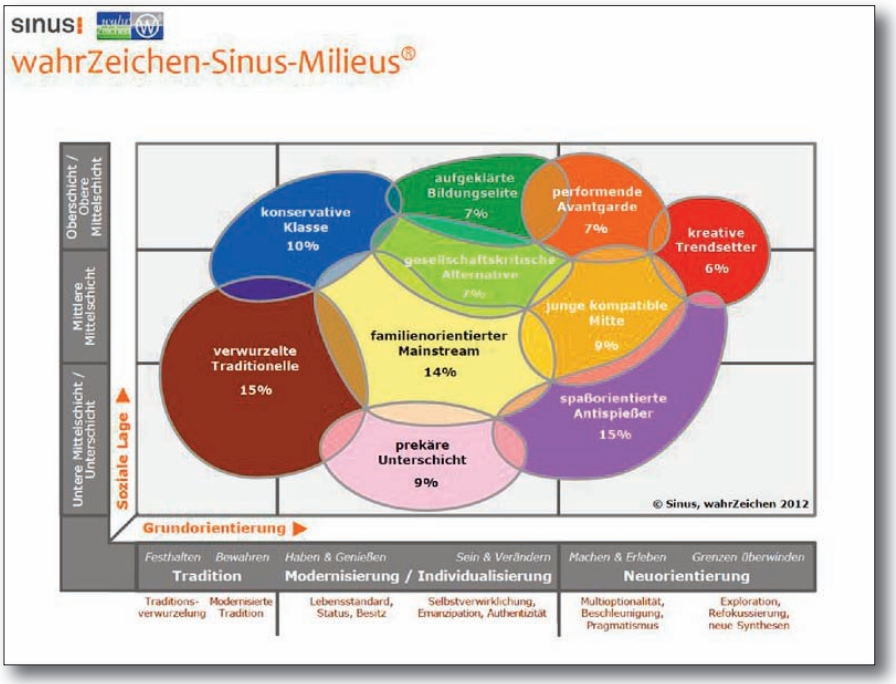
ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Ausgabe 61 6. Jahrgang www.immobilienreport-rhein-neckar.de 12. November 2013

Quartier- und Stadtentwicklung:

Eintauchen ins Milieu

Heidelberger Sinus-Institut macht gemeinsam mit der Kölner Marketingberatung wahrZeichen Wohn- und Lebenswelten für die Immobilienvermarktung zugänglich



Nur wer versteht, was Menschen bewegt, kann sie bewegen. So lautet einer der Leitsätze des Sinus-Instituts. Seit über 30 Jahren beschäftigt sich das Heidelberger Unternehmen mit dem soziokulturellen Wandel, seinen Auswirkungen auf die Lebenswelten der Menschen und den daraus entstehenden Trends und Zukunftsszenarien. Entstanden sind daraus die Sinus-Milieus, ein Zielgruppen-Modell, das Menschen nach ihren Lebensauffassungen und Lebensweisen gruppiert und das heute zum Standardwerkzeug der Marken- und Vertriebsprofis zählt. Jetzt liegt ein Handbuch „Wohn- und Lebenswelten“ vor, das dieses Marktwissen für Stadtentwicklung und Immobilienvermarktung zugänglich macht.

Frank Kirsch ist Vorreiter und Vordenker. Der Inhaber von wahrZeichen, einem Experten-Netzwerk zur Vermarktung von Quartieren, Baugebieten und Wohnimmobilien, nutzt die Sinus-Milieus bereits seit gut acht Jahren in seiner Beratung. Seine Erfahrungen und Erfolge haben die Sinus-Marktforscher überzeugt, die Anwendung der Milieus in der Stadtentwicklung und bei der Immobilienvermarktung in einem lösungsorientierten Handbuch anhand von Beispielen und Praxisempfehlungen darzustellen. Kirsch ist Mitherausgeber.

Aus den Alltagseinstellungen zum Wohnen, zur Architektur, zur Freizeit, zu Geld und unter Berücksichtigung emotionaler Entscheidungsprozesse identifizieren die Spezialisten bei ▶

Metropolregion Rhein-Neckar

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Immobilienmarktbericht 2013:
Drin, dran, drum
Seite 6

Drees & Sommer in Mannheim:
Der Blaue Weg vereint Ökonomie und Ökologie
Seite 7

Die „Fuchs'sche Villa" in Heidelberg:
Ein Juwel in der Weststadt
Seite 8

Heidelberger Hotel Bergheim 41 ausgezeichnet
Seite 9

Wettbewerb Glückstein-Quartier:
Visionen contra Arztbesuch
Seite 10

T4 und T5:
Aufwertung der östlichen Unterstadt
Seite 10

Sinus zehn Milieus (siehe Grafik und Seite 4/5). Deren Bandbreite reicht von den verwurzelten Traditionellen über den familienorientierten Mainstream bis hin zu den spaßorientierten Antispießern, von der konservativen Klasse bis zu den kreativen Trendsettern, von der aufgeklärten Bildungselite bis zur prekären Unterschicht.

Mehr Potenziale, schnellere Vermarktung

Quartierentwickler Kirsch ist überzeugt: Die frühzeitige Analyse von Lebensstilen und Lebenswelten verbreitert nicht nur die Marktpotenziale beträchtlich, sie werden auch wesentlich effektiver ausgeschöpft. Er verweist dabei auf seine Erfahrungen unter anderem mit einem Neubauquartier in Köln. Ein Erschließungsträger, 16 Hausanbieter, zehn Architekturbüros und drei Vertriebspartner waren unter einen Hut zu bringen. Mit seinem Milieu-orientierten Vermarktungsansatz positionierten sich nicht nur alle unter einem Dach. Das Baugebiet war überdies 18 Monate früher vermarktet als geplant. Solche Erfolge werden aus Sicht von Kirsch nur möglich, wenn man die Herkunftsmilieus der künftigen Bewohner ebenso kennt wie deren Lebenswelten und Vorlieben etwa im Hinblick auf Architektur, Design oder Wohnideale.

Dabei geht es aber gerade nicht um standardisierte Angebote für die immer gleichen Zielgruppen. „Meine Erfahrung ist, dass viele Standortanalysen rückwärtsgewandt sind", kritisiert Kirsch. Was in der Vergangenheit gut gelaufen sei, werde unreflektiert auf die Zukunft neuer Quartiere übertragen. „Die Milieus geben mir dagegen die Chance, eine abgestimmte Vielfalt zu realisieren", offenbart er eines seiner Erfolgsgeheimnisse.

Mikrodaten und Milieuspinne

Aber: Welche Vielfalt der zehn Milieus sind für ein Quartier die richtigen? Bei der Analyse greift Kirsch vor allem auf zwei Instrumente zurück: die Geokarte und die Milieuspinne. Die Geokarte liefert ihm Daten wie etwa die Verteilung der Einkommensklassen am Mikrostandort, Pkw-Zulassungen, postalische Daten, Umzugsverhalten, ▶

Unsere Medienpartner:

Die Rhein-Neckar Region ist unser Markt!
Rhein-Neckar
Tel. +49-(0)621-400 407-0
www.engelvoelkers.de/mannheimcommercial ·
ENGEL&VÖLKERS COMMERCIAL

LANG IMMOBILIEN

RICH
GEWERBEIMMOBILIEN INVESTMENT
Gewerbeimmobilien in der Metropolregion Rhein-Neckar
Tel. 06221 / 750 42 40
www.rich-immobilien.de

Metropolregion Rhein-Neckar

die Arbeitslosenquote, die Bereitschaft der Bewohner, Geld für bestimmte Artikel auszugeben, und vieles mehr. Auch lässt sich ablesen, welche Milieus in der Umgebung des zu entwickelnden Quartiers dominant sind, welche sich gut eingliedern lassen. Auf Grundlage der Erfahrung von Kirsch, dass rund 70 bis 80 Prozent der Mieter und Käufer in einem neuen Viertel aus der Umgebung stammen, orientiert sich die Struktur des Neubaugebiets also am Umland.

Das zweite Instrument ist die Milieuspinne. Dabei geht es darum, die Charakteristika der Lage und des Gebiets mit den Bedürfnissen der verschiedenen Milieus abzugleichen. Der aufgeklärten Bildungselite sind beispielsweise die Nähe zur Natur, eine gute Infrastruktur mit Einzelhandel sowie Freizeit- und Sportmöglichkeiten wichtig. Die medizinische Versorgung oder die Nähe zum Arbeitsplatz spielen eine eher untergeordnete Rolle. Anders verhält es sich bei dem familienorientierten Mainstream. Ihm ist es wichtig, nach der Arbeit wieder schnell zuhause zu sein, dafür verzichtet er lieber auf ein großes Kulturangebot in der Nachbarschaft.

Aufwertung durch Historie

„Sie müssen auch die Historie des Gebiets betrachten“, rät Kirsch. Er verweist auf seine Erfahrung mit einem Gelände, das von alten Lagerhallen mit Backsteingemäuer bestimmt war, letzter Zufluchtsraum für Trödelmärkte und Alternativ-Cafés. Bei standardisiertem Vorgehen eigentlich ein Fall für die Abrissbirne. Kirsch dagegen hat Strukturen beobachtet, Befragungen durchgeführt, die angrenzenden und besuchenden Milieus analysiert.

Vorreiter und Vordenker Frank Kirsch

Dabei wurde rasch klar: Das Quartier hatte ein besonderes Flair und Image entwickelt, das positiv in die Vermarktungsstrategie integriert werden konnte. „Daraus entstand eine milieumäßige Aufwertung“, verweist der Experte auf den Erfolg seines Vorgehens. Kirsch ist überzeugt: Veränderungsprozesse führen immer zu Aufwertungen, die aber erst durch das Aufdecken der Entwicklungschronologie realisiert werden können.

Startpunkt: Verantwortung

Gerade im Hinblick auf die großen Konversionsaufgaben, denen sich die Metropolregion stellen muss, sieht Kirsch erhebliche Vorzüge in einer Milieu-gestützten Projektentwicklung. Der Einsatz der entsprechenden Analyse-Werkzeuge diene in mehrfacher Hinsicht auch dem Ausgleich der Interessen und der reibungsloseren Umsetzung. „Die Städte haben eine Verantwortung

Metropolregion Rhein-Neckar

den bereits dort Lebenden gegenüber“, definiert Kirsch den Ausgangspunkt jeglicher Projektentwicklung. Schon deshalb sei es geboten, den Anschlussquartieren an die zu vermarktenden oder zu entwickelnden Flächen und den dort bereits lebenden Milieus großes Augenmerk zu schenken. Deren Lebenswelten und Werte zu kennen, beeinflusse und erleichtere die Entscheidung, welche weiteren Milieus künftige Vermarktungsangebote überhaupt annehmen.

> Der Milieu-Anwender wagt einen Blick auf die Zukunft der Kreativzentren in der Metropolregion

Gerade die künftige Vermarktung solcher Areale, die Piniercharakter habe, müsse auf solche Zielgruppen zugeschnitten sein, die diese Wertehaltung mittragen. Und dies seien oftmals nicht die Milieus, die die Immobilienwirtschaft am liebsten bedient: gerade die gehobenen, finanziell starken Milieus seien die letzten die sich zu einem Umzug auf eine solche Fläche entscheiden. Andererseits sei ein Milieu wie etwa das der gesellschaftskritischen Alternativen auch unter finanziellen Gesichtspunkten durchaus reizvoll. Ihre hohe Sensibilität gegenüber Umweltthemen und ihre hohe Bereitschaft sich für ihre Einstellungen auch aktiv in der Öffentlichkeit zu engagieren und zu organisieren, erfordere jedoch einen ausgeprägten Informations- und Kommunikationsmix.

Der Milieu-Anwender aus der Medienstadt Köln wagt auch einen Blick auf die Zukunft der Kreativzentren in der Metropolregion. Die aktuelle Milieuverteilung dürfe nicht außer Acht gelassen werden: Wo finden sich derzeit etwa die performende Avantgarde oder die kreativen Trendsetter? Gehören die Musik-Kreativen tatsächlich zum selben Milieu wie etwa Werber oder Architekten? Wie verteilen sie sich derzeit in der Stadt? Ja, haben sie überhaupt ein Interesse sich zu zentralisieren – auch noch auf Konversionsflächen, die ihnen von dritter Seite quasi vorgegeben werden? Und: ist der kreative Nährboden - wie etwa Industrie-, Loft- und Hofarchitektur - noch vorhanden oder wird bereits mit Neubauimmobilien geplant?

Milieu bestimmt Beteiligung

Schnell wird dabei klar, Experte Kirsch setzt bei aller Vorweg-Analyse auf die Beteiligung der betroffenen Zielgruppen. Aber auch hier macht sich Erfolg oder Misserfolg von Bürgerbeteiligung daran fest, welchem Milieu die Bürger zuzuordnen sind. Denn auch in der Annahme und im Umgang von Informationen und ihrer Kommunikation zeigen sich milieubedingte Unterschiede. So können aus der Erfahrung von Kirsch Familien und bürgerliche Gruppen sehr effektiv mittels Veranstaltungen am Standort angesprochen werden. Innovative, moderne Zielgruppen meiden dagegen kollektive Events und suchen eine anspruchsvolle Kommunikation über das Internet, über Foren oder redaktionelle Inhalte. Traditionelle Gruppen wiederum ziehen das vertrauliche Gespräch vor Ort vor. Allen gemeinsam ist dabei jedoch, so betont Kirsch, dass sie ihre letztlichen Entscheidungen danach ausrichten, wie zielgruppenspezifisch genau die besonderen Mehrwerte und Lösungen des Standortes vermittelt wurden. Seine Erfahrungen mit dem Einsatz von Wohn- und Lebenswelten in der Projektverwirklichung von Quartieren haben Frank Kirsch zu einem überzeugten Anwender der Milieus des Heidelberger Sinus-Instituts werden lassen: „Wenn Sie damit neue Perspektiven aufzeigen, dann – so glaube ich – hat man eine deutlich bessere Tragfähigkeit für solche Projekte.“

Michael Tschugg

Die Kurzprofile der Wohnmilieus

Die konservative Klasse

Gut situierte Haushalte mit exklusivem Lebensstil und gewachsenem Vermögen. Leben bevorzugt in zentralen bzw. gewachsenen guten bis sehr guten Wohnlagen. Zunehmende Veränderungsbereitschaft aus dem eigenen Haus in City-Wohnlagen und Wohnen auf einer Ebene. Man bringt sich über Lobbyarbeit, Politik und Vereine aktiv in die Zukunftsplanung ein.

Die aufgeklärte Bildungselite

Es besteht ausgeprägter Sinn für Gemeinschaft und Familienleben. Die Nachbarschaft ist wichtig. Gleich und gleich gesellt sich gerne: Bildungsniveau! Leben bevorzugt in naturnahen Vorstadt- oder Randlagen, in neuen Wohnquartieren mit Einfamilienhäusern. Kinder und Familie bestimmen die Zukunftsplanung. Die richtige Einkaufs- und Bildungsinfrastruktur entscheidet. Organisation über den intensiven Bekannten- und Freundeskreis und Vereinsleben.

Metropolregion Rhein-Neckar

Die performende Avantgarde

Moderner, puristischer und sehr auf sich bezogener Lebensstil. Die eigene Karriere und wirtschaftlicher Statusaufbau stehen im Vordergrund. Bevorzugt zentrale City-Wohnlagen mit sehr guter Infrastruktur. Stadtteil und Quartier muss repräsentieren. Gründerzeit- Häuser, Szeneviertel im zweiten Aufbruch – geringes Bindungsverhalten, da man nie weiß ob man nächstes Jahr in London oder Asien lebt. Daher auch mit geringer Organisationsbereitschaft – wenn, dann über Onlinemedien oder Communities.

Die junge kompatible Mitte

Hohe Flexibilität und Kompromissbereitschaft. Ziel ist eine solide Familienexistenz und eine angemessene Wohnlösung. Ideal für die Nachnutzung von Bestand - auch bei Einfamilienhäusern - oder große Neubauquartiere mit Reihen- und Stadthäusern. Man ist glücklich, wenn man sich Eigentum leisten kann und ist wenig kritisch. Die Organisation erfolgt im Umfeld der Kinder, in Schulen und Vereinen oder im Beruf. Aufgrund der Zielorientierung wenig kritisch.

Der familienorientierte Mainstream

Die gewachsene Mitte der Gesellschaft. Lebt vorrangig in Siedlungen aus den 30er bis 70er Jahren. In Mehrfamilienhäusern, Reihenhausanlagen und in Genossenschaftssiedlungen. Mit einem Balkon, einem Schrebergarten und den nachbarschaftlichen Begegnungen ist man zufrieden. Das Familienglück, auch der jungen Generation, steht im Mittelpunkt. Rahmenbedingungen werden als gegeben akzeptiert.

Die kreativen Trendsetter

Das junge aufstrebende Wohnmilieu mit frischen und neuen Ideen. Man bricht mit alten Konventionen, sucht zentrale Quartiere mit historischem Charme, das Leben in Industrie und Loft. Dabei wird Wohnen und Arbeiten zunehmend vermischt. Konventionelle Lösungen werden abgelehnt. Die Zukunft des Standortes gestaltet man in eigener Initiative. Große Organisationsbereitschaft über soziale Medien und Communities. Ein anderer, in zentrale und szenige Lagen orientierter Lebensstil.

Die gesellschaftskritischen Alternativen

Nachhaltigkeit, Ökologie und eine gesunde, lebenswerte Zukunft und Gesellschaft stehen im Mittelpunkt. Das Wohnmilieu bevorzugt zentrale, gut angebundene Lagen oder die Nähe zur Natur – dabei zeigt man große Kompromissbereitschaft, zumal man sich als Milieu der Mitte auch als Bindeglied versteht. Problematisch sind umweltbelastete Flächen oder fehlende Zukunftsfähigkeit. Der Begriff "gesellschaftskritisch" sagt bereits aus, dass diese Lebenswelt sich überdurchschnittlich engagiert und organisiert.

Die verwurzelten Traditionellen

Das Wohnmilieu der Sesshaften, der Kriegs- und frühen Nachkriegsgeneration. Zuhause im Siedlungsbau der 50er bis 60er Jahre. Oder den früheren Einfamilienhaus-Siedlungen in den Vorstädten. Aber auch in den ländlichen Lagen, die von den jungen Menschen bereits verlassen wurden. Geringe Mobilität, eingeschränkter Aktionsradius. Die Welt wird kleiner. Organisation in Nachbarschaften und im Vereinsleben oder Senioreneinrichtungen.

Die spaßorientierten Antispießer

Opposition und Dagegen sein ist Programm. Leben in zentralen, sozial schwachen Lagen oder in Großsiedlungen mit bezahlbaren Wohnlösungen. Kritik und das Gegenteil vom Spießertum wird auch durch Äußerlichkeiten demonstriert. Organisation fast ausschließlich unter ihresgleichen. Teilweise ohne geregelte Beschäftigung oder im studentischen Milieu. Gerne in der Nähe der kreativen Trendsetter, die als Vorbild funktionieren.

Die prekäre Unterschicht

Wohnen und Gesellschaft wird nur als Notwendigkeit betrachtet. Man fühlt sich vom Leben benachteiligt. Wichtig ist, dass die Miete in der Siedlung oder der städtischen Wohnanlage bezahlbar ist. Organisation in einem kleinen Radius, der sich stark um die eigenen Probleme dreht.

Das Praxishandbuch „Wohn- und Lebenswelten“ bietet auf 256 Seiten Fakten zu den wahrZeichen-Sinus-Milieus, u.a. 20 Seiten je Wohnmilieu, 40 Motivcollagen, 60 Schaubilder und 160 Praxisempfehlungen. Es kann über das Sinus-Institut in Heidelberg in verschiedenen Modulen bezogen werden. Tel. 06221-808931 oder www.sinus-institut.de
Noch mehr Informationen finden Interessierte hier:
www.sinus-institut.de/infopakete/wohn-und-lebenswelten.html

Metropolregion Rhein-Neckar

Immobilienmarktbericht 2013 erschienen:

Drin, dran, drum

Es ist offensichtlich was dran, dass für Interessierte an der Immobilienwirtschaft der Metropolregion was drin ist – und so machten die Verfasser auf dem Titel ein rotweißes Band drum…

Auf der diesjährigen Expo Real wurde er aktuell vorgestellt: Der Immobilienmarktbericht 2013 der Metropolregion Rhein-Neckar gibt in seiner achten Auflage auf 25 Seiten und in drei Kapiteln einen fundierten Überblick über die wichtigsten Marktsegmente Büro, Einzelhandel und Gewerbegrundstücke, um die Transparenz für Investoren zu erhöhen. Doch bevor es ins Detail geht, wird eine der in kommunikativer Hinsicht wichtigsten Entwicklungen der letzten Monate ausführlich vorgestellt: das Ende 2012 gegründete Immobiliennetzwerk Rhein-Neckar. Informationsaustausch und Vernetzung sind dessen Ziele, dabei wendet es sich an alle Akteure im Bereich Gewerbeimmobilien.

Büromärkte und Einzelhandelsstandorte

Im Marktsegment Büro beleuchtet der Immobilienmarktbericht 2013 der Metropolregion Rhein-Neckar im Einzelnen die Büromärkte der Oberzentren Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen, das Marktsegment Einzelhandel führt darüber hinaus auch den Standort Worms vor. Bei den Gewerbegrundstücken wurden für den Immobilienmarktbericht 2013 insgesamt 29 Gewerbegebiete mit einer Gesamtfläche von 9,8 Millionen Quadratmetern analysiert, von denen etwa 22 Prozent kurzfristig verfügbar sind. Der Immobilienmarktbericht der Metropolregion Rhein-Neckar wird jährlich von der Metropolregion Rhein-Neckar GmbH in Zusammenarbeit mit kommunalen Wirtschaftsförderern und Marktakteuren erstellt. Der Immobilienmarktbericht 2013 kann im Internet unter www.m-r-n.com/publikationen kostenlos heruntergeladen werden.

Julian Balck (28), Gründungsmitglied des Immobiliennetzwerkes Rhein-Neckar und seit drei Jahren Mitglied der Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Mannheim, ist neuer Geschäftsführer bei Engel & Völkers Commercial Karlsruhe. Der Diplom-Immobilienökonom (ADI) hat am Standort Mannheim die Marktführerschaft von Engel & Völkers Commercial im Bereich der Büroflächenvermietung auf- und ausgebaut. Zudem ist er als Spezialist im Industrieflächen-Bereich im Markt aktiv.

Bei Engel & Völkers Commercial Karlsruhe liegt der Schwerpunkt bisher auf dem Verkauf von Wohn- und Geschäftshäusern. Zukünftig soll verstärkt der Markt für Büro-, Industrie- und Einzelhandelsflächenvermietungen sowie Investment ausgebaut werden.

Metropolregion Rhein-Neckar

Drees & Sommer mit Niederlassung in Mannheim:

Der Blaue Weg vereint Ökonomie und Ökologie

Die Drees & Sommer-Gruppe geht den Blauen Weg: „*the blue way*“ ist die Haltung, mit der das Unternehmen alle Leistungen erbringt. Ökonomie und Ökologie zu vereinen und dabei Investitions- und Betriebskosten, Funktionalität und Prozessqualität ebenso zu berücksichtigen wie Gestaltung, Gesundheit und Nutzerzufriedenheit definiert die Zielvorgabe bei allen Projekten. Nur damit lässt sich die Wertschöpfung für die Auftraggeber über den gesamten Immobilienlebenszyklus sichern, so die Auffassung von Drees & Sommer. Das partnergeführte Unternehmen mit Hauptsitz in Stuttgart ist an insgesamt 35 Standorten weltweit vertreten. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Entwicklungsberatung, Projektmanagement, Engineering, Immobilienberatung, Infrastrukturberatung und Strategische Prozessberatung.

Ziel der Bau- und Immobilienexperten ist es, einen messbaren Mehrwert für den Auftraggeber zu schaffen. Das bedeutet beispielsweise: Die Abwicklung eines Bauprojekts wird effizienter, der Betrieb einer Immobilie wirtschaftlicher oder die Energiekosten durch innovative Konzepte geringer. Aktuell betreut das Unternehmen mit seinen 1.500 Mitarbeitern rund 640 Bauvorhaben und Immobilienprojekte als unabhängiger Projektmanager.
Eine Kernkompetenz von Drees & Sommer ist das Projektmanagement für Bauvorhaben jeder Art und Größe. Die Experten sichern und optimieren die Kosten-, Termin- und Qualitätsziele, angefangen bei der Projektstrategie über die Planung und Realisierung bis zur Inbetriebnahme. Sei es in der Bestandsoptimierung oder im Neubau - die Projektmanager koordinieren alle beteiligten Partner und gewährleisten eine reibungslose Abwicklung des Projekts. Die Entwicklungsberater hingegen ermitteln auf Basis langjähriger Erfahrung die Potenziale von Brachflächen, Baulücken und Militär- und Industriearealen.
Im Bereich Immobilienberatung unterstützt Drees & Sommer private und öffentliche Besitzer von Immobilienbeständen, Investoren und Mieter, mit der Infrastrukturberatung öffentliche Bauherren bei der Initiierung, Planung und Realisierung von Infrastrukturprojekten – auch bei ÖPP-Vorhaben.

Von Mannheim aus aktiv in der Metropolregion Rhein-Neckar

Seit September 2012 ist Drees & Sommer mit einer Niederlassung in Mannheim vertreten. Die wachsenden Aufträge in der Region und die Nähe zum Kunden. waren die ausschlaggebenden Gründe für die Entscheidung, in der Quadratestadt eine Dependance zu gründen.

Insgesamt sind in Mannheim zehn Drees & Sommer-Mitarbeiter vor Ort. Diese begleiten vor allem Kunden aus der Industrie (70 Prozent) und die Öffentliche Hand (30 Prozent) bei ihren Immobilienprojekten. Wie an allen Drees & Sommer-Standorten wird das gesamte Portfolio des Unternehmens angeboten. In Mannheim liegt der Schwerpunkt vor allem auf Beratungsleistungen wie Strategische Liegenschaftsberatung, Technische Due Diligence und Baugutachten sowie auf Projektmanagementleistungen wie beispielsweise General Construction Management.
Zu den Kunden der Niederlassung Mannheim gehören unter anderem die BASF, die Sparkasse Schwetzingen, die Evangelische Kirchengemeinde in Wiesloch, die Stadt Rüsselsheim und die Stadt Mannheim. Die Experten für Entwicklungsmanagement aus Stuttgart sind ebenfalls in Mannheim aktiv und begleiten die Entwicklung der Konversionsflächen mit.

Drees & Sommer wird in Mannheim seit 2012 vom Projektpartner Jochen Günther geleitet. Die beruflichen Schwerpunkte des Diplom-Ingenieurs liegen im Projektmanagement und in der Immobilienberatung, zudem ist er Spezialist für Bauen im Bestand und Sanierungen.

Kontakt:

Drees & Sommer
Jochen Günther
Augustaanlage 13 68165 Mannheim
Tel: 0621 | 7186899-449
Mail: jochen.guenther@dreso.com

Heidelberg

Die „Fuchs'sche Villa“ in der Heidelberger Häusserstraße:

Ein Juwel in der Weststadt

Es ist ein historisches Villen-Ensemble, der ehemalige Wohnsitz der Heidelberger Fabrikantenfamilie Fuchs in der Weststadt. Die 1.165 Quadratmeter Wohnfläche auf einem fast 2.000 Quadratmeter großen parkähnlichen Grundstück, das wie die zwischen 1870 und 1902 errichteten Gebäude unter Denkmalschutz steht, nutzte bis 2010 die NATO. Vor zwei Jahren erwarb die GEM Ingenieurgesellschaft aus Karlsruhe den Komplex und begann im Juli 2013 die aufwändige Sanierung und Restaurierung der Villa und des Grundstückes nach historischem Vorbild.

In der Villa Fuchs entstehen zurzeit neun exklusive Eigentumswohnungen im Luxussegment und ein Stadthaus in der ehemaligen Remise in historischem Ambiente, aber auf dem neuesten Stand der Technik. Die historische Gebäudesubstanz wird weitestgehend erhalten und mit modernen Elementen und Ausstattungsmerkmalen ergänzt. Früher vorhandene Gebäudeteile werden rekonstruiert und mit neuen Bauteilen ergänzt. Für Juli 2014 ist die Fertigstellung vorgesehen.

Die S-Immobilien Heidelberg GmbH hat den Vertrieb übernommen und konnte bereits 60 Prozent der Wohnungen aufgrund des hohen Zuspruchs an Interessenten verkaufen - trotz eines durchschnittlichen Quadratmeterpreises von über 6.000 Euro.

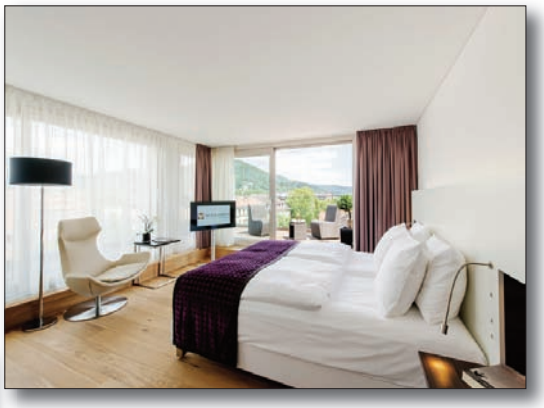
Besonders interessant dürften die bei diesem Kulturdenkmal geltenden Steuervergünstigungen sein, die sowohl für Kapitalanleger als auch für Eigennutzer gewährt werden.

Die GEM Ingenieurgesellschaft mbH ist auf die Sanierung und Restaurierung historischer und denkmalgeschützter Gebäude spezialisiert. Mehr als 300 historische Gebäude, unter anderem in Karlsruhe, Baden-Baden, Leipzig und Potsdam, wurden bereits von dem Unternehmen hochwertig und nachhaltig saniert.

Heidelberg / Neustadt

Heidelberger Hotel ausgezeichnet

Das Heidelberger Hotel Bergheim 41 wurde im Rahmen der zum elften Mal stattfindenden Branchenkonferenz hotelforum in München als Hotel-Immobilie des Jahres 2013 mit dem zweiten Platz ausgezeichnet.
Mit dieser Auszeichnung, für die sich 26 Hotels aus verschiedenen europäischen Ländern beworben haben, wird eine Hotel-Immobilie gewürdigt, die sich durch ein gelungenes Gesamtkonzept aus Architektur, Gestaltung und Innovation vom Wettbewerb abhebt. Ganz besonders bewertet wurden Aspekte der Nachhaltigkeit und Ökologie.



Bergheim 41 - der Name ist die Adresse – wurde im Sommer vergangenen Jahres eröffnet. Die Konzeption entspricht der eines modernen Stadthotels; Bergheim 41 verfügt über 32 Zimmer, fünf Studios sowie einem Studio mit in-room Sauna.

Das Hotel bildet den Abschluss des Alten Hallenbades, eines multifunktionalen Komplexes mit Gastronomie, Markthalle, Wellness und Biosupermarkt, zur Bergheimer Straße hin.

Eröffnung am 28. November 2013 geplant:

Neustadt ist 20. deutsche Decathlon-Filiale

„Sport erleben“ heißt es ab dem 28. November 2013 auch im rheinland-pfälzischen Neustadt. Auf dem Grundstück der ehemaligen französischen Turenne-Kaserne eröffnet der französische Sportartikelhersteller und -händler Decathlon seine 20. Filiale in Deutschland. Das Grundstück mit rund 235 kostenlosen Kundenparkplätzen befindet sich an der Ausfahrt Neustadt-Süd der Autobahn A65 und der B39 in der Louis-Escande-Straße gegenüber des Quartiers Hornbach, nahe dem Weinstraßen-Zentrum.
Auf einer Verkaufsfläche von 2.450 Quadratmetern erwarten die Besucher 70 Sportarten unter einem Dach. Das Angebot umfasst über 35.000 gelistete Artikel. Getreu dem Motto „Sport erleben“ finden regelmäßig sportliche Events zum Mitmachen und Ausprobieren neuer Sportarten statt. Alle Produkte können auf ausreichend Testflächen und im Sportpark getestet werden.

Decathlon ist überzeugt vom Standort und investiert knapp sechs Millionen Euro. Die Region wird von neuen Arbeitsplätzen profitieren. Zu Beginn werden ca. 40 Mitarbeiter eingestellt, weitere Stellen sind vorgesehen.

Mannheim

Studentenwettbewerb für Glückstein-Quartier:

Visionen contra Arztbesuch

Wie wird die bauliche Umsetzung des Mannheimer Glückstein-Quartiers aussehen? Das neue Stadtquartier soll ja schließlich Arbeiten, Wohnen und öffentliches Leben möglichst ausgewogen verbindet. Büroflächen, Wissenschaftseinrichtungen, hochwertiger Wohnraum und Begegnungsstätten für gesellschaftliches Leben sollen es prägen. Wie also könnte dessen bauliche Umsetzung gestaltet werden?

„Wer Visionen hat, sollte lieber gleich zum Arzt gehen“ erklärte einst Helmut Schmidt im Bundestagswahlkampf 1980. Aber 52 Studententeams aus 19 meist europäischen Ländern ließen sich von der Aussage des ehemaligen Bundeskanzlers beim inzwischen neunten ISOVER Multi-Komfort-Haus Studentenwettbewerb nicht abhalten und gingen der Aufgabe nach, unter dem Namen „Vision & Reality Glückstein-Quartier“ eine Vision vom zukünftigen komfortablen und dabei energieeffizienten Wohnen zu entwickeln. Auch der Hanns-Glückstein-Park sollte in die Planung mit aufgenommen werden, um eine Vernetzung des neuen Quartiers zum Stadtteil Lindenhof herzustellen.
Bereits im Mai entschied die Jury, der sowohl Klaus Elliger, Leiter des Mannheimer Fachbereichs Stadtplanung, als auch Roland Matzig vom Büro r-m-p Architekten angehörten, in Belgrad über die Preisträger. Alle Arbeiten des Wettbewerbs wurden schließlich im Oktober in der Lanz-Kapelle im Lindenhof drei Tage lang ausgestellt.
Alexander Geißels von ISOVER erklärte, dass durch diesen seit 2005 stattfindenden Wettbewerb den Architektur-Studenten die Möglichkeit gegeben werde, bauliche Lösungen mit innovativer, energieeffizienter Umsetzung zu entwickeln. Das Unternehmen steht den Studenten während der Planungsphase bei Fragen rund um die Umsetzungsmöglichkeiten von energieeffizientem Bauen helfend zur Seite. „Die Ausgestaltung des Glückstein-Quartiers mit dem Hanns-Glückstein-Park ermöglichte erstmals einen etwas weitergefassten Rahmen, da die bisherigen Wettbewerbe meist ‚nur‘ den Entwurf eines Gebäudekomplexes beinhalteten“, so Geißels. „Der Wettbewerb lieferte uns hilfreiche Denkanstöße bei der Frage, wie man Park und Wohnen zusammenbringen kann und welche Potentiale darin liegen“, hob Elliger hervor. Darüber hinaus seien die Entwürfe der drei Gewinner des Wettbewerbs quasi Appetitanreger für die Baufirmen, die sich am noch ausstehenden Realisierungswettbewerb beteiligen werden.
Der Gewinner des Studentenwettbewerbs, Mato Blatančić aus Slowenien, stellte seinen Entwurf persönlich vor. Transparenz ist in seiner Arbeit das zentrale Konzept. Neben der Siegerprämie in Höhe von 1500 Euro erhielt er ein vierwöchiges Praktikum bei r-m-p Architekten.

T 4 und T 5: Aufwertung der östlichen Unterstadt

Die Erschließung der Quadrate T 4 und T 5 wurde jetzt offiziell gestartet; auf den beiden innerstädtischen Flächen sollen hochwertige Wohngebäude, ein städtisches Kinderhaus und ein begrünter Quartiersplatz entstehen.

„Wir wollen die östliche Unterstadt weiter aufwerten“, so der Erste Bürgermeister und Immobiliendezernent Christian Specht. Danach sollen auf T 5 Wohnungen entstehen, auf T 4 sind unter anderem ein Kinderhaus und ein neuer Quartiersplatz vorgesehen. „Hinzu kommen neue, autofreie Verkehrsflächen zwischen den beiden Quadraten und eine Verbreiterung der Straßen und Wege zwischen T 4 / T 5 und S 4 / S 5“, erklärt Specht. Als Grundlage für die Umsetzung dieser Pläne werden nun die beiden Grundstücke erschlossen.
„Mit der Neubebauung von T 4 und T 5 setzen wir den Trend zu qualitativ hochwertigem Wohnungsbau in der östlichen Unterstadt fort“, betont Baubürgermeister Quast und nennt exemplarisch die aktuellen privaten Neubauten in den Nachbarquadraten T 3 und T 6, die Neubebauung der ehemaligen Abendakademie in R 3 und die Gebäude des Spar- und Bauvereins in R 7.

kurz & fündig

MRN: Die vom Abzug der US-Streitkräfte aus der Metropolregion betroffenen Städte und Verbände haben sich auf eine abgestimmte Vorgehensweise auf regionaler Ebene im Rahmen einer Kooperationsvereinbarung verständigt. Dazu gehören die Städte **Heidelberg, Mannheim und Schwetzingen, der Nachbarschaftsverband Heidelberg-Mannheim, der Verband Region Rhein-Neckar und die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA)** als derzeitige Eigentümerin der Flächen.
Die regionale Rahmenvereinbarung legt die Organisationsstrukturen und die Formen der Zusammenarbeit fest. Die vielschichtigen Interessen aller Parteien können so berücksichtigt werden. In den nächsten Wochen wird die Rahmenvereinbarung den jeweiligen Gremien der Städte und Verbände zur Beratung beziehungsweise zur Beschlussfassung vorgelegt. Inkrafttreten wird die Vereinbarung nach ihrer Unterzeichnung unter Teilnahme der jeweiligen Oberbürgermeister und Verbandsvorsitzenden sowie des Vorstands der BImA, die für die nächste Sitzung der regionalen Lenkungsgruppe Ende des Jahres vorgesehen ist.

Heidelberg: Die **Heidelberg Engineering GmbH** ist ein weiterer Mieter im SKYLABS Heidelberg. Mit rund 7.700 Quadratmeter belegt sie fast vierzig Prozent des Gesamtobjektes.
Seit über 20 Jahren entwickelt und vertreibt das High-Tech Unternehmen Geräte für die Augenheilkunde. Die Besonderheit dabei ist seine Nähe zu Wissenschaft und Forschung. Die Ergebnisse dieser Zusammenarbeit fließen in Diagnosegeräte, die in vielen Augenarztpraxen und Augenkliniken weltweit eingesetzt werden. Der Austausch ist dabei wechselseitig: So führen neue Forschungsergebnisse zu neuen Technologien, so wie neue Technologien neue Forschungen ermöglichen.
Das Unternehmen entwickelt seine Geräte in Heidelberg. Dementsprechend groß sind die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. Auch die weltweiten Marketing- und Vertriebsaktivitäten werden von der Firmenzentrale aus gesteuert.

Die **RICH Immobilien GmbH & Co. KG**, Heidelberg, war bei den Anmietungsgesprächen vermittelnd und beratend tätig.

MRN: Mehrere Unternehmen aus der Metropolregion Rhein-Neckar haben sich zusammengeschlossen, um den **Linienflug von Mannheim nach Berlin** ab dem Frühjahr 2014 wieder aufzunehmen. Sie gründen dazu eine eigene Vertriebsgesellschaft und übernehmen das unternehmerische Risiko. Einzelheiten hierzu sollen in der nächsten Zeit bekannt gegeben werden.
Die Aufsichtsräte der Stadt Mannheim Beteiligungsgesellschaft mbH (SMB) und der Rhein-Neckar Flugplatz GmbH (RNF) haben sich mit dem Konzept befasst und begrüßen den Vorstoß.

Durch die Wiederaufnahme des Ende 2011 eingestellten Linienflugbetriebs wird die Notwendigkeit des City Airports als wichtige Verkehrseinrichtung der Region eindrucksvoll bestätigt. Die regionale Luftverkehrsinfrastruktur ist für eine funktionierende, global vernetzte Wirtschaft unverzichtbar.

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

Impressum

ImmobilienReport
Metropolregion Rhein-Neckar

Herausgeber:
Hartmut Suckow und
Michael Tschugg

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

Texte:
Michael Tschugg,
Hartmut Suckow

Fotos:
Hartmut Suckow

Anzeigen:
Gerhard Loos
06232 / 29 14 75

Produktion:
Kommunikation & Design

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

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

Der nächste ImmobilienReport Metropolregion Rhein-Neckar erscheint am Dienstag, den 10. Dezember 2013