ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Metropolregion Rhein-Neckar

Ausgabe 48 5. Jahrgang www.immobilienreport-rhein-neckar.de 18. September 2012

das Interview

Mit Nachdruck gegen Vorurteile:

Von der Zukunft der „Stadt am Rhein“

Im Gespräch: Klaus Dillinger, Leiter des Baudezernats Ludwigshafen und der W.E.G.

Ludwigshafen. Dasjenige der drei Oberzentren der Metropolregion Rhein-Neckar, über das Urteile schnell bei der Hand sind: Chemie- und Industriestadt, dazu noch ohne Flair. Dabei beeindruckt neuerdings bei der Fahrt über den Rhein von Mannheim - der Schwesterstadt, die sich gern als „vorne“ bezeichnet - nach Ludwigshafen das imposant-futuristische Gebäude des Einkaufszentrums Rhein-Galerie. Der Kulturinteressierte hingegen anerkennt das oftmals unkonventionell, experimentelle Theater, das der Pfalzbau inzwischen präsentiert. Oder entdeckt die moderne Kunst eines Hack-Museums, auch wenn dazu links des Rheins weiter nur ein Museums-Bau von 1979 lädt. Vieles hat sich verändert, sagt Klaus Dillinger, Leiter des Dezernats Bau, Umwelt und Verkehr in Ludwigshafen und zugleich Geschäftsführer der W.E.G., der Wirtschafts-EntwicklungsGesellschaft Ludwigshafen. Er muss es wissen: seit einem Viertel Jahrhundert ist er mit Stadtplanung, Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung der Stadt am Rhein befasst. Dem Diplom-Ingenieur und Italien-Liebhaber liegt ▶

Ludwigshafen

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

B.A.U. und der Büropark Eastsite::
Die glorreichen Sieben
Peter Gaul baut weitere Gebäude
Seite 9

Revitalisierung eines Quartiers in Wieblingen Ost:
Konzepte der Zukunft
GGH ist Filialteilnehmer
Seite 13

Wettbewerb zum Stuttgarter Azenberg-Areal:
Internationale Beteiligung
Seite 14

Villa Viktoria in der Oststadt erzielt Rekordpreis:
Schöner Wohnen
Seite 15

kurz und fündig
Seite 16

das Dolce farniente fern; den langen Horizont vor Augen arbeitet er mit Nachdruck an einem Ludwigshafen mit attraktivem innerstädtischen Zentrum, das Einzelhandel, Dienstleistungen und Wohnen verbindet. Und löst dabei Vorurteile auf. Ein Gespräch über Ludwigshafen als Stadt für den Mittelstand, warum Fußgängerzonen keine Bedeutung mehr haben, Mannheimer doch nach Ludwigshafen kommen und über die Zukunft des „Center-Einkaufens“.

Herr Dillinger, Sie sind oberster Wirtschaftsförderer mit der W.E.G. und steuern zugleich als Leiter das Baudezernats die Immobilienentwicklung der Stadt. Eine außergewöhnliche Doppelfunktion, vielleicht auch Doppelbelastung?

Im Gegenteil. Wir haben schon immer eng das Zusammenspiel von Stadtentwicklung, Stadtplanung, Bauwesen und Wirtschaftsförderung gesehen und haben vor zwei Jahren dann entschieden, W.E.G. und Stadtentwicklung unter eine gemeinschaftliche Führung zu stellen - und das hat sich bewährt. Das Zusammenspiel von Baudezernat und Wirtschaftsförderung, das ist bei uns quasi Programm, es hat den Vorteil einer sehr engen Abstimmung etwa bei der Immobilienentwicklung, in der Baugenehmigung und der Bestandspflege. Bei stadtplanerischen wie auch bauordnungsrechtlichen Belangen ist eine solch enge Abstimmung von großem Vorteil.

Sie sind nun bereits seit 25 Jahren mit Themen der Bau- und Stadtplanung in Ludwigshafen beschäftigt. Welche Veränderungen hat die Stadt in dieser Zeit durchgemacht? ▶

Klaus Dillinger in seinem Büro zwischen Günther Ueckers "Wind" (links) und "Physichromie Nr. 2287" von Carlos Cruz-Diaz, beides Leihgaben des Wilhelm-Hack-Museums

Ludwigshafen

Insbesondere in den letzten zehn Jahren hat sich Ludwigshafen besonders stark entwickelt. Die Potenziale, die die Stadt ja schon immer hatte, sind in diesem Zeitraum deutlich zur Geltung gekommen und sichtbar geworden. „Die Stadt am Rhein“ ist ein Thema, das uns sicher schon seit gut 25 Jahren beschäftigt, und gerade hier sind in dem genannten Zeitraum einige wichtige Projekte umgesetzt - ich nenne exemplarisch Rheinufer-Süd oder Zollhofhafen . Für mich ist dabei spannend: Als ich 1987 zum damaligen Stadtplanungsamt kam, da lag unter anderen genau diese Aufgabe, Rheinufer-Süd, - das hieß damals anders - vor mir. Wenn ich nun sehe, was daraus geworden ist, dann kann ich schon sagen, dass da mancher Traum in Erfüllung gegangen ist.

Nun haben ja gerade Ihre Erfolge im Falle Vögele auf der anderen Rheinseite hohe Wellen geschlagen. Was sind dabei Ihre „Erfolgsgeheimnisse“?

Das Besondere am Fall Vögele ist doch vor allem, dass es uns gelungen ist dieses in seiner Branche führende Unternehmen in der Region zu halten.

Aber als Außenstehender muss ich doch konstatieren, dass Sie wohl Einiges anders machen – und das offensichtlich mit gutem Erfolg.

Unsere Besonderheit ist sicher: Wir setzen sehr stark auf den persönlichen Kontakt. Das gilt für unsere Oberbürgermeisterin, Eva Lohse, ebenso wie für das ganze Team hier bei der WEG. Wir legen alle großes Augenmerk darauf, präsent zu sein, hier in der Stadt oder bei entsprechenden Veranstaltungen - wie etwa demnächst wieder auf der EXPO Real - und eben im persönlichen Gespräch. Wir sind weniger vertreten in Cluster-Netzwerken. Das liegt sicher auch an unseren beschränkten personellen Ressourcen. Daher setzen wir auf Individualität, auf individuelle Betreuung. Und ich sehe das durchaus auch als einen Schlüssel zu unseren Erfolgen, die wir in den letzten Jahren erzielt haben.

Damit setzen sie sich doch aber etwas von den Stimmen ab, die auch in der Stadtentwicklung auf bestimmte Branchen setzen? Sie stellen die Individualität jedes Unternehmens in den Mittelpunkt?

Es ist für mich keine Frage: In Clustern zu denken ist für die Metropolregion insgesamt , vielleicht auch für die ▶

Ludwigshafen

größeren Kernzentren, wichtig und richtig. Wir aber haben uns nie fokussiert auf spezifische Cluster, in denen wir besonders präsent oder engagiert sein wollen. Wir haben immer gesagt: wir sind und wir bleiben breit aufgestellt, speziell für den Mittelstand, der in ganz besonderer Weise in unserem Fokus liegt…

...aber gerade für Ludwigshafen böten sich doch großindustrielle Cluster an?

Sie haben die BASF und auch andere Großunternehmen in dieser Stadt im Auge. Das ist aber eine andere Ebene. Keine Frage: Was die Weiterentwicklung der Stadt betrifft, stehen wir Seite an Seite. Aber die Einwirkmöglichkeiten kommunaler Wirtschaftsförderung sind bei international agierenden Großunternehmen doch eher begrenzt. Wir setzen daher einen anderen Gestaltungsrahmen: Wir wollen mittelständische Strukturen fördern in Handel, bei Dienstleistungen und Handwerk, nicht zuletzt weil wir uns zum Beispiel daraus auch positive Impulse im Hinblick auf Arbeitsplätze erhoffen.

Was macht Ludwigshafen anders in der Ansprache des Mittelstands?

Es ist vor allem das, was ich schon angesprochen habe: der individuelle Kontakt. Ein Beispiel: unsere Betriebsbesuche. Frau Dr. Lohse und ich besuchen im Jahr rund 20 bis 25 kleine und mittelständische Betriebe. Das Erstaunliche: Es gibt dabei keine Wiederholungen. Im Gegenteil: Jedes Jahr erleben wir Neues und Interessantes. Außerdem ▶

Die Metropolregion Rhein-Neckar auf der EXPO REAL 2012
Wir freuen uns auf Ihren Besuch in Halle C1, Stand 130.

Unsere Premiumpartner auf dem Stand:

ABB Power and productivity for a better world™ · HBB · MVV Energie

Metropolregion Rhein-Neckar

Ludwigshafen

küren wir im Zwei-Jahres-Rhythmus das „Unternehmen des Jahres“ - auch das wird gut angenommen, auch weil der Wettbewerb wiederum signalisiert: diese Stadt und ihre Verwaltung kümmern sich auch um Kleinunternehmen und den Mittelstand!

An welchen Kriterien orientieren Sie Ihre Ansiedlungspolitik?

Qualifizierte Arbeits- und Ausbildungsplätze, die stehen über allem. Dann Zukunftsorientierung der Branche. Und schließlich Gewerbesteuer. Das sind die drei Kriterien, ohne dass wir die in einer Matrix bewerten, sondern das wird im Kollegenkreis diskutiert.Nehmen Sie als Beispiel wieder Vögele: Sie haben ein innovatives Maschinenbau-Unternehmen, noch dazu ein Familienunternehmen, mit qualifizierten Arbeitsplätzen.
Aber auf der Basis dieser Kriterien gibt es durchaus auch Anfragen, die wir von vornherein ablehnen. Das betrifft zum Beispiel große Logistiklager, die andernorts durchaus richtig sind und die man in der Region und für die Region braucht. Wir haben aber in Ludwigshafen ein relativ enges Stadtgebiet, das die Zuweisung entsprechend großer Flächen nur bedingt zulässt. Und wir sind zudem über die BASF und den Hafen mit der gerade erfolgten Erweiterung des Terminals gut aufgestellt.

Umgekehrt: Was schätzen diese Mittelständler an der Chemiestadt Ludwigshafen?

Ich glaube, zum einen gibt es eine Grundstimmung, die sagt, Verwaltung in Ludwigshafen funktioniert. Zum anderen schätzen Unternehmen die zentrale Lage in der Region oder zu Kunden wie etwa der BASF. Der eine oder andere mag auch die günstigere Steuersituation schätzen.
Vor allem aber: Unser Bekenntnis zum produzierenden Gewerbe, zu Handwerk und Dienstleistung gleichermaßen wird als authentisch wahrgenommen.

Nun setzen Sie ja offensichtlich nicht allein auf die Dialogkompetenz der W.E.G.. Ein neues Logo soll das freundliche Gesicht der Stadt symbolisieren. In der Schwesterstadt Mannheim war die Um- und Durchsetzung eines solchen Logos für die Beteiligten ein teilweise schmerzhafter Prozess. Läuft das in Ludwigshafen besser?

Die Neupositionierung der Stadt hat es erforderlich gemacht, dass man mit einem zeitgemäßen neuen Logo an den Start geht. Und insofern war die Einführung überfällig. Es ging darum, ein zeitgemäßes Logo für eine moderne Stadt zu finden. Inzwischen kann man sagen, aus der Wirtschaft gibt es nahezu ausnahmslos positive Reaktionen. In der breiten Bevölkerung konzentriert sich alles auf die Diskussion der Bildmarke. Insgesamt muss man aber sagen, dass sich das neue Logo in der Praxis bereits bewährt hat. Und im Übrigen gibt es in dieser Sache wie auch generell in Fragen der Wirtschaftsförderung insgesamt einen hohen politischen Grundkonsens, der unsere Arbeit natürlich auch erleichtert.

Sprechen wir einmal über Ludwigshafen als Stadt ▶

Ludwigshafen

des Handels und des Konsums. Wie funktioniert die Schiene Rhein-Galerie/Rathaus Center? Man hat sich ja aus der Lage auch eine Belebung der Fußgängerzone erhofft.

Wir haben uns ja bewusst mit der Rhein-Galerie und der von Ihnen so genannten Schiene dafür entschieden, für Ludwigshafen eine Positionierung im Sinne des „Center-Einkaufens“ zu setzen. Das sind immerhin rund 50.000 Quadratmeter Verkaufsfläche. Hinzu kommt das engere Umfeld, etwa der Ludwigplatz. Das war eine nachhaltige politische Entscheidung, auch mit der Konsequenz, dass es die Fußgängerzone „alter Prägung“ in Ludwigshafen nie mehr geben wird. Damit ist aber auch klar, dass das, was wir hier noch an so genannten „Fußgängerzonen“ haben, umstrukturiert werden muss. Dazu haben wir auch kleinere Förderprogramme aufgelegt. Aber ein solcher Umstrukturierungs- prozess ist langfristig angelegt und dauert auch schon mal einige Jahre bis die Auswirkungen spürbar werden. Das wird nicht mehr „Einzelhandel“ heißen.

Wie dann?

Wohnen, Dienstleistungen und Einzelhandel. Neben Ladenlokalen werden Sie dann Büros, Beratungen und Arztpraxen haben. Wir haben uns sehr bewusst für diese Entwicklung entschieden. Sie ist damit auch unumkehrbar. Insofern lassen uns auch die bekannten Passantenfrequenzzählungen in deutschen Fußgängerzonen, über die Sie ja auch berichten, vollkommen kalt. Es ist aber auch festzuhalten, dass - so zumindest die Rückmeldung aus Handel und Gastronomie - eine erhöhte Passantenfrequenz, etwa in der Bahnhofstrasse, durch die die neue Center-Verbindung spürbar ist.

Aber auch Ihre neue Center-fokussierte Positionierung braucht dennoch Bezugspunkte im Zentrum, um die Passentenströme zu lenken?

Klar, daran müssen wir arbeiten. Es gibt sicherlich einige Schlüsselimmobilien, wie etwa das ehemalige Kaufhof-Gebäude, die betreut werden müssen. Wir sind dabei in guten Gesprächen mit Investoren. In jedem Fall wird die Innenstadt Ludwigshafens in zehn Jahren anders aussehen als vor zehn Jahren.

Wie haben wir uns dann das Zentrum Ludwigshafens vorzustellen?

Es wird dann ein noch attraktiveres Zentrum rund um den Ludwigsplatz geben. Rhein-Galerie und Rathaus-Center werden die „Anker“ sein. Bismarckstrasse und ehemaliger Kaufhof werden wieder belebt sein. In diesem Kern wird sich das Leben abspielen. Zudem wird es in Bismarckstraße und Ludwigstraße ergänzende Funktionen geben, mit der breiten Palette von speziellem Einzelhandel bis hin zu Dienstleistern - und natürlich das Thema „Wohnen“. Das darf man für Ludwigshafen eben nicht vergessen: hier wird in der Innenstadt „viel“ gewohnt. Auch das hat die WEG mit zu betreuen, entweder durch entsprechende Sanierungsvorhaben oder auch durch „Leuchtturmprojekte“ wie etwa am Lutherplatz.

Sie sprechen immer von Zehn-Jahres-Rhythmen. Also treffen wir uns um 2020 wieder, um zu beurteilen und zu evaluieren?

Gerne. Sagen wir einfach so: Man kann das, was jetzt angestoßen wurde, in seinen Erfolgen erst 2020 wirklich seriös bewerten. Und das sind ja auch die Entwicklungszyklen, die man bei Stadtumbau, Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung ansetzen muss, wenn man wie wir eine ganzheitliche und vernetzte Sichtweise anlegt.

Sie haben „Wohnen“ als ein wichtiges Thema in Ludwigshafen angesprochen. Hier, scheint mir, setzen Rheinufer oder Parkinsel ganz neue Impulse, geben der Stadt vielleicht auch ein etwas anderes Gepräge?

Ja, da passiert genau das, was gewollt war: Gehobener Wohnungsbau direkt am Rhein - vielleicht zunächst unerwartet für Ludwigshafen. Aber das nimmt jetzt Fahrt auf! Die Nachfrage ist groß. Und es zeigt sich: wenn man in Ludwigshafen gute Angebote macht, gleich ob Büro, Einkaufen oder Wohnen, dann ist das attraktiv auch für die rechtsrheinisch Wohnenden und Arbeitenden.

Nehmen Sie die Rhein-Galerie. 25 Prozent der Kunden dieses Einkaufszentrums kommen aus Mannheim. ▶

Ludwigshafen

...biegen aber gleich wieder rechtsrheinisch ab, wenn sie an der Walzmühle vorbei kommen…

Städtebaulich aus meiner Sicht nach wie vor ein attraktives Gebäude. Allerdings ist das eine Privatimmobilie, auf deren Gestaltung wir natürlich keinen Einfluss haben. Wir setzen darauf, dass sich dort wieder eine Nahversorgungssituation entwickeln lässt.

Wir haben schon über eine Vielzahl von Erfolgen gesprochen. Lassen Sie uns auch einen Blick auf die Herausforderungen werfen, die Sie noch vor sich sehen.

Eine der wesentlichen Herausforderungen in absehbarer Zeit ist es sicherlich, städtische Gewerbegrundstücke neu zu erschließen. Wir haben noch einige Reserven. Sie müssen aber auch die Planungs- und Entwicklungsvorläufe berücksichtigen. Es ist natürlich eine ständige Herausforderung auf dem Erreichten aufzubauen und nach Angebots- wie Nachfrage-Nischen zu suchen, für Arbeitgeber und Menschen, die hier zu uns nach Ludwigshafen wollen.

Da haben Sie es doch gegenüber Ihren Kollegen, die sich nun über militärische Konversion die Köpfe zerbrechen und mit Bürgerwünschen auseinandersetzen müssen, schwieriger?

Das ist richtig. Bei uns ist sicherlich kein Potenzial für große Flächenausdehnungen. Andererseits: wir haben die zivile Konversion, Stichwort Rheinufer-Süd, ja schon hinter uns. Da sieht man auch wie lange ein solcher Prozess dauert. Aber mir ist da nicht bange. Eine Stadt wie Ludwigshafen ist nie zu Ende gebaut, da gibt es immer wieder Leerstände, werden Gebäude abgerissen und ich bin sicher wir finden auch immer wieder Interessenten, um etwa eine Altimmobilie umzubauen.

Apropos Umbau: Hochstraße Nord…

...heißt bei uns inzwischen City-West. Denn aus dem ehemals verkehrsplanerischen Projekt ist ein Stadtentwicklungsprojekt geworden. Und beschäftigt sich - wie wir das gewohnt sind - ganzheitlich und vernetzt mit Langfristfragen. Nämlich: Wie wird sich der Verkehr in Ludwigshafen in den nächsten 20 bis 30 Jahren abspielen?
Dabei geht es dann auch um Fragen, ob die Straßen Erschließungsfunktion für Baugelände haben, das rechts und links davon liegt. Oder: wie verbinde ich die Stadtteile Mitte und Nord, die derzeit mehr oder weniger getrennt sind? Sie sehen: Da gibt es viele Facetten - und derzeit halten sich die Meinungen, ob hoch oder ebenerdig, die Waage.

Ludwigshafen / Mannheim

Zu dieser Diskussion haben Sie ja einen Internet-Blog, auf dem allerdings im eher überschaubaren Rahmen diskutiert wird...

...Sie kennen aber unser oberstes Prinzip: direkter Dialog. Zu unseren Veranstaltungen kommen da schon einmal gut 400 Bürgerinnen und Bürger, um zu diskutieren und mitzureden.

Auf der Website heißt es auch: Unsere Stadt verändert sich. Wie vermitteln Sie Externen, auch den Mitbürgern in der Metropolregion, diesen Umbau einer Stadt, über die oftmals stereotype Vorurteile gepflegt werden?

Ich glaube, man sollte sich einfach darauf einlassen, Ludwigshafen zu erleben, wie es wirklich ist. Das heißt, sich nicht nur fokussieren auf Innenstadt oder Hochstraße, sondern auch einmal bewusst in den Ebertpark gehen, ins Maudacher Bruch, an den Rhein. Ich bin überzeugt, dort wird man dann schnell seine Vorurteile revidieren.

Der W.E.G.-Geschäftsführer und Dezernatsleiter als „Fremdenführer“ für potenzielle Investoren und Ansiedler...?

Darüber kann man gern mit uns reden.

Das Gespräch führte Michael Tschugg

EASTSITE V

B.A.U.
Bauträgergesellschaft mbH Seckenheimer Landstraße 2 68163 Mannheim

Mannheim-Neuostheim, Harrlachweg 6

> Bezugsfertig: voraussichtlich Dezember 2013
> 4.300 Quadratmeter auf fünf Etagen
> Flexible Büroflächen von 200 bis 2.000 qm
> Tiefgarage und Außenparkflächen
> Geeignet für Büros, Konferenzräume, Praxen, Labors, etc.
> Flächeneinteilung nach Wunsch
> Heizung und Kühlung via Geothermie

DIE NEUE BÜROARCHITEKTUR IN MANNHEIM

WWW.BAU-MANNHEIM.DE Tel. 0621 - 41 89 50

Mannheim

B.A.U. und der BüroPark Eastsite:

Die glorreichen Sieben

Peter Gaul baut in Mannheimer 1A-Lage drei weitere Gebäude

Schluss! Aus! Ende Gelände! Mit der Fertigstellung des Bürohauses Eastsite IV, so dachte Peter Gaul noch bis Ende letzten Jahres, sei die Bautätigkeit seines Unternehmens im Büropark Eastsite beendet. Denn, wie eine lokale Tageszeitung bereits am 14. November 2011 berichtet hatte, seien alle Grundstücke, für die sich der geschäftsführende Gesellschafter der Mannheimer B.A.U. Bauträgergesellschaft interessierte, anderweitig vergeben - "alles reserviert", soll die Wirtschaftsförderung damals dem Investor signalisiert haben.

Blicken wir kurz zurück: Die Tätigkeit der B.A.U. Bauträgergesellschaft im Büropark Eastsite, dem gegenwärtig interessantesten Mannheimer 1A-Bürostandort, begann in den Jahren 2006/07, als Peter Gaul die Grundstücke für die vier Bürohäuser Eastsite One bis IV im Mannheimer Stadtteil Neuostheim von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) erwarb - insgesamt drei Hektar. *Der unten stehende Lageplan zur Neugestaltung der Eastsite vermittelt einen Eindruck der Entwicklungen der letzten Jahre.*

Die Lage zwischen Hochschulen und Villenviertel und die ideale Verkehrsanbindung - Flughafen, Autobahn und Straßenbahn liegen vor der Haustür, eine eigene S-Bahn-Station ist für 2014 geplant - haben den Büropark Eastsite ▶

Mannheim

mittlerweile zu einer gefragten Gegend gemacht. Das zeigen Gauls Mieterlisten: Große und internationale Anwaltskanzleien der verschiedensten Fachrichtungen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberatungen und Investoren, Hersteller hochwertiger Medizintechnik, Forschungs- und Technologielabore haben sich hier angesiedelt.

Grundstück von der LBBW

Kein Platz mehr für die weitere Realisierung Gaul'scher Visionen? „Bis zum Jahr 2015 werden wir im Büropark Eastsite drei weitere Gebäude mit insgesamt 12.500 Quadratmetern Bürofläche errichten," verkündete Peter Gaul zum Richtfest in der Eastsite IV die überraschende Fortsetzung seiner Projekte an diesem Standort. Denn nach längeren Verhandlungen konnte der Investor im Februar dieses Jahres ein 6.500 Quadratmeter großes Grundstück von der LBBW Immobilien Development GmbH kaufen. Welch hintersinnige Pointe: Das Gelände war zuvor im Besitz der Stadt Mannheim gewesen, bevor diese es an die heutige LBBW veräußert hatte...

Auf diesem Grundstück an der Hermsheimer Straße Ecke Harrlachweg werden die Gebäude Eastsite V, VI und VII entstehen. „Jetzt können wir unser ästhetisches Gesamtkonzept auf dem gegenüberliegenden Straßenblock fortführen und auch die Kanzlei Rittershaus und das Medien- und Kommunikationszentrum einbeziehen", freut sich Gaul.
Das Gesamtinvestitionsvolumen der B.A.U. im Büropark Eastsite wird mehr als 70 Millionen Euro betragen. Ende 2015 werden B.A.U.-Bauten hier mehr als 30.000 Quadratmeter Büro-, Praxis- und Laborflächen bieten und damit Platz für etwa 1.500 Beschäftigte bereitstellen. „Schon mit der Eastsite One, II, III, IV und V konnte unsere hauseigene Abteilung für Wirtschaftsförderung mehr als zehn Unternehmen mit rund 300 Arbeitsplätzen von außerhalb nach Mannheim locken", so der Konter Gauls auf seine Probleme mit der Stadt Mannheim.

Modell für moderne Bürostädte

Die Eastsite-Gebäude wollen und sollen ein Modell für moderne Bürostädte sein: Ökologisch und nachhaltig, sozial und kommunikativ, ästhetisch und zentral, mit geringen Energie- und Unterhaltskosten und hohem Wertzuwachs. B.A.U. stellt hohe Ansprüche an sich selbst: „Wir wollen Standards setzen - bei der Technologie und der Lage ebenso wie ▶

Eastsite IV

Mannheim

bei Architektur, Gestaltung und Ausstattung, bei Kostensenkung und Wertsteigerung und natürlich auch bei den Wünschen der Nutzer.“ Als Grund nannte Gaul ein Wort: „Zukunft“. Er erklärte: „Unternehmen reißen sich schon heute um Fachkräfte, Ältere arbeiten länger und Energie wird immer teurer - deshalb müssen und wollen wir ein familien- und lebensfreundliches Umfeld bieten und Arbeitsplätze schaffen, die motivieren und gesund halten. Und das Ganze muss bezahlbar sein.“

Peter Gaul griff beim Richtfest zu Eastsite IV wieder das Thema einer familienfreundlichen Kindertagesstätte in dem Gewerbegebiet auf. "Aktuell arbeiten wir an der Infrastruktur für die Eastsite: Beim letzten Richtfest vor gut einem Jahr habe ich von den Schwierigkeiten erzählt, in der Eastsite einen Kindergarten einzurichten. Heute kann ich zumindest sagen: Es gibt Fortschritte: Baurechtlich kriegen wir das wohl hin. Es gibt noch einige Bretter zu bohren, aber ich gehe davon aus, dass wir mit der Fertigstellung der Eastsite VI hier eine Lösung anbieten können".

Seit der Kauf des neuen Grundstückes besiegelt ist, hat die B.A.U. nach Angaben von Gaul mehr Miet- und Kaufinteressenten als das Unternehmen bedienen kann. „Eastsite IV ist zum Richtfest vermietet und verkauft. Eastsite V konnten wir bereits vor der Grundsteinlegung komplett vermieten und verkaufen, für die Gebäude Eastsite VI und VII, führen wir bereits Mietverhandlungen."

Konstante architektonische Handschrift

Im Büropark Eastsite geht es jetzt Schlag auf Schlag: Dem Richtfest in der Eastsite IV folgt im September die Grundsteinlegung für die Eastsite V. Im Abstand von jeweils etwa einem Jahr folgen dann die Gebäude VI und VII.

Die gleiche architektonische Handschrift, heller und dunkler Architekturbeton und homogene Proportionen zeichnen die individuell gestalteten Bürohäuser der Eastsite aus. Bei allen Eastsite-Projekten arbeitet Peter Gaul mit der Mannheimer Fischer Architekten GmbH zusammen.

„Hochwertig bauen heißt grün bauen.“ Seit Jahren setzt Gaul auf „Green Building“ und Niedrigenergiehäuser. Die starken Wände der in Sandwich-Bauweise errichteten Fassaden dämmen Hitze und Kälte. Bauteiltemperierung zum Heizen und Kühlen gehören ▶

Eastsite V

Mannheim

Investor Peter Gaul

Eastsite IV: Bereits zum Richtfest ist das Gebäude an einen Fonds verkauft, ebenso Eastsite V noch vor der Grundsteinlegung. Als Rendite vor Steuern gibt der Investor derzeit rund sechs Prozent an.

seit langem zur Standardausstattung. Hauseigene Geothermieanlagen liefern von der natürlichen Erdwärme temperiertes Wasser für die Wärmepumpenheizung und machen die Eastsite-Immobilien unabhängig von fossilen Brennstoffen. „So können wir ein ganzes Gebäude mit sechs Euro Stromkosten pro Tag kühlen“, erklärt Gaul. Energiesparend wirken auch Lüftungsanlagen mit Wärme- und Feuchterückgewinnung. Die Verbundfenster aus Aluminium und Kunststoff mit schalldämmender und isolierender Dreifachverglasung lassen sich für das „persönliche Wohlfühlklima“ öffnen. „Selbst wenn die Energiekosten um 50 Prozent steigen, bleiben sie hier minimal”, so Gaul.

Großes Interesse an Eastsite V:

Vermietungsstand über 90 Prozent

Einer der größten nationalen Dienstleister für Pharmaunternehmen, mit Hauptsitz in Mannheim, hat ca. 2.532 Quadratmeter Bürofläche in EASTSITE V angemietet. Das 1998 gegründete Unternehmen unterstützt mit einem Team von Spezialisten Pharmaunternehmen bei der Zulassung ihrer Produkte. Heute ist die Gesellschaft eine der größten Dienstleistungsunternehmen für die weltweite Zulassung von Arzneimitteln.

Auch die ETENGO (Deutschland) AG mietet ca. 1.297 Quadratmeter im Harrlachweg 6 an. Der Mannheimer Personaldienstleister beschäftigt sich mit der Rekrutierung hochqualifizierter freiberuflicher IT-Experten, um Unternehmen bei zeitlich begrenzten IT-Projekten mit Know-how zu unterstützen. Das 2008 gegründete Unternehmen zählt zahlreiche DAX-Konzerne und namhafte Großunternehmen zu seinen Kunden.

Die voraussichtliche Fertigstellung des Bürohauses EASTSITE V wird im vierten Quartal 2013 erfolgen. Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar ist es gelungen, über 92 Prozent der zukünftigen Büroflächen zu vermitteln und damit die Initialzündung für den Büroneubau zu gewährleisten.

Heidelberg

Revitalisierung eines Quartiers in Wieblingen Ost:

Konzepte der Zukunft: Attraktiv für alle Generationen

GGH ist Finalteilnehmer der Initiative „So wollen wir wohnen!“

„So wollen wir wohnen! Generationengerecht | Integriert | Nachhaltig“. Unter diesem Motto hat die Landesinitiative der Arbeitsgemeinschaft Baden-Württembergischer Bausparkassen (ARGE) in Partnerschaft mit dem Land Baden-Württemberg Kommunen, Bauträger, Planer, Architekten und Bürgerinitiativen dazu aufgerufen, innovative Projekte und Konzepte zu aktuellen Themen des Wohnungsbaus einzureichen. Aus den eingegangenen Beiträgen aus allen Landesteilen hat die unabhängige Fachjury unter Vorsitz des Stuttgarter Architekten Dieter Ben Kauffmann 18 Projekte in die Endausscheidung genommen, um daraus die Empfänger der 14 Preise mit einer gesamten Preissumme von 80.000 Euro zu küren. Die Gesellschaft für Grund- und Hausbesitz mbH Heidelberg (GGH) ist mit ihrer Revitalisierung eines Quartiers in Wieblingen Ost ein Finalteilnehmer. Bekannt gegeben werden die Preisträger im Rahmen eines Städtebaukongresses am 23. November 2012 in Stuttgart.

Die Themenstellung der diesjährigen Initiative hob die Bedeutung generationengerechter Wohnkonzepte für die veränderten Gesellschaftsstrukturen in Zeiten eines voranschreitenden demographischen Wandels hervor. Gesucht waren Projekte mit zukunftsweisenden Lösungswegen, z. B. für die Integration von Familien, Senioren und Menschen mit Behinderung, aber auch die Aktivierung ruhender Flächen im Innenbereich oder die Umwidmung von Gebäuden. Dabei sollten auch Aspekte wie die Nachhaltigkeit der Finanzierung sowie energieeffizientes und flächensparendes Bauen berücksichtigt werden.

„Der demographische Wandel unserer Gesellschaft wird die Rahmenbedingungen für das Planen und Bauen in den kommenden Jahren abstecken“, begründet Tilmann Hesselbarth, Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Baden-Württembergischer Bausparkassen und Vorsitzender des Vorstandes der LBS Landesbausparkasse Baden-Württemberg, die Themenwahl der diesjährigen Initiative. „Die langfristige Entwicklung der Bevölkerungszahlen und Verschiebungen innerhalb des Altersaufbaus, aber auch die Veränderungen der Haushaltsgrößen aufgrund neuer Wohn- und Lebensformen fordern ein neues Miteinander der Generationen, in dem sich die spezifischen Kompetenzen jeder Generation wechselseitig fördern."

Mit der Vorprüfung war das Stuttgarter Architektur- und Stadtplanungsbüro Pesch und Partner unter Leitung von Prof. Dr. Franz Pesch beauftragt, die sozialwissenschaftliche Begleitung erfolgte durch Dr. Ulrike Scherzer vom Institut für Wohnen und Entwerfen der Universität Stuttgart. In einer Auswertungsrunde wurden alle eingereichten Projekte eingehend geprüft. Dabei wurden 18 Beiträge als besonders relevant für das Wettbewerbsthema eingestuft, so dass sich die Fachjury entschlossen hat, diese Projekte in einer zweiten Runde unter anderem durch Vor- Ort-Termine intensiver zu betrachten. Im Ergebnis sind all diese Beiträge von einer so guten Qualität und beispielhaft für nachhaltiges und integriertes Bauen, dass sie nicht nur beim Städtebaukongress ausführlich vorgestellt werden, sondern auch in der anschließenden Dokumentation und Wanderausstellung. Welche dieser Projekte zu den Preisträgern zählen, wird erst im Rahmen der Preisverleihung im Städtebaukongress bekannt gegeben. Ausgeschüttet werden Preisgelder der Arbeitsgemeinschaft Baden-Württembergischer Bausparkassen in Höhe von 50.000 Euro sowie die Sonderpreise des Ministeriums für Arbeit und Sozialordnung, Familie, Frauen und Senioren Baden-Württemberg in Höhe von 15.000 Euro, des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg und des Ministeriums für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg von jeweils 7.500 Euro.

▶

Heidelberg

Zum ersten Mal zählen nicht nur fertig gestellte Projekte, sondern auch Konzepte und Planungen mit festem Ortsbezug zu den ausgewählten Projekten. Die Beiträge stammen aus großen und kleinen Städten und Gemeinden aus allen Landesteilen.
Die Palette reicht von der städtebaulichen Planung eines Stadtteils bis zum privaten Wohnhaus. Zu den Einreichern zählen Wohnungsbaugesellschaften und Kommunen, aber auch private Bauherren und bürgerschaftliche Initiativen.

Heidelberg: Städtebauliche Entwicklung „Wieblingen Ost“

Mit dem familiengerechten Umbau und der zeitgemäßen Ergänzung eines Bestandsquartiers der 1920er und 1950er Jahre belegt die städtebauliche Umsetzung „Wieblingen Ost“, in Heidelberg in besonderer Weise das Entwicklungspotenzial des Einfachwohnungsbaus dieser Zeit. Durch ein differenziertes Flächenkonzept ergab sich ein Entwurf mit bewusst generationsintegrierendem Ansatz: Variable Wohnungsgrößen/-typen - unter Einbeziehung des (teilweise denkmalgeschützten) Bestandes - sorgen für eine neue Durchmischung der Altersstruktur und sprechen wegen der grünen Wohnhöfe insbesondere Familien mit Kindern wie auch ältere Bewohner an. Für Gebiete mit steigender Bevölkerungszahl kommt Wieblingen-Ost mit seiner ökologischen wie ökonomischen Nachhaltigkeit Vorbildcharakter zu.

Projektträger: Gesellschaft für Grund- und Hausbesitz mbH Heidelberg
Planungsbüro: Architektei GmbH, Köln, Kinzer und Lindenberg, Köln, und B + U Planungsgesellschaft, Overath
Stadt/Gemeinde: Stadt Heidelberg

Wettbewerb zum Azenberg-Areal mit internationaler Beteiligung

Wie der ImmobilienReport MRN in seiner März-Ausgabe 2012 berichtete, erhielt die EPPLE Projekt GmbH aus Heidelberg den Zuschlag für die Bebauung des einst landeseigenen Grundstücks im Azenberg-Areal im Norden Stuttgarts. Jetzt nimmt das Projekt Gestalt an: Insgesamt 20 Architekturbüros aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Dänemark sollen im Rahmen einer Wettbewerbsauslobung zum Azenberg-Areal städtebauliche und architektonische Entwürfe einreichen. Die Aussendung einer entsprechenden Einladung gab der Projektentwickler jetzt bekannt. Büros aus Stuttgart sind mit insgesamt sieben Nennungen überproportional im Rahmen der Auslobung vertreten. Bis Jahresende soll eine ebenfalls hochkarätig besetzte Jury ihr Votum erarbeiten. Das Wohnungsbauunternehmen löst mit der Auslobung seine zu Beginn des Jahres gemachte Zusage ein, die architektonische Gestaltung der Azenberg-Bebauung durch einen Wettbewerb zu entwickeln.

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

Mannheim

Villa Viktoria in der Oststadt erzielt Rekordpreise:

Schöner Wohnen

Der Wohnungsmarkt in Mannheim gewinnt immer weiter an Attraktivität und spricht dabei auch Menschen an, die von außerhalb kommen und in die Quadratestadt (zurück) ziehen wollen. Die Außenwirkung Mannheims hat sich in den letzten Jahren zum Positiven gewandelt: Auch Interessenten, die sich bisher eher nach Heidelberg orientiert haben, sind für Mannheim als Wohnstadt offen. Dies auch deshalb, weil die Preise im Vergleich zu Heidelberg, die zurzeit mit annähernd 10.000 Euro pro Quadratmeter in den Bestlagen Rekordhöhen erreichen, noch immer moderat sind. Mannheim ist kulturelles und wirtschaftliches Zentrum der Metropolregion Rhein-Neckar, mit starken Arbeitgebern und multinationalen Konzernen. Aus diesem Grund nimmt die Nachfrage nach hochwertigen Wohnungen in den besten Lagen Mannheims weiter zu. Dies haben sowohl regionale wie auch überregionale Investoren und Bauträger erkannt.

Aktuelles Beispiel ist das Projekt der Villa Viktoria in der Oststadt. Hier wurden die exklusiven Wohnungen noch vor Baubeginn nahezu vollständig verkauft. Dabei erzielte das Penthouse einen Rekordpreis von 6.300 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche!

„Die Nachfrage unserer Kunden war sehr groß. Wir hätten die Wohnungen mehrfach verkaufen können. Dabei war besonders auffällig, dass viele Interessenten von außerhalb über unser Netzwerk zu uns gekommen sind, so dass letztlich fast alle Käufer Neu-Mannheimer sind!“ so Frank Schmidt, Geschäftsleitung von Engel & Völkers Mannheim, die für den Vertrieb der Villa Viktoria verantwortlich sind.
Bauträger der Villa Viktoria ist die QUADRIGA Projektentwicklung GmbH & Co. KG mit Sitz in Speyer, die gerade auch das Objekt R3 in den Mannheimer Quadraten fertig gestellt hat.

Ein wesentlicher Grund für die steigende Nachfrage nach exklusiven Wohnungen in Mannheim besteht darin, dass heutzutage viele überlegen - beispielsweise nach Auszug der Kinder -, aus dem jetzt zu groß gewordenen Haus in eine Wohnung zu ziehen. Da diese Zielgruppe zumindest durch den Verkauf Ihres Hauses über ein entsprechendes Kapital verfügt, ist die Anforderung an die neue Wohnung hoch. Die wichtigsten Kriterien dabei sind: großer Balkon bzw. Terrasse, Garage oder Stellplatz, großzügige Raumgestaltung mit hohen Decken, gute Lage mit entsprechendem Umfeld. Des Weiteren muss die Wohnung auf energetisch neuestem Stand sowie barrierefrei sein.

kurz & fündig

Heidelberg: Ein Privatinvestor hat ein Wohn- und Geschäfthaus mit rund 540 Quadratmetern Gesamtnutzfläche in Heidelberg erworben. Das Objekt besteht aus sieben Wohnungen und einer Gewerbeeinheit. Verkäufer ist ein privater Eigentümer. Vermittelnd tätig war **Engel & Völkers Commercial Rhein-Neckar**.

Mannheim: Der international tätige Engineering-Spezialist Tebodin, der seit Februar 2012 zum **Bilfinger Berger** Konzern gehört, hat einen neuen Großauftrag erhalten: Gemeinsam mit den Partnern Cofely und Hak Leidingbouw wird die Gesellschaft mit Sitz in Den Haag das komplette Engineering sowie Beschaffung und Montagearbeiten für alle Onshore-Anlagen des größten niederländischen Gasversorgers NAM übernehmen. Tebodin trägt dabei die Verantwortung für Planung und Ingenieurtechnik, während die Partner für die Bau- und Montagearbeiten zuständig sind. Der Auftraggeber NAM liefert mit über 60 Milliarden Kubikmetern Erdgas rund 75 Prozent der gesamten Produktionsmenge der Niederlande.
Der gegenüber bisherigen Vereinbarungen erweiterte Rahmenvertrag hat eine Laufzeit von fünf Jahren. Das Konsortium wird über die Vertragsdauer Leistungen im Gesamtwert von einigen hundert Millionen Euro erbringen.

Heidelberg: Die **SRH Hochschule Heidelberg**, eine der ältesten und bundesweit größten privaten Hochschulen, hat ca. 620 Quadratmeter Gewerbeflächen in Heidelberg-Wieblingen angemietet. Der Mietvertrag wurde durch die **RICH Immobilien GmbH & Co. KG**, Heidelberg vermittelt.

Schwetzingen: **Decathlon** feierte jetzt in Richtfest für sein erstes deutsches Logistikzentrum. Der Neubau, der rund 40 Millionen Euro kostet, entsteht auf einem Teilstück des ehemaligen Bundesbahnausbesserungswerks. Eine 30.000 Quadratmeter große Logistikhalle soll im April 2013 in Betrieb genommen werden.

Mannheim: Die Redaktion des **ImmobilienReports Metropolregion Rhein-Neckar** versucht bei ihrer Arbeit immer, ihre Umweltrelevanz zu steigern und ihre Energiebilanz zu optimieren. Und im vergangenen Jahr ist uns das auch hervorragend gelungen! Unser Stromverbrauch sank tatsächlich um durchschnittlich 13,05 (!) Prozent, wie uns unser Versorger, die MVV Energie, per Jahresabrechnung bestätigte. Und natürlich erhielten wir auch eine Gutschrift. In Höhe von **1,08 Euro**. [Ein Euro, acht Cent]
Sage noch einer, Energiesparen würde sich nicht lohnen...

Impressum

ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:
Hartmut Suckow und
Michael Tschugg

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

Texte:
Michael Tschugg,
Hartmut Suckow

Fotos:
Hartmut Suckow

Anzeigen:
Gerhard Loos
06232 / 29 14 75

Produktion:
Kommunikation & Design

Der ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erscheint zurzeit monatlich.
Er wird kostenlos im Abonnement per E-Mail als pdf-file verschickt.

Bei Verwendung der Texte oder Textpassagen muss die Quelle genannt werden; Nachdruck oder gewerbliche Verwendung bedarf der Genehmigung der Herausgeber.

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

Die nächste Ausgabe des ImmobilienReports behandelt als Schwerpunktthema die EXPO REAL 2012

Der nächste ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erscheint am Donnerstag, den 4. Oktober 2012