ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Metropolregion Rhein-Neckar

Ausgabe 24 2. Jahrgang www.immobilienreport-rhein-neckar.de 2. September 2010

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Der andere Blick:
Konversion erfordet differenzierte Strategien
Seite 4 - 5

- - -

Einzelhandelsstandort Mannheim:
Der Zentralitätsriese
Seite 6 - 8

- - -

Gemeinschaftswohnen in der Mainstraße:
Einzug der jungen Alten
Seite 9

- - -

Glasfaserkabel „Im Bieth“:
Innovative Lösung
Seite 11

- - -

EXPO REAL:
Leichte Erholung
Seite 12 - 13

- - -

Konversion in der Region - Teil 2:

Ein Thema für alle: Zukunft gestalten

OB Würzner zur Flächenkonversion in Heidelberg

Noch zeigen die amerikanischen Streitkräfte in Heidelberg massive Präsenz - unter anderem in den Campbell Barracks, der ehemaligen "Großdeutschland-Kaserne"

Heidelberg versteht sich als Stadt der Zukunft. So positioniert sich die Universitätsstadt am Neckar zumindest in ihrem Stadtentwicklungsplan. Darin sind die Ziele und Leitlinien für die Zeit bis 2015 klar gesetzt. Innen- vor Außenentwicklung etwa. Auch Sicherung von preiswertem Wohnraum. Die Zielgerade schon im Visier, ergibt sich nun eine neue Situation. Nach dem Truppenabzug der Amerikaner stehen ab 2014 die frei werdenden Flächen für neue Nutzungen zur Verfügung. Nachdem der

Lesen Sie weiter auf Seite 2

Metropolregion Rhein-Neckar

ImmobilienReport in seiner August-Ausgabe die Flächenkonversion aus Sicht des Regionalverbands und Mannheims betrachtet hat, verlieren wir unser Journalisten-Herz an Heidelberg in der Hoffnung, Antworten zu finden auf unsere Fragen zu den künftigen Effekten des Abzugs. Und siehe da: Es scheint als habe Heidelberg neue Freiheitsgrade gewonnen, um seine Ziele der Stadtentwicklungsplanung mit ein paar Mühen weniger zu realisieren. Zumindest zeichnet Heidelbergs Oberbürgermeister Dr. Eckart Würzner im Gespräch mit dem ImmobilienReport ein optimistisches Bild des Endergebnisses wie auch des gesamten Prozesses. Und nachdem das Rathaus eine gewisse kommunikative Schockstarre nach dem aktuellen Bürgerentscheid zur Stadthallenerweiterung überwunden hat, zeigt sich der OB auch positiv erwartungsvoll gegenüber den Vorschlägen und Ideen der Bürger der Zukunftsstadt.

Welche Entwicklungspotenziale eröffnen sich aus Ihrer Sicht aus der Flächenkonversion in Heidelberg wie auch für die Metropolregion?

Die freiwerdenden Liegenschaften eröffnen viele Perspektiven und Chancen für die städtebauliche Entwicklung Heidelbergs. So könnte die Lage auf dem angespannten Wohnungsmarkt eine deutliche Entlastung erfahren. Wie Untersuchungen des Statistischen Landesamtes seit Jahren feststellen, fehlen in Heidelberg rund 8.000 Wohnungen. Die circa 2.500 frei werdenden Wohnungen der US-Streitkräfte und ihrer Familien könnten einen Teil des Wohnungsdefizites ausgleichen. Zusammen mit den 1.800 Wohnungen, die in den nächsten Jahren im neuen Stadtteil Bahnstadt

Heidelbergs OB Dr. Eckart Würzner

gebaut werden, hätten wir gute Angebote für die große Nachfrage. Aber die frei werdenden Flächen bieten auch andere Entwicklungsmöglichkeiten, beispielsweise für Sportanlagen, größere Grüngürtel, landwirtschaftliche Nutzungen, die Kreativwirtschaft und vieles mehr. Da der Abzug aus Heidelberg erst ab 2014 Entwicklungsmöglichkeiten auf den US-Flächen bietet, bleibt uns ausreichend Zeit, die vorhandenen Entwicklungsszenarien zu erweitern und in ein konkretes Umsetzungskonzept zu überführen.

Eine effiziente Konversion müsste auch gewährleisten, dass ökonomische Effekte ausgeglichen werden. So sollte idealerweise der negative Effekt des Truppenabzugs durch entsprechende Entwicklungseffekte überkompensiert werden. Welche Möglichkeiten und Chancen sehen Sie?

Die Wohnquartiere werden derzeit von Mitgliedern der US Army und deren Angehörigen bewohnt. Nach dem Abzug werden dort neue Einwohner einziehen, die auch in Heidelbergs Einzelhandel einkaufen werden – im Gegensatz zu den Angehörigen der Streitkräfte, die ihren Bedarf überwiegend in den internen Army-Geschäften am Czernyring und in Patrick-Henry Village decken. Heidelbergs Wohnungsmarkt wird sich mittelfristig entspannen. Neue Betriebe können angesiedelt werden, und bestehenden Firmen kann in Heidelberg eine Entwicklungsperspektive geboten werden, was heute aufgrund mangelnder Gewerbeflächen teilweise nicht möglich ist.

Nachhaltigkeit gilt inzwischen als ein ebenfalls wesentliches Beurteilungskriterium von Flächenkonversion. Welche Bedeutung hat dies in den betreffenden Fällen, welche Kriterien legen Sie an?

Die Lage der US-Liegenschaften in der Stadt - ausgenommen das weit außen liegende Patrick Henry Village - ermöglicht es der Stadt, die künftige Entwicklung weiterhin nach dem Motto „Innen- vor Außenentwicklung“ voranzutreiben, wie es heute schon in der Bahnstadt geschieht, wo derzeit der weltgrößte Passivhaus-Stadtteil entsteht.

Metropolregion Rhein-Neckar

Viele Kommunen proklamieren in der Flächenkonversion ihre jeweils eigenen Wege. Wird es also einen "Mannheimer Weg" und einen "Heidelberger Weg" geben oder bieten sich Überlegungen an, ein regionalplanerisches Konzept gemeinsam zu entwickeln?

Ich engagiere mich sehr für eine Kooperation der drei betroffenen Städte in der Metropolregion. Mit meinen Kollegen in Mannheim und Schwetzingen habe ich mich bereits über eine enge Zusammenarbeit und die weiteren Schritte verständigt. Nach dem Abzug der Amerikaner muss der Flächennutzungsplan des Nachbarschaftsverbandes Heidelberg-Mannheim fortgeschrieben werden, auch deshalb ist einvernehmliches Handeln unabdingbar.

Konversionen können nur mit kooperativen Abstimmungsprozessen, die auf intensiver Information und Kommunikation basieren, zum Erfolg führen. Das sagt Prof. Christian Jacoby von der Universität der Bundeswehr in München. Wie stehen Sie zur Einbindung von Bürgern und Öffentlichkeit in die Umwandlungsprozesse in Heidelberg?

Eine intensive Bürgerbeteiligung ist für mich bei allen städtischen Projekten selbstverständlich. Aber bei den Planungen der frei werdenden Army-Flächen spielt Bürgerbeteiligung eine besonders wichtige Rolle. Denn hier geht es ganz konkret, an ganz vielen Stellen im Stadtgebiet, mit ganz unterschiedlichen Entwicklungsmöglichkeiten um die Gestaltung von Heidelbergs Zukunft. Das ist ein Thema für alle Heidelberger, und ich freue mich bereits jetzt auf die Anregungen aus der Bürgerschaft. Im Herbst werden wir im Gemeinderat die weiteren Entwicklungsschritte besprechen und die Bürgerbeteiligung konkretisieren.

Die Rahmenbedingungen haben sich geändert: negative demografische Entwicklung, Finanzknappheit, stagnierende Wirtschaft, dazu sehen die betroffenen Städte ihre Zukunft in einer eher flächensparenden Dienstleistungsindustrie. Wie muss sich die Umwandlung der zumeist großflächigen Militärstandorte solchen Rahmenbedingungen anpassen?

Zunächst werden wir die Entwicklung der im Flächennutzungsplan vorgesehenen Heidelberger Entwicklungsflächen im Außenbereich zurückstellen. Die Entwicklung der Konversionsflächen wird sukzessive erfolgen, damit sie zeitlich gestaffelt auf den Markt kommen. Auch sollte auf den Konversionsflächen nicht immer eine Nachverdichtung angestrebt werden.

Die Fragen stellte Michael Tschugg

Der Kommentar:
Ohne Worte

Der Abzug der US-Truppen aus der Region - er kam weniger überraschend als es jetzt so manche Aussage aus Politik und Wirtschaft Glauben machen mag. Zugegeben: Bis zuletzt hat die Region sich für den Verbleib eingesetzt, ihn quasi zu einer Herzensangelegenheit gemacht. Die Oberbürgermeister der zentral betroffenen Metropolen reisten gar in die USA, um die Verantwortlichen umzustimmen. Allein, die Antwort war dieses Mal ein klares "No, we cannot". Das mag sprachlos machen, die Enttäuschung darüber auch das Suchen und Finden neuer Antworten erschweren. Aber nun ist eine geradezu typische amerikanische Tugend gefragt: nach vorne schauen, die Chance sehen, sie beim Schopfe packen und Neues schaffen. Dazu gehört es auch Zeichen zu setzen, Richtungen aufzuzeigen, die Mitmenschen in der Region mitzunehmen. Hier tut sich jedoch für den journalistischen Betrachter durchaus noch ein Gefälle auf. Während das Thema in Mannheim über alle Parteigrenzen hinweg bewegt und man die Öffentlichkeit für die eigenen Argumente und Planungen sucht, bleibt die Zukunftsstadt, wie sich Heidelberg gerne selbst tituliert, verhältnismäßig sprachlos. Die Antworten aus dem Rathaus, auf die der ImmobilienReport in fast unjournalistischer Weise stoisch lange gewartet hat, zeigen zwar die Handlungsrichtungen, bleiben jedoch im Vergleich zur Zwei-Fluss-Metropole Mannheim eher vage und im Allgemeinen. Und die zweitgrößte Fraktion des Heidelberger Gemeinderats reagierte auf die Fragen zum drängenden Thema schlicht gar nicht. Chancen vertan! Wer bei einer solchen Zukunftsfrage ohne Worte bleibt, vergibt Gestaltungsmöglichkeiten, die in der öffentlichen Diskussion liegen. Hier nicht rasch umzuschwenken und in der Metropolregion gemeinschaftlich im kreativen Austausch der Meinungen nach zukunftsgerichteten, nachhaltigen Lösungen zu suchen, wäre in der Tat ohne Worte.

Michael Tschugg

Metropolregion Rhein-Neckar

Der andere Blick: Konversion erfordert differenzierte Strategien

Im Gespräch mit einer Expertin für Standortentwicklung

Dagmar Gebhardt ist Diplom-Geografin und Projektleiterin bei der Heidelberger Re2area GmbH, einem Unternehmen, das militärische Liegenschaften, gewerbliche und industrielle Brachflächen sowie Restflächen und Stadtquartiere bezüglich einer Verwertung und Entwicklung analysiert. Die drei Gesellschafter von Re2area, die sich vollständig auf die Revitalisierung vorgenutzter Standorte und deren Reintegration in den Immobilienkreislauf spezialisiert haben, sind Experten aus den Bereichen Immobilien- und Standortentwicklung, Architektur und Städtebau, Erschließungs- und Landschaftsplanung sowie Umwelt-, Bau- und Geotechnik in acht bundesweiten Standorten und mit über hundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Politische Vorgaben

Große Chancen in der Konversion eines ehemalig militärisch genutzten Geländes sieht Dagmar Gebhardt für jede einzelne betroffene Stadt: „Es sind ja nicht nur die Oberzentren Mannheim und Heidelberg betroffen, sondern auch Flächen in Oftersheim oder beispielsweise in Schwetzingen“. Diese Chancen sieht sie allerdings unter der Vorgabe, dass dort von Seiten der Politik geprüft werde, welche Form der Konversion zukunftsweisend, was für die Region sinnvoll sei. Jede Stadt müsse wissen, welche städtebauliche Entwicklung sie einschlagen wolle - sinnvollerweise innerhalb einer regionalen Absprache. Jede Kommune, jedes Zentrum habe seine eigenen Möglichkeiten - Mannheim mit gewerblichen, dienstleisterischen und kreativwirtschaftlichen Bereichen andere als Schwetzingen.

Es bestehen also unterschiedliche Bedürfnisse der einzelnen Kommunen, und diese sollten in die Rahmenplanung einfließen. „Wichtig ist, dass sich die Städte untereinander absprechen, damit sie nicht gegenseitig in einem unnötigen Wettbewerb stehen, sondern eine Chance für die ganze Region erarbeiten “, so Gebhardt.

Genaue Untersuchungen der potentiellen Objekte notwendig

In der Region fehlen viele gute, sozialverträgliche und bezahlbare Wohnungen. Laut bekannter Prognosen - auch unter dem Gesichtspunkt der demografischen Entwicklung -, hat die Metropolregion Rhein-Neckar gute Möglichkeiten, sich auch in der Anzahl der hier lebenden Bevölkerung weiterzuentwickeln, da sie eine ausgesprochen attraktive Lebensregion sei. Dazu muss z. B. zusätzlicher attraktiver Wohnraum, unter anderem auch für Studenten und junge Familien, geschaffen werden.

Am Beispiel der Benjamin-Franklin-Village (Bild links) zeigt sich eine mögliche Vorgehens-

Metropolregion Rhein-Neckar

weise: Gebäude wie Flächen müssen genau untersucht werden, um das Risiko zu minimieren, bevor ein Investor in die Entwicklung geht. Es muss geprüft werden, ob in den bestehenden Gebäuden Asbest verbaut wurde, ob Schadstoffe vorhanden sind, wie der bauliche Bestand ist. Auch von der immobilienökonomischen Seite muss das gesamte Umfeld begutachtet werden, wobei die Konversionsexperten gefragt sind: „Wir können an jedem Standort die rechenbaren Größen erarbeiten. Zu prüfen ist dann, in welcher Relation der Aufwand einer Umnutzung in Bezug zu den potentiellen Werten einer marktfähigen Neunutzung steht“, erklärt Gebhardt.

Restrisiken sind zu minimieren

Wo eine Werkzeughalle, wo eine Tankstelle ist, wo gearbeitet wird gibt es Lecks, wird verschüttet, dringen wassergefährdende Stoffe in den Boden.
In den vergangenen 15 Jahren haben US-Experten die von den amerikanischen Streitkräften benutzten Areale - unter Berücksichtigung der bundesdeutschen Umweltnormen und von deutschen Behörden kontrolliert - teilweise untersucht und saniert. So arbeitet beispielsweise im Käfertaler Wald schon seit Jahren eine Grundwassersanierungsanlage. Aber ein Restrisiko bleibt, da manche Schadstoffe erst nach dem Verlassen der Liegenschaften festgestellt werden können. Daher ist es auch wichtig, dass die amerikanischen Unterlagen über die jeweiligen Untersuchungen an die deutschen Behörden übergeben und Defizite hinsichtlich der Erkenntnislage fundiert abgearbeitet werden.
Die städtebaulichen Vorstellungen müssen schließlich jeweils in Einklang gebracht werden mit den tatsächlichen und vorhandenen Gegebenheiten.

Bund, Stadt, Investor

Es gibt eine klare Regelung zwischen den USA und der Bundesrepublik, die aufgelassene Immobilien, zurückgelassene Flächen der amerikanischen Streitkräfte zum Inhalt hat. In dem Vertag ist die jeweilige finanzielle Beteiligung der beiden Länder an Sanierungskosten, sind die Ausgleichszahlungen geregelt. Die freiwerdenden Flächen gehen in den Besitz des Bundes über, die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) bietet diese am Markt an, um möglichst hohe Erlöse für die Liegenschaften zu erwirtschaften. Gleichzeitig gibt es die Stadt, die ein städtebauliches Konzept erarbeitet (hat) - eine Einigung zwischen Kommune und BImA, eine Abgleichung der Interessen, eventuell zusätzlich mit einem Investor, kann lange dauern, wie vielfach in der Vergangenheit bei Konversionsstandorten zu sehen war.
Eines der Kooperationsmodelle, die entwickelt wurden, ist das Hanauer Modell, eine zukunftsweisende Konversionsvereinbarung. Diese ermöglicht einen kooperativen Entwicklungsprozess der ehemaligen Militärliegenschaften, der zwischen allen Beteiligten inhaltlich sowie zeitlich abgestimmt ist.
(http://www.hanau.de/lih/Konversion/index.html)

Von Fall zu Fall kann es auch sinnvoll sein, eine eigene Gesellschaft für die Verwertung eines Geländes zu gründen. So muss die Stadt nicht allein die gesamte Liegenschaft von der BImA erwerben, was an den Kosten scheitern kann. In diese Gesellschaft kann die jeweilige Kommune ihr städtebauliches Konzept einbringen, mit im Boot sind beispielsweise Sparkassen, Wohnungsbaugesellschaften, Investoren und Fachplaner, die gemeinsam die Entwicklung des Vorhabens vorantreiben.

Fazit: Ob auf einer Konversionsfläche Grünanlagen, Wohnbebauungen oder Gewerbegebiete ausgeschrieben werden können, hängt von vielerlei Faktoren ab. So sind beispielsweise beim Wohnungsbau laut Bundesbodenschutzgesetz die Ansprüche am höchsten; im zu bebauenden Boden dürfen keine gesundheitsgefährdenden Stoffe mehr vorhanden sein. Wichtig ist dementsprechend eine gute Untersuchung der jeweiligen Fläche - unter anderem eine historische Erkundung, wie die amerikanischen Streitkräfte diese Stelle genutzt haben. Als Flugplatz? Als Tanklager? Als Wohngebiet? Wann wurden die Gebäude gebaut? Ist es sinnvoll, die Häuser, die Wohnungen zu erhalten und zu renovieren? Finden sich kritische Schadstoffe wie z. B. PCB oder Asbest in der Bausubstanz oder ist der Boden kontaminiert?

Experten, zur richtigen Zeit am richtigen Ort in den Prozess eingebunden, können entsprechende innovative Verwertungsstrategien bei Konversionen entwickeln.

- suc -

Mannheim

Einzelhandelsstandort Mannheim bindet Kaufkraft und überzeugt mit Toplage Planken:

Ein Zentralitätsriese unter den Großstädten

Jones Lang LaSalle untersucht Einzelhandelssituation

Die Einzelhandelsspezialisten von Jones Lang LaSalle haben den Einzelhandelstandort Mannheim untersucht. Die Stadt erzielt mit ihrer Top-Lage Planken im ersten Halbjahr 2010 stabile Einzelhandelsmieten bis zu 140 Euro pro Quadratmeter und zählt damit zu den 15 in dieser Hinsicht teuersten Handelsstandorten in Deutschland. Mit Einwohnerzahlen um 300.000 schaffen ansonsten nur Freiburg, Münster und Wiesbaden den Sprung in diese Gruppe. Im 10-Jahres-Vergleich haben die Mieten in Mannheim um knapp 15 Prozent zugelegt und zeigen sich seit 2008 stabil. Insgesamt bietet Mannheim rund 270 Ladenlokale in den drei Top-Lagen Planken, Kurpfalz- bzw. Breite Straße und Mannheimer Fressgasse.

Marc Alfken, Leiter Einzelhandelsvermietung Deutschland bei Jones Lang LaSalle: „Insgesamt positioniert sich Mannheim nach Frankfurt und vor Heidelberg, Wiesbaden und Mainz als zweitstärkste Stadt im Rhein-Main-Neckar-Gebiet. Die stabile Flächennachfrage und Mietpreisentwicklung sind nicht zuletzt ein Ergebnis des enormen Einzugsgebiets und der hohen Kaufkraft im Umland. So liegt die Zentralität Mannheims rund 40 Prozent über dem Bundesdurchschnitt. Keine andere Stadt mit mehr als 300.000 Einwohnern zieht ähnlich viel Kaufkraft aus dem Umland."

Toplage Planken – Neue Investitionen und Mieter festigen herausragende Stellung

Die Toplage Planken verfügt über etwa 110 Ladenlokale, von denen mehr als drei Viertel durch Filialkonzepte genutzt werden. Alfken: „In der Spitze werden bei Neuvermietung eines 100 Quadratmeter-Standardladenlokals derzeit Ladenmieten bis 140 Euro pro Quadratmeter erzielt. Besonders in den Sortimentsbereichen Junge Mode und Schuhe sind die Planken hervorragend aufgestellt. Nach unserer Einschätzung wird sich die Lage besonders im westlichen Bereich weiterhin positiv entwickeln." Die Mieterfluktuation ist vergleichsweise gering. Jüngste Neuzugänge auf den Planken sind seit Juni H&M mit seinem Konzept COS im Quadrat O7, 10 und der Wohnaccessoire-Filialist Depot, der Ende Oktober eine Filiale im Quadrat P6, 20/21, eröffnen wird. Die geplanten Investitionen in die Aufenthaltsqualität werden Mannheims stärkste Einkaufsmeile zusätzlich fördern.

Mannheim

Auch bei Investoren sind die Planken eine sehr beliebte Adresse. Im Frühjahr erwarb eine griechische Investorengruppe das "Cafe Wägele"-Geschäftshaus in P4, 9-10. Das Objekt soll komplett saniert werden und bietet rund 500 Quadratmeter Einzelhandelsfläche. Zudem hat die Aachener Grundvermögen das Commerzbank-Gebäude mit rund 6.500 Quadratmetern Nutzfläche im Quadrat P3 erworben. Geplant sind eine Komplettsanierung und anschließende Einzelhandelsnutzung.

Kurpfalzstraße / Breite Straße - Aufwärtstrend mit TK Maxx und Mömax?

Die Kurpfalz- bzw. Breite Straße bietet Handelskonzepten rund 90 Ladenlokale, die zu etwas mehr als der Hälfte von Filialisten belegt sind. In der Spitze werden derzeit 110 Euro pro Quadratmeter erzielt. Alfken: „Die Lage hat in den letzten Jahren etwas an Anziehungskraft verloren. Eine Rückkehr zu alter Stärke könnte das expansive Designer-Offprice-Konzept TK Maxx bringen. Das Label hat jüngst im Quadrat E1, 1 auf rund 2.200 Quadratmetern eröffnet und den früheren New Yorker-Store übernommen."

Im Quadrat T1 hält der Accor-Konzern an seinen Plänen für die City-Hotels Ibis und Etap fest und plant zudem Einzelhandels- und Gastronomieflächen. Mit einer Eröffnung ist frühestens 2012 zu rechnen. In unmittelbarer Nähe bahnt sich für das seit September 2008 leer stehende Karstadt-Haus in K1 nun ebenfalls ein Neubau an. In der zweiten Jahreshälfte 2011 soll ein Mömax-Möbelmarkt in das Objekt einziehen. In der Nähe der Kurpfalzstraße hat ein Privatinvestor das Geschäfthaus R1, 16 mit rund 1.000 Quadratmetern Einzelhandels- und 900 Quadratmetern Bürofläche erworben.

Mannheimer Fressgasse profitiert von Stärke der Planken

In stärkerem Maße als die Kurpfalzstraße kann die parallel zu den Planken verlaufende Fressgasse von der positiven Entwicklung der Toplage profitieren. Die insgesamt knapp 70 Ladenlokale in der Straße erzielen in der Spitze Mieten bis 55 Euro pro Quadratmeter. Alfken: „Mit rund 35 Prozent ist der Filialisierungsgrad noch vergleichsweise niedrig. Das Sortimentsangebot ist sehr gemischt mit Stärken im Bereich Gastronomie. Das nahe gelegene Großprojekt Q6/Q7 wird neben den Planken auch der Fressgasse Auftrieb verleihen." Der Neubaukomplex soll Einzelhandel, Wohnungen und ein Hotel auf rund 115.000 Quadratmetern Bruttofläche bieten.

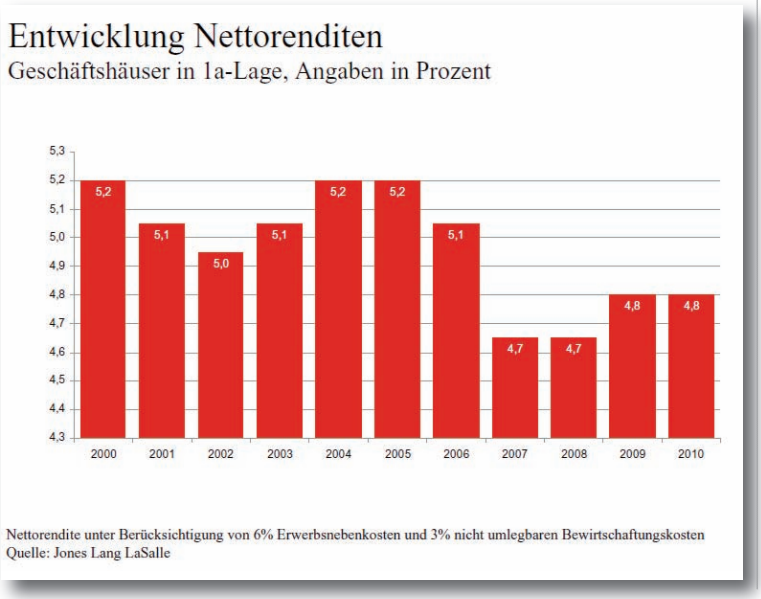
Auch in der Fressgasse gab es zuletzt Eigentümerwechsel. IVG Institutional Funds hat ein im Quadrat Q2 gelegenes Büro- und Geschäftshaus an eine ortsansässige Investorenfamilie veräußert. Das Objekt verfügt über rund 1.500 Quadratmeter Mietfläche und bietet im Erdgeschoss diverse Einzelhandelsflächen. Zuletzt kaufte der Investor Diringer & Scheidel das Objekt Q7, 23 – 26, die „Kleine Fressgasse". Die Immobilie soll in das im Bau befindliche neue Stadtquartier Q6/Q7 integriert werden.

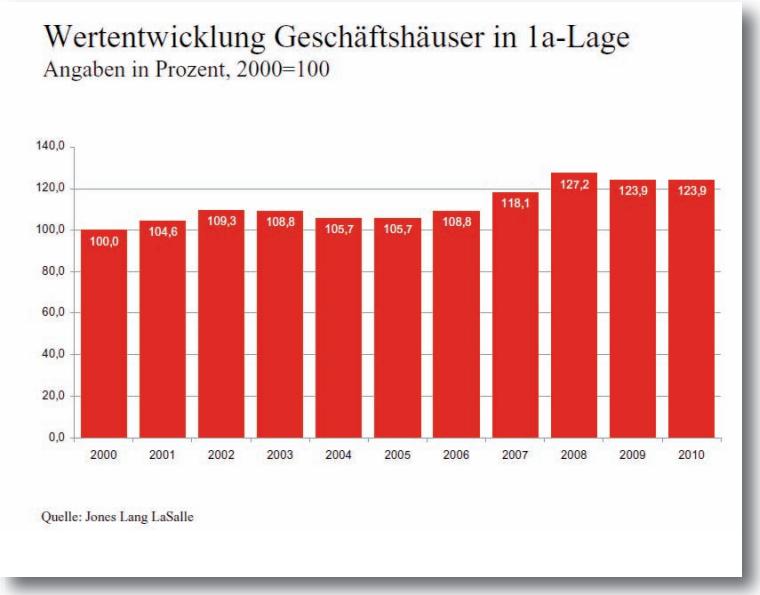
Mannheim

Shopping Center – Negative Auswirkungen der Rhein-Galerie auf Passantenfrequenzen?

Das Rhein-Neckar-Zentrum in Viernheim mit rund 60.000 Quadratmetern und das Rathaus-Center in Ludwigshafen mit etwa 28.000 Quadratmetern Verkaufsfläche beeinträchtigen die sehr gute Entwicklung der Mannheimer Toplage Planken kaum. Die Auswirkungen der noch in diesem Monat eröffnenden Rhein-Galerie in Ludwigshafen mit 30.000 Quadratmetern Verkaufsfläche bleiben abzuwarten.

Alfken: „Während sich die Zentralität auf höchstem Niveau hält, zeigten sich die innerstädtischen Passantenfrequenzen in den vergangenen zwei Jahren leicht rückläufig. Hier wird sich zeigen müssen, inwieweit die Ludwigshafener Konsumenten ihren Bedarf zukünftig auch in der Rhein-Galerie decken werden.“





Mannheim

Gemeinschaftswohnen in der Mainstraße:

Einzug der jungen Alten

Alleinstehende und Paare wohnen in separaten Wohnungen unter einem Dach und kümmern sich gegenseitig umeinander - das ist Gemeinschaftswohnen. Die GBG hat als erstes Wohnungsunternehmen in Mannheim ein solches Pilotprojekt mit dem Verein MaJunA e.V. (Mannheimer Junge Alte) verwirklicht.

Für die Sanierung des ehemaligen Schwesternwohnheims in der Mainstraße 34 hat die GBG - Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH rund 2,6 Millionen Euro die Hand genommen. Das Haus bietet 29 Ein- und Zwei-Zimmer-Wohnungen von ca. 41 Quadratmetern bis ca. 80 Quadratmetern Wohnfläche, die zwischenzeitlich fast alle vermietet sind.

Das Erdgeschoss ist barrierefrei ausgebaut, dort gibt es einen gemeinschaftlichen Treffpunkt mit Aufenthaltsraum, Küche und Sanitäreinrichtungen (Bad mit behindertengerechtem WC). Die Gemeinschaftsräume werden von den Bewohnerinnen und Bewohnern bereits rege für den Informationsaustausch und die Nachbarschaftspflege genutzt. Diese Wohnform ermöglicht es den Mieterinnen und Mietern, selbständig und gleichzeitig eingebunden in ein soziales Netz leben zu können.

Die Terrasse und der Garten stehen allen zur Verfügung, ein Fahrstuhl erspart das Treppensteigen. Alle Wohnungen haben eine Loggia und einen Kellerraum. Die Lage überzeugt durch eine sehr gute Nahverkehrsanbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln sowie vielen Einkaufsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe. „Dieses Projekt zeigt, dass Wohnen in der Stadt gerade für ältere Menschen attraktiv ist. Damit stellt sich die GBG der demografischen Entwicklung“, erläutert GBG-Geschäftsführer Wolfgang Bielmeier.

Kommunikation & Design
marketingorientierte Presse- & Öffentlichkeitsarbeit
www.suckow-kommunikation.com

Mannheim

HOCHTIEF Projektentwicklung schließt weitere Mietverträge für Galilei³ ab:

Attraktive Büroimmobilie zu 92 Prozent belegt

HOCHTIEF Projektentwicklung hat weitere Flächen im dreigliedrigen Gebäudekomplex Galilei³ in Mannheim vermietet: Neue Nutzer von insgesamt 1.500 Quadratmetern Bürofläche in der Reichskanzler-Müller-Straße 21 sind der Informationstechnologiedienstleister TEACH IT, der SAP-Partner SPE Unternehmensberatung sowie die Zentrale der PHÖNIX Seniorenzentren Beteiligungsgesellschaft. Insgesamt sind im Galilei³ nun etwa 7.800 Quadratmeter und damit 92 Prozent der Mietfläche vergeben.

Das Galilei³ ist eine Büroimmobilie mit zirka 8 500 Quadratmeter Bürofläche nahe dem Mannheimer Hauptbahnhof. Drei eigenständige Bauteile und Adressen erstrecken sich auf 150 Metern entlang der Reichskanzler-Müller-Straße. In der Nummer 21 hat DATEV bereits knapp 800 Quadratmeter belegt. Das Unternehmen K+S Nitrogen, ein Tochterunternehmen der K+S Gruppe, nutzt auf fast 3.000 Quadratmetern die komplette Hausnummer 23. Die Reichskanzler-Müller-Straße 25 mit zirka 2.700 Quadratmeter Mietfläche hat Deloitte vollständig übernommen. Der Komplex wurde Ende 2007 von SEB Asset Management für ihren Publikumsfonds SEB ImmoInvest erworben und Ende 2008 fertiggestellt. Das Gebäude wird mittels Betonkerntemperierung gekühlt und erreicht eine Flächeneffizienz von gut 86 Prozent. Zum Galilei³ gehören 163 Tiefgaragen- und 43 Außenstellplätze.

Heidelberg

Glasfaserkabel für das Heidelberger Neubaugebiet „Im Bieth“:

Innovative Lösung nach langer Durststrecke

Lange genug mussten sie warten, noch Monate nach dem Einzug konnten die Anwohner des Neubaugebietes Heidelberg-Kirchheim „Im Bieth“ weder per Festnetz noch Internet kommunizieren. Da der Telekom die nachträgliche Verlegung der Anschlüsse zu teuer war, entwickelte die Stadt Heidelberg gemeinsam mit der Stadtwerke Heidelberg Netze GmbH eine innovative Lösung für die Telekommunikationsversorgung: ein Hochgeschwindigkeits-„Open-Access“-Netz. Im gesamten Neubaugebiet wird ein Glasfaserzugangsnetz gebaut - bis in jedes Haus.

„Fibre to the Home“ nennt sich diese Technik. Bislang haben Kupferkabel den Anschluss in das Haus übernommen. Die Vorteile der Glasfasern: Sie ermöglichen hohe Übertragungsraten im Giga- und sogar bis zum Terabit-Bereich und garantieren eine hohe Störsicherheit. Außerdem können unterschiedliche Provider das Netz gleichzeitig nutzen. Der Endkunde kann frei wählen, wer ihm welche Dienstleistung erbringt.

Das Wohn- und Gewerbegebiet „Im Bieth“ liegt in verkehrsgünstiger Lage zur Innenstadt und zur Autobahn und umfasst eine Fläche von 21,5 Hektar

Der Erste Bürgermeister und Baudezernent der Stadt Heidelberg, Bernd Stadel: „Damit bieten wir gemeinsam mit unseren Stadtwerken allen Bewohnern und Gewerbebetrieben im neuen Baugebiet eine ganz hervorragende zukunftsweisende Lösung, die in ihren technischen Möglichkeiten weit über das hinausgeht, was ein üblicher Telefonfestnetzanschluss zu leisten vermag.“

In der Glasfasertechnik liegt die Zukunft: Der Bedarf nach mehr Bandbreite wächst stetig; alleine in den letzten 10 Jahren hat er sich verzehnfacht. Dieser Trend ist ungebrochen. Hochauflösendes Fernsehen, Video-on-Demand, intelligente Zähler, E-Learning oder E-Commerce – zahlreiche neue Anwendungen und ein geändertes Nutzerverhalten sorgen dafür, dass der Bedarf weiter rasant zunimmt. Heutige kupferbasierte DSL-Zugangsnetze werden diesen Wachstumsraten in naher Zukunft nicht mehr gerecht.

Damit wird „Im Bieth“ zu einem zukunftsweisenden Pilotprojekt für Heidelberg. Auch bundesweit gibt es bisher wenige Projekte dieser Art. „Die Lösung wertet das Baugebiet weiter auf und schafft einen Standortvorteil - nicht nur für das Gewerbe, das sich dort ansiedelt“, betont Alfred Kappenstein, Geschäftsführer der Stadtwerke Heidelberg Netze.

Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren schon grundlegende Erfahrungen mit der Glasfaser-Technik gewonnen. 75 Kilometer Glasfaser haben die Stadtwerke bereits in Heidelberg verlegt. Aktuell erschließen sie das Gewerbegebiet Rohrbach-Süd parallel zum Anschluss an die Fernwärmeversorgung mit Glasfaserkabeln. Die Stadtwerke Heidelberg werden auch „Im Bieth“ den Bau des Netzes übernehmen; „Wir starten umgehend mit der Erschließung“, betont Norbert Polster, Abteilungsleiter bei den Stadtwerken Heidelberg Netze, „und wir sichern marktübliche Baukostenzuschüsse, die sich mit den Kosten für Kupferkabel vergleichen lassen.“

Betrieben wird das Netz künftig von dem Projektpartner PfalzKom MAnet. Der regionale Telekommunikationsanbieter und Netzbetreiber wird das Netz allen Interessenten zu gleichen Konditionen zur Verfügung stellen.

EXPO REAL 2010

EXPO REAL 2010 mit rund 1.600 Ausstellern:

Leichte Erholungstendenzen

Die EXPO REAL 2010, die vom 4. bis 6. Oktober 2010 in München stattfindet, wird das gleiche Ausstellerniveau wie im Vorjahr erreichen. Auf der größten europäischen Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen werden sich wie in 2009 rund 1.600 Unternehmen präsentieren.

„Es treffen täglich noch Anmeldungen ein. Wir können heute aber schon sagen, dass wir die Ausstellerzahl von 2009 erreichen werden, wenn nicht sogar eine leichte Steigerung", sagt Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer der Messe München.
Gleiches gilt für die internationale Beteiligung. Die Nachfrage ist im Vergleich zum Vorjahr stabil - mit leichter Erholungstendenz. Positive Signale kommen dieses Jahr zum Beispiel aus Frankreich: Der „Pavillon de France“ wird sich auf der EXPO REAL 2010 stark vergrößern. So wird sich die Immobiliengruppe Nexity zum ersten Mal auf der Messe präsentieren, außerdem werden Paris, Grand Lyon und La Defense auf dem Pavillon dabei sein. Neu ist diesmal der Gemeinschaftsstand „Europa Mitte“ für Unternehmen aus Mittel- und Osteuropa. Hier werden beispielsweise die ÖBB-Immobilien den Ausbau des Wiener Westbahnhofes zur BahnhofCity Wien West vorstellen. Wien 3420 Aspern Development präsentiert eines der größten Stadtentwicklungsprojekte Europas. Ebenso sind die Balkanländer Mazedonien und Montenegro als Investitionsstandorte vertreten.

Starke Flächennachfrage kommt dieses Jahr aus Polen - ein Plus von 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Land bereitet sich auf die Fußballeuropameisterschaft 2012 vor. Großstädte und Regionen bieten Flächen für Hotels, Einkaufszentren und Sportanlagen an. Auch Tschechien wird dieses Jahr seine Präsenz vergrößern, Serbien wird nach dem Ausbleiben in 2009 mit mehr als zehn Unternehmen vertreten sein.
Wenngleich in Spanien die Situation am Immobilienmarkt immer noch schwierig ist, zeigt Katalonien auf der EXPO REAL Flagge. Barcelona wird mehr als sieben Millionen Quadratmeter Gewerbeimmobilienfläche für Investoren präsentieren.

Wohninvestmentmarkt im Fokus

Die Wohnimmobilie ist ein fester Bestandteil des gewerblichen Immobilien-Investmentmarkts - spätestens seit den großen Portfoliotransaktionen als kommunale Wohnungsunternehmen ihre Bestände an private Investoren verkauften. Gerade in der Krise wurde sie zum beliebten Investitionsobjekt. Diesen Trend greift dieses Jahr auch das Konferenzprogramm der EXPO REAL auf und bietet dazu am Mittwoch, 6. Oktober, den Residential Dialogue.
Das Segment Wohnen geriet zwar zeitweise aus dem Blickfeld, weil andere Anlageformen höhere Renditen versprachen, doch

EXPO REAL 2010

seit 2009 steigt das Interesse an Wohninvestments, vor allem bei langfristig orientierten und institutionellen Investoren. Wohnimmobilien weisen ein relativ ausgewogenes Verhältnis von Risiko und Rendite auf und generieren einen vergleichsweise stabilen Cashflow. Neben Fondsanbietern blicken auch langfristig orientierte Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen verstärkt auf dieses Marktsegment.

Mo, 04.10.2010, 17:00 - 17:50 h
EXPO REAL FORUM, Halle A2
RE-naissance - Where to go: "Wohnen soll sich lohnen" - Die Wiederentdeckung eines klassischen Marktes

Mi, 06.10.2010, 10:00 - 10:50 h
Residential Dialogue, SPECIAL REAL ESTATE FORUM, (Halle C2)
Wohninvestments: längst auf dem gewerblichen Markt

Wohninvestments und der Betrieb großer Bestände haben ihre Besonderheiten: Nach Einschätzung von Wolfgang Schnurr, Vorsitzender des Vorstands der DKB Immobilien AG und Teilnehmer des EXPO REAL Residential Dialogues, hat sich die Branche der Wohnungsunternehmen in den vergangenen Jahren deutlich professionalisiert. Dennoch fordert er „eine stärkere Besinnung auf die Kernkompetenzen von Wohnungsunternehmen, zu denen auch der möglichst direkte Draht zum Mieter gehört.“ Der Mieter ist – wie bei allen Immobilienarten – der Kunde, der letztlich über Erfolg und Misserfolg eines Investments entscheidet. Um den Mieter als Kunden gewinnen und halten zu können und damit letztlich den Wert des Investments zu steigern, muss der Bestand gepflegt und auch entsprechend den sich verändernden Anforderungen an das Wohnen modernisiert und teilweise auch durch Neubauten ersetzt werden. Hier spricht sich Wolfgang Schnurr für „mehr Qualität für weniger Geld“ aus und nennt als Voraussetzung dafür „dass ein Wohnungsunternehmen sehr wirtschaftlich arbeitet“.

Mi, 06.10.2010, 11:00 - 11:50 h
Residential Dialogue, SPECIAL REAL ESTATE FORUM (Halle C2)
Wertsteigerung: womit und wieviel?

Der langfristige Erfolg eines Wohnungsinvestments richtet sich jedoch auch nach dem Bedarf am jeweiligen Standort. Denn auch der Wohnungsmarkt funktioniert nach dem Prinzip von Angebot und Nachfrage, und schon heute gibt es Standorte, an denen man ungenutzten Wohnraum „zurückbaut“. Doch wie lässt sich dieser Bedarf bestimmen? EXPO REAL Teilnehmer Dr. Marcus Cieleback, Leiter Research der Patrizia Immobilien AG, bekennt offen, dass sich zwar „langfristig Entwicklungen auf den Wohnungsmärkten auf der Basis der demographischen Trends gut vorhersagen lassen. Kurzfristig können die Wechselwirkungen zwischen Kapital- und Immobilienmarkt jedoch zu irrationalen Entwicklungen führen, die nur schwer antizipiert werden können.“

Mi, 06.10.2010, 12:00 - 12:50 h
Residential Dialogue, SPECIAL REAL ESTATE FORUM (Halle C2)
Der Blick in die Kristallkugel: Wie sieht der künftige Wohnungsbedarf aus?

Ein demographischer Trend, der den künftigen Wohnbedarf und die Wohnformen der Zukunft beeinflussen wird, ist die zunehmend älter werdende Gesellschaft. Dabei handelt es sich um eine Entwicklung, die in allen Industrieländern gleichermaßen voranschreitet. Entsprechend gewinnen Wohnungen, die an die Bedürfnisse älterer Menschen angepasst sind, an Bedeutung. Ein zweiter Trend sind Wanderungsbewegungen innerhalb einzelner Länder, wobei es Standorte gibt, die einen Bevölkerungszuwachs zu verzeichnen haben, und andere, deren Einwohnerzahl rückläufig ist. Dennoch ist es wohl zu kurz gedacht, wenn Investoren nur den Blick auf die Boomregionen richten. So lange einzelne Wohnungsmärkte eine bestimmte Größe nicht unterschreiten, kann man als Wohnungsunternehmen auch auf vermeintlich schrumpfenden Märkten mit einem guten Mietermarketing durchaus erfolgreich sein.

Mi, 06.10.2010, 13:00 - 13:50 h
Residential Dialogue, SPECIAL REAL ESTATE FORUM (Halle C2)
Wohnformen der Zukunft: Was verlangt die demographische Entwicklung?

kurz & fündig

Ludwigshafen: Rund 16 Millionen Euro investiert die **Unternehmensgruppe Gutperle** in Ludwigshafen. An der Rheinallee errichtet sie ein neues Service-Center für die Telekom. In dem fünfgeschossigen Gebäude am Rheinufer Süd, das über 6.500 Quadratmeter Fläche verfügt, sollen ab Mitte nächsten Jahres rund 600 Mitarbeiter beschäftigt sein.

Mannheim I: Das Ergebnis von **Bilfinger Berger** im ersten Halbjahr 2010 liegt über der aktuellen Markterwartung. Bei einer Leistung von unverändert 3,8 Milliarden Euro erreichte das EBIT 135 (Vorjahr: 64) Millionen Euro, das Konzernergebnis 118 (Vorjahr: 65) Millionen Euro. Zum deutlichen Ergebnisanstieg haben alle Unternehmensbereiche beigetragen.

Mannheim II: **Bilfinger Berger Industrial Services** hat in kurzer Folge drei Aufträge zur Erstellung von Klimawindkanälen für die Fahrzeugindustrie übernommen, darunter die größte Anlage der Welt. Die Projekte haben ein Gesamtvolumen von rund 175 Millionen Euro, davon entfallen auf Bilfinger Berger rund 80 Millionen Euro.

Mannheim III: **Bilfinger Berger** hat zwei Großaufträge im Gesamtvolumen von über 60 Millionen Euro mit Unternehmen aus der Energiewirtschaft abgeschlossen. In Polen wurden Dienstleistungsverträge für fünf Heizkraftwerke verlängert, in Österreich werden hochspezialisierte Arbeiten für ein Wasserkraftwerk durchgeführt.
Der Energiekonzern Vattenfall hat Service-Vereinbarungen zur vorbeugenden Instandhaltung, Reparatur und Revision von fünf kohlebetriebenen Heizkraftwerken im Großraum Warschau verlängert. Bilfinger Berger erbringt dort seit 2002 vor allem Leistungen in den Bereichen Mechanik, Elektrotechnik sowie Mess-, Steuer- und Regelungstechnik. Die neuen Verträge haben eine Laufzeit von vier Jahren.
Für das Pumpspeicherkraftwerk Reißeck II des österreichischen Energieversorgers Verbund Austrian Hydro Power erstellt Bilfinger Berger die Druckschachtpanzerung sowie weitere Teile des Rohrleitungssystems. Der Druckschacht aus Stahl hat einen Durchmesser von 3,60 Metern und leitet das Wasser aus dem Speichersee in das rund 560 Meter tiefer gelegene neue 430-Megawatt-Kraftwerk.

Rügen: **HOCHTIEF Construction** und die belgische DEME-Group werden wesentliche Teile des deutschen Ostsee-Windparks EnBW Baltic 2 nördlich der Insel Rügen realisieren: Die Arbeitsgemeinschaft soll die Fundamente liefern, errichten und die Logistik für den Aufbau der Türme und Turbinen übernehmen. Der Auftrag hat ein Volumen von zirka 382 Millionen Euro. Der HOCHTIEF-Anteil am Joint Venture beträgt 50 Prozent. Auftraggeber ist EnBW Erneuerbare Energien.
Eine der größten Herausforderungen im Offshore-Markt ist die schnelle und sichere Verankerung der Anlagen auf dem Meeresgrund. Die Arbeitsgemeinschaft verfügt über großes Know-how und wird für EnBW Baltic 2 die weltweit leistungsfähigsten Spezialplattformen einsetzen: Diese können auch bei hohem Seegang arbeiten und werden die bis zu 670 Tonnen schweren Fundamente der 80 Anlagen auf dem etwa 44 Meter tiefen Meeresgrund verankern.

Impressum

ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:
Hartmut Suckow und
Michael Tschugg

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

Texte:
Michael Tschugg,
Hartmut Suckow

Fotos:
Hartmut Suckow

Anzeigen:
Gerhard Loos
06232 / 29 14 75

Produktion:
Kommunikation & Design

Der ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erscheint zurzeit monatlich. Er wird kostenlos im Abonnement per E-Mail als pdf-file verschickt.
Bei Verwendung der Texte oder Textpassagen muss die Quelle genannt werden; Nachdruck oder gewerbliche Verwendung bedarf der Genehmigung der Herausgeber.

Der nächste ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erscheint am Donnerstag, den 30. September 2010