

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

Einzelhandel und Gastronomie

- Auswirkungen von Corona
- Aufenthaltsqualität fehlt
- Weniger Frequenz
in Stuttgart
- Konsumenten zurückhaltend

Seite 4

L-Bank

- Fördervolumen erhöht

Seite 7

Cityreport Stuttgart

- IVD untersucht
Wohnimmobilien
- Preise vor Corona deutlich
gestiegen
- Nachfrage nach Wohnraum
wird wieder zunehmen
- Wohnungen werden kleiner

Fassadengarten

- Installation am
Treffpunkt Rotebühlplatz

Seite 8

Ecole 42

- Französische Programmier-
schule für Heilbronn

Seite 11

A+R Architekten

- Erfolgreichstes
Wettbewerbsbüro

Seite 12

Projektpräsentation in 3D

- Verkaufen zu Coronazeiten
- Hohenloher Agentur
mit digitalen Angeboten

IBA Stadtregion Stuttgart

- Virtuelles Plenum

Liebe Leser!

Immer mehr Menschen stehen mit dem Rücken zur Wand. Selbstständige und Gewerbetreibende verlieren ihre Existenz, die sie sich über Jahre und Jahrzehnte aufgebaut haben.



Schulden und Sorgen bleiben. Angestellte und Arbeiter werden entlassen.

Die Frauenhäuser sind übertoll, Gewalt, auch sexuelle, gegen Frauen und Kinder nimmt zu. **Familien und Beziehungen gehen in die Brüche, eine Zunahme von Depressionen und Selbstmorden ist zu befürchten.** Was für ein Leid! Dies auch in der Metropolregion Stuttgart, wenn es uns auch im Vergleich zu den meisten anderen Teilen der Welt Gold geht.

Leben kann und darf nicht gegen Leben abgewogen werden, Schmerz nicht gegen Schmerz. Entsetzlicherweise hat Boris Palmer, der Tübinger Oberbürgermeister, recht, wenn er darauf hinweist, dass als Folge des Armutsschocks, ausgelöst durch den globalen Einbruch der Wirtschaft, weltweit wohl unzählige Kinder sterben werden. Und nicht nur Kinder. Doch den Lockdown beenden und dafür den Tod von vorwiegend Älteren billigend in Kauf nehmen? Nicht vorstellbar! Nicht zu vertreten! Wir müssen als reiches Deutschland, als reiche EU Milliarden in die Hand nehmen, um den Ärmsten in den benachteiligten Regionen der Welt zu helfen.

Deutlich weniger als ein halbes Promille der deutschen Bevölkerung ist mit Corona infiziert. Der jüngste samstägliche Einkauf in mehreren Geschäften der Esslinger Innenstadt zeigt deutlich, dass immer mehr Maskenpflicht und Abstandsregelung nicht ernst nehmen. **Der Mensch wäre nicht der Mensch, wenn er sich einer nur latenten Gefahr wochenlang beugen würde.**

Die Antwort kann nur heißen, die Regeln maßvoll und Schritt für Schritt so zu lockern, dass die Opfer und Schäden in Summe möglichst klein gehalten werden – gemeint sind damit die direkten wie indirekten Folgen der Coronapandemie.

Blieben Sie gesund, aber auch zuversichtlich, tatendurstig und lebensfroh!

Ihr

Frank Peter Unterreiner, Herausgeber

STANDORT

**Gebäudeleerstände
wegen Coronakrise**

Aufgrund der Coronaverordnung sind viele Geschäfte und Betriebe geschlossen, die Gebäude bleiben entsprechend ungenutzt. Das Gesundheitsamt der Stadt Stuttgart rät den Gewerbetreibenden, die Trinkwasserinstallation in den Gebäuden weiterhin zu betreiben und beispielsweise die Wasserhähne regelmäßig aufzudrehen. So kann verhindert werden, dass die Trinkwasserinstallation während des Gebäudeleerstands verkeimt. Wie das Gesundheitsamt weiter mitteilt, muss die Qualität von angebotenem Trinkwasser laut Trinkwasserverordnung einwandfrei sein. Es besteht eine Gesundheitsgefahr, wenn die Anlagen nicht genutzt werden. Zum Beispiel können sich Schwermetalle im Trinkwasser anreichern oder sich ein Biofilm bilden. Ebenso ist das Risiko erhöht, dass sich Legionellen und andere gesundheitsschädliche Keime vermehren. Trinkwasseruntersuchungen sollten dringend vorgenommen werden, wenn Mängel in der Installation vorliegen. Würden die Leitungen nicht abgesperrt, sondern weiterhin gespült, könne es bei kürzeren Betriebsunterbrechungen sinnvoll sein, die Trinkwassererwärmung abzuschalten. Die Leitungen sind laut Gesundheitsamt anschließend vorsorglich kalt zu spülen, damit nicht durch langsame Abkühlung des Wassers das Wachstum für Legionellen begünstigt wird. Die Zirkulationspumpe sollte während der Spülmaßnahmen möglichst in Betrieb bleiben, um auch in der ansonsten stagnierenden Zirkulationsleitung ebenfalls für einen Wasseraustausch zu sorgen. Informationen unter trinkwasser@stuttgart.de.

Neue Mietspiegelbefragung

19 000 repräsentativ ausgewählte Mieter, Vermieter und Eigennutzer wurden in Stuttgart zwecks Aufstellung eines neuen Mietspiegels gebeten, an der „Mietspiegel- und Wohnungsmarktbefragung 2020“ teilzunehmen. Mit 55 Fragen werden Informationen zur Wohnfläche, Miethöhe, Ausstattung, zu vorgenommenen Modernisierungen und zum Wohnumfeld erhoben.

Corona: Wie es dem Einzelhandel und der Gastronomie geht Viele in Stuttgart stehen mit dem Rücken zur Wand

Restaurants, Cafés und Bars sowie Kulturbetriebe haben geschlossen, die Innenstadt als komplexes Gebilde funktioniert nicht mehr, die Aufenthaltsqualität fehlt. Die Nachfrage nach Miet- und Investmentobjekten ist eingebrochen – außer im Segment Lebensmittel. Viele warten ab, wie es weitergeht.



Die Läden haben wieder offen, die Gastronomie muss – anders als auf diesem Bild – noch warten

„Die Stimmung bei den Händlern ist unterschiedlich“, sagt Sven Hahn, Citymanager von Stuttgart. Viele seien schlicht froh, dass sie wieder offen haben dürfen. Doch die Frequenz auf der Königstraße sei etwa nur halb so hoch wie vor der Coronapandemie. **Der Einzelhandelsmakler Comfort zählte am Donnerstag, den 23. April, auf der Königstraße 2343 Passanten pro Stunde**, am 26. März, als die Läden noch zu hatten, waren es nur 858. Am 25. April 2019 hingegen strömten 6583 Passanten stündlich durch Stuttgarts Hauptfußgängerzone.

„Die Menschen halten sich mit Geldausgeben zurück“, bedauert Hahn. Die jetzigen Umsätze seien für die Händler nicht auskömmlich. Solange viele große Arbeitgeber in der Region Kurzarbeit angemeldet haben und die Wirtschaft nicht wieder rundläuft, bleibt das so, befürchtet Hahn.

Die City als Gesamterlebnis funktioniert nicht mehr

„Die Stadt ist kein reiner Einkaufstempel“, meint der Citymanager. **Es fehle das gastronomische und kulturelle Angebot.** Die Menschen wollten nicht nur einkaufen, sondern auch gemütlich einen Kaffee trinken, etwas essen, Straßenmusikern zuhören. Die City als Gesamterlebnis funktioniere nicht, das drücke ebenso wie der Anblick der vielen Atemschutzmasken auf die Stimmung und halte viele vom Einkaufen, dem Besuch der Innenstadt ab.

Problem: Aufrechterhaltung der Lieferketten

Er habe mit etlichen Einzelhändlern gesprochen, die Situation sei sehr unterschiedlich, meint Georg Charlier, Niederlassungsleiter von JLL in Stuttgart. **Ein Händler habe sogar höhere Umsätze als in der Vergleichswoche 2019 gehabt**, doch dies sei vermutlich eine Ausnahme und vielleicht auch eine Momentbetrachtung. Während die Händler anfangs auf überlaufenden Lagern saßen, haben sie nach Beobachtung von Charlier inzwischen teilweise das Problem, genügend Ware zu bekommen, da die Lieferketten gestört seien.

STANDORT

Negative Auswirkungen für Architekten und Ingenieure

81 Prozent aller Architektur- und Ingenieurbüros im Land spüren negative Folgen der Covid-19-Pandemie. 75 Prozent erwarten eine erhebliche Abschwächung ihrer Auftragslage in den nächsten drei Monaten sowie, zeitlich nachgelagert, der Bautätigkeit insgesamt. 57 Prozent der Planungsbüros nennen bereits konkrete negative Auswirkungen – von Liquiditätsproblemen bis zur mangelnden Auslastung der Mitarbeiter. Dies ergab die Länderauswertung Baden-Württemberg einer Umfrage von Bundesarchitekten- und Bundesingenieurkammer. 55 Prozent der befragten Büros im Südwesten gaben an, bereits Rückstellungen von Projekten oder die Absage von Aufträgen zu erleben. 41 Prozent sehen sich mit Verzögerungen im Genehmigungsprozess konfrontiert durch eine unterbesetzte öffentliche Verwaltung. Während die größeren Planungsbüros finanzielle Entlastung, etwa durch Aufschub von Steuervorauszahlungen oder Zuschüsse wünschen, erwarten 33 Prozent für das zweite Halbjahr 2020 Liquiditätsprobleme.

Programm für mehr Grün in Stuttgart

Die Stadt Stuttgart fördert die Begrünung von Fassaden, Dächern und bislang versiegelten Hofflächen, ebenso die Gründung und den Betrieb von urbanen Gärten. www.stuttgart.de/gruenprogramm



Die Frequenz in der Innenstadt ist deutlich niedriger

„Es ist beeindruckend, welche Bedeutung die Gastronomie für den Einzelhandel und die Innenstadt hat“, sagt Falko Streber, geschäftsführender Gesellschafter der Retail-Group Streber. Verweilmöglichkeit und Aufenthaltsqualität hätten durch deren Schließung extrem gelitten. Die Frequenz in der Stuttgarter Innenstadt sieht er bei einem Viertel des sonst Üblichen.

Nur vom Essen to go kann die Gastronomie nicht leben

„Die Gastronomie steht mit dem Rücken zur Wand“, sagt auch Ulrich Nestel, Leiter Büro- und Einzelhandelsvermietung bei E&G Real Estate. Immer mehr Restaurants würden zwar Essen zum Mitnehmen anbieten, doch dies reiche bei Weitem nicht. „Auch der stärkste Gastronom kann das nicht lange durchhalten“, ergänzt Streber. Der Gastronomie müsse eine Perspektive geboten werden, vielleicht sei es auch möglich, die Außengastronomie früher zu öffnen.

Kreative Angebote nur ein Tropfen auf den heißen Stein

Die Hauptleidtragenden sind laut Hahn zwar Kultur und Gastronomie, doch auch der Handel sei massiv unter Druck. Es würde zwar viele kreative Angebote geben wie Portale und Gutscheinkaktionen, doch dies sei nur ein Tropfen auf den heißen Stein. Hahn nennt das Beispiel eines großen Textilmieters auf der Königstraße, der jeden Monat nicht nur deutlich über 300 000 Euro Miete zu bezahlen habe. Er müsse auch Ware abzahlen, die er im Moment gar nicht verkaufen könne. „Es geht bei vielen ums Überleben“, stellt Hahn fest.

Handel und Gastronomie brauchen finanzielle Unterstützung

Wird die Stadt nach Corona eine andere sein? „Das wird sich noch zeigen“, meint der Citymanager, der die Hoffnung nicht aufgibt. Der jetzige Mix aus kleinen und großen, inhabergeführten Tradi-



Wir kaufen Immobilien für den Eigenbestand:

- MEHRFAMILIENHÄUSER
- WOHN- UND GESCHÄFTSHÄUSER



SYMPATISCH,
ZUVERLÄSSIG, SCHNELL

Bischoff Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH
Heilbronner Straße 293 • 70469 Stuttgart • Tel: 0711 490 66 496
info@bischoff-gvg.de • www.bischoff-gvg.de

STANDORT

L-Bank erhöht Fördervolumen

Mit 1,75 (2018: 1,43) Milliarden Euro erhöhte die L-Bank im Vorjahr das Fördervolumen für die Sanierung beziehungsweise Modernisierung von bestehendem Wohnraum in Baden-Württemberg. Im Rahmen des Landeswohnraumförderprogramms zur Schaffung von sozialgebundenen Mietwohnungen wurden 388 (2018: 302) Millionen Euro bereitgestellt. Damit wurden zirka 2600 Wohneinheiten gefördert, davon fast 2100 Neubauten.

Stuttgarter Hauptbahnhof wird digital

Der neue Bahnknoten am Stuttgarter Hauptbahnhof soll 2025 komplett mit einer volldigitalen Signaltechnik ausgestattet werden und wäre damit der erste in Deutschland. Damit soll eine Steigerung der Kapazität um mindestens 20 Prozent möglich sein. Ursprünglich war geplant, die digitale Signaltechnik nur für den Fernverkehr einzusetzen, jetzt soll sie auch beim Regional- und S-Bahn-Verkehr angewandt werden. Die Projektpartner von Stuttgart 21, bestehend aus Stadt, Region, Land und Deutscher Bahn, trafen eine entsprechende Vereinbarung.



Bei Einkaufszentren – hier das Milaneo – war die Rechtslage anfangs unklar

tionsgeschäften und Filialisten macht für ihn den Reiz der Stuttgarter City aus. Müssten jetzt Händler aufgeben, würden sie durch Filialisten ersetzt, eine Monostruktur entstünde, die nicht gut sei. Der Handel und auch die Gastronomie bräuchten daher finanzielle Unterstützung, die nicht zurückgezahlt werden müsse.

Handel kann Hygienevorschriften einhalten

Warum der Einzelhandel mit bis zu 800 Quadratmeter Verkaufsfläche früher öffnen durfte, kann Hahn ebenso wenig nachvollziehen wie die unterschiedliche Behandlung einzelner Branchen. In einem verwinkelten kleinen Laden mit mehreren Etagen sei das Abstandsgebot schwerer einzuhalten als in einem großen Laden auf einer Etage und mit großzügiger Anordnung. „Die Händler können die Einhaltung der Hygienevorschriften gewährleisten“, meint er.

Problem: Lukrative Veranstaltungen fallen weg

Ein Problem für den Stuttgarter Einzelhandel ist laut Hahn auch, dass alle Veranstaltungen abgesagt werden, die sonst Menschen auch in die Geschäfte locken. Er verweist auf das bereits abgesagte Cannstatter Volksfest, aber auch auf das Weindorf, über das noch nicht entschieden sei. **Es bringe zirka 1 Million Menschen in die City, darunter viele kaufkräftige Touristen aus der Schweiz.**

WWW.EUG-PRIVATEIMMOBILIEN.DE



„ICH BAUE NICHT AUF LUFTSCHLÖSSER, SONDERN AUF EXPERTISE.“

HEIMAT VERMITTELT

E&G PRIVATE IMMOBILIEN

MARKT

Empirica sieht

weiterhin Blasengefahr

In zehn von zwölf untersuchten Großstädten – darunter auch Stuttgart – sieht Empirica weiterhin eine eher hohe Blasengefahr bei Wohnimmobilien, nur in Leipzig und Dortmund wird sie als mäßig hoch eingeschätzt. Für Stuttgart nennt Empirica die 38,2-fache Jahreskaltmiete als Kaufpreis für eine Eigentumswohnung, 2005 war es noch die 24,7-fache. Im ersten Quartal dieses Jahres müssen Käufer einer eigengenutzten Wohnung das 9,5-fache Jahreseinkommen bezahlen, 2005 war es noch das 5,2-fache. Etwas Entspannung sieht Empirica nur bei den Fertigstellungen, so wurden 2005 zwei Wohnungen pro 1000 Einwohner gebaut, aktuell sind es 2,9.

F+B: Kein Rückgang bei Mieten und Kaufpreisen

Das Institut F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt untersuchte die Entwicklung der Wohnungsmieten und -kaufpreise zwischen der 10. und 16. Kalenderwoche (KW). Die durchschnittliche Angebotsmiete lag in Stuttgart in der 10. KW bei 16,14 Euro, stieg auf 18,04 Euro in der folgenden Woche, sank auf 14,77 Euro in der KW 14 und lag in der KW 16 bei 16,10 Euro. Auch die Durchschnittspreise für neu angebotene Eigentumswohnungen schwankten stark. Der Wert lag in der 10. KW bei 5692 Euro, zwei Wochen später bei 6445 Euro, um dann bis zur 15. KW auf 4877 Euro zu fallen. In der 16. KW schnellte er laut F+B auf 7244 Euro nach oben.

Lockerungen müssen einheitlich und verständlich sein

Hahn hat Verständnis für die Einschränkungen. Wenn weitere Lockerungen möglich seien, dann sollten sie einheitlich, klar und verständlich sein und rechtzeitig kommuniziert werden. Die jüngste Landesverordnung sei nicht nur lange unklar gewesen, sie sei auch am Freitag um etwa 23 Uhr eingetroffen und habe ab Montag gegolten.

Kaum mehr Nachfrage nach Flächen

Nachfrage nach Gastronomieflächen hat Nestel keine, auch bei Einzelhandelsflächen sei es im Moment ruhig. **Durch die Pandemie wurden Besichtigungen von Ladenlokalen eingestellt, auch Verträge, die kurz vor der Unterschrift waren, ruhten.** „Jetzt läuft es so langsam wieder an“, stellt Streber fest. Am aktivsten seien Lebensmittelhändler, gefolgt von lebensmittelnahen Sortimenten. Von Eigentümerseite habe er jetzt auch einige interessante Flächen in die Vermietung bekommen.

Lebensmittelhändler noch am aktivsten

Auch Charlier spricht mit einigen Lebensmittelhändlern, die in Stuttgart Flächen suchen. Insgesamt sei nachvollziehbarerweise das Anmietungsverhalten des Einzelhandels verhalten. **„Die meisten versuchen die Kosten zu reduzieren und sind nach innen fokussiert“**, sagt Charlier.

Vermietern rät Streber, gute Mieter zu halten. Wobei es natürlich bei Zugeständnissen eine Schmerzgrenze gebe. Sinken die Einzelhandelsmieten wegen der Folgen von Corona? „Das wird sich in den nächsten Wochen herausstellen“, meint Streber.

Investoren sehen Handelsflächen deutlich kritischer

Von Investoren werden – mit Ausnahme von systemrelevanten Sortimenten – Einzelhandelsobjekte oder Immobilien mit Handelsanteil sehr kritisch gesehen, berichtet Charlier. Dazu trügen auch die Banken bei, die Einzelhandel in der Finanzierung vorsichtiger angehen würden. **Das sei grundsätzlich nichts Neues, doch der Trend aus dem Vorjahr habe sich deutlich beschleunigt.** JLL Stuttgart hat aktuell ein Fachmarktzentrum mit einem Lebensmittelhändler als Ankermieter in der Vermarktung, hier stellt Charlier eine unverändert hohe Nachfrage zu einem weiterhin hohen Preis fest.

Opportunistische Käufer warten noch ab

Insgesamt sei die Anzahl der aktiven Investoren dramatisch gesunken, **unterwegs seien noch überwiegend eigenkapitalstarke Marktteilnehmer.** Die klassischen Opportunisten warten nach Beobachtung von Charlier noch ab, wie sich die Lage entwickelt. Da Stuttgart nicht zu den liquidesten der Top-Sieben-Märkte zählt und der Export sowie Automobilbau in der Metropolregion Stuttgart eine große Rolle spielt, könnte es zu einer Risikojustierung kommen. ■



CAMPO NOVO

Mit unseren Marken CAMPO NOVO und CAMPO NOVO Business betreuen wir deutschlandweit Studentenwohnheime und Aparthotels mit über 2.800 Einheiten.

Unsere Experten beraten Sie gerne im Bereich Projektentwicklung, Verkauf, Vermietungsmanagement, Möblierung und Marketing.

IMMOBILIEN AUS LEIDENSCHAFT

Hildebrandt Immobilien GmbH · Tel. 0711 . 71 94 27 - 0
Bildäckerstr. 15 · 70619 Stuttgart · www.hildebrandtimmobilien.com

**VERMIETUNG
VERKAUF
PROJEKTENTWICKLUNG
ANKAUF**

CAMPO NOVO



**HILDEBRANDT
IMMOBILIEN**

**GEMEINSAM
AUßERGEWÖHNLICH
ERFOLGREICH
ZUKUNFT
GESTALTEN**

wohninvest



wohninvest_sport


wohninvest
WESERSTADION

www.wohninvest.de

PROJEKTE

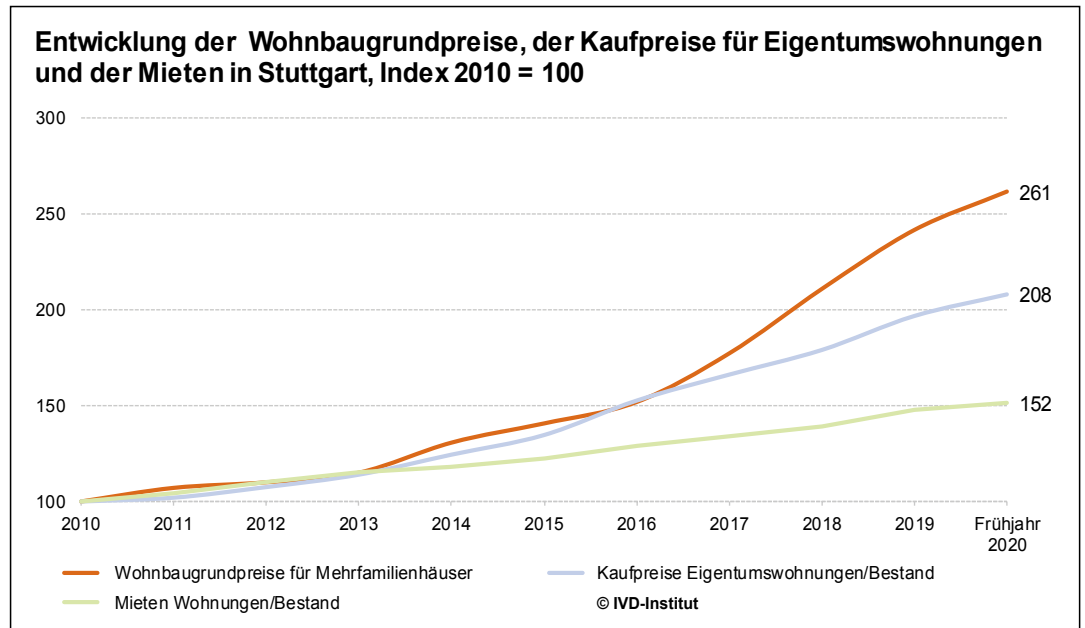
Fasadengarten für Treffpunkt Rotebühlplatz

Der Treffpunkt Rotebühlplatz, am viel befahrenen Rotebühlplatz in der Stuttgarter Innenstadt gelegen, bekommt einen Fassadengarten. Die Eigentümerin, die Stadt Stuttgart, hat sich für eine Lösung des Start-ups Visioverdis aus Stuttgart-Hohenheim entschieden. Zwischen Gräsern, grünen Stauden und Feuernelken wachsen drei Ligusterbäumchen waagrecht in den vertikalen Garten. Die Bäume rotieren fortlaufend. So verändert sich für die Pflanzen die Schwerkraft- und Lichtwahrnehmung und sie wachsen horizontal. Der Fassadengarten ist mit Lan, Wasser- und Stromleitung verbunden, sodass die Pflanzen automatisch versorgt werden. Sensoren steuern die Bewässerung und Rotation. Bis März befand sich die Installation auf dem Campus der Universität Hohenheim. Nun wird die 8,50 Meter lange und 3,50 Meter hohe Garteninstallation in etwa zwölf Metern Höhe am Treffpunkt Rotebühlplatz frei hängend installiert. Für Anschaffung und Aufbau investiert die Stadt zirka 120 000 Euro, die Wartung wird voraussichtlich ein privater Dienstleister übernehmen.

IVD-Cityreport Stuttgart Frühjahr 2020

Deutliche Preissteigerungen vor der Pandemie

Aufgrund der Beschränkungen durch Corona werden in Stuttgart wesentlich weniger Wohnimmobilien angeboten. Deren Vermarktungsdauer wächst aufgrund der weitgehenden Zwangspause am Wohnimmobilienmarkt. Vor den Ausgangsbeschränkungen schnellten die Preise nochmals in die Höhe. Zu diesem Ergebnis kommt das Marktforschungsinstitut des Immobilienverbandes Deutschland (IVD) Süd in seinem „Cityreport Stuttgart Frühjahr 2020“.



Die Preise für Bauland sind am stärksten gestiegen

„Im Frühjahr 2020 ist der Stuttgarter Immobilienmarkt eher durch Abwarten und Beobachten geprägt“, sagt Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts. Die Coronakrise hält die Marktteilnehmer seinen Worten nach im Griff, **die Anzahl der angebotenen Objekte hat gegenüber dem Vorjahr um 36 Prozent abgenommen.** „Da temporär höchstens stark eingeschränkt Besichtigungen durchgeführt werden dürfen, wächst die Angebotsdauer von Wohnimmobilien“, weiß Kippes. Bei Eigentumswohnungen aus dem Bestand liegt sie seit den Ausgangsbeschränkungen bei 9,2 Wochen, vor genau einem Jahr betrug die Vermarktungsdauer 6,2 Wochen.

Nachfrage nach Wohnraum wird wieder zunehmen

„Es ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Wohnraum nach einer Lockerung der Ausgangsbeschränkungen wieder deutlich zunehmen wird, denn Immobilien, insbesondere im Wohnbereich, sind und bleiben eine sichere, wertstabile Anlageform, die gerade in Krisenzeiten immer besonders gefragt ist“, meint Kippes. **Bedingt durch die hohe Nachfrage gebe es auch nur geringe Auswirkungen auf die Preise im mittleren und bezahlbaren Preissegment.** „Änderungen wird es bei den Nachfragegruppen geben, Solo-Unternehmer und Gewerbetreibende kleinerer und mittlerer Unternehmen werden im reduzierten Umfang als Nachfrager auftreten“, prophezeit Kippes.

Wenig Angebot und hohe Nachfrage

Das IVD-Institut hat im Frühjahr 2020 – unmittelbar vor dem Ausbruch der Coronapandemie – die Preise für Wohnimmobilien erhoben und die Entwicklung auf dem Stuttgarter Wohnimmobilienmarkt analysiert. „Die Dynamik am Markt war mangels Angeboten niedrig, die Preiszuwächse dagegen hoch“, weiß Kippes.

BF.direkt
Real Estate Finance

One Stop
Real Estate Financing

BF.direkt AG
Berlin · Frankfurt · Stuttgart
T +49 (0) 711 / 22 55 44 -100
info@bf-direkt.de
www.bf-direkt.de

PROJEKTE

Programmierschule für Heilbronn

Die Heilbronner Dieter-Schwarz-Stiftung erwirbt von der Stadt Heilbronn die Innovationsfabrik Heilbronn (IFH), ein Backsteinbau, in dem früher die Maschinenfabrik Weipert untergebracht war, bis sie 1973 in die Insolvenz ging. In dem Gebäude soll die französische Eliteschule Ecole 42 mit 700 IT-Ausbildungsplätzen unterkommen. Die bislang in der IFH ansässigen Start-ups sollen in einen Neubau im Zukunftspark Wohlgelegen umziehen, errichtet von der Heilbronner Stadtsiedlung.

WBL stockt auf

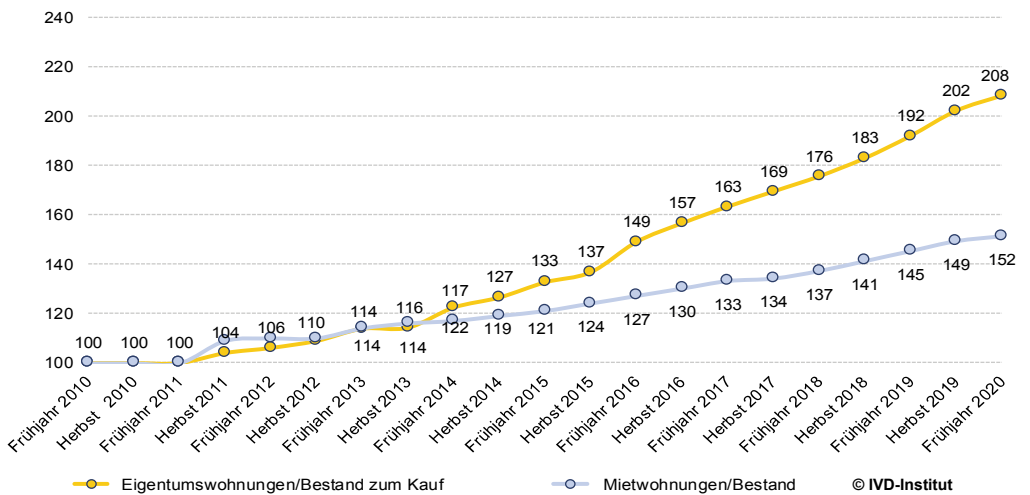
Die Wohnungsbau Ludwigsburg (WBL) schuf fünf Wohnungen mit 300 m² Wohnfläche durch Dachaufstockung in der Adalbert-Stifter-Straße/Frauenried in Ludwigsburg. Mit industriell vorgefertigten Wandelementen in Massivholzbauweise entstanden zwei Vier- und drei Zweizimmerwohnungen mit Balkonen und sichtbaren Holzoberflächen, die über einen Laubengang erschlossen werden. 1,2 Millionen Euro investierte die WBL insgesamt.

DEALS

Heico kauft Fachmarktzentrum in Pforzheim

CR Investment veräußerte ein Paket von Fachmarktzentren an Heico Investment, in dem sich auch ein Standort in der Metropolregion Stuttgart befindet. Ankermieter des Komplexes in Pforzheim, Am Hauptgüterbahnhof 13-17, ist der Lebensmittelfilialist Netto.

Kauf- und Mietpreise für Wohnungen/Bestand in Stuttgart im Vergleich, guter Wohnwert, Index Frühjahr 2010 = 100



Marktsättigung bei teuren Eigentumswohnungen

Für eine Eigentumswohnung aus dem Bestand mit gutem Wohnwert wurden durchschnittlich 5100 Euro bezahlt, 8,5 Prozent mehr als im Frühjahr 2019. Für Objekte im oberen Preissegment mit bester Ausstattung wurden Kaufpreise von um die 10 000 Euro aufgerufen, 5,3 Prozent mehr als im Jahresvergleich. „Experten berichten, dass Eigentumswohnungen über 10 000 Euro aktuell eine Marktsättigung erfahren“, betont Kippes.

15 000 Euro in der Spitze für Neubauwohnung

Für eine neu errichtete Eigentumswohnung mit gutem Wohnwert wurden im Stadtbereich 8000 Euro bezahlt und damit 11,1 Prozent mehr als vor einem Jahr. In der Spitze bewegen sich die Kaufpreise für eine neue Eigentumswohnung laut Marktbericht um die 15 000 Euro, ein Plus von 7,1 Prozent im Jahresvergleich.

Traum vom frei stehenden Haus immer teurer

„Das Marktsegment der Häuser zum Kauf verzeichnet wenig Dynamik, die Preisspirale dreht sich allerdings unermüdlich weiter“, stellt Kippes fest. **Der Kaufpreis für ein frei stehendes Einfamilienhaus aus dem Bestand liegt in Stuttgart aktuell bei durchschnittlich 1 180 000 Euro, plus 9,3 Prozent im Jahresvergleich.** Für eine Doppelhaushälfte aus dem Bestand werden 720 000 Euro bezahlt, 10,8 Prozent mehr als vor einem Jahr. „Im Neubaubereich wurden Kaufpreiszuwächse von knapp 13 Prozent gemessen“, ergänzt Kippes.

NANZ ENDREV RIENTH
IMMOBILIEN

WIR KAUFEN IMMOBILIEN
Mehrfamilienhäuser, Wohnanlagen, Bürohäuser & Grundstücke

DEALS

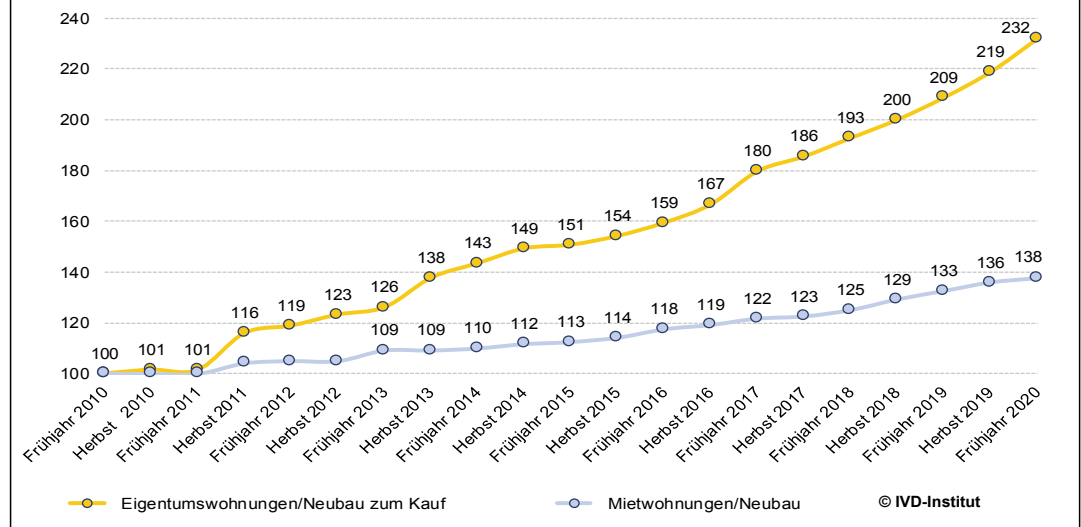
Real IS investiert im Flugfeld

Buss Immobilienfonds 2 veräußerte das Forum 1 auf dem Flugfeld Böblingen/Sindelfingen an Real IS im Rahmen eines Individualmandats für einen institutionellen Investor. Die 2011 erbaute fünfgeschossige Immobilie mit der Adresse Konrad-Zuse-Straße 1 umfasst 5500 m² Bürofläche, 1300 m² Einzelhandels- und 600 m² Archivfläche sowie 51 Tiefgaragenstellplätze. Generalmieter ist bis Juni 2021 der Zweckverband Flugfeld Böblingen/Sindelfingen, der in dem Objekt seinen Sitz hat. Große Teile des Forum 1 sind untervermietet. Der Buss Immobilienfonds 2 wurde 2010 von Buss Capital aufgelegt, der Kaufpreis betrug damals 15,7 Millionen Euro (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 63). Errichtet wurde das Forum 1 für etwa 15 Millionen Euro von Argon, einem Unternehmen von Ferdinand Piëch (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 15). Der Zweckverband hat seinerzeit das komplette Gebäude angemietet, um die Entwicklung des Flugfelds voranzutreiben.

PERSONEN

Koepner neue Geschäftsstellenleiterin bei Weisenburger
Stephanie Koepner ist neue Leiterin der seit 2015 bestehenden Stuttgarter Geschäftsstelle von Weisenburger Projekt. Koepner ist bereits seit mehreren Jahren im Unternehmen und hat in der Metropolregion Stuttgart für Weisenburger mehrere Projekte realisiert.

Kauf- und Mietpreise für Wohnungen/Neubau in Stuttgart im Vergleich, guter Wohnwert, Index Frühjahr 2010 = 100



„Im Fünfjahresvergleich hat Stuttgart rund 25 000 neue Bürger dazugewonnen, ein Plus von 4,1 Prozent“, weiß Kippes. Das Wachstumstempo wäre sicherlich höher ausgefallen, wenn nicht das karge Wohnungsangebot in Stuttgart hinderlich wirken würde. Auffallend sei, dass sich speziell junge Leute in Stuttgart niederließen, wenn auch erst einmal temporär. „In erster Linie sind es Studenten, aber auch junge Fachexperten, die flexibel und mobil sind. Diese Gruppe gehört auch vorwiegend zu den Mietern der Mikroapartments, die immer mehr im Aufwärtstrend sind.“

Mieter interessieren sich für kleinere Wohnungen

Der bereits seit Jahren anhaltende Angebotsmangel bei kleineren Wohnungen wird laut IVD Süd aktuell dadurch verstärkt, dass potenzielle Mieter hochpreisiger Wohnungen sich vor dem Hintergrund des schwächelnden Arbeitsmarktes zunehmend für kleinere Wohnungen interessieren.

„Angesichts der begrenzten Bebauungskapazität in Stuttgart und des sehr hohen Preisniveaus sind Mikroapartments immer mehr im Kommen und etablieren sich zunehmend sowohl bei den Investoren als auch bei den Mietern“, meint Kippes. Bei den Letzteren handelt es sich überwiegend um Studenten, Berufseinsteiger und Fernpendler. „Ansonsten fällt auf, dass Zugezogene häufiger als Mieter anzutreffen sind als alteingesessene Stuttgarter“, sagt er.

Im Neubau sinkt die Wohnungsgröße

Generell ist laut Maklerverband ein Trend zu kleineren Neubauwohnungen sichtbar. „Im Hinblick auf ein andauernd hohes Preisniveau spielt für Käufer eine vordefinierte absolute Summe, die sie für Immobilien



ATTRAKTIVE HALLENFLÄCHEN



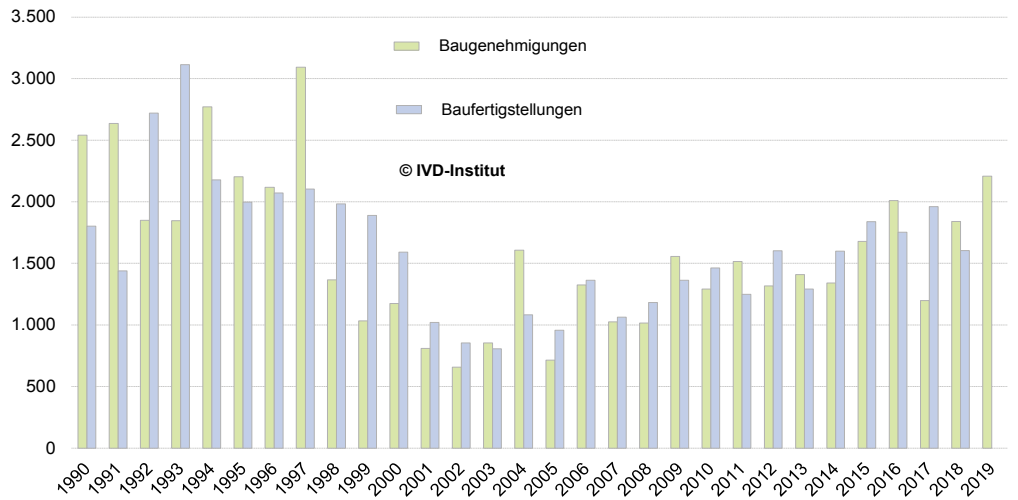
- › SEGRO Park Sachsenheim
- › DGNB Gold zertifiziert
- › Provisionsfrei
- › 1.400 - 8.000 m²
- › ab sofort verfügbar

LESERMEINUNG

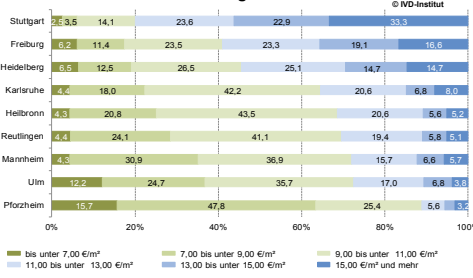
Gondring sieht stabile Preise bei Wohnimmobilien

Im Editorial des vorigen Immobilienbrief Stuttgart haben wir der Meinung von Empirica widersprochen und dargelegt, warum die Kaufpreise für Wohnimmobilien in den nachgefragten Standorten der Metropolregion unseres Erachtens nicht sinken werden, erst recht nicht um 10 bis 25 Prozent. Dazu schreibt uns Hanspeter Gondring, unter anderem Leiter der Studienrichtungen Immobilienwirtschaft der DHBW und wissenschaftlicher Leiter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft: „Dass es massive Preiseinbrüche gerade im Wohnimmobilienmarkt geben wird, ist völliger Nonsens. Der deutsche Immobilienmarkt und gerade der Wohnimmobilienmarkt ist anders als in den USA äußerst robust, was sich zum einen durch die Marktengung und zum anderen durch die geringe Preiselastizität ergibt. Die Menschen müssen vor, während und nach Corona irgendwo wohnen und es ist völlig absurd, dass jetzt durch Corona die Menschen massenhaft die Städte verlassen, um woandershin zu ziehen. Auch wer glaubt, dass durch Corona sich in großem Stil das Homeoffice etablieren wird, irrt sich. Da wird sich gar nichts ändern! Wie die Immobilienmärkte, so ist auch das Sozialverhalten der Menschen sehr starr. Der Mensch ist nun einmal ein homo sociologicus.“

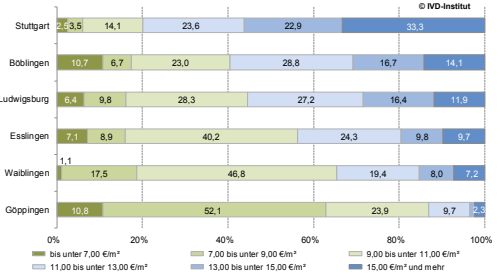
Baugenehmigungen und -fertigstellungen von Wohneinheiten in Stuttgart



Neuvertragsmieten für Wohnungen 2019 (Angebotspreise) Großstädte Baden-Württembergs



Neuvertragsmieten in den Kreisstädten der Region Stuttgart 2019 (Angebotspreise)



auszugeben bereit sind, eine größere Rolle als die Wohnfläche der Immobilie“, heißt es im Marktreport. Das hätten Entwickler registriert und sie konzipierten Neubauwohnungen kleiner: **Begann früher die Wohnfläche einer typischen Vierzimmerwohnung bei 90 Quadratmetern, werden heute im Neubau immer häufiger flächenmäßig kleinere Wohnungen angeboten.**

„Unter den Käufergruppen findet man aktuell solche Nachfrager, die sich bei der Kaufentscheidung kritisch und preissensibel verhalten, allerdings auch solche, die noch im letzten Moment vor einem Zinsanstieg auf den fahrenden Immobilienboom-Zug aufspringen wollen und eher preisunempfindlich sind“, meint Kippes.

**Yes we can
VERKAUFEN SIE ÜBER UNS!**

Verkaufen Sie Ihre Immobilie an unsere vorgemerkten Kunden u.a. von Daimler, Porsche und Bosch oder einfach direkt an uns.*

Wir suchen und verkaufen bundesweit Immobilien.

Ihre Ansprechpartner: Dr. Wilken und Dr. Barth

* vorbehaltlich einer internen Prüfung



KÖNIGSKINDER
IMMOBILIEN

Bekannt aus dem Fernsehen
RTL und n-tv



LOB & PREIS

A+R Architekten erfolgreichstes Wettbewerbsbüro

Das Architekturmagazin Competitionline wertete die Ergebnisse von 2500 deutschen und internationalen Architektenwettbewerben aus. Erfolgreichstes deutsches Wettbewerbsbüro ist A+R Architekten (bis 2019 unter dem Namen Ackermann + Raff) mit Büros in Stuttgart und Tübingen. Auf Platz zwei folgt das Stuttgarter Architekturbüro Auer Weber. A+R gewannen zwischen Juni 2018 und Dezember 2019 zwölf Wettbewerbe, 31 Mal erreichten sie eine Preisplatzierung.

Fristverlängerung Hugo

Der Bund Deutscher Architekten (BDA) Baden-Württemberg hat die Anmeldefrist für die Hugo-Häring-Auszeichnung auf den 15. August verlängert. Begründet wird dies mit der aktuellen Gesundheitslage, die ursprüngliche Anmeldefrist war der 15. Mai. www.hugo-haering-preis.de

VERMIETUNGEN

Panini in der Schlossstraße

Der Comic-, Kinder- und Jugendbuchverlag Panini mietet 960 m² Bürofläche im vierten Obergeschoss der Schlossstraße 74-76 im Stuttgarter Westen. Eigentümer ist ein institutioneller Investor, Immoraum Real Estate Advisors hat vermittelt.

Bieterverfahren nehmen in der Innenstadt zu

In angespannten Immobilienmärkten nehmen seiner Ansicht nach Bieterverfahren als alternative Vermarktungsform zum klassischen Angebotsverfahren vermehrt zu. Insbesondere in der Stuttgarter Innenstadt werde das Bieterverfahren eingesetzt, um den Verkaufspreis der Immobilien nach oben auszuschöpfen. „Daher wird den Kaufinteressenten empfohlen, trotz eines engen Marktes keine überstürzten Entscheidungen zu treffen“, sagt Kippes.

Kapitalanleger gewinnen an Bedeutung

„Unter den Nachfragern nach Wohnimmobilien finden sich derzeit sowohl Eigennutzer als auch Kapitalanleger, wobei Letztere immer mehr an Gewicht gewinnen“, berichtet der IVD-Marktberichtersteller Jörg Kinkel, Inhaber von Kinkel Immobilien. **Während Eigennutzer aufgrund des sehr hohen Preisniveaus in der Innenstadt auch in den Randbezirken und verstärkt in den Umlandgemeinden nach Wohnraum suchten** – vorausgesetzt, Kriterien wie Preis, Objektqualität und Verkehrsinfrastruktur würden stimmen – **orientierten sich Kapitalanleger in erster Linie an Objekten in innerstädtischen Lagen.**

Schere zwischen Kaufpreisen und Mieten geht auseinander

Bei der Betrachtung der Preiszuwächse auf dem Wohnungsmarkt in Stuttgart seit 2010 waren laut IVD Süd **die Anstiege beim Baugrund für Geschossbau mit 161 Prozent am höchsten.** Im Kaskadeneffekt erhöhten sich die Kaufpreise für Eigentumswohnungen aus dem Bestand um 108 Prozent. Im nächsten Schritt wurden die Anstiege der Kaufpreise an Mieter weitergegeben. Die Miete für Bestandswohnungen stieg im besagten Zeitraum um 52 Prozent.

Neubauwohnungen im Durchschnitt 16 Euro Miete

„Seit 2013 geht die Schere zwischen den Kauf- und Mietpreisen bei Bestandswohnungen deutlich auseinander. Die Differenz beträgt im Frühjahr 2020 56 Basispunkte“, sagt der IVD-Marktberichtersteller Dirk Karge, Geschäftsführer von Alfred Pfeiffer Immobilien. Bei neu errichteten Wohnungen fällt die Differenz noch deutlich gravierender aus. Der aktuellen Erhebung des IVD-Instituts zufolge sind die Mietpreise in Stuttgart wie folgt: Altbauwohnungen kosten im Durchschnitt 15,10 Euro, Wohnungen aus dem Bestand 15 Euro und neu errichtete Mietwohnungen 16,50 Euro. ■

Der „Cityreport Stuttgart Frühjahr 2020“ mit zahlreichen Texten, Tabellen und Grafiken kann für 35 Euro bestellt werden unter www.ivd-sued-shop.de.

„WEIL WIR ES ZU
SCHÄTZEN WISSEN“

Als Bestandsentwickler ist Ihre Immobilie bei uns in besten Händen.
Wir freuen uns auf Ihr Objekt-Angebot | www.LC-immo.de

VERMIETUNGEN

**Osiander zieht in
Esslinger Bahnhofstraße**

Die Buchhandlung Osiander fasst in der Bahnhofstraße 18 in Esslingen auf 620 m² die zwei bisherigen Esslinger Filialen in der Inneren Brücke und der Pliensaustraße zusammen. Zuletzt wurde die Fläche von Strauss Innovation genutzt, stand aber nach deren Insolvenz fast drei Jahre leer. Ursprünglich wollte Osiander seine neue Buchhandlung im Projekt Via eröffnen, der Überbauung des Karstadt-Parkplatzes, ebenfalls in der Bahnhofstraße gelegen. Die Einkaufspassage sollte ursprünglich 2019 fertig sein (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 200), nach mehreren Umplanungen wurde jedoch noch immer nicht mit dem Bau begonnen.

TERMINE

Virtuelles IBA-Plenum

„Für Musik ist gesorgt. Getränke stellen Sie diesmal bitte selber kalt“ – mit diesen Worten lädt die IBA Stadtregion Stuttgart zum ersten virtuellen Plenum mit dem Thema „Der Fluss gehört allen“ am 7. Mai ein. Um 13 Uhr geht es los mit der Online-Ausstellung. Der folgen verschiedene Programmpunkte wie digitale Workshops, Liveschaltungen zu Kunstaktionen, zum Neckar und zu anderen europäischen Flüssen. Den Abschluss bildet um 20.45 Uhr die Podiumsdiskussion „Vom Abräumen, Aufmachen und Erlauben – wie gelingt eine neue Planungskultur des Öffentlichen“, gefolgt um 21.45 Uhr von Livemusik auf dem Neckar. Information und Anmeldung unter <https://21zone.eu/events/31008?tab=programm>.

Verkaufen und besichtigen zu Coronazeiten

**Projektpräsentation
mit 3D-Modellen**

Individuelle dreidimensionale Modelle und virtuelle Realität (VR) von Wohn- und Gewerbeimmobilien bietet Kelnik, eine Werbeagentur für Bau- und Immobilienunternehmen. Dank neuer Software sei dies schneller und vor allem preiswerter als bislang umsetzbar. Die Vorteile seien komplett neue Vertriebsstrategien, was nicht nur zu Coronazeiten ein Vorteil sei.



So echt sieht eine vom Computer modellierte Küche aus

„Viele Bauträger sehen sich derzeit mit der Unmöglichkeit konfrontiert, den Immobilienverkauf im direkten Kundenkontakt weiterzuführen“, sagt Alexander Utkin, Inhaber der Agentur Kelnik, die ihren Sitz in Öhringen im Hohelohekreis hat. Ein Ausweg seien hier digitale Lösungen, mit denen Kundenbeziehungen virtuell aufgebaut und aufrechterhalten werden könnten. „Für deren Umsetzung werden neue Formen der Projektpräsentation benötigt, die eine Vorstellung des Bauvorhabens und seiner Vorzüge erlauben, ohne ein persönliches Treffen zwischen dem Verkaufsberater und dem Interessenten“, meint Utkin.

Alternative auch bei Bestandsimmobilien und Vermietung

Bislang hätten Bauträger, wenn überhaupt, dreidimensionale Modelle von Wohnungen aufgrund der hohen Kosten und der langen Bearbeitungsdauer nur beispielhaft eingesetzt. Aufgrund einer hohen Au-

**Immobilien
bewegen uns.**

Wir kaufen Wohn- und Geschäftsimmobilien und entwickeln diese mit Fingerspitzengefühl weiter.



Impressum

Immobilienbrief
STUTT GART 
ISSN 1866-1289

Herausgeber:

Frank Peter Unterreiner
redaktion@
immobilienverlag-stuttgart.de

Verlagsleitung:

Stefan Unterreiner
verlag@
immobilienverlag-stuttgart.de

Immobilienverlag
Stuttgart GbR

Frank Peter Unterreiner
& Stefan Unterreiner
Urbanstraße 133
D-73730 Esslingen
Telefon 0049/711/3 51 09 10
Telefax 0049/711/3 51 09 13
immobilienverlag-stuttgart.de
immobilienbrief-stuttgart.de

Der Immobilienbrief Stuttgart darf zu Informationszwecken kostenlos beliebig ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden; bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder in Pressespiegeln ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen. Eine Verlinkung auf die Homepages des Immobilienverlag Stuttgart sowie ein auch nur auszugsweiser Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung des Immobilienbrief Stuttgart bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags. Alle früheren Ausgaben des Immobilienbrief Stuttgart, die Metadaten sowie grundsätzliche Informationen befinden sich im Internet unter www.immobilienbrief-stuttgart.de. Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.



Interessenten bekommen vorab einen Eindruck, wie die Wohnung aussehen wird

tomatisierung könne Kelnik dies für eine Wohnung ab 480 Euro anbieten, **bei einem Bauvorhaben mit vielen ähnlichen Einheiten sinke der Preis auf etwa 200 bis 300 Euro pro Wohnung.** Damit ist ein 3D-Modell nach Überzeugung von Utkin auch beim Verkauf und sogar der Vermietung einer einzelnen Bestandswohnung eine Alternative. Den Zeitaufwand bei einem Projekt mit 100 Wohnungen beziffert er auf etwa vier bis sechs Wochen.

Verkaufsprozess schlanker und preiswerter

Unabhängig von den Kontaktbeschränkungen aufgrund der aktuellen Coronapandemie sieht er generelle Vorteile. **Die Kunden könnten sich zielgerichtet vorab über das Internet informieren,** die meisten Fragen könnten vorab beantwortet werden, viele Besichtigungen seien dann überflüssig, die Personalkosten könnten reduziert werden. Dem Bauträger sei es zudem möglich, leichter Investoren von außerhalb, gar dem Ausland, zu gewinnen.

Corona beschleunigt die Digitalisierung im Verkauf

Die Agentur Kelnik ist mit dem Produkt erst seit Kurzem am Markt. Die meisten Kunden kommen daher aus der Umgebung, beispielsweise Kern-Wohnbau aus Öhringen, Wohnbau Georg Schmetzer, ebenfalls aus Öhringen, Paulus Wohnbau aus Pleidelsheim und Weinberger Wohnbau aus Bretzfeld. Aber auch die Süba Bauen und Wohnen Karlsruhe zählt Utkin auf und die international agierende BPD. Manche hätten mit der Begründung abgewunken, sie könnten doch auch so problemlos verkaufen. Utkin glaubt, dass der Digitalisierungsprozess auch im Verkauf durch Corona beschleunigt wird.

Modellierung von Büroetagen

Da seine Agentur aus der Wohnungswirtschaft kommt, startete Utkin mit der Digitalisierung von Wohnbauvorhaben, inzwischen bearbeitet er auch die ersten Gewerbeimmobilien. Ein größeres, zur Vermietung stehendes Bürogebäude modelliert er Etage für Etage, unterschiedliche Aufteilungs- und Einrichtungsvarianten lassen sich so abbilden.

Blick durch das virtuelle Fenster in die reale Umgebung

Ein Modell einer Wohnungs- oder Gewerbeeinheit beinhaltet einen klassischen Grundriss, **3D-Ansichten aus verschiedenen Blickwinkeln sowie einen virtuellen Rundgang.** Die Ausstattung kann sich den Wünschen des Kunden anpassen, sogar die reale Aussicht aus dem Fenster ist machbar. 3D-Touren durch das Gebäude, die Außenanlagen und die Umgebung sind laut Utkin ebenso möglich wie die Präsentation mit Spezialbrille in VR. ■