attraktiven Architektur und seinem Angebot höchsten Ansprüchen gerecht wird. Zu unseren zukünftigen Mietern werden namhafte Unternehmen des deutschen Einzelhandels gehören, die üblicherweise in Shoppingcentern zu finden sind. Wir haben im Vorfeld unserer Planungen mit vielen Filialisten gesprochen, die unser Konzept

positiv beurteilen und sich ein Engagement in Speyer Völklingen gut vorstellen können. Wichtig ist es uns, eine qualitative Aufwertung der Einzelhandelsstruktur in Speyer Völklingen sicherzustellen - der vorhandene Bestand wird dieser Stadt nicht gerecht," so Dr. Norbert Herrmann, Vorstandsvorsitzender der GWB Immobilien AG. "Die großzügigen Handelsflächen werden durch Dienstleistungsbereiche in vielfältiger Form ergänzt. Dieses Einkaufszentrum wird zum neuen Mittelpunkt der Innenstadt werden."

Zu den Hintergründen, soweit nicht bekannt, lesen Sie den Artikel im ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar, Ausgabe 7 / April 2009.

- suc -

„Sonnige Aussichten“ für Bauherren

Familienfest im Deutschen Fertighaus Center Mannheim

45 komplett eingerichtete Musterhäuser von 32 Herstellern kann man im Deutschen Fertighaus Center Mannheim besichtigen. Damit das „Häuser-Shopping“ der ganzen Familie noch mehr Spaß macht, lädt das Musterdorf am 29. und 30. August zum Familienfest „Sonnige Aussichten“ ein. Von 10.00 bis 17.00 Uhr kann man an beiden Tagen ein buntes Programm mit Musik, Kinder-Spielpark und sommerlichen Leckereien genießen, die Häuser von außen und innen besichtigen und sich beraten lassen.

Was bedeutet die neue Energie-Einspar-Verordnung (EnEV) für den Fertighausbau? Welche Vorteile bietet der Holzbau? Wärmepumpe oder Pelletheizung? Viele Häuser

haben Themenschwerpunkte gesetzt: So erfährt man zum Beispiel bei Danhaus Wissenswertes über Wohnkeller in Hanglagen. Hanse Haus stellt das erste Passivhaus als Typenhaus in Serie vor, SchwörerHaus das WärmeDirektHaus und GriffnerHaus informiert über ökologisches Bauen. Finanzierungsberatung bieten unter anderem Bien-Zenker, BodenseeHaus und FingerHaus; Grundstücke hat Schwaabenhaus im Angebot.

Das Deutsche Fertighaus Center Mannheim liegt verkehrsgünstig an der BAB 656 am Maimarktgelände und ist dienstags bis sonntags von 10 bis 17 Uhr geöffnet. Weitere Infos unter www.deutsches-fertighaus-center.de.

- suc -

Metropolregion Rhein-Neckar

Büromärkte der MRN-Oberzentren trotz der Krise:

Region unter der gif-Lupe

Die Metropolregion Rhein-Neckar erhöht die Anreize für Investoren. Erstmals nahmen die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif), Wiesbaden, und die Metropolregion Rhein-Neckar GmbH (MRN GmbH) die Bürostandorte Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen in einer gemeinschaftlichen Markterhebung unter die Lupe. „Die Büromärkte in der Metropolregion Rhein-Neckar haben der Krise erstaunlich gut getrotzt“, so Ursula-Beate Neißer, Leiterin Research bei DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH in Frankfurt. Neißer, Mitglied des gif-Arbeitskreises Marktanalysen und Bedarfsprognosen. Die Metropolregion Rhein-Neckar GmbH (MRN GmbH) hat die jährlich stattfindende Abstimmungsrunde vor drei Jahren ins Leben gerufen. Für die aktuelle Erhebung gleichen die 15 führenden Marktexperten der Region Vertragsabschlüsse, Mieten, Leerstand, Baufertigstellungen und Renditen aus dem Jahr 2008 nun unter Mitwirkung der gif ab und stellten sich den gif-Kriterien.

Bislang fokussierte die gif ihre Rolle als Initiator und Moderator bei dem Abgleich der Jahreszahlen in Deutschland auf die sieben großen Bürozentren München, Frankfurt, Hamburg, Berlin, Köln, Düsseldorf und Stuttgart. „Die MRN rückt nun als erster B-Standort in diese ‚Avantgarde‘ auf“, so Neißer weiter. Damit erscheinen die MRN-Oberzentren Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen nun auch erstmals in der international beachteten gif-Büromarkterhebung.

Mannheim	2005	2006	2007	2008
Flächenbestand (Mill. m ²)	2,1 - 2,2	2,3	2,3	2,3
Flächenumsatz (m ²)	40.000 - 45.000	64.000	68.000	67.000
Leerstandsquote (%)	7,2 - 7,4	6,7	6,1	5,7
Rendite (%)	6,5 - 7,0	6,2	6,2	6,8
Stadtgebiet Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	k.A.	k.A.	k.A.	12,80
Stadtgebiet Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	k.A.	k.A.	k.A.	9,15
City Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	11,50 - 12,00	12,30	12,80	12,80
City Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	9,00 - 9,50	9,60	10,50	10,60
Cityrand Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	9,50 - 10,00	10,50	12,00	12,00
Cityrand Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	8,00 - 8,50	9,00	9,20	9,70
Peripherie Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	8,50 - 9,00	9,00	9,40	9,30
Peripherie Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	7,00 - 7,50	7,70	8,10	7,40

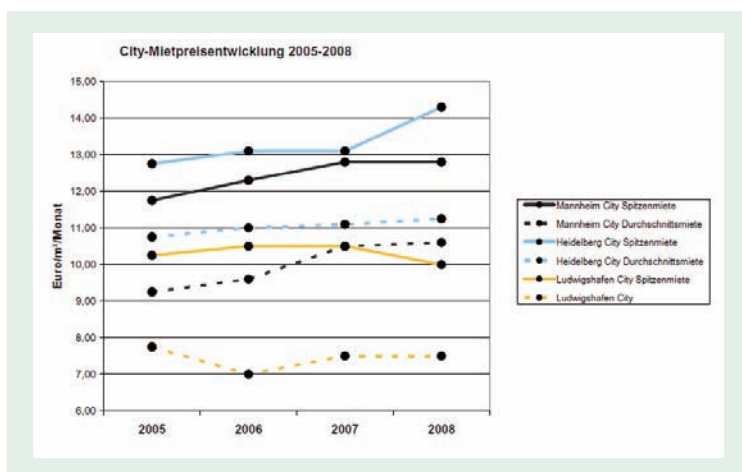
Heidelberg	2005	2006	2007	2008
Flächenbestand (Mill. m ²)	1,1 - 1,2	1,2	1,2	1,2
Flächenumsatz (m ²)	27.000 - 32.000	22.000	27.000	33.000
Leerstandsquote (%)	4,3 - 4,5	4,0	3,9	3,3
Rendite (%)	6,5 - 7,0	6,2	6,0	6,5
Stadtgebiet Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	k.A.	k.A.	k.A.	14,30
Stadtgebiet Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	k.A.	k.A.	k.A.	10,00
City Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	12,50 - 13,00	13,10	13,10	14,30
City Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	10,50 - 11,00	11,00	11,10	11,25
Cityrand Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	10,50 - 11,00	11,00	11,20	11,00
Cityrand Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	8,50 - 9,00	9,10	9,20	9,90
Peripherie Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	8,50 - 9,00	10,00	10,50	10,50
Peripherie Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	7,00 - 7,50	8,10	8,60	9,40

Ludwigshafen	2005	2006	2007	2008
Flächenbestand (Mill. m ²)		1,2	1,2	1,2
Flächenumsatz (m ²)		k.A.	k.A.	k.A.
Leerstandsquote (%)	6,8 - 7,0	6,3	6,3	k.A.
Rendite (%)	6,7 - 7,2	6,6	6,9	7,7
Stadtgebiet Spitzenmiete (€/m ² /Monat)		k.A.	k.A.	10,00
Stadtgebiet Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)		k.A.	k.A.	7,20
City Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	10,00 - 10,50	10,50	10,50	10,00
City Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	7,50 - 8,00	7,00	7,50	7,50
Cityrand Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	8,00 - 8,50	7,90	9,00	9,00
Cityrand Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	6,50 - 7,00	6,30	6,50	6,50
Peripherie Spitzenmiete (€/m ² /Monat)	7,00 - 7,50	7,30	9,00	7,60
Peripherie Durchschnittsmiete (€/m ² /Monat)	5,00 - 5,50	5,40	6,90	6,10

Eine zudem größere Sichtbarkeit der MRN verspricht sich dadurch Dr. Felix Gress, Geschäftsführer MRN GmbH. „Das gif-Emblem ist für uns enorm wichtig. Es bringt die Region endlich bundesweit und international auf das Radar von Analysten und Investoren. Diese Aufwertung ist angemessen und dringend notwendig“, so Gress. „Zumal professionelle Marktforschung gerade in der derzeitigen Krise eminent wichtig ist. Denn in der Immobilienbranche gilt die Faustregel: Ohne Transparenz keine Investition“, so Gress weiter.

Die Ergebnisse im Einzelnen

Mannheim verzeichnete mit 67.000 Quadratmetern den mit Abstand größten Flächenumsatz in der MRN und liegt im überregionalen Vergleich beispielsweise vor Wiesbaden (52.000 Quadratmeter) und einem ähnlichen Niveau wie Bremen (68.000 Quadratmetern). Die Mietpreise blieben im Ver-

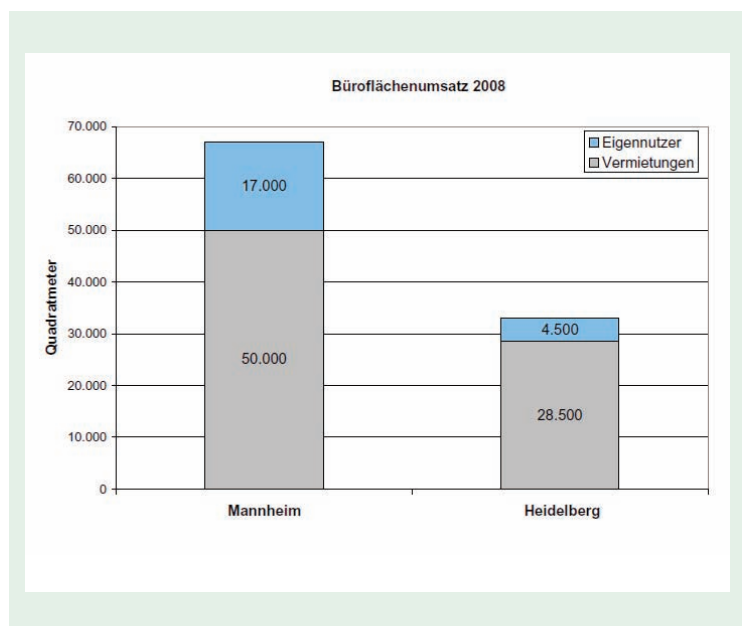


Metropolregion Rhein-Neckar

gleich zum Vorjahr weitgehend unverändert. In der Spitze wurden in den besten Bürolagen 12,80 Euro pro Quadratmeter und Monat bezahlt.

Heidelberg war für Büronutzer erneut das teuerste Pflaster in der MRN. Die Spitzenmiete zog im vergangenen Jahr noch einmal deutlich an und erreichte in der Altstadt und den angrenzenden Citybereichen einen Spitzenwert von 14,30 Euro. Der Leerstand ging 2008 erneut zurück auf nun 3,3 Prozent – damit liegt Heidelberg mit großem Abstand unter den sieben großen Bürozentren (Bsp.: Stuttgart 6,2 Prozent, Frankfurt 13,6 Prozent).

Die Büromieten in **Ludwigshafen** blieben ebenfalls stabil, lediglich an der Peripherie gaben die Preise nach. Die Rendite stieg erneut auf nun 7,7 Prozent und liegt damit deutlich über den Werten in Mannheim und Heidelberg.



Verbände legen Gutachten zur gesamtwirtschaftlichen Perspektive vor:

Immobilienwirtschaft als Wachstumsmotor

Mit über 707.000 Unternehmen und rund 3,8 Millionen Erwerbstätigen ist die Immobilienwirtschaft einer der größten und dynamischsten Wirtschaftszweige Deutschlands. Und mit rund 390 Milliarden Euro trug die Immobilienwirtschaft 2008 zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bei. So die wichtigsten Ergebnisse einer Studie zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft, die die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) und weitere Verbände vorgestellt haben. Autoren des Gutachtens sind das Institut der Deutschen Wirtschaft und das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung in Verbindung mit der **Universität Mannheim**.

Die Bedeutung von Immobilien für die private Vermögensbildung wird durch die Tatsache belegt, dass die Hälfte des privaten Vermögens aus Immobilien besteht.

Eine Besonderheit des deutschen Immobilienmarktes ist seine große Stabilität. Gerade in Krisenzeiten erhält diese

Stabilität eine außergewöhnliche Bedeutung. Ein Grund hierfür ist das System der Immobilienfinanzierung in Deutschland; Festzinsen und eine hohe Eigenkapitalquote von durchschnittlich 27 Prozent sorgen dafür, dass die Immobilienpreise wenig auf kurzfristige Zinsänderungen reagieren. Über ein Fünftel aller Hypothekenkredite werden durch Pfandbriefe refinanziert, sie gelten als außerordentlich sichere Wertpapiere und sind eine wichtige Grundlage für langfristige Finanzierungen.

Darüber hinaus verfügt Deutschland über einen großen und gut funktionierenden Markt an Mietwohnungen. Im Gegensatz zu Großbritannien oder den USA gibt es in Deutschland keinen Subprime-Markt, weil hierzulande Haushalte mit finanziellen Problemen keine teuren Kredite in Anspruch nehmen müssen, um sich Wohnwünsche erfüllen zu können. Sie finden auf dem Mietwohnungsmarkt attraktive Alternativen zum Eigenheim.

Nähere Informationen zum Gutachten unter:
www.deutscher-verband.org

EXPO REAL 2009

„Nachhaltigkeit - auch und erst recht in schwierigen Zeiten?“

Terminvorschau EXPO REAL 2009

Zwar hat die Krise der Finanzmärkte und die damit verbundenen wirtschaftlichen Verwerfungen derzeit das Thema Klimawandel und Nachhaltigkeit aus den Schlagzeilen verdrängt, doch an der Notwendigkeit, in allen Bereichen des Lebens und damit auch in der Immobilienwirtschaft auf mehr Nachhaltigkeit zu achten, hat sich nichts geändert. Die EXPO REAL 2009, Europas größte Gewerbeimmobilienmesse, präsentiert am Dienstag, 6. Oktober 2009, ein Special unter dem Titel „Nachhaltigkeit - auch und erst recht in schwierigen Zeiten?“

Es ist kein Zufall, dass man - trotz der für Developer und Investoren schwierigen wirtschaftlichen Situation - insbesondere bei prominenten Projekten verstärkt auf „Green Buildings“ stößt. In einer Umfrage von CoreNet Global & Jones Lang LaSalle 2008 unter 400 führenden Senior Managern in Immobilienunternehmen oder der Immobilienabteilungen großer Unternehmen zeigten sich 85 Prozent der Befragten davon überzeugt, dass spätestens innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre nachhaltige Immobilien Geschäftsrelevanz entwickeln und damit zum ökonomischen Erfolg beitragen werden. „Nachhaltigkeit und Nutzer:

**Zwischen Ökologie und Ökonomie“,
Dienstag 06.10.2009, 12:00 - 12:50 Uhr,
EXPO REAL FORUM, Halle A1.**

Doch immer wieder wird das Argument laut, dass die Nutzer den Mehrwert nachhaltiger Immobilien nicht in Form höherer Mieten honorieren wollen, sich die bei etwa elf Prozent liegenden höheren Entwicklungskosten also nicht rechnen. Doch spätestens wenn die Weltwirtschaft wieder anzieht, damit auch die Energiepreise deutlich steigen und entsprechend die Betriebskosten in die Höhe klettern werden, werden nachhaltige Gebäude mit ihrem deutlich reduzierten Energieverbrauch für den Nutzer an Attraktivität gewinnen. Zudem wird das wachsende Umweltbewusstsein in der Gesellschaft den Unternehmen, die sich der Nachhaltigkeit verpflichten und in nachhaltigen Gebäuden angesiedelt sind, einen Imagegewinn bringen. Außerdem bieten „Green Buildings“ ihren Nutzern mehr Komfort und Wohlbefinden, was wiederum die Arbeitsproduktivität steigert, aber auch die Bindung von Mitarbeitern an das Unternehmen. Insofern werden Investoren, die heute schon auf nachhaltige Gebäude setzen, langfristig von einer Steigerung des Marktwertes ihrer Objekte, von höheren Mieteinnahmen, geringeren Leerständen und davon profitieren, dass Mieter, die sich wohlfühlen und zufrieden sind, selten Grund zum Wechseln haben. **„Verhindert der Nutzer die Nachhaltigkeit? Ausblick auf Gewerbe und Wohnen“,**

**Dienstag 06.10.2009, 14:00 - 14:50 Uhr,
EXPO REAL FORUM, Halle A1.**



EXPO REAL 2009

Einen Nachweis, dass ein als „Green Building“ angepriesenes Gebäude auch wirklich nachhaltig ist, bieten bereits heute die unterschiedlichen Zertifizierungssysteme. Vorreiter waren die Briten mit BREEAM (British Building Establishment Environmental Assessment Method), auf dem auch das amerikanische LEED-System (Leadership in Energy and Environmental Design) aufbaute. Beide Systeme sind auch international gefragt. Gleichzeitig haben sich jedoch inzwischen in vielen Ländern nationale Zertifizierungssysteme entwickelt – in Deutschland beispielsweise vergibt die DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) das „Deutsche Gütesiegel Nachhaltiges Bauen“.

**„Zertifizierungen auf dem Prüfstand“,
Dienstag, 06.10.2009, 11:00 - 11:50 Uhr,
EXPO REAL FORUM, Halle A1**

Die nachhaltigste Siedlungsform ist die Stadt mit ihrer hohen Verdichtung und einem meist gut ausgebauten öffentlichen Nahverkehrsnetz. Doch die Nachhaltigkeit einer Stadt bemisst

sich an mehr als nur an der Summe der nachhaltigen Gebäude. Hier kommen wirtschaftliche und soziale Gesichtspunkte hinzu. Zu einer nachhaltigen Stadtentwicklung gehört auch, dafür zu sorgen, dass die Stadt ihren Bewohnern zukunftsfähige Arbeitsplätze bieten kann und zugleich attraktiv genug ist, vor allem junge, gut ausgebildete Menschen anzuziehen. Zu dieser Attraktivität trägt nicht zuletzt eine möglichst konfliktfreie soziale Integration bei. Eine Stadt mit sozialen Brennpunkten und so genannten „No-go-areas“ einerseits und entsprechend geschützten Bereichen der Wohlhabenden andererseits wird auf Dauer im Wettbewerb der Städte nicht bestehen können. Aus diesem Grund zielt Stadtplanung heute darauf ab, sozial durchmischte Quartiere zu entwickeln und durch Stadterneuerungsmaßnahmen vernachlässigte Quartiere aufzuwerten und wieder lebenswert zu gestalten.

**„Nachhaltigkeit in der Stadtentwicklung“,
Dienstag, 06.10.2009, 10:00 - 10:50 Uhr,
EXPO REAL FORUM, Halle A1**

- SUC -



Mannheim

Galilei³ mit Zuwachs

Büroimmobilie in Mannheim ist jetzt zu 75 Prozent vermietet

HOCHTIEF Projektentwicklung hat weitere Flächen im dreigliedrigen Gebäudekomplex Galilei³ vermietet: Das Unternehmen K+S Nitrogen, ein Tochterunternehmen der K+S Gruppe, bezieht fast 3.000 Quadratmeter in der Reichskanzler-Müller-Str. 23. Die DATEV belegt bereits 800 Quadratmeter in der direkten Nachbarschaft, an der Reichskanzler-Müller-Str. 21.

Bereits im Oktober 2008 hatte Deloitte 2.700 Quadratmeter Mietfläche in der Reichskanzler-Müller-Str. 25 übernommen. Alle neuen Nutzer verlegen ihren Unternehmensstandort innerhalb Mannheims. Insgesamt sind im Galilei³ nun 6.500

Quadratmeter – das sind gut 75 Prozent der Mietflächen – vergeben. Der Komplex wurde Ende 2007 von SEB Asset Management erworben und Ende 2008 fertiggestellt.

Das Galilei³ ist eine Büroimmobilie mit drei eigenständigen Bauteilen und Adressen, die sich nahe dem Mannheimer Hauptbahnhof 150 Meter entlang der Reichskanzler-Müller-Straße erstreckt. Die zirka 8.500 Quadratmeter Büroflächen werden mittels Betonkerntemperierung gekühlt. Das Gebäude erreicht eine Flächeneffizienz von gut 86 Prozent. Zum Galilei³ gehören 163 Tiefgaragen- und 43 Außenstellplätze. - *suc* -

Mikrostandort/Entfernungen:

zur City/Fußgängerzone	10 Gehminuten
zum HBF	5 Gehminuten
zum Flughafen Mannheim	7 Fahrminuten
zum Flughafen Frankfurt /M.	50 Fahrminuten
zur U-/S-Bahn/ÖPNV	3-5 Gehminuten
zur Autobahn	4 Fahrminuten

Vermarktung:

Ardeco Immobilien GmbH

Harrlachweg 2
68163 Mannheim

RICH Immobilien GmbH & Co. KG

Weberstraße 6
69120 Heidelberg



Metropolregion Rhein-Neckar

King Sturge Immobilienkonjunktur-Index trotz scharfer Rezession erneut gestiegen: Stimmung in der Immobilienbranche trotz Krise

Der monatlich erhobene King Sturge Immobilienkonjunktur-Index ist im Juni trotz scharfer Rezession erneut gestiegen. Der Stimmungsindikator verbesserte sich von zuletzt 55,6 um 6,0 Prozent auf jetzt 58,9 Zähler. Der positive Trend des Immobilienkonjunktur-Index wird von allen erhobenen Indikatorenwerten getragen. Neben dem Investmentklima mit einer Steigerung um 8,7 Prozent auf 61,3 Zähler und dem Büroklima mit einer Steigerung von 15,3 Prozent auf 38,4 Zähler haben sich auch Ertrags-, Handel- und Wohnklima positiv entwickelt. Auch die auf makroökonomische Fundamentaldaten wie DAX, Ifo, DIMAX und Zinsen basierende Immobilienkonjunktur zieht zum dritten Mal in Folge an. Der Juniwert liegt mit 130,6 Zählern um 2,6 Prozent höher als im Vormonat (127,3). Damit wird rein technisch gesehen eine Trendwende markiert. Der Immobilienkonjunktur-Index wird einmal im Monat im Auftrag von King Sturge durch das unabhängige Beratungsunternehmen BulwienGesa AG erhoben.

„Der vorsichtige aber nachhaltige Optimismus der Branche im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der Immobilienmärkte spiegelt die Hoffnung wieder, dass der Tiefpunkt der schwersten Wirtschaftskrise seit 60 Jahren erreicht ist und sich die Konjunktur im Herbst langsam wieder stabilisiert. Damit deckt sich das optimistische Ergebnis des Immobilienkonjunkturindex mit denen vieler weiteren positiven Stimmungsindikatoren aus der Wirtschaft, wie zum Beispiel dem aktuellen Ifo-Geschäftsklima-Index oder dem ZEW-Index“, sagt Sascha Hettrich, Managing Partner von King Sturge Deutschland.

Der erneute starke Anstieg des Investmentklimas von 56,4 auf 61,3 Zähler zeige, dass viele der Befragten offensichtlich die Zeit für einen antizyklischen Einstieg in den Immobilienmarkt gekommen sehen. „Wichtig ist jetzt, dass der vorsichtige Optimismus durch Politik und Finanzwirtschaft volle Rückendeckung erfährt. Eine nachhaltige Erholung wird ohne Entspannung der Finanzmärkte nicht möglich sein“, so Hettrich. Momentan dominiere zudem noch eine abwartende Hal-

tung in der Erwartung weiter sinkender Einstiegspreise. „Investitionen im größeren Stil und ein Transaktionsvolumen auf nennenswertem Niveau werden wir erst dann sehen, wenn sich der vorsichtige Optimismus auch in der Kreditwirtschaft durchsetzt. Deswegen müssen vertrauensbildende Maßnahmen im Bankensektor weiter höchste Priorität behalten“, so Hettrich.

Werte und Veränderungen der Indizes

	04/09	05/09	Δ (%)
Immobilienklima	51,4	55,6	8,2
Investmentklima	52,6	56,4	7,2
Ertragsklima	50,2	54,8	9,2
Büroklima	30,2	33,3	10,2
Handelklima	52,6	56,3	7,1
Wohnklima	102,4	110,2	7,6
Immobilienkonjunktur	121,9	127,3	4,4

Auch der überraschend hohe Anstieg des Büroklimas von 33,3 um 15,3 Prozent auf 38,4 Zähler dokumentiert das wiedererstarkte Vertrauen der Befragten in die Zukunft selbst der Büromärkte, freilich auf niedrigem Niveau. Der Anstieg des Wertes für das Handelsklima fällt mit einem Anstieg um 3,3 Prozent auf 58,2 (Vormonat 56,3) vergleichsweise moderat aus, ebenso wie die Entwicklung des Ertragsklimas insgesamt mit einer Steigerung von 3,1 Prozent auf 56,5 (Vormonat 54,8). Das Wohnungssegment erfährt mit einem Anstieg von 110,2 um 0,9 Prozent auf 111,2 Punkte die geringste Steigerung in der aktuellen Umfrage. Die als vergleichsweise „krisenfest“ geltende Assetklasse hatte aber bereits in den letzten Monaten immer wieder deutlich zugelegt. Das zeige, dass die Erwartung bezüglich der Entwicklung einzelner Assetklassen dem aktuellen Marktgeschehen in der Regel vorseilt. „Momentan stehen bei den meisten Investoren noch Core-Produkte ganz oben auf der Einkaufsliste. Besonders bei Wohnimmobilien werden wieder vereinzelte Transaktionen gemeldet, auch wenn sich das Volumen noch auf dem Niveau von kleineren Paketen beschränkt“, so Hettrich abschließend.

Metropolregion Rhein-Neckar

Krise? Doch 'ne Krise!

[...auch in der Metropolregion Rhein-Neckar]

Zinskonditionen merklich verschlechtert

Wenn wir in der letzten Ausgabe des ImmobilienReports Metropolregion Rhein-Neckar unter dem Titel „Krise? Welche Krise?“ ausführlich darüber berichteten, dass die vortragenden Finanzexperten beim Immobiliendialog Rhein-Neckar eine Kreditklemme für die Immobilienwirtschaft unisono verneinten, lassen wir heute einen weiteren, überregionalen Fachmann zu Worte kommen, der allerdings völlig anderer Ansicht ist.

Die Immobilienwirtschaft steht vermehrt vor Finanzierungsproblemen. Dies machte Walter Rasch, Präsident des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen deutlich: „Für rund 35 Prozent unserer Unternehmen haben sich die Zinskonditionen merklich verschlechtert. 30 Prozent berichten sogar von massiven Problemen, überhaupt Projektfinanzierungen zu erhalten. Eine Kreditklemme herrscht bei Projektvolumina ab 15 Millionen Euro“, erläuterte der BFW-Präsident. „Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft muss sich in der aktuellen Situation aufgrund ihres strukturbedingten hohen Fremdfinanzierungsanteils darauf verlassen können, dass Finanzierungen auch in Zukunft möglich bleiben. Sie sind Voraussetzung für Investitionen und Arbeitsplätze. Wir halten es für dringend notwendig, weitere Lösungen für das Kreditgeschäft zu schaffen. Es kann nicht sein, dass die Banken Kreditmittel nicht an den Markt weitergeben. Der Leitzins liegt mit aktuell ein Prozent auf einem Rekordtief und gewährt damit den Banken die Möglichkeiten Kredite günstig zu vergeben. Die Banken verweigern der Wirtschaft aber aktuell Kredite zu guten Konditionen“, monierte Rasch.

Allein ein Kredit mit zehn Jahren Laufzeit und einer sehr guten Ratingeinstufung wie A-, das heißt mit einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,08 Prozent, wird derzeit mit mindestens 4,11 Prozent an den Markt weitergegeben. Dabei könnten Kredite aber bei einem Leitzins von einem Prozent, einer Stan-

dardmarge von 1,5 Prozent und einer Ratingeinstufung von A- bereits mit einem Zinssatz von 2,58 Prozent an den Markt weitergegeben werden.

„Neben den erhöhten Zinskonditionen steigen die Kreditvergabe-kriterien von Monat zu Monat, so dass Unternehmen kaum in der Lage sind, sich den Änderungen entsprechend zügig anzupassen. Kredite für Immobilienprojekte, wenn Sie unter 15 Millionen Euro liegen, benötigen eine Eigenkapitalunterlegung von 40 bis 50 Prozent, wo bisher zehn Prozent ausreichten, Vorverkaufsauflagen von 50 Prozent sowie unrealistische Renditen von 15 Prozent. Investitionen in den Wohnungsbau werden damit deutlich erschwert. Zunehmende Meldungen unserer Mitgliedsunternehmen zeigen, dass allein in den letzten Wochen Wohnprojekte von insgesamt 450 Millionen Euro aufgrund restriktiver Kreditvergabe-kriterien nicht umgesetzt werden konnten, obwohl der Bedarf und damit der Absatzmarkt für die Projekte eigentlich vorhanden wäre“, kritisierte Rasch. Für Projekte die mit mehr als 15 Millionen Euro arbeiten, herrsche aktuell eine Kreditklemme. Kredite würden gar nicht mehr vergeben. Diese Effekte werden bei den bereits niedrigen Baufertigstellungen und damit einer Wohnraumknappheit in Ballungsgebieten weitere nachhaltige Einbrüche auslösen. „Die Einführung von Bad-Banks, wie auch die befristete Lockerung der Basel II Regelung sind wichtige Bausteine, um die Versorgung der Wirtschaft mit Krediten zu generieren“, so Rasch.

Bundesfinanzminister Peer Steinbrück hatte Anfang Juli die Banken angesichts der eingeschränkten Kreditvergabe vehement kritisiert und Zwangsmaßnahmen angekündigt, wenn es in der zweiten Jahreshälfte zu einer echten Kreditklemme kommen sollte. Eine Maßnahme könnte sein, die Basel II - Regelungen befristet zu lockern, um das Eigenkapital der Banken zu entlasten und damit mehr Spielraum für die Kreditvergabe und die Kreditkonditionen zu schaffen.

kurz & fündig

MRN I Der Maklerverbund **Engel & Völkers** hat seinen Umsatz trotz Krise gesteigert. In den ersten sechs Monaten 2009 haben die Wohnshops in Deutschland einen Courtageumsatz von rund 30,4 Millionen Euro und damit knapp über 20 Prozent mehr als im Vorjahr (1. Halbjahr 2008: 25,2 Mio. Euro) erwirtschaftet, teilt das Unternehmen mit, das auch mit zahlreichen Standorten in der Metropolregion Rhein-Neckar vertreten ist. Das Umsatzwachstum sei einerseits auf die weiter steigende Bedeutung der Immobilie im Anlageportfolio zahlreicher Privatpersonen zurückzuführen sowie andererseits auch auf die aktuell günstigen Finanzierungsbedingungen. Von dieser Entwicklung profitieren laut Engel & Völkers auch die neuen Lizenpartner. Im ersten Halbjahr seien bereits zehn neue sogenannte Wohnshops eröffnet worden, in der zweiten Jahreshälfte sind zehn weitere geplant. Damit wäre der Maklerverbund am Ende des Jahres mit 175 Standorten in Deutschland vertreten.

Hotellerie In Deutschland werden trotz aktuell rückläufiger Belegungszahlen bis 2012 mehr als 200

neue Vier- und Fünf-Sterne-Hotels eröffnet. Das geht aus einer aktuellen Untersuchung der Hotelprojektdatenbank **tophotelprojects.com** hervor. Damit steigt die Zahl der First-Class- und Luxushotels in Deutschland um 7,3 Prozent. Für Europa wird ein Zuwachs von 2,2 Prozent (850 Tophotels) prognostiziert - weniger als in jeder anderen Region der Welt. Mit fast 30 Prozent die stärkste Zunahme wird für die USA erwartet. Weltweit sind aktuell über 3.500 First-Class- und Luxushotels in der Projektierung. Zwar gehen die Zahl der Hotelprojekte wegen der Finanz- und Wirtschaftskrise insgesamt leicht zurück, aber bei den Vier- und Fünf-Sterne-Häusern sind in allen Regionen ein starker bis sehr starker Zuwachs zu verzeichnen.

Statistik Wie das **Statistische Bundesamt** (Destatis) mitteilt, wurden im Jahr 2008 in Deutschland 176 000 Wohnungen fertig gestellt. Das waren 16,5 Prozent oder 39 000 Wohnungen weniger als im Vorjahr. Seit 1995, als mit knapp 603 000 Wohneinheiten ein Höchststand erreicht wurde, ging die Zahl der jährlich fertig gestellten Wohnungen um mehr als 70 Prozent zurück. Von den 176 000 fertig gestellten Wohnungen waren 152 200 Neubauwohnungen in Wohngebäuden, das waren 17,8 Prozent weniger als im Jahr 2007. Dabei lag der Rückgang der Fertigstellungen von Einfamilienhäusern bei 22,0 Prozent und der von Wohnungen in Zweifamilienhäusern bei 23,6 Prozent. In Mehrfamilienhäusern wurden 8,8 Prozent weniger Wohnungen fertig gestellt als 2007.

Des Teufels liebstes Möbelstück ist die lange Bank.

[Werben Sie JETZT im
ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar]

Unseren kompetente Ansprechpartner
für Ihre Anzeigen und Fragen,
Gerhard Loos, erreichen Sie unter
der Telefonnummer 06232 / 29 14 75
oder unter:
anzeigen@immobilienreport-rhein-neckar.de

MRN II Ab dem 01. September 2009 wird Artin Adjemian (47), Bereichsleiter Dienstleistungsgewerbe bei der IHK Rhein-Neckar, die Leitung der **Wirtschaftsförderung der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH** (MRN GmbH) übernehmen. Artin Adjemian ist Nachfolger von Peter Simon, der neues Mitglied des Europaparlaments ist. Simon war seit April 2007 von der Stadt Mannheim für diese Aufgabe an die MRN GmbH überlassen worden.

„Wir freuen uns auf die Verstärkung und über die Unterstützung durch unseren Mitgesellschafter, die IHK Rhein-Neckar. Artin Adjemian ist für uns ein ausgezeichnete Brückenbauer, der die Stärken der vielfältigen Akteure in der Wirtschaftsförderung der MRN weiter bündeln soll. Gemeinsam können wir unsere Region im internationalen Wettbewerb noch erfolgreicher positionieren und unsere Wettbewerbsfähigkeit langfristig erhöhen“, erläutert Dr. Felix Gress, Geschäftsführer MRN GmbH, das positive Engagement.

Sie haben Tipps und Termine, Anregungen und Informationen, News und Hintergründe für uns ?

Den ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erreichen Sie direkt unter:
redaktion@immobilienreport-rhein-neckar.de

kurz & fündig

Kommunikation & Design

marketingorientierte Presse- & Öffentlichkeitsarbeit

www.suckow-kommunikation.com

MRN III

Die Zahl der erhaltenswerten Standorte der insolventen Kaufhauskette Woolworth steigt: Anstatt 142 sollen nun mindestens 150 von 310 Kaufhäusern unter dem Namen Woolworth weitergeführt werden. Der Gläubigerausschuss der Kette hat dem ent-

sprechenden Fortführungskonzept von Insolvenzverwalter Ottmar Hermann zugestimmt.

"Allerdings müssen wir für die Filialen eine Einigung mit den Vermietern erzielen",

teilte Hermann mit. Hierüber werde man in den kommenden Wochen und Monaten Verhandlungen führen. Die Transfergesellschaft für die Mitarbeiter befindet sich in der Gründungsphase. Erhalten bleiben sollen vor allem die mittelgroßen

Häuser mit 900 bis 1.600 Quadratmetern Verkaufsfläche.

In der Metropolregion Rhein-Neckar sind sechs Filialen definitiv von der Schließung betroffen: in Mannheim-Feudenheim (Bild), der Ludwigshafener Saarlandstraße, in Bad Bergzabern, Bür-

stadt, Gernersheim und Sandhausen gehen die Lichter aus. Der zweite Laden in Ludwigshafen mit 1.000 Quadratmetern soll in Kürze zur Vorzeige-„Wullewulle“

umgebaut werden. Für Filialen, die nicht länger unter dem Namen Woolworth fortgeführt werden, gibt es laut Hermann zahlreiche Interessenten, die an diesen Standorten eigene Läden betreiben wollen.



Untergrenze erreicht?

Direkt-

investitionen in europäische Gewerbeimmobilien beliefen sich im ersten Halbjahr 2009 auf 24 Mrd. Euro, entsprechend einem Minus von 42 Prozent gegenüber dem zweiten Halbjahr 2008 (41,5 Mrd. Euro). Das Niveau im 2. Quartal entsprach in etwa dem Volumen des 1. Quartals des Jahres.

„Wir glauben, dass das Transaktionsvolumen eine Untergrenze erreicht hat. Aufgrund des Investoren-Interesses rechnen wir im zweiten Halbjahr mit einem Umsatzwachstum. Die Spitzenrenditen für Büroflächen waren im 2. Quartal erstmals seit Mitte 2007 weitgehend stabil. Die Volumina blieben niedrig, weil die Schere zwischen Gebot und Angebot aufgrund der Preiserwartungen und Wünschen der Eigentümer in einigen Märkten weiterhin weit auseinanderklafft“, so Tony Horrell, Leiter European Capital Markets bei Jones Lang LaSalle.

„Vermögende Privatinvestoren, die über ein hohes Maß an Eigenkapital verfügen beherrschen derzeit den Markt, da die Kreditmärkte weiterhin stark angespannt sind. Neue Kredite werden nach wie vor nur eingeschränkt und zu hochzinsigen Bedingungen vergeben. Die meisten großen Transaktionen erfolgen mit Verkäuferfinanzierung oder mit vorhandenen Kreditvereinbarungen. Für ertrags-sichere Gelegenheiten herrscht keine Verknappung an Eigenkapital.“

Mit dem ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erreichen Sie bis zu 7.000 Entscheidungsträger der Immobilienbranche aus der Region – ohne Streuverlust!

kurz & fündig

Die meisten Transaktionen im 2. Quartal bewegten sich in einer Größenordnung von 20 Mio. Euro - 50 Mio. Euro. Für viele Investoren sind langfristige Erträge und starke vertragliche Vereinbarungen wichtigste Antriebsmotoren für eine Investitionsentscheidung. Die Investoren scheuen jedoch das Risiko von Leerständen, kurzen Mietlaufzeiten und zusätzlichen Investitionen.

Tony Horrell abschließend: „Wir sehen eine gewisse Preisanspannung bei klei-

nen Transaktionen, hauptsächlich deshalb, weil sie eigenkapitalgeleitet sind. Insgesamt rechnen wir im 2. Halbjahr mit einem allmählichen Anstieg der Volumina, abhängig von der Verfügbarkeit qualitativ hochwertiger Produkte. Die Investoren werden genau beobachten, ob die in einigen Regionen wahrgenommene Umkehr des Marktes an Fahrt aufnimmt.“ ◀

Namen & Links

BFW	Seite 12
Blocher Blocher Partners	Seite 4
Destatis	Seite 13
Deutsches Fertighaus Center	Seite 5
Diringer & Scheidel	Seite 2
ecm	Seite 4
Engel & Völkers	Seite 13
Engelhorn	Seite 4
Expo Real	Seite 8
gif	Seite 6
Hochtief	Seite 10
Jones Lang LaSalle	Seite 14
King Sturge	Seite 11
Postgalerie Speyer	Seite 5
Thomas Daily	Seite 1
tophotelprojects	Seite 13
Woolworth	Seite 14

Der direkte und schnelle Weg zu den in dieser Ausgabe genannten Unternehmen

Impressum

ImmobilienReport

Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:
Hartmut Suckow und
Michael Tschugg

Adresse:
Max-Frisch-Straße 28
68259 Mannheim

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. September 2009**