ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Metropolregion Rhein-Neckar

Ausgabe 3 | www.immobilienreport-rhein-neckar.de | 2. Dezember 2008

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

16. Immobiliendialog Rhein-Neckar:
„Geld ist teuer geworden"
Seite 6

Architektenwettbewerb zur Neubebauung entschieden:
Anspruchsvolle Lösung entlang der „Sonnigen Au"
Seite 7

Freudenberg Immobilien Management GmbH:
Kompetenzzentrum für komplexe Aufgaben
Seite 8 bis 9

Nachrichten
kurz & fündig
Seite 8 bis 10

Wie viele Einkaufszentren verkraftet die Region?

ECE – wohl oder weh?

Die Hamburger ECE - der Name ist eine Abkürzung des Begriffes „Einkaufscenter-Entwicklungsgesellschaft" - ist Marktführer auf dem Gebiet innerstädtischer Shopping-Center und auch in der Metropolregion Rhein-Neckar mehrmals vetreten. Zu den von der ECE betriebenen Zentren gehört das Viernheimer Rhein-Neckar-Zentrum ebenso wie das Ludwigshafener Rathaus-Center und die im Bau befindliche Rhein-Galerie.

In der letzten Zeit hat die ECE zudem ihre Liebe zu kaufkraftstarken Mittelzentren entdeckt.
Über die Pläne der ECE in der Metropolregion Rhein-Neckar unterhielt sich Hartmut Suckow vom ImmobilienReport mit Gerd Wilhelmus, als Geschäftsführer der ECE Development GmbH & Co. KG für die Projektentwicklung zuständig.

Lesen Sie weiter auf Seite 2

Wachstum bei Kongressen und Übernachtungen in der Rhein-Neckar-Region

Starke Nachfrage

Mannheim, Ludwigshafen und Heidelberg sind sehr verschieden – bilden aber mit ihren geringen Entfernungen auch eine einzige Großstadt mit 650.000 Einwohnern, betont Michel Maugé, Geschäftsführer der mannheim:congress GmbH. Für die Vermarktung der gesamten Region als führende Tagungs- und Kongressdestination wurde in diesem Jahr ein Convention Bureau mit Sitz in Heidelberg gegründet.
„Wenn wir unsere Kräfte bündeln und uns vernetzen, gelingt es uns am besten, das Profil der Region zu schärfen und sie bekannter zu machen", erklärt dessen Leiterin Nadja Di Noi. Auf lange Sicht soll die Region eine der führenden Kongress- und Tagungsregionen sein – in Deutschland und international.

Lesen Sie weiter auf Seite 4

Metropolregion Rhein-Neckar

Neustadt ist im Gespräch als Standort für eine Shopping-Mall in einem Mittelzentrum der Metropolregion. Dazu befragt meint Wilhelmus, dass die Stadt an der Weinstraße für die ECE ein sekundärer Standort sei. Natürlich habe das Unternehmen Interesse an Mittelzentren, die über eine gewisse Ausstrahlungskraft und ein interessantes Einzugsgebiet verfügen. So kann sich die ECE durchaus ein „kleineres Produkt in Top-Innenstadtlage“ im Größenbereich von etwa 10.000 Quadratmetern Verkaufsfläche als innerstädtischen Neubau vorstellen. Nur: Von der Planung bis zur Realisation vergehen bei solch einem Projekt etwa drei Jahre.

Handlungsbedarf in Heidelberg

Für Heidelberg sieht Wilhelmus dringenden Handlungsbedarf und beruft sich dabei auch auf eine Untersuchung der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung; beide sehen in Heidelberg eine zunehmende Abwanderung der Kaufkraft. Nachdem die ECE-Pläne für ein Einkaufszentrum beim ehemaligen Postgebäude am Gelände der zukünftigen Bahnstadt nicht realisierbar waren und der von Heidelbergs Oberbürgermeister Würzner präferierte Standort an der Bergheimer Straße sich für den Handel als ungeeignet erwies, war für die Hamburger „das Thema vom Tisch“. Erstmal. Was nicht heißt, dass die ECE die Entwicklung nicht genau verfolgt. Allerdings müsse zuerst die Hauptstraße als Einzelhandelsstandort gestärkt werden, bevor man Überlegungen beispielsweise über ein kleines Einkaufszentrum am Bismarckplatz anstelle...

Innenansicht der zukünftigen Rhein-Galerie in Ludwigshafen

Daten & Fakten: Die ECE wurde 1965 von Werner Otto (Otto-Versand) gegründet und befindet sich im Besitz der Familie Otto. Seit 2000 wird das Unternehmen von Alexander Otto geführt und hat sich zum europäischen Marktführer auf dem Gebiet innerstädtischer Shopping-Center entwickelt. Überdies entwickelt und realisiert die ECE Verkehrsimmobilien, Logistikzentren, Firmenzentralen, Bürokomplexe, Industrie- sowie weitere Spezialimmobilien. Unter dem Dach der ECE arbeiten derzeit 3.000 Mitarbeiter im In- und Ausland in interdisziplinären Teams in den Bereichen SHOPPING, OFFICE, TRAFFIC und INDUSTRIES. Mit einer Reihe von Tochterfirmen und Joint Ventures engagiert sich die ECE erfolgreich auf den internationalen Märkten in Zentral-, Ost- und Südosteuropa.

Leistungsspektrum: Entwicklung, Realisierung, Vermietung und Langzeit-Management sowie Investition

Kommanditkapital: 42 Millionen Euro

Shopping-Center: 97 im Management, 25 in Bau und Planung, 10.000 Mieterpartner, 3.000.000 Quadratmeter Verkaufsfläche, 12 Milliarden Euro Umsatz, 2,5 Mio. Besucher / Tag in allen Centern zusammen

Verkehrsimmobilien: Hauptbahnhöfe Leipzig, Köln, Hannover

Büro-/Spezialimmobilien: 54 realisiert, darunter 420.000 Quadratmeter Logistikflächen sowie 600.000 Quadratmeter Büroflächen für 700 Büromieter. 25 sind in Bau und Planung oder in Dienstleistungsauftrag

Ständiges Bau- und Planungsvolumen: 5 Milliarden Euro

Realisiertes Projektvolumen: 10 Milliarden Euro

Derzeit ist die ECE in folgenden 14 Ländern aktiv: Bulgarien, Deutschland, Griechenland, Katar, Litauen, Österreich, Polen, Rumänien, Russland, Schweiz, Tschechien, Türkei, Ukraine, Ungarn

Metropolregion Rhein-Neckar

Entsteht in Ludwigshafen durch die Rhein-Galerie, die im Herbst 2010 eröffnet werden soll, eine Konkurrenz zum Rathaus-Center? Auf dem Gelände des ehemaligen Zollhofhafens baut die ECE mit einem Investitionsvolumen von rund 220 Millionen Euro ein neues Innenstadtquartier mit einem Einkaufszentrum, das eine Verkaufsfläche von rund 30.000 Quadratmetern sowie eine etwa 25.000 Quadratmeter große Rheinpromenade aufweisen wird. Projektentwickler Wilhelmus hat beide Häuser im Gesamtblick und sieht in der Tatsache, dass beide in einer Hand lägen den Vorteil, dass die ECE die Objekte vom Angebot her gegenseitig aussteuern könne.

Innenstadt mit Neuorientierung

Der Mieter-Mix der ECE-Zentren, so die Philosophie des Hauses, soll sich zu einem Drittel aus internationalen und nationalen sowie einem weiteren Drittel aus regionalen Betreibern zusammensetzen. Der dritte Teil seien inhabergeführte Geschäfte - speziell im Frischebereich. 30 Prozent mit lokalen Anbietern zu besetzen werde in Ludwigshafen nicht zu schaffen sein, so Wilhelmus. Das System der Ludwigshafener Innenstadt müsse sich neu orientieren, meint der Projektentwickler, der die Hauptaufgabe beider Zentren darin sieht, die linksrheinische Bevölkerung linksrheinisch zu halten und die Abwanderung von Kaufkraft nach Mannheim spätestens am Rhein aufzuhalten. Natürlich erwartet er auch Schwierigkeiten für den Ludwigshafener Einzelhandel; speziell der südliche Bereich einer L-Achse aus einer Verbindung der beiden ECE-Zentren mit der Bismarckstraße werde es zukünftig schwerer haben. Dadurch, dass die Innenstadt „an den Rhein gehe“, werden neue Einzelhandelsstrukturen geschaffen. Die ECE sei sich darüber im Klaren, dass sie durch ihr innertädtisches Engagement den Wettbewerb forciere - wovon, so die Meinung der Hamburger, der jeweilige Einzelhandel jedoch profitieren könne. *suc*

Metropolregion Rhein-Neckar
Die Region der Energieeffizienz.
Informieren Sie sich schnell und einfach über gewerbliche Flächen und Objekte in der Metropolregion Rhein-Neckar: www.standorte-rhein-neckar.de

Metropolregion Rhein-Neckar

Starke Nachfrage

Wachstum bei Kongressen und Übernachtungen

Fortsetzung von Seite 1

Die „Einzelstadtbetrachtung“, wie Rosengarten-Geschäftsführer Maugé es formuliert, ist also vorbei, es steht jedoch Aufgabenteilung an. Es lohnt sich wenn „jeder das tut, was er am besten kann“, formuliert die Frankfurter Unternehmensberaterin Martina Fidlschuster, deren Beratungsunternehmen „HOTOUR“ auf die Hotel- und Kongressbranche spezialisiert ist. Demnach hat Mannheim seinen klaren Schwerpunkt im nationalen Kongress- und Eventgeschäft, Heidelberg ist Reiseziel für Kulturinteressierte und Treffpunkt für hoch spezialisierte wissenschaftliche Tagungen.

Starke Nachfrage in Mannheim

Der Mannheimer Rosengarten ist nach seinem Ausbau eines der europaweit großen Kongresszentren geworden: Das Umsatzplus liegt zwischen 2007 und 2009 voraussichtlich bei etwa 47 Prozent, berichtet Geschäftsführer Maugè. Bei den Übernachtungen stieg die Nachfrage in Mannheim zwischen 1996 bis 2007 insgesamt um 46 Prozent auf etwas über 828.000 im Jahr 2007. Auch Oskar Schmitt, zuständiger Fachbereichsleiter der städtischen Wirtschaftsförderung in Mannheim, führt dies hauptsächlich auf den Ausbau des Rosengartens, zusätzlich auf die SAP-Arena zurück. Der Bedarf an Hotelzimmern ist jedenfalls nicht gedeckt, ergänzt Michel Maugé. Mannheim vertrage ohne Weiteres 1.000 zusätzliche Zimmer. Schon bei einem einzigen größeren Medizinkongress mit mehreren tausend Besuchern im Rosengarten könnten derzeit nicht alle Gäste in Mannheim unterkommen.

Nach Auffassung von Ottmar Schmitt braucht Mannheim neben den Angeboten für Kongressbesucher auch Hotels aller Kategorien. Und zurzeit tut sich schon Einiges: So ist am Stadteingang Ost in der Nähe der Augustaanlage ein größeres, hochwertiges Viersterne-Haus geplant und ein weiteres Vier- bis Viereinhalb-Sterne Haus ist Teil des Projekts Q6/Q7. Ein Dreisterne-Haus entsteht im Projekt Mannheim 21 in der Nähe des Hauptbahnhofs auf dem ehemaligen John-Deere-Gießerei-Gelände in der Nachbarschaft des Technologiezentrums. Investor ist das Bauunternehmen Diringer & Scheidel. Das große Dorint-Hotel, direkt neben dem Rosengarten gelegen, stockt auf, etwa 100 Zimmer kommen hinzu. Auch das Steigenberger Hotel erweitert um etwa 30 Zimmer, im vorhandenen Haus wurden Zimmer modernisiert und neu eingerichtet. In Neuostheim, nahe der SAP-Arena, wird derzeit ein Zwei-Sterne-Haus mit 100 Zimmern gebaut – hier können auswärtige Besucher übernachten, die nach einer Veranstaltung nicht mehr am selben Abend nach Hause fahren möchten. Rosengarten-Geschäftsführer Michel Maugé sieht noch eine weitere Marktlücke: Die großen, internationalen Marken wie Hyatt oder Hilton fehlen noch. Hier müsse die Vermarktung der Region als Kongressdestination ansetzen.

Heidelberg braucht Hotels

Die Heidelberger Altstadt ist fast das ganze Jahr über von Touristen und Besuchern überfüllt. Der Eindruck, damit gebe es hier kein Potenzial mehr, täuscht – viele Besucher sind Tagesgäste, die wenig Wertschöpfung bringen. Heidelberg ist unverändert ein gefragtes Reiseziel und liegt im Dreistädtevergleich der Region mit knapp 963.000

Metropolregion Rhein-Neckar

Übernachtungen im Jahr 2007 an der Spitze. Aber die Entwicklung des Heidelberger Übernachtungsaufkommens hielt in den vergangenen Jahren mit einem jährlichen Plus von 1,76 Prozent nicht Schritt mit dem Wachstum des europäischen Städtetourismus insgesamt, der nach dem European Travel Monitor bei etwa fünf Prozent liegt. Das ergab ein Gutachten, in Auftrag gegeben von der Stadtverwaltung mit dem Ziel, den Touristik- und Kongressmarkt zu beleuchten. Danach braucht Heidelberg dringend neue Hotels in allen Kategorien. Es fehlen vor allem Häuser mit mehr als 100 bis 200 Betten ebenso wie mit einer Bettenzahl zwischen 320 und 400 - beides Größenordnungen, die als wirtschaftlich besonders lohnend gelten.

Mehrere Projekte werden in dem Gutachten vorgeschlagen oder sind in Planung: Ein großes Vier-Sterne-Hotel für Geschäftsreisende, Kongressbesucher und wohlhabende Städtetouristen nahe der Altstadt, ein günstiges zwei- bis drei Sterne Hotel mit guter Nahverkehrsanbindung in die Innenstadt für Bustouristen, sowie ein so genanntes Campushotel in der Nähe des Universitätsklinikums, das von Wissenschaften, Kongressbesuchern oder auch auswärtigen Patienten in ambulanten Behandlungsphasen genutzt werden könnte. Die Erweiterung der am Neckar gelegenen Stadthalle um einen kleineren Bau westlich des Gebäudes wird zusätzliche Kongressgäste bringen. Für ein neues Hotel in der direkten Nachbarschaft der Stadthalle ist jedoch kein Platz. Stattdessen könnten Shuttle-Services die Besucher hin- und herfahren, auch über den Neckar.

Ludwigshafen im Aufbruch

Touristisch gesehen liegt Ludwigshafen seit 20 Jahren im Dornröschenschlaf, sagt Ulrich Geißmeyer, Geschäftsführer der städtischen Marketinggesellschaft Lukom: „Wir haben unser Potenzial nicht genügend ausgeschöpft.“ Bei den Übernachtungen liegt Ludwigshafen zurzeit ein Stück abgeschlagen von den beiden Nachbarstädten mit knapp 246.000 Übernachtungen im Jahr 2007 auf Platz drei in der Rhein-Neckar-Region. Derzeit setzt die Stadtverwaltung auf eine neue Entwicklungsstrategie für die Innenstadt, die attraktiver werden soll. Ein zentrales Projekt ist ein neues, sechs Hektar großes Quartier am ehemaligen Zollhofhafen, zu der auch ein Hotel mit 180 Zimmern gehört. Geißmeyer sieht in Ludwigshafen noch Potenzial für ein weiteres Projekt und hat dafür zwei bis drei mögliche Standorte im Auge. Der Pfalzbau wird vom Rosengarten übernommen - derzeit wird er zu einem Kongresszentrum mit Kapazitäten für Veranstaltungen mit bis zu 350 Personen ausgebaut. *ac*

Mit einer Anzeige im ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erreichen Sie die kompetentesten Entscheider der Region auf direktem Weg!

(und in Farbe)

Metropolregion Rhein-Neckar

16. Immobiliendialog Rhein-Neckar:

„Geld ist teuer geworden“

Chronologie und Analyse der gegenwärtigen Krise des Finanzmarktes waren das Thema des 16. Immobiliendialogs Rhein-Neckar, zu dem sich rund 100 Interessierte bei der Goldbeck Süd GmbH in Hirschberg trafen. Gastredner der Veranstaltung war Manfred Salber, als Vorstandsmitglied der DG HYP zuständig für Controlling und Kreditrisikomanagement, der über seinen Job meinte, es gäbe gegenwärtig leichtere Aufgaben bei einer Bank.

Manfred Salber

Salber begann seine Ausführungen mit einem unverblümten Lob auf die Metropolregion Rhein-Neckar, einer „dynamischen Region“, einem „attraktiven Standort für Büro, Logistik und Einzelhandel mit hoher Lebensqualität und niedrigen Leerstandsquoten“ in der sein Institut mit einer separaten Niederlassung vertreten sei.

Vergangenheit Den chronologische Abriss der Krise startete Salber, indem er auf zwei Ereignisse am Anfang des Jahrtausends hinwies, die der Finanzwelt jeweils quasi einen Schock versetzt hätten: Das Platzen der Dotcom-Blase im März 2000 sowie der 11. September 2001. In Folge wurde der amerikanische Leitzins gesenkt; „es war unglaublich viel billiges Geld da, und die Investoren suchten nach Anlagemöglichkeiten“, so Salber. Der Geldüberschuss heizte den Immobilienmarkt an, das billige Geld führte zu großzügiger Kreditvergabe auch an schwache Schuldner, die Immobilienpreise stiegen stetig. 2006 kam die Wende, die Zinsen stiegen, die Werte der Häuser fielen, es kam zu Zahlungsausfällen und Zwangsversteigerungen, die ersten Banken bekamen Probleme. Die folgende Risikoaversion erfasste alle Wertpapierklassen, der Vertrauensverlust wurde exportiert...

Gegenwart „Heute stehen drei Aspekte der Finanzmarktkrise im Fokus: Der realwirtschaftliche Aspekt, der bilanzielle Aspekt und der psychologische Aspekt“, erläuterte Salber. Die Auswirkungen auf den Immobilienmarkt seien spürbar, denn die Stimmung habe sich abgekühlt, das Baugewerbe rechne ’09 mit einer Stagnation und Immobilienfonds litten unter Mittelabflüssen. Das Misstrauen unter den Banken habe zur Folge, dass der Interbankenmarkt weitgehend außer Kraft gesetzt sei: „Geld ist teuer geworden!“, so Salber. Ebenso sei aktuell der Pfandbriefmarkt nicht funktionsfähig - was es laut Salber noch nie gab. Eine Lösung sieht der Finanzspezialist in der Verstaatlichung des Risikos, der staatlichen Garantie von Papieren. Er prognostiziert zudem einen Rückgang der Kreditvergabe für 2009, ein rückläufiges Investitionsvolumen und im Allgemeinen eine abwartende Haltung.

Mit dieser Einschätzung liegt Salber auf gleicher Linie wie befragte Makler der Metropolregion *(wie der ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar bereits in seiner Novemberausgabe berichtete).*

Zukunft Bei der Marktentwicklung sieht Salber höhere Anforderungen an den Eigenkapitaleinsatz, der bis zu 50 Prozent erreichen kann und die Tendenz zu kleineren Losgrößen (< 100 Mio. Euro). Er erwartet eine stark erschwerte Syndizierung, die Tendenz zu Club-Deals und höhere Anforderungen an Qualität und Dokumentation. „Der Markt geht „back to basics“, zu „gesunden“ Marktverhältnissen. Die Immobilie muss sich rechnen und wird klassisch finanziert“, resümiert Salber. *suc*

Mannheim

Architektenwettbewerb zur Neubebauung entschieden:

Anspruchsvolle Lösung entlang der „Sonnigen Au“

Der Wettbewerb ist entschieden, die Abrissbagger können anrücken - der Neubebauung des Areal des ehemaligen Heinrich-Lanz-Krankenhauses im Mannheimer Niederfeld steht lediglich die (von Seiten der Stadt möglichst schnell zu erteilende) Genehmigung des Bebauungsplans entgegen. Der Sieger ist in Mannheim kein Unbekannter und auch mit anderen Bauvorhaben der Unternehmensgruppe Diringer & Scheidel verbunden: Das Preisgericht empfahl einstimmig, Blocher Blocher Partners mit der Ausarbeitung des städtebaulichen Entwurfs zu beauftragen.

Im Juli dieses Jahres erwarb die Diringer & Scheidel Wohnbau GmbH das rund 25.000 Quadratmeter große Areal des ehemaligen Heinrich-Lanz-Krankenhauses an der Ecke Feldberg- / Steubenstraße zu einem Kaufpreis, über den „Stillschweigen vereinbart wurde“, so der geschäftsführende Gesellschafter Heinz Scheidel. Auf dem Filetstück am exponierten Standort in einem der bevorzugtesten Wohnviertel Mannheims entstehen nach Abbruch des Krankenhauses ab Ende 2009 hochwertige Zwei- bis Fünfzimmer-Eigentumswohnungen sowie ein Café/Restaurant und Einzelhandels- und Praxisflächen. Das komplett verkehrsfreie Areal mit einer optimalen Infrastruktur in der nahen Umgebung erhält Tiefgaragenplätze unter den jeweiligen Wohnhäusern, die über vier Zufahrten angesteuert werden.

Das Gelände, das an die „Sonnige Au“ grenzt, liegt im Schnittpunkt bis zu 13-geschossiger funktionaler Gebäude aus den 60er und 70er Jahren und höchst individuell geplanter hochwertiger Einfamilienhäuser im Nobel-Stadtteil Niederfeld. Somit war eine der Voraussetzungen des von den Architekten Andreas Kaupp und Christian Franck betreuten städtebaulichen Wettbewerbs ein Spagat - nämlich der zwischen einer stadtplanerisch und gestalterisch anspruchsvollen Lösung, die gleichzeitig wirtschaftlich realisierbar zu sein hatte.
Blocher Blocher Partners gelang mit ihrem Entwurf die planerische Integration in das Umfeld, indem sie entlang der Steuben- und Feldbergstraße eine mächtige Randbebauung als architektonisches Gegengewicht zur Wege- und Parklandschaft mit eleganten, mehrgeschossigen „Punkthäusern“ im hinteren Grundstücksbereich schufen.

Daten & Fakten
Investitionsvolumen: bis 100 Mio. Euro
Grundstücksgröße: 25.450 Quadratmeter
Wohnfläche: 30.000 Quadratmeter
Gewerbefläche: 2.000 Quadratmeter
voraussichtlicher Baubeginn: Herbst 09
Dauer der Baumaßnahme: 5 bis 8 Jahre

Heinz Scheidel, Bürgermeister Lothar Quast, Klaus Ellinger als Leiter Fachbereich Städtebau, D&S-Geschäftsführer Alexander Langendörfer und Wolfgang Mairinger von Blocher Blocher Partners (von links) stellten das neue Wohnquartier jetzt der Presse vor.

Weinheim

Freudenberg Immobilien Management GmbH:

Kompetenzzentrum für komplexe Aufgaben

Ein kurzer Weg durch den Industriepark, vorbei am ehemaligen Wasserturm der Stadt Weinheim, der heute ein von der Firma Freudenberg getragenes Museum beherbergt. Martin Obermüller, Geschäftsführer der Freudenberg Immobilien Management GmbH in Weinheim, sitzt in einem lichtdurchfluteten Büro, umrahmt von Bildern, die an Hopper, Gauguin und Warhol erinnern. Nein, sie seien alle aus seiner Hand, eine Leidenschaft, klärt Obermeier auf. Und der geschulte Blick für Perspektiven spricht auch dann aus ihm, wenn er die Entwicklungen seines Unternehmens und des Marktes skizziert.
"Wir sind hier das Kompetenzzentrum für Immobilienthemen innerhalb der Freudenberg Gruppe, weltweit", bringt Obermüller nicht ohne Stolz die Kernverantwortung auf den Punkt. Im Fokus steht dabei die Vermarktung der Freudenberg-Immobilien und die Versorgung der Unternehmen in der Gruppe mit den jeweiligen betriebsnotwendigen Immobilien. Die Veränderungsprozesse, die Wirtschaft und Unternehmen heute in rascher Folge durchlaufen, prägen auch den Alltag der Mannschaft um Obermüller. Rund 30 Mitarbeiter hat das Freudenberg Immobilien Management, zur einen Hälfte Techniker und Ingenieure, zur anderen Kaufleute. Obermüller etwa ist studierter Betriebswirt. Bevor er im Frühjahr 2007 zu Freudenberg kam, kannte er das Immobiliengeschäft bereits aus den verschiedensten Blickwinkeln. Bei Mannesmann verantwortete er den Bereich weltweit, und bei Banken wir Sal. Oppenheim, Aareal und Schroder´s gestaltete er den Markt als Finanzierer wie als Investor.

Internationale Erfahrung für die Region

Aus diesen vielfältigen Blickwinkeln sieht er die Stärken der Freudenberg Immobilien Management klar vor Augen: " Wir haben das Know-how, um hoch komplexe Aufgabenstellung im internationalen Kontext zu entwickeln und umzusetzen." Immerhin verfügt Freudenberg über 250 Fabriken weltweit. In den vergangenen Jahren waren von der Freudenberg Immobilien Management neue Fertigungsstätten in Osteuropa - von Polen über Ungarn bis nach Russland - zu entwickeln. Dazu kam zu den 21 in China bereits existierenden Anlagen noch eine neue in Yantei in der Provinz Shandong. Ebenso sind die Fazilitäten in Indien weiter auszubauen.

Der Neubau der Vileda-Weltzentrale

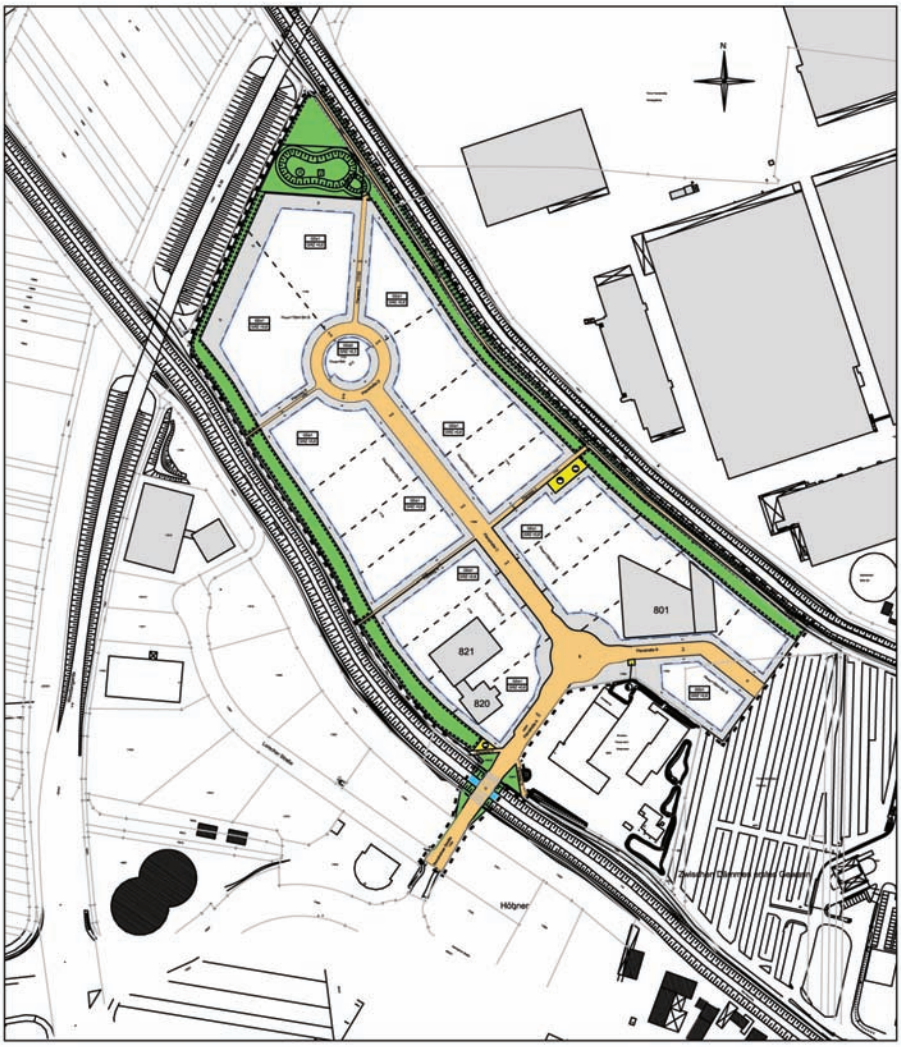
Weinheim

Industriepark mit abgerundeter Infrastruktur

Dabei hat Obermüller aber die Potenziale in der Metropolregion Rhein-Neckar nie aus den Augen verloren. Und so verbindet er in einem Rutsch die Standortvorteile der Region wie etwa ihre Zentralität insbesondere in der Verkehrsanbindung mit den Vorzügen der funktionierenden Infrastruktur des Weinheimer Industrieparks, einem der aktuellen Vermarktungsprojekte der Freudenberg Immobilien Management. "Wir können hier eine abgerundete Infrastruktur anbieten, von der Werk-Feuerwehr über IT- und Gebäudemanagement bis hin zur eigenen konkurrenzfähigen Energieversorgung", hebt er die Argumente für eine Standortentscheidung pro Industriepark hervor. Immerhin 52 Unternehmen - davon 28 Fremdfirmen - haben diese Argumente aufgenommen und sich hier niedergelassen. Von den insgesamt 6.000 Beschäftigten im Industriepark Weinheim gehören fast 15 Prozent nicht zu Freudenberg, sondern zu Fremdfirmen. Dabei sind die Kapazitäten noch nicht ausgeschöpft, berichtet Obermüller, Erweiterungsmöglichkeiten seien noch vorhanden.

Premiumstandort für Technologiefirmen

Der Blick richtet sich derzeit verstärkt auf das Schwester-Projekt Technologiepark Weinheim, der sich unmittelbar an den Industriepark anschließt. Dadurch ergeben sich zusätzliche Synergien aus den Infrastrukturvorteilen. Noch im Dezember 2008 wird die Weltzentrale des Freudenberg-Unternehmens Vileda in ein



Technologiepark Weinheim

Bürogebäude einziehen. Im Frühjahr 2009 folgt dann das europäische Entwicklungszentrum für flexible Leiterplatten des Unternehmens Mektec, einem Joint Venture zwischen Freudenberg und dessen Partnerunternehmen NOK Japan. Die Zielrichtung der weiteren Vermarktung ist klar umrissen. "Wir bleiben eng im Sinne des Technologiebereichs", verdeutlicht Obermüller. Damit bietet die Freudenberg Immobilien Management aus Sicht des Geschäftsführers gerade auch in der Verbindung zu den Erfolgen im technologie-orientierten Clustermanagement in der Region einen Premiumstandort.

Trotz Finanz- und Immobilienkrise zeichnet der Hobbymaler Obermüller keineswegs ein Bild aus tristen Farben. Mittelfristig treten die Vermarktungskompetenzen in den Vordergrund. Die Zukunft gehöre den schnellen, flexibel reagierenden Unternehmen der Branche, die sich darin bewiesen haben, Projekte vor allem bedarfsorientiert und dann auch planmäßig umzusetzen. Für Obermüller die Kernstärken der Freudenberg Immobilien Management GmbH.

mit

kurz & fündig

Personalien Norbert Bensch, langjähriger Geschäftsführer und Planungsleiter des Nachbarschaftsverbandes Heidelberg-Mannheim, wurde im Rahmen der Verbandsversammlung des Nachbarschaftsverbandes am 31. Oktober 2008 in den Ruhestand verabschiedet.
Bürgermeister Roland Marsch aus Edingen-Neckarhausen und stellvertretender

Vorsitzender des Nachbarschaftsverbandes bedankte sich im Namen aller Mitgliedsgemeinden für die hervorragenden Leistungen. Bensch übernahm 1988 als Mitarbeiter der Stadt Mannheim die Planungsleitung und Geschäftsführung des Nachbarschaftsverbandes und hat diesen 20 Jahre erfolgreich geleitet. Aufgabe des Nachbarschaftsverbandes ist insbesondere die interkommunale Flächennutzungsplanung. Norbert Bensch hat maßgeblich dazu beigetragen, dass der nicht immer einfache Interessenausgleich zwischen den beiden Oberzentren und den 16 Kreisgemeinden des Nachbarschaftsverbandes stets fair und sachbezogen ablief. Weiter ist es sein Verdienst, dass viele Planungs- und Ausgleichsprojekte auch einer Realisierung zugeführt werden konnten. Insbesondere mit dem Projekt „Lebendiger Neckar“ konnten unter Einwerbung von EU-Fördermitteln planerische Ideen in Zusammenarbeit der Verbandsgemeinden zum Nutzen der Bevölkerung eingesetzt werden.
Neuer Geschäftsführer und Planungsleiter des Nachbarschaftsverbandes ist seit 1. November 2008 Martin Müller. Müller ist 36 Jahre alt und lebt gemeinsam mit seiner Frau in Mannheim. Der Diplom-Ingenieur Raum- und Umweltplanung leitete zuvor die Verwaltungsgemeinschaft in Villingen-Schwenningen.

Ludwigshafen Das Ludwigshafener Bürohochhaus Hemshof-Center auf der Dessauer Straße ist verkauft. Im August unterzeichnete die Rheintower Ludwigshafen GmbH den Kaufvertrag für das 23-geschossige Bauwerk, das zuvor der Westfonds Immobilien Anlagegesellschaft gehörte.
Der 88 Meter hohe Turm verfügt über eine vermietbare Fläche von 18.700 Quadratmetern und 256 Tiefgaragenstellplätze. Mit seiner zentralen Lage an der Rheinbrücke von Ludwigshafen nach Mannheim ist er ideal an das Nah- und Fernverkehrsnetz angeschlossen.

Wirtschaft Das Transaktionsvolumen beim Handel mit hochwertigen Einzelhandelsimmobilien ist im 3. Quartal des Jahres europaweit um 12 Prozent zurückgegangen. Laut CB Richard Ellis (CBRE) wurden zwischen Juli und September 2008 EZH-Objekte im Wert von 6,2 Mrd. Euro gehandelt, rund 24,3 Mrd. Euro waren es in den ersten neun Monaten insgesamt. Allein auf die Märkte in Deutschland, Großbritannien und den nordischen Staaten entfiel nach Zahlen der Makler im dritten Quartal ein Anteil von 70 Prozent des Transaktionsvolumens. Verstärkt hat sich zuletzt der Trend zu Sale-and-Leaseback-Veräußerungen, die im 1. Halbjahr 2008 ein Volumen von rund 4,2 Mrd. Euro erreichten. Trotz der Rückgänge hält CBRE den europäischen Einzelhandelsinvestmentmarkt weiterhin für stabil.

Ludwigshafen Der erste Preis des von der Stadt Ludwigshafen Ende Juni 2008 ausgelobten Landschaftsarchitekturwettbewerbes "Rheinpromenade Ludwigshafen" geht mit einer Höhe von 16.300 Euro an Landschaftsarchitekt Christof Luz aus Stuttgart. Den zweiten Preis in Höhe von 9.800 Euro erzielte die Arbeitsgemeinschaft Bierbaum.aichele.landschaftsarchitekten/ planquadrat elfers geskes krämer aus Mainz. Der dritte Preis mit einer Summe von 6.500 Euro wurde an das Büro für Landschaftsarchitektur Häfner/Jimenez aus Berlin vergeben. "Ziel des Wettbewerbs war es, an der Rheinpromenade in Höhe des Baugebietes Rheinufer Süd Gestaltungsvorschläge von fünf Schwerpunktbereichen zu erhalten. Hierzu gehören der Brückenunterführungsbereich der Konrad-Adenauer-Brücke, der Bereich an der Schneckennudelbrücke sowie die jeweiligen Knotenpunkte Max-Bill-, Paul-Klee- und Emil-Nolde-Straße zur Uferkante der Rheinuferpromenade", so Ludwigshafens Bau- und Umweltdezernent Ernst Merkel

Der nächste ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erscheint am Dienstag, den 8. Januar 2009

kurz & fündig

Wirtschaft Die Preise für deutsche Wohn- und Geschäftshäuser sind seit Anfang des Jahres um 5,4 Prozent gestiegen. Außerhalb der Ballungsräume gab es einen leichten Preisanstieg von 0,8 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle Immobilien-Preisindikator von Estavis, der die durchschnittlichen Angebotspreise auf Basis der Ist-Mieten von insgesamt 1.234 neu am Markt befindlichen Wohn- und Geschäftshäusern erfasst und alle vier Monate veröffentlicht wird.
Im Vergleich zum Vorjahr sind die Preise für Wohn- und Geschäftshäuser bundesweit um 9,3 Prozent gesunken. In kleineren und mittelgroßen Städten fiel der Rückgang mit minus 8,2 Prozent moderater aus. Die Immobilienpreise liegen außerhalb der Ballungsräume derzeit bei dem 12,3-fachen der Jahresnetto-Kaltmiete auf Basis von 236 untersuchten Objekten. Noch im August 2007 lag der Multiplikator beim 13,4-fachen.

Mannheim Ein Schweizer Investor kauft das Geschäftshaus O7,10 in Mannheim. Der Verkäufer der Immobilie in 1A-Lage auf den Planken betreibt bis zum Jahresende selbst noch das „Juweliergeschäft Braun“ im Erdgeschoss. Die Immobilie mit dem Textilunternehmen Benetton als zweitem Einzelhandelsmieter für das linke ihrer beiden erdgeschossigen Ladenlokale verfügt zurzeit über eine Einzelhandelsbestandsfläche von insgesamt circa 745 Quadratmetern. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen zwischen den Vertragsparteien vereinbart. Vermittelt wurde der Kaufvertrag durch die Comfort München GmbH.

Retail Treue ist ein wichtiger Aspekt in Partnerschaften - auch zwischen Mieter und Vermieter. In dieser Beziehung punkten Filialisten. Sie bevorzugen langfristige Beziehungen und mieten am liebsten gleich für zehn Jahre.

Eine durchschnittliche Beziehung zwischen Mann und Frau hält gut sieben Jahre. Etwas stabiler ist da die Beziehung zwischen einem Mieter und einem Vermieter - zumindest wenn der Mieter ein Filialist ist. Allein schon wegen der meist erheblichen Investitionen, die von Seiten der Mieter nach der Übernahme eines Ladenlokals getätigt werden, lohnen sich neue Filialen erst über Jahre hinweg. Führende Manager des Einzelhandels erklären, dass häufig erst nach vier bis fünf Jahren das jeweils neu eröffnete Ladenlokal sich etabliert und amortisiert hat und zu diesem Zeitpunkt bereits schon wieder Nachinvestitionen in den Ladenbau und Technik notwendig sind.

Trotzdem: Die meisten Filialunternehmen wollen Mietverträge mit einer Laufzeit von zehn Jahre und lassen sich häufig Optionen für weitere fünf bis zehn Jahre einräumen, um die Nutzung des Ladenlokals sicherzustellen.

Dass das vor allem die Vermieter von Einzelhandesobjekten erfreut, verwundert kaum. Sie begrüßen den Abschluss langfristiger Verträge allein schon, weil die Objekte finanzierenden Banken hier dann auch eine gesicherte Cash-Flow-Situation über 10 Jahre und länger vorfinden. Dies führt dazu, dass auch Einzelhandelsimmobilien nach wie vor gut zu finanzieren sind. Großflächige Mieter wie z. B. die City-Kaufhäuser und andere Warenhäuser sind auch bereit, Mietverträge mit 15 und 20 Jahren zum Abschluss zu bringen, da hier häufig noch längere Vorlaufzeiten notwendig sind. Die stabile Einnahmesituation bei der Vermietung von Einzelhandelsimmobilien ist auch der Grund, dass sie bei Investoren in weiten Teilen der Republik beliebter sind als Büro- oder Logistikimmobilien mit ihren vergleichsweise kurzen Laufzeiten - das Risiko ist deutlich überschaubarerer und alle Beteiligte haben durch langfristige Mietverträge mehr Sicherheit.

Wirtschaft HOCHTIEF legt nach den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2008 erneut sehr gute Zahlen vor: „Auch im dritten Quartal haben wir mit hoher Leistungsfähigkeit und Qualität überzeugt. So stieg unser Konzerngewinn um nahezu 50 Prozent auf 105 Mio. Euro“, sagt Dr. Herbert Lütkestratkötter, Vorstandsvorsitzender HOCHTIEF. Der Auftragsbestand kletterte auf den höchsten Stand der Unternehmensgeschichte: Mit 32,73 Mrd. Euro verfügt HOCHTIEF nun über eine rechnerische Auftragsreichweite von 19 Monaten. „Wir haben die richtige Strategie und Aufstellung. Das zahlt sich jetzt aus“, so Lütkestratkötter.

Entsprechend hob der Konzern seine Prognose für das Gesamtjahr erneut an: HOCHTIEF erwartet nun einen Auftragseingang und -bestand nicht mehr auf, sondern über dem hohen Vorjahresniveau.

kurz & fündig

Mannheim Bilfinger Berger hat in den ersten neun Monaten des Jahres 2008 seinen erfolgreichen Kurs, unbeschadet der Turbulenzen auf den Finanzmärkten und des einsetzenden weltweiten konjunkturellen Abschwungs, fortgesetzt. Tragende Säule der Geschäftsentwicklung war das anhaltend starke Wachstum der Dienstleistungen. Das Ergebnis ist trotz der im zweiten Quartal gemeldeten Belastung im Geschäftsfeld Ingenieurbau gestiegen und wird zum Jahresende deutlich über dem Wert des Vorjahres liegen.
Die Leistung hat in den ersten neun Monaten des Jahres um 15 Prozent auf 7.845 Mio. Euro zugenommen. Der Auftragseingang lag 5 Prozent unter dem Vorjahreswert und erreichte 8.160 Mio. Euro - eine Folge der Zurückhaltung im Baugeschäft. Der Auftragsbestand erhöhte sich aufgrund des Wachstums im Dienstleistungsgeschäft um 12 Prozent auf 11.773 Mio. Euro. Das EBITA zum 30. September 2008 stieg auf +160 (Vorjahr: +148) Mio. Euro. Das Ergebnis vor Ertragsteuern belief sich auf +140 (Vorjahr: +137) Mio. Euro, das Konzernergebnis nach Steuern und Ergebnisanteilen anderer Gesellschafter legte auf +90 (Vorjahr: +80) Mio. Euro zu.
Im Geschäftsjahr 2008 rechnet Bilfinger Berger mit einer Zunahme der Leistung auf über 10 Mrd. Euro und einer weiteren deutlichen Ergebnissteigerung. Aus dem voraussichtlich im Dezember wirksam werdenden Verkauf von Razel wird ein Buchgewinn von 90 Mio. Euro entstehen. Wie berichtet, ist außerdem beabsichtigt, eine Risikovorsorge für das Baugeschäft zu bilden. In Summe erwartet Bilfinger Berger ein EBITA, das den ursprünglich geplanten Wert von +260 Mio. Euro übertreffen und auf gut +300 (Vorjahr: +242) Mio. Euro ansteigen wird. Beim Konzernergebnis 2008 rechnet das Unternehmen mit einem Anstieg über die Prognose von +140 Mio. Euro hinaus auf eine Größenordnung von +185 (Vorjahr: +134) Mio. Euro. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital wird den Vorjahreswert von 18,7 Prozent übertreffen und damit die Kapitalkosten von 10,5 Prozent wieder deutlich überschreiten.

Wirtschaft Vor allem ausländische Großinvestoren verkaufen derzeit massiv Immobilienanteile im deutschen Markt, um sich Bargeld zu beschaffen. Aber auch die Geschäftsperspektiven verschlechtern sich: Für 2009 erwartet ein Großteil der Befragten deutliche Preisrückgänge bei Gewerbeimmobilien. Der Negativtrend trifft fast alle Großstädte - in Hamburg fallen die Preise um neun Prozent, in Freiburg um acht, in Frankfurt um fünf, in Berlin um sieben, in Düsseldorf sogar um zehn Prozent. Marcel Abel, Leiter bei Jones Lang LaSalle (JLL) Düsseldorf: „Wenn die großen Mietvertragsabschlüsse ab 10.000 Quadratmeter in diesem Jahr durch sind, dann werden 2009 erst mal wieder kleine Brötchen gebacken."
Die im deutschen Immobilienmarkt verbleibenden Investoren dürften dann die Preise zusätzlich drücken, um höhere Renditen zu erzielen. Bereits in diesem Jahr sinkt das Handelsvolumen deutscher Immobilien laut JLL von 55 Milliarden Euro 2007 auf etwa 20 Milliarden Euro.

Sie haben Tipps oder Termine, Anregungen oder Informationen für uns? Den Immobilien-Report Metropolregion Rhein-Neckar erreichen Sie unter: redaktion@immobilienreport-rhein-neckar.de

Impressum

ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:
Hartmut Suckow und
Michael Tschugg

Adresse:
Max-Frisch-Straße 28
68259 Mannheim

Texte:
Michael Tschugg,
Hartmut Suckow,
Susanne Ackermann

Fotos:
Hartmut Suckow,
frei/pr

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.