

# ImmobilienReport

## Metropolregion Rhein-Neckar



Ausgabe 6

www.immobilienreport-rhein-neckar.de

3. März 2009

*Lesen Sie in  
dieser Ausgabe:*

Immobilienverband Deutschland  
mit neuer Studie:  
**Die Heizkosten  
als Preistreiber**  
Seite 4

---

Hochtief Projektentwicklung  
Büro Heidelberg:  
**Kompetente Frauenpower in  
einer Männerdomäne**  
Seite 5

---

Heidelberger Marktforscher legen  
regionale Trendprognose vor:  
**Sozialer Wandel bestimmt die  
Zukunft der Region**  
Seite 8

---

Aktuelles DEGI-Scoring:  
**Mannheim gut platziert**  
Seite 9

---

**BPS-Fachtagung**  
Seite 13

### 1. Wohnmarkt-Atlas für die Rhein-Neckar-Region: Bauexpertisen aus dem Bahnhof



Der ehemalige Bahnhof des Mittelzentrums Schwetzingen hat sich zu einem wahren innerstädtischen Schmuckstück gemausert. Im Jahre 2008 wurde er restauriert und zum ersten denkmalgeschützten Nullheizkostenhaus umgebaut. Heute ist „Bahnhofanlage 3“ die Adresse des Instituts Innovatives Bauen und das Kompetenzzentrum für Immobilienökonomie. Mit dem ersten Wohnmarkt-Atlas für den Rhein-Neckar-Raum

stellt das iib jetzt erstmals wohnwirtschaftlich aussagekräftige Daten für einen Teil der Metropolregion Rhein-Neckar vor.

Was macht einen Standort für seine Bewohner attraktiv? Warum wollen Menschen gerade hier leben?

Bevölkerungsstrukturen entwickeln sich unterschiedlich, und entsprechend vari-

*Lesen Sie weiter auf Seite 2*



# Metropolregion Rhein-Neckar

iert der Bedarf an Wohnraum. „Belastbare Informationen zur Situation der verschiedenen Wohnungsteilmärkte in der Rhein-Neckar-Region waren bislang Mangelware“, so Dr. Peter Hettenbach, der Geschäftsführer des Instituts Innovatives Bauen (iib).

„Mit dem Wohnmarkt-Atlas für den Rhein-Neckar-Raum bekommen Interessierte aussagekräftige Daten zu einem erschwinglichen Preis“, so Hettenbach, der als potentielle Interessenten unter anderem Städte und Gemeinden, Bau-träger und Makler, Gutachter, Finanzierer und Banken definiert.

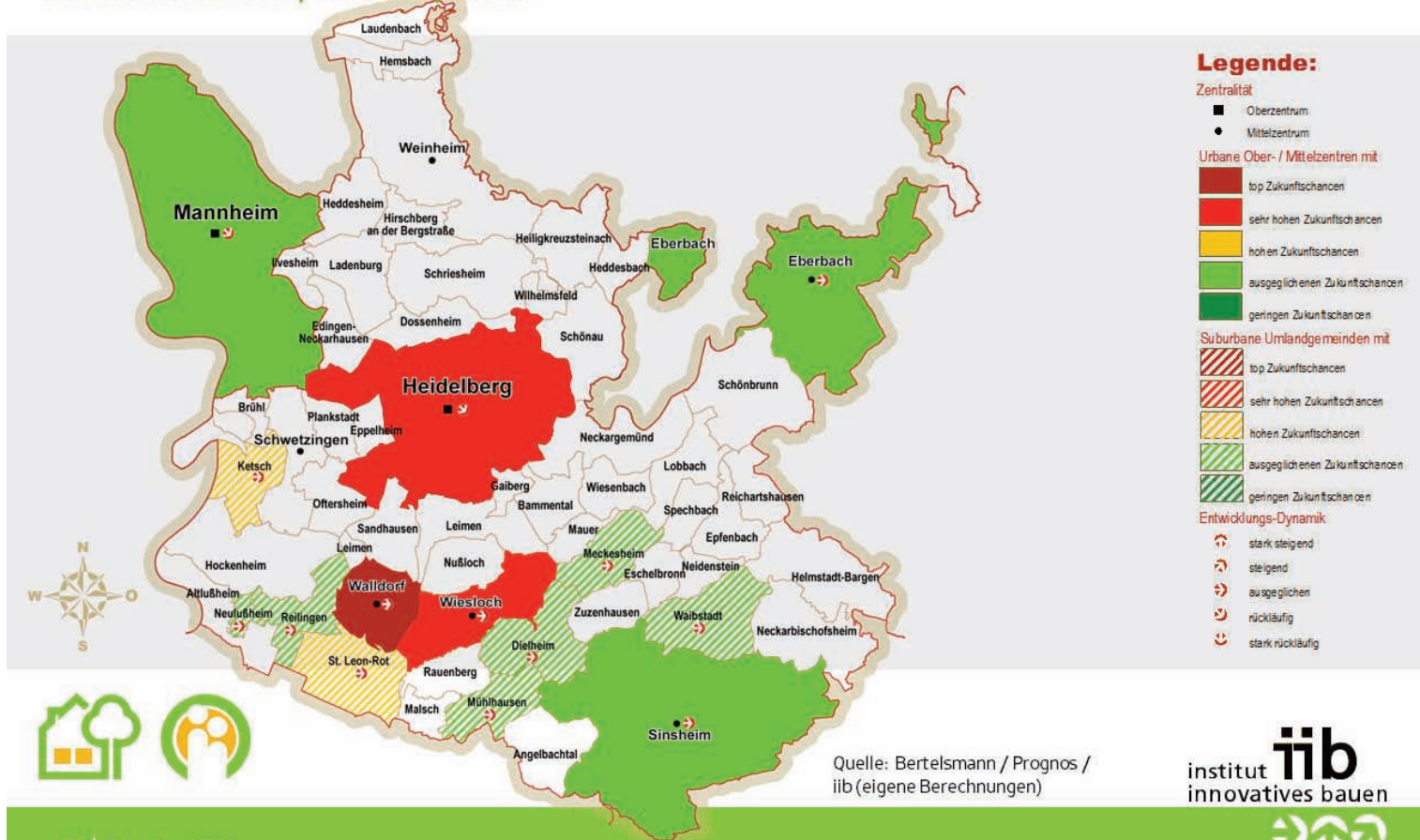
## Fragen und fundierte Antworten

An welchem Standort werden welche Wohnungen tatsächlich gebraucht? „Der Wohnmarkt-Atlas liefert für die relevanten Fragen zu 54 Gemeinden in der Region sowie die Städte Mannheim und Heidelberg eine fundierte Antwort“, meint Hettenbach, der den Markt nachfrageorientiert sieht. Seiner Meinung nach sind für die Wohnattraktivität fünf Faktoren ausschlaggebend: die Verkehrs-anbindung, die Wirtschaftskraft, die Demografie, der Kulturfaktor und der Naturaspekt. Attraktive Wohnstandorte hätten ein historisches Zentrum, böten ein ur-

Das Institut Innovatives Bauen (iib) beschäftigt sich seit rund 15 Jahren mit den Märkten von Wohnimmobilien im gesamten Bundesgebiet, Schwerpunkt ist die Wohn-, Bau- und Marktforschung mit immobilienökonomischer Zielrichtung. Auf diesen Gebieten berät das iib die Wohnungswirtschaft, Kommunen, Kreditgeber und -verwerter sowie Investoren. Das Herzstück der Arbeit des iib bildet eine Datenbank, in der wöchentlich circa 300.000 bundesweite Immobilienangebote erfasst und analysiert werden.

## Qualitative Wohnmarktanalyse

### Wirtschaftskraft / Arbeitsplätze



# Metropolregion Rhein-Neckar

banes Lebensgefühl und eine lebendige Kultur- und Kneipenlandschaft. Weniger entscheidend sei die jeweilige Einkaufssituation, da diese in der Region überall mehr oder weniger vorhanden sind. Gute Ausbildungschancen für die Kinder seien wiederum ausschlaggebend.

## Attraktive Wohnorte

Wiesloch, Weinheim, Schriesheim, Walldorf, Ladenburg und Schwetzingen gehören zu den attraktivsten Wohnstandorten der Region, lautet das Ergebnis einer aktuellen Marktuntersuchung des iib. Doch diese Erkenntnis allein sagt nichts über den marktfähigen Immobilientypus aus. Eine Vielzahl von Einzelfaktoren müssen zusätzlich analysiert werden, um konkrete und belastbare Aussagen zum Neubaupotential treffen zu können; die individuellen Sonderfaktoren eines Standortes und das bereits existierende Wohnungsangebot

sowie das jeweilige Preisgefüge müssen berücksichtigt werden. Hier soll der Wohnmarkt-Atlas transparent machen, was zu welchem Preis und in welcher Menge akzeptiert wird. Schwetzingen beispielsweise verliert jährlich etwa 100 Einwohner, da es kein entsprechendes Neubaugebiet gibt. Von dieser Tatsache profitieren wiederum die Nachbargemeinden wie Oftersheim oder Plankstadt.

## Märkte in Balance

Um die Märkte in Balance zu bringen, sei bisher kein Instrument vorhanden gewesen, so Hettenbach. „Baut ein Bauträger beispielsweise 35 Reihenhäuser an einem Standort, der aber nur ein Potential von maximal zehn Reihenhäusern im Jahr bietet, müsste der Bauträger sich auf eine Vermarktungszeit von mindestens 3,5 Jahren einstellen“, erklärt der Marktexperte. Doch nicht jede Wohnim-

Der gebürtige Mannheimer Dr. Peter Hettenbach ist einer der renommiertesten Wohnungsmarktexperten Deutschlands. Der Zukunftsforscher der Immobilienwirtschaft ist unter anderem Dozent für Marktforschung und Pricing bei der International Real Estate Business School (IREBS) und der Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI) sowie gefragter Fachreferent zu wohnungswirtschaftlichen Themen.

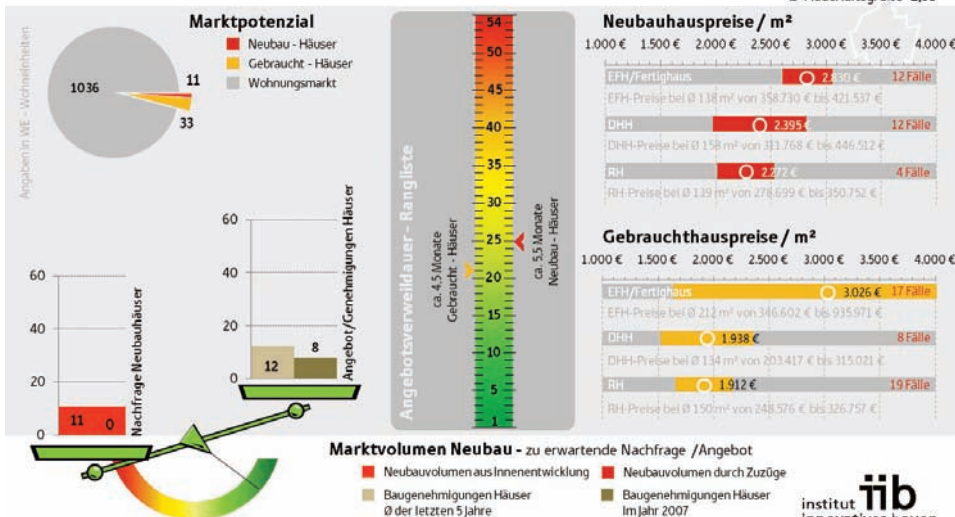
moblie vermarktet sich an jedem Standort mit der gleichen Geschwindigkeit. Baugenehmigungen sollten der zu erwartenden Nachfrage entsprechen. Bei einem Überangebot drohten den Bauträgern schwere Zeiten. Angebote, die die Nachfrage bei weitem übertreffen, sieht Hettenbach beispielsweise in Ilvesheim und in Rauenberg. Die Kennziffer „Vermarktungszeit“ wurde im Wohnmarkt-Atlas für insgesamt 57 Gemeinden und Städte der Rhein-Neckar-Region ermittelt.

Der Wohnmarkt-Atlas für den Rhein-Neckar-Raum kostet 400 Euro und bietet auf 110 Seiten Kennzahlen zu allen Gemeinden. Es gibt ihn in zwei Versionen: Für Häuser und für Wohnungen. Eine Aktualisierung erscheint alle 12 Monate. Ein Wohnmarkt-Atlas ist jeweils für alle Regionen Deutschlands vorgesehen, nach dem Start mit Rhein-Neckar folgen Ausgaben für Karlsruhe und Stuttgart.

- SUC -

## Quantitative Wohnmarktanalyse

Kennzahlen der Stadt Schwetzingen [Rhein-Neckar Kreis]



## Metropolregion Rhein-Neckar

# Die Heizkosten als Preistreiber

Der Immobilienverband Deutschland (ivd), stellt Studie vor

Deutschland ist ein Mieterland. Der Anteil der Bevölkerung, die sich Wohneigentum angeschafft haben, beträgt nur 43 Prozent. Damit ist Deutschland Schlusslicht in Europa. Wohnen zur Miete ist aber nicht in jedem Fall die günstigste Alternative. Das zeigt eine aktuelle Untersuchung der IVD-Marktbeobachtung. Im Durchschnitt der untersuchten 100 Städte Deutschlands beträgt der Anteil für Miete und Betriebskosten über 35 Prozent am mittleren Haushaltsnettoeinkommen.

### Mieten im internationalen Vergleich niedrig

"Im internationalen Vergleich sind die Mieten in Deutschland niedrig", sagt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident und Pressesprecher des IVD. In der vorliegenden Untersuchung hat der Immobilienverband IVD jedoch genauer hingeschaut. "Das wichtigste Ergebnis unserer Untersuchung ist: In Städten mit großen Gruppen niedriger Einkommensbezieher ist statistisch der Anteil der Miete und der Betriebskosten gemessen am mittleren Haushaltsnettoeinkommen sehr hoch", so der Pressesprecher des IVD.

Die Netto-Kalt-Mieten sind häufig unterhalb der Inflationsrate gestiegen, während die so genannte zweite Miete Steigerungsraten deutlich oberhalb der Inflation hat. Die Heizkosten sind der größte Preistreiber bei den Betriebskosten, sie sind zuletzt um durchschnittlich 38 Prozent gestiegen und machen mit bis zu 40 Prozent den größten Teil der Betriebskosten aus.

Der zweitgrößte Kostenblock bei den Betriebskosten ist das Wasser. Frischwasser und Abwasser machen über 20 Prozent der Betriebskosten aus. Die Preise sind allerdings regional sehr unterschiedlich

### Marktgleichgewicht in attraktiven Lagen wieder herstellen

Der IVD beobachtet in vielen Städten und Ballungsräumen steigende Mieten. Attraktive Stadtteile oder Städte üben eine hohe Anziehungskraft aus. IVD-Präsident Jens-Ulrich Kießling dazu: "Steigende Mieten sind ein Ergebnis mehrerer Entwicklungen. Die Nachfrage nach Wohnungen ist in den Städten gewachsen. Vor allem werden viel weniger Wohnungen gebaut. Wenn also eine Diskussion über die Kosten des Wohnens zu führen ist, dann muss eine Lösung für ein ausgeglichenes Angebot oder den Neubau von Wohnungen in den Ballungsräumen gefunden werden." Die Forderung nach einer Begrenzung der Mieten, die immer wieder erhoben wird, gehe daher völlig an den aktuellen Gegebenheiten vorbei. Im Gegenteil müsse Neubau attraktiver gemacht werden. "Wir müssen über neue Wohnungen in den Städten genauso sprechen wie über die Ausstattung dieser Wohnungen. Ich denke da vor allem an altengerechte Wohnungen oder an Mehrgenerationenhäuser. In unserer Fachsprache heißt das barrierefreier Wohnraum. Die Förderung des Neubaus dieser Wohnungen würde eine erste Entlastung mit sich bringen, die sich auch auf die Mieten insgesamt auswirken kann", so der IVD-Präsident weiter.

## Ein Vergleich von drei Städten aus der Metropolregion Rhein-Neckar

Stadt	Haushaltsnettoeinkommen Median in Euro	Euro/m <sup>2</sup> mittlerer Wohnwert	Euro/75 m <sup>2</sup> Nettokaltmieten	Nebenkosten Annahme: 2,20 Euro/m <sup>2</sup>	Gesamtmierte in Euro	Mietbelastung Haushaltsnetto/Miete
Mannheim	1.695,32	6	450	165	615	36,28 %
Ludwigshafen	1.701,17	5,7	427,5	165	592,5	34,38 %
Worms	1.810,06	4,7	352,5	165	517,5	28,59 %

## Metropolregion Rhein-Neckar

# Hochtief Projektentwicklung, Niederlassung Baden-Württemberg, Büro Heidelberg: Kompetente Frauenpower in einer Männerdomäne

Was noch vor wenigen Jahrzehnten undenkbar erschien - Frau auf'm Bau - ist heute eine Selbstverständlichkeit. Aber bis dahin war's ein langer Weg...

Dass Mann als Schlosser und Maurer einen erfolgreichen Konzern gründen kann, bewiesen die Brüder Balthasar und Philipp Helfmann Ende des 19. Jahrhunderts. 1874 verzeichnete das Bornheimer Adressbuch erstmals die Firma „Gebrüder Helfmann“, aus der sich der Konzern Hochtief entwickeln sollte.

Das junge Bauunternehmen wuchs erfolgreich, wobei sich die damalige Bautätigkeit noch auf den Frankfurter Raum beschränkte. Nach dem Tod Balthasars 1896 initiierte Philipp die Umwandlung des Unternehmens in eine Aktiengesellschaft für Hoch- und Tiefbau; Hochtief, wie der Name nun lautete, blieb zunächst ein Familienunternehmen.

Das Dritte Reich brachte - nach der gedämpften Stimmung der 20er Jahre - optimistische Zukunftserwartungen, zumindest im Bereich der Bauwirtschaft. Es begannen die Arbeiten an den Auto-

bahnen, eine Lastwagenfabrik für Opel entstand in Brandenburg und auch an den Reichsparteitagsbauten in Nürnberg beteiligte sich Hochtief.

### Der Wiederaufbau

1945 bot auch Hochtief ein Bild der Zerstörung, es galt, Trümmer zu beseitigen und zerstörte Verkehrswege und Gebäude zumindest notdürftig zu reparieren. Nach der Währungsreform 1948 begannen für Hochtief die Wirtschaftswunderjahre, auch das brachliegende Auslandsgeschäft konnte wieder belebt werden. Mitte der 60er Jahre zeichnete sich in der deutschen Bauindustrie eine Abflachung des Aufschwungs ab, als Motor der positiven Entwicklung blieb das Inlandsgeschäft. Ausschlaggebend

für Hochtief war die starke Position des Unternehmens im Kernkraftwerksbau. Nach dem Abflauen des durch die Wiedervereinigung ausgelösten Baubooms Mitte der 90er Jahre begegnete Hochtief den Problemen mit einem konsequenten Umbau des Unternehmens - es wurde zum internationalen Baudienstleister für ganzheitliche Lösungen.

### Internationale Projektentwicklung

Auf das Jahr 1991 datiert die Gründung der Hochtief Projektentwicklung, die heute in neun inländischen und sieben ausländischen Niederlassungen vertreten ist. Eine davon ist die Niederlassung Baden-Württemberg mit Büros in Stuttgart, Zürich und seit 2000 auch in der Metropolregion Rhein-Neckar.

*Auf dem Gelände der ehemaligen Waggonfabrik im Süden Heidelbergs erschloß Hochtief Flächen für unterschiedliche Nutzungen; hier ist auch das Büro der Projektentwicklung untergebracht*



## Metropolregion Rhein-Neckar

Das Büro Heidelberg der Hochtief Projektentwicklung beschäftigt acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unter der Leitung der Diplom-Ingenieurin und Architektin Daniela Reich, wobei 50 Prozent Frauenanteil unter den Beschäftigten doch (noch) eine Ausnahme in diesem gerne von Männern dominierten Gewerbe darstellt. „Frauen entwickeln größeren Ehrgeiz“, so Daniela Reich. „Mit Erfahrung, Engagement und Kompetenz entwickeln, vermarkten und realisieren wir hochwertige Büro-, Hotel-, Spezial-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien“, so das Credo der Hochtief Projektentwicklung in Baden-Württemberg. Dass den Spezialisten vom Bau niemand ein X für ein U vormachen kann, belegen ausgezeichnete Objekte in der Region - wie beispielsweise das X-House in Heidelberg.

### Richtungsweisende Projekte

Im X-House, das komplett von der Heidelberger Druckmaschinen AG genutzt wird und Ende 2007 fertig gestellt wurde, verbinden sich innovative Architektur mit großer Flexibilität bei gleichzeitiger Wirtschaftlichkeit. Das siebengeschossige, x-förmige, chromosomenartige Gebäude unterstreicht das Erscheinungsbild der benachbarten Print Media Academy, ohne auf einen eigenständigen Auftritt zu verzichten.

Nach dem Erfinder des Buchdrucks, Johannes Gutenberg, ist eine Anlage mit einer Gesamtfläche von 8.400 Quadratmetern benannt, die in vier Grundstücke aufgeteilt wurde. In drei Bauabschnitten - der erste wurde bereits übergeben, der



zweite folgt Mitte dieses Jahres - entstanden 13 einzelne Häuser: Das Projekt Gutenberghöfe liegt mitten in der Stadt Heidelberg, in fußläufiger Nähe zu Innenstadt und Hauptbahnhof. Dabei schirmt das städtebauliche Konzept des Quartiers die Wohnungen gegen den Verkehrslärm ab.

*Das Heidelberger X-House wird von der Heidelberger Druckmaschinen AG als Bürogebäude genutzt*

*In den Gutenberghöfen stehen circa 170 Wohneinheiten mit jeweils 30 bis 70 Quadratmetern zur Verfügung (Bild unten)*



## Metropolregion Rhein-Neckar

Über das Projekt Galilei<sup>3</sup> in Mannheim hat der Immobilienreport Metropolregion Rhein-Neckar bereits in seiner Ausgabe vom Januar 2009 berichtet. Während im Haus 1 unter anderem die Datev, eine deutsche Genossenschaft für Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und deren Mandanten als Mieter genannt und Haus 3 von der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte genutzt wird, hat Daniela Reich mit dem Mieter des kompletten Hauses 2 noch Still-schweigen vereinbart: „Mitte des Jahres ist Einzug“, so die Leiterin des Büros in Heidelberg.

### Innerstädtische Entwicklungsmaßnahme

In Zusammenarbeit mit der Stadt Heidelberg entstand im Süden Heidelbergs eine der größten innerstädtischen Entwicklungsmaßnahmen der vergangenen Jahre. Auf dem Gelände einer ehemaligen Waggonfabrik konnten Flächen für unterschiedliche Nutzungen erschlossen werden - neben Reihenhäusern und Geschloßwohnungsbauten entstand Raum für Gastronomie, Einzelhandel und eine Kindertagesstätte. Die Villa Fuchs, ein Bau aus der Gründerzeit, wurde zusammen mit den Fabriketagen saniert. Dabei

blieb ein großer Teil der historischen Fassaden erhalten und wurde in die Neubebauung integriert.

Und was bringt die Zukunft für das Heidelberger Team von Projektentwicklern? „Wir wollen unsere Kompetenzen in den Bereichen Büro, Wohnen, Handel, Hotel und Pflegeimmobilien weiter ausbauen“, erklärt Daniela Reich.

Angesichts dieser entschlossenen und kompetenten Frauenpower in einem sonst von Männern dominierten Bereich dürfte das Erreichen dieses Zieles kein Problem darstellen.

- 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](http://www.standorte-rhein-neckar.de)

## Metropolregion Rhein-Neckar

# Sozialer Wandel bestimmt die Zukunft der Region

## Heidelberger Marktforscher legen regionale Trendprognose vor

Die amtliche Bevölkerungsprognose als Grundlage künftiger Immobilienplanung und -investition? Die amtlichen Statistiker haben Jahr für Jahr dieselben Daten und Ergebnisse parat: die Bevölkerung nimmt ab und wird älter. Seniorenheime und Einkaufszentren für das ältere Publikum als lohnende Investitionsobjekte? Mitnichten sagen die Marktforscher des Heidelberger Instituts Sinus Sociovision und von Microm, einem der führenden Anbieter im Bereich Consumer Marketing.

Allein soziodemografische Daten reichen nicht aus, betonen die Spezialisten der beiden Unternehmen. In die Zukunftsprognosen müssen Kenntnisse über die Veränderungen des sozialen und soziokulturellen Klimas ebenso einfließen wie Daten über das künftige Konsum- und Sparverhalten. Genau diese Überlegungen sind in das Forschungsprojekt "Milieu Regio Trend" eingeflossen.

### Zukunft jenseits von Überalterungsszenarien

Die Studie eröffnet denn auch einen erstaunlichen Blick hinter die Überalterung und auf die Folgen des gesellschaftlichen Wandels. Was in der Diskussion oft vernachlässigt wird: in den nächsten 15 Jahren werden nicht nur viele ältere Menschen sterben, die Deutschland über Jahrzehnte geprägt haben - ihre Überzeugungen, Lebenswelten, ihr Ein-

fluss auf den Konsum verschwinden damit auch. Und: während heute noch die so genannten traditionellen und konservativen Milieus großen Einfluß haben, werden diese nach Ansicht der Milieu-Experten von Sinus Sociovision in 15 Jahren praktisch bedeutungslos sein. Andere Denkweisen, Lebenswelten und damit Handlungs- und Entscheidungskriterien werden bestimmend sein und sich gravierend auf den Alltag, das Gesicht und die Politik der Städte und Gemeinden auswirken. Genau dies legt die Zukunftsprognose "Milieu Regio Trend" offen.

### Segmentierung von Verbraucherklassen

Wie sind die Marktforschungsspezialisten dabei vorgegangen? Sinus Sociovision zählt zu den Vorreitern in der Erforschung der Verbraucherpsychologie. Seit drei Jahrzehnten sind die Experten aus der Metropolregion, die auch über Büros in London und Paris verfügen, Lebensstilen und dem daraus resultierenden gesellschaftlichen Wandel auf der Spur. Daraus haben sich die Sinus-Milieus entwickelt, die bis heute als maßgebliche "Währung" gelten, wenn es etwa in der Werbung um die Segmentierung von Verbraucherklassen geht. Microm wiederum, ein Tochterunternehmen der Creditreform Gruppe, Neuss, liefert eine solide Datensubstanz für Kunden- und Marktstrukturanalysen, mit

denen mikrogeografische Marktsegmentierungen bis quasi vor die Haustür möglich werden.

### Prognosen bis ins Jahr 2020

In der Kombination dieser Expertisen liegt die Würze: Es wurden Cluster unterschiedlicher räumlicher Entwicklungstendenzen gebildet. Damit kann nun bis ins Jahr 2020 die Entwicklung von Einwohner- und Haushaltszahlen bis auf die Ebene von Kreisen und Gemeinden prognostiziert werden. Auch die Zukunftssicht auf die künftig vorherrschenden Milieus in diesen Einheiten wird so möglich. Und es liegen Modelle vor, die für jedes Haus und jede Straße in Deutschland die statistische Wahrscheinlichkeit berechnen, mit der die einzelnen Sinus-Milieus dort vorkommen.

Für Thomas Perry, Direktor bei Sinus Sociovision und Projektleiter der Studie, zeigt sich klar: "Erfolgreiche Regionen haben ihren ganz eigenen Mix aus sozialen Milieus, der sich von anderen Regionen deutlich unterscheidet." Die Zusammensetzung der Bevölkerung und damit ihre Interessen, Grundorientierungen und Fähigkeiten bestimmen die Attraktivität und Leistungsfähigkeit von Städten und Regionen. "Mit dem Milieu-Regio-Trend können wir flächendeckend für beliebig definierbare Regionen solide prognostische Daten für die Planung von Projekten liefern", hebt Perry den Nut-

## Metropolregion Rhein-Neckar

zen für Immobilienwirtschaft, Stadtentwicklung und Politik hervor.

### Entscheidungshilfen für die Immobilienwirtschaft

Der Immobilienmarkt-Spezialist von Sinus Sociovision bombardiert den Interessierten auch gleich mit einer Vielzahl von Fragen, deren Antwort er für die einzelnen Regionen auch parat hat. Etwa: Welche Städte und Regionen werden die "richtigen" Milieus für bestimmte Unternehmen und Branchen künftig bieten? Welche Städte gehören künftig zu Gewinnern? Welche Angebote muss eine Region entwickeln, um auch in fünf, zehn oder gar 20 Jahren noch attraktiv zu sein und Abwanderung zu verhindern? Anders herum: Was ist zu tun, um künftig dominierende Milieus anzuziehen? Wie muss der Einzelhandel strukturiert sein? Welche Infrastrukturentwicklungen sind heute schon anzugehen? Welche Art von Wohnungsbau ist notwendig, welche Auswirkungen ergeben sich auf den Gewerbe- und Büroimmobilienmarkt?

Für die Metropolregion Rhein-Neckar keine unwesentlichen Fragestellungen. Perry hat vor rund zwei Jahren bereits - allerdings in einem anderen Zusammenhang - die Milieustruktur der Hauptzentren Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen beleuchtet und starke Unterschiede festgestellt, die sich heute noch durchaus gegenseitig befruchten. So findet sich auf der einen Seite Ludwigshafen mit einer klischeehaften Überlagerung der Old Economy, die die

moderne, innovationsbereite Struktur seiner Industrie und der dort Beschäftigten zutiefst verdecken. Auf der anderen Seite steht das ebenso klischeehafte Image Heidelbergs, wo sich dort heute doch mehr um modernste Wissenschaft und Lifescience dreht. Dazwischen Mannheim, das nicht nur eine ganz eigene Struktur hat, sondern für Perry überdies eine ganz eigene Qualität aufweist: "Mannheim ist für die Region un- gemein wichtig, denn hier bindet sich zusammen, was ansonsten auch leicht zu einer nur künstlichen Gemeinsamkeit der Metropolregion führen könnte."

### Positionierung der Zentren hinterfragen?

Die Forschungsergebnisse und Aussagen des Spezialisten lassen den unvoreingenommen Betrachter durchaus fragend in die Zukunft der Region blicken - und den Entscheidern geradezu die Regio-Trend-Prognose anraten. Will sich doch Mannheim schon lange als modernes Zentrum der Kreativwirtschaft profilieren - wobei die heftigen Diskussionen in der Bevölkerung, etwa um heimische Dokumenta-Künstler, Opernproduktionen oder aktuelle Entscheidungen der Kunsthalle, an der richtigen Milieu-Verteilung hierzu immer wieder zweifeln lassen. Und nun schickt sich auch Heidelberg an, die Kreativwirtschaft anziehen zu wollen - was nicht nur aus Sicht von Marketing- und Positionierungsexperten Erstaunen hervorruft. Auch die Analysen der Marktforscher, die gerade das feine Austarieren der Spannungsfelder als Stärke der Metropolregion erkennen, geraten da-

durch auf den ersten Blick ins Wanken. Im Übrigen ein Schelm, wer Böses dabei denkt: das Beratungsunternehmen, das Heidelberg die neue Positionierung ans Herz legt, ist dieselbe, die auch Mannheim seinerzeit die neue Ausrichtung angeraten hat! Bleibt zu hoffen, dass darüber die Region nicht ihr Herz verliert. *- mit -*

## Mannheim und Heidelberg gut plazierte

Die Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds (Degi) hat die attraktivsten deutschen Standorte für Büro-Investitionen ermittelt. Auffällig ist laut Degi, dass sich unter den Top 10 mit Bonn (Platz 4), **Mannheim** (Platz 6), Aachen (Platz 8), **Heidelberg** (Platz 9) und Karlsruhe (Platz 10) gleich fünf so genannte B-Standorte finden. Allen diesen Städten ist allerdings gemeinsam, dass sie in sehr innovativen und wachsenden Regionen liegen, woraus sich sehr gute langfristige Entwicklungspotenziale ableiten lassen.

Das Risiko-Rendite Scoring der Degi hat insgesamt 67 deutsche Städte analysiert, woraus hervorgeht, dass die attraktivsten deutschen Standorte für Büro-Investitionen München, Stuttgart und Köln sind.

## kurz & fündig

### MIPIM - Noch ein Nachtrag

Die Finanzkrise ist bei der großen Immobilien-Fachmesse **MIPIM**, die vom zehnten bis zum 13. März 2009 in Cannes stattfindet, angekommen.

Während die Veranstalter in ihrer Pressebroschüre für die MIPIM 2009 schreiben, dass die diesjährige Messe eine der bedeutsamsten in der Geschichte der MIPIM zu werden scheint, zeichnen nackte Zahlen ein eher anderes Bild. Die MIPIM 2009 erwartet insgesamt einen Rückgang der Aussteller- wie auch der Besucherzahlen gegenüber dem Jahr 2008: Für 2009 melden die Veranstalter 1.701 Aussteller, während es 2008 noch 2.687 Aussteller und 30.000 Besucher waren. In Cannes rechnet man inzwischen nur noch mit etwa 20.000 Besuchern.

### Expansion I

Die Einrichtungskette **Dänisches Bettenlager** weitet ihre Suche nach potenziellen Neustandorten jetzt auch auf ehemalige Autohäuser aus. Leerstehende Autohäuser würden sich aufgrund ihrer Lage in Gewerbegebieten und der damit einhergehenden guten Erreichbarkeit als Standorte anbieten, hieß es von Seiten des Dänischen Bettenlagers.

Die Finanzkrise ist

### Auf die Plätze - fertig - Loos!

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

Generell suche man derzeit vor allem in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und Nordrhein-Westfalen nach Flächen für neue Filialen. Bis 2010 wolle die Kette 100 neue Filialen eröffnen und ihr Filialnetz so auf 800 Standorte ausdehnen. Für Neueröffnungen interessant seien Bestandsobjekte mit mindestens 700 Quadratmetern ebenerdiger Nutzfläche in Städten ab 10.000 Einwohnern und mit einem Einzugsgebiet von 40.000 Einwohnern.

## Investmentmarkt Report 2009 Rhein-Neckar

Ende Februar veröffentlichte die Ardeco Group den aktuellen Investmentmarkt Report für die Metropolregion Rhein-Neckar. Aus ihm geht hervor, dass im Jahr 2008 für die Metropolregion Rhein-Neckar insgesamt ein Transaktionsvolumen von rund 120.000 Quadratmeter Mietfläche registriert wurde. Die weiterhin wichtigste Objektart sind Büroimmobilien mit einem Anteil von 47,1 Prozent des Transaktionsvolumens. Am zweithäufigsten wurde im vergangenen Jahr in Handelsimmobilien investiert, welche im Vorjahr lediglich eine untergeordnete Rolle spielten. Hervorzuheben ist, dass fast die Hälfte der Transaktionen auf City-Lagen entfielen, welche im Jahr zuvor lediglich 3,5 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachten. Analog zum Vorjahr entwickelte sich die Verteilung auf Größenklassen, wo rund zwei Drittel der Transaktionen auf Objekte mit einer Größe von mehr als 10.000 Quadratmeter entfielen. Bedeutende Veränderungen gab es auch bei der Betrachtung

der Aktivitäten der verschiedenen Marktteilnehmer. Wichtigste Käufergruppe bildeten demnach die Offenen Immobilienfonds, welche für etwa 34,9 Prozent der Investitionen verantwortlich zeichneten und die Tendenz des Vorjahres bestätigten. Stärkste Verkäufergruppe im Jahr 2008 waren Bauträger und Entwickler. Die Offenen Immobilienfonds traten nach den Portfoliodiversifizierungen der Vergangenheit im Berichtszeitraum nicht als Verkäufer auf.

Der Investmentmarkt Report 2009 Rhein-Neckar kann kostenlos auf der Homepage der Ardeco Group oder direkt in deren Büro bestellt werden.

Ansprechpartner: Ardeco Group

Ardeco Immobilien GmbH, Dirk Steimel, Harrlachweg 2  
68163 Mannheim

Fon: (0621) 32 88 86 - 0 / Fax: (0621) 32 88 86 - 10  
[d.steimel@ardeco-group.com](mailto:d.steimel@ardeco-group.com)

## kurz & fündig

### Heidelberg

Die Immobilienabteilung des Universitätsbauamtes Heidelberg und die Pädagogische Hochschule Heidelberg haben ca. 1.500 Quadratmeter Büroflächen im "Central Office Heidelberg", Czernyring 22/ 10-12 angemietet. Die Flächen werden vom Institut für Gesellschaftswissenschaften, Fachbereich Geographie genutzt. ATOS Immobilien Beratung GmbH, Hamburg und **RICH Immobilien GmbH & Co. KG**, Heidelberg waren für den Eigentümer beratend tätig. Die Flächen werden für die Nutzung durch die Pädagogische Hochschule umgebaut. Im "Central Office Heidelberg" in Hauptbahnhofnähe konnten im Jahr 2008 insgesamt über 5.000 Quadratmeter moderne Büroflächen neu vermietet werden.

### Expansion II

Der Zoofachhändler „**Das Futterhaus**“ plant 40 Neueröffnungen für 2009. Der Schwerpunkt der Expansion soll nach Unternehmensangaben auf Süd- und Ostdeutschland liegen. Die für die Expansion benötigten Ladenlokale sollen zwischen 500 und 1.000 Quadratmeter groß sein und an Ausfallstraßen, am Eingang von Gewerbegebieten oder im Umfeld von Einzelhandelsunternehmen in Städten mit mindestens 20.000 Einwohnern gelegen sein. 2008 eröffnete die bislang vor allem in Norddeutschland vertretene Kette 45 Geschäfte, davon 32 in Eigenregie und 13 Franchisefilialen. Aktuell ist „Das Futterhaus“ deutschlandweit an 200 Standorten präsent.

### Europa

Das europäische Bauvolumen wird nach einer aktuellen Prognose der 19 **Euroconstruct**-Institute in diesem Jahr um 4,5 Prozent einbrechen.

2008 habe es einen Rückgang von rund 2,5 Prozent gegeben. Für 2010 erwarten die Institute, zu denen das Münchner ifo Institut gehört, eine Stagnation. Erst ab 2011 dürfte sich die Nachfrage wieder beleben. Die Wirtschaftsforscher sprechen von der schwersten Baukrise der letzten Jahrzehnte. Verantwortlich hierfür sei vor allem die Nachfrageschwäche im Wohnungsbau. Diese Sparte sei 2008 um 7 Prozent geschrumpft. Für 2009 sagen die Experten ein Minus von abermals 7 Prozent voraus.

### Aus der Nachbarschaft

Die Kenmore Property Group hat das größte **Factory Outlet Center** Deutschlands in **Zweibrücken** an die Neinver-Gruppe veräußert. Die in Spanien ansässige Immobiliengruppe Neinver erwirbt das Objekt für den IRUS European Retail Property Fonds für 110 Millionen Euro. Das Factory Outlet Center erstreckt sich über eine Fläche von 23.600 Quadratmetern und verfügt über 1.750 Parkplätze. Nach der Eröffnung 2001 wurde das Outlet Zweibrücken in den vergangenen sieben Jahren stetig erweitert und ist heute das größte Factory Outlet Center in der Bundesrepublik. Insgesamt sind 108 Marken mit eigenen Geschäften in Zweibrücken vertreten. Das Einkaufszentrum im Süden von Rheinland-Pfalz und in der Grenzregion zu Luxemburg sowie Frankreich liegt strategisch günstig und verfügt über einen Einzugsbereich von 15 Millionen Menschen, unter anderem aus der angrenzenden Metropolregion Rhein-Neckar. Kenmore hatte das Center im Dezember 2005 für 55 Millionen Euro erworben und in zwei Ausbauphasen erweitert. In-

samt wurden weitere 16 Millionen Euro in das Objekt investiert.

Der neue Eigentümer Neinver beabsichtigt eine vierte Ausbauphase durchzuführen. Nach Abschluss dieser Phase soll das Projekt 140 Läden mit einer Verkaufsfläche von insgesamt 27.200 Quadratmetern bieten.

### Expansion III

Fast 300 neue Läden möchte das Unternehmen **Deichmann** 2009 in Deutschland neu eröffnen und wird seine Aktivitäten dabei auch auf Standorte mit nur bis zu 30.000 Einwohnern ausdehnen. Möglich wird diese Expansion unter anderem durch gute Geschäftsergebnisse im Jahr 2008. Der Umsatz konnte der Finanzkrise zum Trotz um 6,2 Prozent auf 3,12 Milliarden Euro gesteigert werden. Der Absatz stieg um fünf Millionen Paar Schuhe auf insgesamt 70 Millionen. Laut Aussage des Deichmann-Chefs Heinrich Deichmann erlaubt die geschäftliche Situation dem Unternehmen, die Expansionspläne ohne Kreditaufnahme zu realisieren.

### Expansion IV

Der Laufschuhhändler **Runners Point**, Recklinghausen, will in diesem Jahr 22 eigene Läden eröffnen. Nach Angaben eines Unternehmenssprechers stehen bereits zwölf Standorte fest, für die weiteren läuft die Suche noch. Interessant sind Ladenlokale mit 80 bis 110 Quadratmetern Verkaufsfläche in Fußgängerzonen und Einkaufszentren. Derzeit betreibt Runners Point 133 eigene Läden in Deutschland, den Niederlanden und Österreich. 2008 wurden 17 Läden eröffnet. Die Kette will künftig auch per Franchising wachsen.

## kurz & fündig

### Viernheim

Der bislang im hessischen Viernheim angesiedelte Logistikdienstleister **Pfenning** baut seine neue Firmenzentrale mit Logistikzentrum ein paar Kilometer weiter in Heddesheim. Auf einem rund 19,6 Hektar großen Areal am östlichen Rand der Gemeinde werden der neue, sechsgeschossige Hauptsitz mit rund 6.500 Quadratmetern Verwaltungsfläche, mehrere Logistikgebäude mit 102.300 Quadratmetern Hallenfläche und ein dreigeschossiges Parkhaus mit über 230 Stellplätzen errichtet. Dafür investiert Pfenning 100 Millionen Euro. Nach der bis 2013 geplanten Inbetriebnahme aller Gebäude werden etwa 1.000 Mitarbeiter am neuen Hauptstandort tätig sein. Neben den 20 ha für die jetzt geplanten Projekte bietet das Gelände in Heddesheim weitere 15 ha Erweiterungsflächen, die sich Pfenning optional gesichert hat.

### Mannheim

Am 7. und 8. November 2009 findet im Mannheimer Rosengarten eine Immobilienmesse statt, die bei Erfolg eine ständige Einrichtung werden könnte. Veranstaltet wird sie von der **Mattfeld & Sängler Marketing** und Messe AG aus Kempten, die auch für die zwei Immobilientage im Februar dieses Jahres in Ludwigshafen verantwortlich zeichnete, die rund 3.700 Besucher zählte. Die Veranstalter rechnen mit rund 60 Ausstellern, die sich die 1.200 Quadratmeter Ausstellungsfläche im Ignatz-Holzbauer-Saal und in der Variohalle teilen. Mannheims Oberbürgermeister Dr. Peter Kurz hat die Schirmherrschaft über die Veranstaltung übernommen, Medienpartner ist die Tageszeitung „Mannheimer Morgen“.

### Geburtstag

Prof. Hans Helmut Schetter, Vorstandsmitglied der Bilfinger Berger AG, vollendete am 25. Februar 2009 sein 60. Lebensjahr. Hans Helmut Schetter wurde im württembergischen Albstadt geboren. Nach dem Studium des Bauingenieurwesens an der Universität Karlsruhe und beruflicher Tätigkeit in der Bauindustrie trat er 1990 in die Bilfinger Berger Unternehmensgruppe ein. Hans Helmut Schetter wurde 1995 in den Vorstand berufen und verantwortet die Ressorts Personal und Technik sowie Teile des in- und ausländischen Baugeschäfts. Schetter setzt sich intensiv für Nachwuchsförderung und -gewinnung ein. In diesem Zusammenhang nimmt er als Honorarprofessor einen Lehrauftrag an der Technischen Universität Darmstadt wahr und ist Mitglied des Hochschulrats. Es ist ihm ein besonderes Anliegen, wissenschaftliches Arbeiten und berufliche Praxis eng miteinander zu verknüpfen. Die preisbereinigten Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe lagen im Jahr 2008 um 4,4 Prozent unter dem Ergebnis des Vorjahres. Dabei habe die Bau nachfrage im Hochbau um 1,9 Prozent und im Tiefbau um 6,9 Prozent abgenommen, teilt das **Statistische Bundes-**

Anzeige

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

**amt** (Destatis) mit. Vor allem die letzten Monate des Jahres wirkten sich dabei negativ aus: Im Dezember 2008 nahm die Zahl der Auftragseingänge preisbereinigt um 11,8 Prozent ab (-9,0 % im Hochbau, -14,9 % im Tiefbau). Damit fällt der Rückgang allerdings geringer aus als im November, der ein Minus von 17,4 Prozent aufwies. Der Jahresumsatz steigerte sich laut Destatis hingegen um 6,0 Prozent auf 86,6 Mrd. Euro. Die Zahl der Beschäftigten in Hoch- und Tiefbaubetrieben sank im Jahresvergleich um 1,2 Prozent auf 705.000.

**Kundenbroschüren, Mitarbeiterzeitungen -  
Corporate Publishing? Machen wir gern!**

**Kommunikation & Design**

marketingorientierte Presse- & Öffentlichkeitsarbeit

[www.suckow-kommunikation.com](http://www.suckow-kommunikation.com)

## kurz & fündig

**Seminar** Zur Fachtagung „Vermeidung von Baumängeln - Bausachverständige berichten aus der Praxis“ lädt der **Bau-Prüfverband Südwest** (BPS) am Donnerstag, den 26. März um 10.00 Uhr ins Best Western Delta Park Hotel in der Mannheimer Keplerstraße 24. Die Tagung wendet sich vornehmlich an Bauträger und deren Planer und Bauleiter sowie an Bausachverständige. Die zahlreichen Fachvorträge werden vom

Fachanwalt für Bau- und Architekten-recht Michael Arneburg ergänzt und kommentiert. Die Seminargebühr beträgt ein- schließlich der Tagungsunterlagen, einem gemeinsamen Mittagessen und Pausengetränken für Verbandsmitglieder 140 Euro, für Gäste 190 Euro - jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer.

Anmeldung unter:  
[info@bps-bau-pruefverband.de](mailto:info@bps-bau-pruefverband.de)

## Namen & Links

Ardeco Immobilien	Seite 10
Bau-Prüfverband Südwest e.V.	Seite 13
Creditreform	Seite 8
Dänisches Bettenlager	Seite 10
Das Futterhaus	Seite 11
Datev	Seite 7
Deichmann	Seite 11
Deloitte	Seite 7
Euroconstruct	Seite 11
Factory Outlet Zweibrücken	Seite 11
Heidelberger Druckmaschinen AG	Seite 6
Hochtief	Seite 5 - 7
Immobilienverband Deutschland	Seite 4
Institut Innovatives Bauen (iib)	Seite 1 - 3
Mattfeld & Sängler Marketing & Messe	Seite 12
Microm	Seite 8
MIPIM	Seite 10
Pfenning	Seite 12
RICH Immobilien	Seite 11
Runners Point	Seite 11
Sinus Sociovision	Seite 8 - 9
Statistisches Bundesamt	Seite 12

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

## Impressum

### ImmobilienReport

Metropolregion Rhein-Neckar

**Herausgeber:**  
Hartmut Suckow und  
Michael Tschugg

**Adresse:**  
Max-Frisch-Straße 28  
68259 Mannheim

**Texte:**  
Michael Tschugg,  
Hartmut Suckow

**Fotos:**  
Hartmut Suckow

**Anzeigen:**  
Gerhard Loos  
06232 / 29 14 75

**Produktion:**  
Kommunikation & Design

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

**Der nächste ImmobilienReport  
Metropolregion Rhein-Neckar  
erscheint am Donnerstag,  
den 2. April 2009**