

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

„Wir müssen den Gürtel enger schnallen“

- Interview mit von Appen und Kaiser
- Die Wirtschaftsförderer von Stadt und Region zur Lage der Wirtschaft
- Flächenvorratspolitik gefordert

Seite 13

Mipim 2026

- Kein Stand für Stuttgart
- Tourismus**
- Neuer Rekord in Stuttgart

Seite 14

Expo Real

- Die Region präsentiert sich in München

ADI

- Lebenslang flexibel lernen

Seite 15

Deutscher Städtebaupreis

- Europaplatz Tübingen
- Steinbauquartier Kirchheim
- Bürgerhospital Stuttgart

Seite 16

Wohnmesse

mit Bauträger-Pitch

- Neues Format der Volksbank Stuttgart Immobilien

Seite 17

Bildungscampus Fellbach

- HfH investiert

Seite 19

„Woodstock Göppingen“

- Transformation eines Verwaltungsgebäudes
- Teil des IBA'27-Netzwerks

Liebe Leser!

Wer liest heutzutage noch lange Texte? **Sie** sollten es tun.

Ungewöhnlich lang ist, zugegeben, das Interview, das wir mit den Wirtschaftsförderern von Stadt und Region Stuttgart, Torsten von Appen und Michael Kaiser, führten. Doch es hat Substanz von der ersten bis zur letzten Zeile und verdeutlicht die Situation und die Perspektiven der Wirtschaft in unserer Region.



Nach der Lektüre ist endgültig klar: Wir müssen uns in vielen Punkten neu erfinden. Die jetzige Situation ist keine konjunkturelle Delle, sondern eine ernsthafte Strukturkrise. Die Region, so ein Resümee, hat viele Chancen. Doch wir müssen sie ergreifen. **Auch wenn kein Desaster wie einst im Ruhrgebiet droht, kann es gut sein, dass wir die besten Zeiten hinter uns haben.** Dagegen zu kämpfen lohnt sich.

Warum Sie den Immobilienbrief Stuttgart lesen sollten, das wissen Sie. Weil Sie bei uns unter anderem Informationen aus erster Hand bekommen. **So zum Beispiel die, dass Stuttgart nächstes Jahr nicht mit einem Stand auf der Mipim vertreten sein wird.** Auch wenn die

Gründe nachvollziehbar sind, ist dies keine gute Nachricht. Die Landeshauptstadt mit ihrer Powerregion muss sichtbar sein. Gerade wenn es – siehe Interview – darum geht, uns neu zu positionieren. Für die Mipim sollten wir uns also noch eine kreative Lösung einfallen lassen.

Kreativ war die Volksbank Stuttgart Immobilien. Ein Bauträger-Pitch, das ist ja mal wirklich etwas Neues und eine willkommene Idee, um den Wohnimmobilienmarkt anzukurbeln.

Wer bei „Woodstock“ noch an eine Stadt im US-Bundesstaat New York oder an das gleichnamige Festival 1969 mit beispielsweise Jimi Hendrix und Santana denkt, hat den Immobilienbrief Stuttgart nicht gelesen. **Das wahre Woodstock ist ab jetzt in Göppingen. Unsere Leser wissen wie immer mehr.**

Ihr nächster Immobilienbrief Stuttgart erscheint am zweiten Tag der Expo Real. Selbstverständlich sind wir alle drei Tage auf der Immobilienmesse in München und freuen uns auf ganz viele Kontakte mit Ihnen. Kommen Sie dort gut ins Geschäft – damit wir den Gürtel vielleicht doch nicht enger schnallen müssen!

Ganz herzlich grüßt Sie

Ihr 
Frank Peter Unterreiner, Herausgeber



Michael Kaiser und Torsten von Appen

„Wir müssen den Gürtel enger schnallen“

Die Region Stuttgart hat Chancen, sich wirtschaftlich zu behaupten. Davon geben sich Michael Kaiser, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (WRS), und Torsten von Appen, Leiter der Stuttgarter Wirtschaftsförderung, überzeugt. Ein zweites Ruhrgebiet werde es hier nicht geben, aber es könnte sein, dass die besten Zeiten hinter uns liegen.

Kaiser fordert eine Flächenvorratspolitik, um Ansiedlungen schnell umsetzen zu können. Von Appen hat es sich zum Ziel gesetzt, ein oder zwei Unicorns in Stuttgart zu haben, also Start-ups, die einen Wert von mindestens 1 Milliarde Euro haben. Im Gespräch mit dem Immobilienbrief Stuttgart betonen beide die Innovationsfähigkeit der hiesigen Wirtschaft und deren starkes Zusammenwirken mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Porsche ist jüngst erst aus dem Dax abgestiegen. Ist das ein Synonym für den Zustand der Wirtschaft in der Region insgesamt?

Kaiser: Nein, das ist es nicht. Es ist aber ein Zeichen, mit welchen Herausforderungen die Wirtschaft derzeit zu tun hat. Wir haben natürlich konjunkturelle und strukturelle Probleme, aber nicht in der Breite, dass man von einem Synonym sprechen müsste. Wir haben spartenbezogene Einbrüche, gerade was die Automobil- und Fahrzeugwirtschaft und den Maschinenbau angeht. Hier sind Cellforce, der Dax-Abstieg und der Arbeitsplatzabbau bei den großen Konzernen und Zulieferern ein Thema. Aber wir haben auch Branchen, die nach wie vor sehr produktiv und gewinnbringend arbeiten.

Daher: Strukturell haben wir Herausforderungen in Automotive und Maschinenbau, ja. Und die treffen derzeit auf eine deutschlandweite Konjunkturfurche in vielen Branchen, aber die Wirtschaft in der Region Stuttgart ist nicht grundsätzlich im Sinkflug. Die vorhandenen Probleme müssen aber unbedingt ernst genommen, betrachtet und angepackt werden.



Die Wirtschaft schrumpft in ganz Deutschland, insbesondere die Industrieproduktion geht zurück. Ist bei uns die Krise stärker ausgeprägt, weil wir doch sehr industrielastig sind?

Kaiser: Es ist sicherlich ausgeprägter. Wir haben im Moment das Thema Automotive, das ist deutschlandweit, aber auch global ein Thema. Wir sind hier aber nicht allein, andere Standorte spüren es auch. Dort



Die WRS war Gastgeber für das Interview

diskutiert man sogar über die Schließung von Werken, so weit sind wir hier nicht. **Wir bleiben bei aller Dienstleistungskompetenz auch Industrieregion.**

Haben wir die besten Zeiten hinter uns?

Kaiser: Die besten Zeiten vielleicht ja. Aber das heißt nicht, dass wir die guten Zeiten hinter uns haben. Wir haben Branchen, in denen wir stark sind und Zuwächse verzeichnen: Im IT- und Energiebereich, in der Umweltwirtschaft. **Wir haben im Dienstleistungsbereich Zuwächse, an vorderster Stelle ist Stuttgart ein sehr starker Finanz- und Versicherungsstandort.** Insgesamt sehe ich positiv in die Zukunft, aber mit aller Vorsicht, dass wir die heutigen Zeiten in naher Zukunft wahrscheinlich nicht mehr haben werden.

Das heißt, wir müssen den Gürtel alle ein bisschen enger schnallen?

Kaiser: Ich würde das sagen. Ja, wir müssen enger schnallen und wir müssen vor allem konsequent die Probleme angehen. Mit „wir“

meine ich Wirtschaft, Politik und Gesellschaft insgesamt. Wir als Wirtschaftsförderung können dabei unterstützen und sensibilisieren, auch politisch. **Das ist gerade die vornehmlichste Aufgabe, den Transformationsbranchen, die wirklich im Sturm stehen, im Rahmen unserer Möglichkeiten Unterstützung zukommen zu lassen.**

Appen: In der Transformation sind wir von den fünf Ds betroffen: Dekarbonisierung, Digitalisierung, Demografie, Disruption und Deglobalisierung – das kommt ja alles auf einmal und nicht nacheinander. Aber: Deutschland ist der drittgrößte E-Standort der Welt nach China und den USA und führender Produktionsstandort in Europa. Wir müssen uns jetzt einfach ein bisschen schütteln, der Markt ist da. **Unsere Preise müssen wettbewerbsfähig sein, dann dreht sich wieder die Nachfrageseite zugunsten deutscher Automobilmarken.**

Warum nicht Südamerika, warum nicht mit den Chinesen zusammen, die ja schon Anteile an hiesigen Unternehmen haben? Vorigen Monat hat Catl Europa, der weltgrößte Batteriehersteller, den Vertrieb in Stuttgart, im Neckarpark, eröffnet. Warum? Weil hier die Automobilindustrie mit Porsche, Mercedes und Audi sitzt und sich der Catl-Batterien bedient. Wir müssen uns überlegen, wo ist ein Markt und wie

GOLDBECK Zu Hallen bereit.

Nachhaltige Logistikimmobilien über den gesamten Lebenszyklus..

goldbeck.de/standort/stuttgart



können wir von ihm profitieren. Und nachdem Catl Europa jetzt in Bad Cannstatt sitzt, haben wir ganz andere Möglichkeiten, deren Kunden anzusprechen.

Das gilt auch für die Halbleiterproduktion mit Zeiss, Festo und mit Q.ant aus Stuttgart. Die Produktion ist zwar in Sachsen, doch Q.ant in Stuttgart und Festo in Esslingen profitieren davon ebenso. Dieses regionale Denken müssen wir verstärken. **Wenn wir größer denken, Stadt und Region, haben wir auch ganz andere Vermarktungsmöglichkeiten in Europa und der Welt.**

Im Kursaal in Bad Cannstatt findet seit 17 Jahren ein absolutes Top-Event der CEOs der Automobilhersteller und -zulieferer statt. Im Mai wurde unter anderem erstmalig das neue Elektrokurierfahrzeug von Amazon vorgestellt. In den vergangenen Monaten war auch der Entwicklungschef von Google in Bad Cannstatt, um sich das Gewächshaus anzusehen. Den Ursprung der weltweiten Automobilgeschichte. Das ist etwas, was wir viel intensiver nach außen tragen müssen.

Am 9. und 10. Oktober findet in der MHP-Arena das 25-jährige Fest der deutsch-indischen strategischen Zusammenarbeit statt. Da kommen Vertreter von indischen Verbänden und Unternehmen, die müssen wir mit deutschen Unternehmen koppeln, damit Geschäft entsteht. So verhält es sich auch mit Vertretern aus den großen Metropolen aus China oder Südkorea. **Die Länder interessieren sich für unser Land, unsere Produkte, unsere Kultur und unsere urbanen Zentren.**

Sie klingen motiviert. Das heißt, Sie gehen immer noch jeden Morgen gerne zur Arbeit?

Appen: Ja klar, zu 100 Prozent!

Wie abhängig sind wir überhaupt von Automotive und Maschinenbau?

Kaiser: Im engeren Bereich gab es in der Region Stuttgart 2023 etwa 124 000 Arbeitsplätze im Bereich Automotive, das sind fast 10 Prozent der 1,3 Millionen Arbeitsplätze, die wir in der Region haben.

Und jeder Arbeitsplatz in der Region erbringt im Durchschnitt eine Wertschöpfung von 85 000 Euro. Im weiteren Bereich, also mit den Zulieferern, sind es 220 000 Arbeitsplätze oder 17 Prozent. Das ist schon sehr maßgeblich.

Aber besteht trotzdem nicht die Gefahr, dass wir ein zweites Ruhrgebiet oder ein zweites Detroit werden?

Kaiser: Bei all den Schreckensmeldungen und massiven Einschnitten, die die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer spüren, glaube ich, dass wir in der Region genug Potenzial haben, um mit der Situation umgehen zu können. **Denn wir sind sehr viel mehr als Maschinenbau und Automotive. Wenn Sie sich den aktuellen Prognosesatlas anschauen, dann haben wir als Region sehr gute Zukunftschancen.** Das zeigt, dass wir uns in den vergangenen Jahren schon auf den Weg der Transformation gemacht haben.

Welche Branchen sind es, auf die Sie hier besonders setzen?

Appen: Stuttgart liegt auf Platz 54 der innovativsten Standorte auf der Welt. Der Grund ist die enge Verzahnung zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. **Wir haben mit dem Cyber Valley Europas größtes und führendes Zentrum für Intelligenz in KI und moderner Robotik im Konglomerat zwischen den Universitäten Stuttgart und Tübingen.** Wir haben ferner Max-Planck- und Fraunhofer-Institute hier und wir haben die hiesige Industrie, die die Nähe zu den Instituten und Hochschulen sucht. **Und Ausgründungen gelingen uns hier sehr gut, hochinnovativ aus der Wissenschaft heraus.**

Platz eins bei den Patentanmeldungen in Deutschland ist Bosch, Platz zwei ist BMW, Platz drei ist Mercedes, Platz vier ist Porsche. Drei der ersten vier sind hier, daher hab' ich gar keine Befürchtung, dass wir ein zweites Ruhrgebiet oder Detroit werden. **Wir sind Cleverles und wir haben gesät, was wir ernten können.**

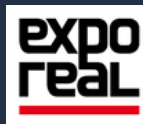
Auch wenn jetzt Menschen aus der Industrie ihren Arbeitsplatz verlieren, die finden hier genügend Anlaufstellen zukunftsfähiger Unternehmen vor – sei es in der Wissenschaft, der Forschung, KI, Software,



Gerry
Weyrich

Sven
Neubert

Treffen Sie uns
auf der EXPO REAL



Wir kaufen Mehrfamilienhäuser

ab 8 Wohnungen, kein Neubau

Wir freuen uns auf Ihr Angebot
an ankauf@ivt-ag.com

IVTAG

IT, in der Luft- und Raumfahrt, im Bankendienstleistungssektor oder Beratungsbereich.

Mit dem Start-up Stuttgart e. V., mit dem wir eng zusammenarbeiten, versammeln sich am 8. Oktober über 1000 Start-ups auf dem Gründerwasen. Alles im Beisein der Wirtschaftsministerin und des Oberbürgermeisters der Landeshauptstadt Stuttgart. Wir zeigen Flagge und Wertschätzung. Ich sehe sehr viele Unternehmen, die was tun, die investieren.

Und nächstes Jahr wird was hinzukommen in der Stadt: Der Superbahnhof. Das wird die Stimmung noch mal verbessern und ist auch international super für Ansiedlungen zu vermarkten. Bei der Nord-Süd-Tangente Rotterdam-Genova und West-Ost-Tangente Paris-Bratislava sind wir mitten in Europa. Wir sind da im Herzen und das werden wir in unserem Standortmarketing wieder vermehrt aufgreifen.

Die Quantentechnologie wächst, Luft- und Raumfahrt im Bereich Verteidigung, Architektur mit innovativen Projekten und Themen wie modularem Bauen, der Bankensektor, der Derivatehandel, autonomes Fahren, hier überall entstehen Arbeitsplätze und Ausgründungen.

Kaiser: IT wächst sehr stark, hier passieren ebenfalls viele Gründungen. Smart Production ist ein spannendes Thema. Das Thema Green Tech und nicht zuletzt der Bereich Bauen mit den Groundbreakers, einer Gründerinitiative der Hochschule für Technik in Stuttgart. Dem widmen wir uns als regionale Wirtschaftsförderung.

Diese ganzen Innovationen wären in ihrer Fülle ohne die tolle Hochschul- und Wissenschaftslandschaft undenkbar. Das ist ein echtes Asset. Hier entstehen die Gründungs- und Patentideen. Denn die Institute widmen sich nicht nur diesen Themen in der Forschung, sondern versuchen, sie in den Markt zu bringen, auch mit Ausgründungen. Das hilft der Region extrem, sorgt für eine Fülle an Start-ups und befruchtet auch die Bestandsunternehmen.

Appen: Wir müssen uns hier nicht vor größeren Städten verstecken. Die können sich gut vermarkten, gut präsentieren, wobei aus meiner Sicht im Gegensatz zu uns weniger nachhaltige Substanz vorhanden ist. Was jedoch nicht heißt, dass wir von ihnen nicht auch lernen können. Durch dieses Klappern siedelten sich von den 27 deutschen Unicorns 26 in Berlin oder München an. Und das ist das, was wir nicht können: Klappern. Deswegen ist für mich nationales und internationales Standortmarketing eines meiner Hauptthemen. Mein Ziel ist zudem, dass wir auch ein oder zwei Unicorns in Stuttgart haben. Die Saat ist gelegt, einige mit dem Potenzial sind schon da.

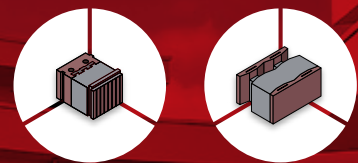
Grundstücke für Industrie und Gewerbe sind in der Region extrem knapp. Führt die jetzige konjunkturelle Schwäche wenigstens dazu, dass wir die Nachfrage besser bedienen können?

Kaiser: Leider nein. Auch die weniger Anfragen können trotzdem nicht so bedient werden, wie es notwendig wäre. Dies ins-

www.gisoton.de

GISOTON®
Wandsysteme

GISOTON-WANDSYSTEME SEIT 1963



++ MEHR SCHALLSCHUTZ
++ MEHR WOHNFLÄCHE
++ MEHR NACHHALTIGKEIT



Kaiser und von Appen sehen sich nicht als Konkurrenten, im Gegenteil: Sie kooperieren bei vielen Projekten

besondere bei Großansiedlungen, alles über 10 Hektar ist bei uns fast nicht abbildbar. Solche Flächen gibt es vielleicht im Regionalplan als bedeutende Vorhalteflächen, die aber grundsätzlich erst noch entwickelt werden müssen. Im Bereich 5 bis 10 Hektar können Gesuche teilweise bedient werden, aber das Angebot passt nicht immer zur Nachfrage. Alles, was kleiner ist, kann großteils aus dem Bestand abgedeckt werden.

Für Großinvestitionen ist der Engpass massiv, da plädieren wir seit Jahren dafür, dass dieser behoben wird. Regionalplanerisch ist hier vorgedacht, es gibt aber vielfältige Herausforderungen, wenn es darum geht, diese Flächen in die Umsetzung zu bringen. Es geht um den Flächenerwerb, darum, Baurecht zu schaffen. Manche Entwicklungen scheitern auch an den Bürgerbegehren. Diese Gemengelage macht es herausfordernd, schnell Flächen bereitzustellen.

Auf der anderen Seite brechen die Gewerbesteuereinnahmen ein, es gehen Arbeitsplätze verloren. Führt das bei Politik und Bevölkerung zu einem Umdenken? Sagen die Menschen jetzt eher „Ja, wir sehen es ein, wir brauchen neue Flächen“?

Kaiser: An allererster Stelle ist uns daran gelegen, den Flächenverbrauch zu minimieren. Wir schauen auch ganz stark auf die Bestandsflächen, auch wenn es hier mehr Herausforderungen gibt, als wenn man auf der Grünen Wiese baut. **Die Bestandsflächen alleine reichen aber nicht, wir brauchen Grüne Wiese, um Flächenentwicklungen vorantreiben zu können.**

Zur Bereitschaft, neuen Flächen zuzustimmen: Von Bürgerseite erlebe ich das recht verhalten. Es gibt die stille breite Masse, die sich zu solchen Verfahren nicht äußert. Und es gibt, das ist auch völlig gerecht-



**FESTPREIS
AB 2.855 €/M²
WOHNFLÄCHE
INKL. MWST.**

NYOO BIETET IHNEN DAS RUNDUM-SORGLOS-PAKET. DENN ALS TOTALÜBERNEHMER AGIEREN WIR VON DER PLANUNG BIS ZUR AUSFÜHRUNG VOLLINTEGRIERT, SODASS SIE NUR EINE EINZIGE SCHNITTSTELLE ZU IHREM BAUPROJEKT HABEN. GLEICHZEITIG WERDEN KOSTEN UND RISIKEN MINIMIERT.

Als 100%iges Tochterunternehmen der Instone Real Estate Group SE ist die Nyoo Real Estate GmbH einer der führenden Wohnentwickler Deutschlands. Auf ihre Qualität und ihr Know-how vertrauen Investoren, Kommunen und Wohnungskäufer seit Jahrzehnten. nyoo profitiert dabei von mehr als 30 Jahren Wohnbauerfahrung und wagt es gleichzeitig, neue Wege zu gehen.



Mehr Informationen über nyoo
finden Sie auf unserer Website
nyoo-by-instone.de

NYOO READY

**DAS TOTALÜBERNEHMERMODELL -
NYOO GEDACHT.**

fertigt in einer Demokratie, die die ziemlich laut dagegen trommeln. **Ich würde mir hier wünschen, dass die Menschen, die für eine wirtschaftliche Entwicklung eintreten, ihre Stimme auch lauter erheben.** Denn die Wertschöpfung, die dort passiert, wird ja zum Wohle der Bevölkerung in Löhne und Gehälter ausbezahlt und stärkt das Sozialsystem. Es ist wichtig zu verdeutlichen, welcher volkswirtschaftliche Nutzen entsteht.

Wenn wir der Wirtschaft bei uns keine Räume geben, dann sucht sie sich andere Räume, dort, wo welche sind. Das Unternehmen wird nicht investieren, nur weil es in der Region Stuttgart keine Fläche bekommt. Also müssen wir dafür sorgen, dass diese Investitionen bei uns ihren Platz finden. Ich hoffe, dass Bevölkerung und Politik dies immer wieder bei ihrer Entscheidung berücksichtigen. Wenn die Gewerbesteuer erst einbricht, dann wird deutlich, welchen Effekt sie hat, nämlich auch die Finanzierung von Kultur und Sozialem, was dann einfach wegbricht.

Appen: Wenn in der Landeshauptstadt Stuttgart bei etwa 600 000 Einwohnern 450 000 Menschen sozialversichert sind, geht es uns nicht schlecht. Wir sind eine Wohlstandsstadt und eine Wohlstandsregion, uns geht's richtig gut. Momentan liegt die Arbeitslosigkeit bei nur 7 Prozent. Der Grund: Wenn Menschen ihren Arbeitsplatz verlieren, werden sie von anderen Unternehmen in wachstumsstarken Sektoren eingestellt. Ein Maschinenbauer wird dann vielleicht im Bereich KI oder anderswo unterkommen.

Brauchen wir eine Bevorratung von Gewerbeflächen, um Ansiedlungswünsche schneller als bislang und auch rechtssicher befriedigen zu können?

Kaiser: Auch wenn mir dies immer wieder Kritik einbringt, ich bin ein Freund von Angebotspolitik. **Wenn Unternehmen investieren wollen, dann haben die meist nicht fünf bis zehn Jahre Zeit, da geht es um Zeithorizonte von einem bis drei Jahren.** Wenn Sie dann keine baureifen Flächen anbieten können, haben Sie einen Negativeffekt in der Investitionsentscheidung.

Deswegen kann ich nur dafür plädieren, in die Angebotspolitik einzusteigen, sei es bei Bestandsflächen oder auf der Grünen Wiese. Ja, die Entwicklung einer Fläche kostet erst einmal Geld, aber die Region ist immer noch so attraktiv für viele Branchen, dass Bestandsflächen nicht lange liegen. Hier müssen wir verfügbare Angebote im Portfolio haben, mit denen Ansiedlungen schnell umgesetzt werden können.

Appen: Welche Unternehmen wollen wir? Das ist ja die Grundsatzfrage einer Angebotspolitik, wenn man wenige Flächen hat. Wen möchten wir hier haben, um unseren Bestand zu sichern, auszubauen und zu entwickeln? **Vor allem wollen wir weiter diversifizieren, um in Zukunft resilienter gegenüber Gewerbesteuerschwankungen aufgestellt zu sein.**

Aktuell haben wir 500 000 Quadratmeter leer stehende Büroflächen in Stuttgart. Wenn man es einmal hochrechnet, kommt eine beträchtliche Summe zusammen, die der Stadt an Gewerbesteuer fehlt. Also muss kreativ überlegt werden, was mache ich mit so einem Leerstand an Büros? Und da komme ich wieder zurück zur Standortpolitik. Nachdem Trump die Zölle für viele Länder so drastisch erhöht hat, gibt es erste Anfragen aus der Schweiz. Warum gehen wir nicht in die Schweiz und sagen: Passt auf, nicht weit von euch entfernt gibt es einen hochattraktiven Wirtschaftsstandort mit niedrigeren Zöllen und einem Zugang zu dem europäischen Binnenmarkt mit über 420 Millionen Einwohnern.

Eine andere Möglichkeit, Büros sinnstiftend umzubauen, wären Hotels. Mit der Hotelkette B&B wird dies bereits in München erfolgreich umgesetzt.

Neue Besen kehren gut, heißt es. Sie, Herr Kaiser, sind seit zwei Jahren im Amt, Sie, Herr von Appen, seit gerade mal vier Monaten. Wie ist Ihre strategische Neuausrichtung, welche Impulse wollen Sie Ihren Häusern geben?

Kaiser: Wir haben das vergangene Dreivierteljahr einen durchaus intensiven Strategieprozess durchlaufen, den wir vor der Sommerpause erfolgreich abgeschlossen haben. **Für uns ist ganz wichtig, für die**



E&G IMMOBILIEN
Grossmann & Berger Gruppe

Treffen Sie uns auf der Expo Real.

Halle A3, Stand 110
German Property Partners

regionale Wirtschaft die Transformationsthemen zu bedienen, hier an vorderster Stelle die Themen Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Das Zweite ist, Innovation und Innovationstransfer und daraus bestehende Stärken weiterzuentwickeln.

Hier verfolgen wir sehr stark einen Branchenansatz. Das heißt zum einen, die Industrieproduktion stärken, Mobilität, Maschinenbau, Elektrosystemtechnik und auch die Bauwirtschaft. Das sind bei uns Fokusfelder, in denen Transformation gefordert ist, aber auch Perspektive da ist. **Neue Potenziale sehen wir in den Bereichen Luft- und Raumfahrt und Defense.** Drei weitere große Felder sind Green Tech, IT und das Feld der Kreativwirtschaft, was in viele Bereiche hineinstrahlt.

Für uns ist auch der Ökosystemgedanke sehr wichtig. Also was braucht ein bestimmtes Branchenfeld an Unterstützung der Wirtschaftsförderung, im Bereich Fachkräfte, im Bereich Start-ups, im Bereich der Ansiedlung, aber auch im Bereich Standortmarketing. **Die Region kann sich sehr gut entwickeln, wenn wir in den richtigen Clusterfeldern die Start-ups stärken, denn das ist Zukunft.** Dies ist unser strategischer Ansatz, den wir die nächsten Jahre verfolgen werden.

Appen: Bezogen auf die Stadt ist es so: **Die Unternehmer sind die besseren Unternehmer als wir im Rathaus. Wir suchen die Nähe und hören zu.** Was ist mit der Bestandsimmobilie geplant, gibt es Revitalisierungsansätze, Verkleinerungs- oder Vergrößerungsabsichten. Damit die Unternehmen das Signal erhalten, da ist jemand als Lotse, als Dolmetscher innerhalb der Verwaltung und nah am Oberbürgermeister.

Mit dem Oberbürgermeister haben wir sehr viele Unternehmensbesuche gehabt und weitere sind in Planung. Was bedrückt die Unternehmen, wo können wir als Kommune ansetzen? Das eine ist, dass die Unternehmen von uns erwarten, dass wir im Bereich Onboarding aktiver und sichtbarer werden. Was heißt das? Von internationalen Bewerbern bekommen die Unternehmen folgende Fragen gestellt: Wie ist eure politische Situation, wie ist die Arztversorgung, der Wohnungsmarkt und der kulturelle Bereich? Die Unternehmen googeln und suchen sich das zusammen. Es gibt keinen Flyer oder digitale Unterlagen, wo das alles zusammengetragen ist. Beim Thema Onboarding müssen

wir attraktiver werden und unsere Highlights besser bewerben, beim Standortmarketing müssen wir besser werden.

Das Zweite ist die Bestandspflege. In Zusammenarbeit mit dem Baurechtsamt und der Stadtplanung haben wir mit dem Beratungsformat Ebene 0 ein Angebot geschaffen, wo sich Unternehmer bei uns melden können, um ihre Absicht, das Vorhaben näher zu erläutern, bevor es in der Bauvoranfrage ins Baurecht gelangt. Im Vorfeld können viele Fragen beantwortet werden, die



Foto: Christoph Schmitt

wichtig sind für das spätere Bauvorhaben. Wohnungsanfragen werden im Vorfeld von dem Wohnbaukoordinator bei der Stabsstelle Wohnen beantwortet.

Die Mitarbeiter im Rathaus unterstützen, soweit es die Gesetze hergeben. Aber wenn wir uns damit auseinandersetzen und mit beiden Seiten sprechen, stellen wir fest, dass sich vereinzelt auch der Architekt nicht an das geltende Baurecht hält. Hier sind wir Mittler zwischen den Kulturen. **Die Kümmererrolle wollen wir ausbauen, das schafft Vertrauen und spart Zeit.**

Denn die Investitionen sollen in der Stadt bleiben, damit auch Arbeitsplätze entstehen. Die vielen Bauprojekte in der Stadt zeigen, dass das passiert, was wir wollen: Die Diversifikation von anderen Branchen außerhalb von Automotive. Also müssen wir schauen, dass sie bauen können, dass das Baurecht erteilt wird.

~~Pessimisten~~
brauchen keinen
~~hassen diesen~~
Trick ...

... Einfach machen und zeigen, wie es geht:
positiv, optimistisch, erfolgreich. Stand B2.120

DREES &
SOMMER

MAKE IT
REAL





Ist Michael Kaiser skeptisch angesichts Torsten von Appens Plänen oder nur von dessen Optimismus überrascht?

Und dann, was der Michael Kaiser auch schon gesagt hat, der Bereich Innovation mit den Patenten, den Hochschulen: Hier gibt es ganz großes Potenzial. **Innovationsförderung ist ein Gamechanger. Diese gut ausgebildeten jungen Leute müssen wir noch besser mit den hiesigen Unternehmen zusammenbringen.**

Das nächste ist Ansiedlungspolitik auch aus der Vogelperspektive heraus. Welche Länder haben beispielsweise hohe Zölle? Was passiert in Berlin und auf europäischer Ebene? Also auch die Nähe zu Berlin und Straßburg suchen. Wir hatten im Januar den Autogipfel, daraus sind auf europäischer Ebene Gesetzesanpassungen entstanden.

Was immer wichtig ist in der Ansiedlungspolitik: Ich stelle mir neben dem langjährigen Immobiliendialog zwei weitere neue Formate vor.

Mit dem neuen Format Einzelhandelsdialog würden wir gegenüber den Innenstadtakteuren wie gehabt in den Austausch eintreten. Zusätzlich würden wir über Ansiedlungen, geplante Einzelhandelsbauvorhaben, Frequenzzählungen, Quartiersentwicklungen auf der gesamten Stadtmarkung, Trends, Entwicklungen des Onlinehandels und stationären Handels, Sauberkeit, Sicherheit, Veranstaltungen und Parksituation und Parkverhalten, geplante städtische Vorhaben, Baustelleneinrichtungen und Ähnliches rechtzeitig informieren.

Mit dem zweiten neuen Format, dem Mobilitätsdialog, wollen wir die gesamte Bandbreite an Mobilität aufzeigen. Sei es das autonome Fahren, neue Fahrzeugmodelle, Fahrräder und Elektroerfindungen oder Patente und Erfindungen aus der Forschung und Entwicklung.

Kaiser: Unsere Aufgabe ist auch der transformierenden Wirtschaft zu zeigen, welche alternativen Geschäftsmodelle es gibt, ihr aufzuzeigen, was sie mit ihren Fähigkeiten Neues machen können. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Hier sind drei Felder extrem wichtig: Sicherheitstechnik, Medizintechnik und Luft- und Raumfahrttechnik. Hier können durch die großen Kompetenzen unserer Automobilzulieferer und Maschinenbauer neue Märkte erschlossen werden, was den Stellenabbau ein Stück weit abfedern könnte.

WRS und Stabsstelle Wirtschaft, wo sind Sie Konkurrenten und wo Verbündete?

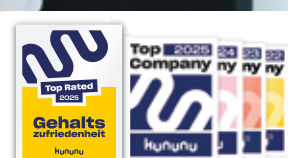
Kaiser: Eine Konkurrenz sehe ich nicht, weil wir als WRS ganz klar den Auftrag haben, die 179 Kommunen in der Region Stuttgart zu unterstützen. Die Landeshauptstadt ist für uns ein extrem

KLIMASCHUTZ BEGINNT BEI UNS ZUHAUSE.

Zum Beispiel mit grünen Nahwärmenetzen in unseren Quartieren.

Werden Sie jetzt Teil unseres Teams!

jobs.swsg.de



wichtiger Partner, hier sitzt viel Wirtschaftskraft und hier ist ein hohes Innovationsumfeld. Ich sehe ein großes Miteinander, wir machen zusammen Veranstaltungen und bespielen Projekte gemeinsam. Ich sehe auch inhaltlich wenig Überschneidungen, da wir als WRS immer einen Schritt zurücktreten, wenn die kommunalen Kollegen Themen bespielen. **Ich sehe uns eher als jemanden, der sich um Themen kümmert, die nicht oder nicht ausreichend versorgt sind.** Wir haben hier in der Region ein sehr ausgeklügeltes System der Zusammenarbeit auf verschiedenen Ebenen und wie wir die Themen für die Wirtschaft bearbeiten.

Appen: Wir haben auch übergreifende Arbeitsgruppen und gemeinsame Projekte, wir entwickeln gemeinsam Ideen und sind eng verzahnt. Ich will noch einen weiteren Player erwähnen: BWI, Baden-Württemberg International, hier haben wir auch die Nähe. Alle haben das Interesse, den Wirtschaftsstandort Stuttgart und die Region besser zu vermarkten. Da ist kein Konkurrenzgedanke.

Kaiser: Wir haben auch gemeinsame Mitarbeitende. Die Wirtschaftsförderer der Landkreise sind bei der WRS angestellt, aber abgesandt in den jeweiligen Landkreis. Auch in der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt sitzt eine Mitarbeiterin von uns. **Wir haben gemeinsam immer das Ziel, uns gegenseitig zu stärken und den Output zu erhöhen.**

Die Region ist ein Verdichtungsraum mit 2,8 Millionen Menschen, der bundesweit einmalig ist. Brauchen wir hier überhaupt mehrere Wirtschaftsförderungen?

Kaiser: Eine Einheit alleine, beispielsweise die WRS, könnte das gar nicht leisten. Es gibt eine solche Unterschiedlichkeit an Ansprüchen, von den kleineren Kommunen, wo ganz andere Themen bespielt werden, bis zur Landeshauptstadt. **Bei der Vermarktung alle gleichbedeutend mitzunehmen, das versuchen wir als Region schon, aber natürlich hat jede Kommune ihre eigenen Schwerpunkte.** Wenn Sie sich nur die Landkreise anschauen, schon die sind so unterschiedlich.

Die vornehmlichste Aufgabe der kommunalen Wirtschaftsförderung ist, das Ohr an der Wirtschaft zu haben und zum Beispiel ordnungsrechtliche und baurechtliche Themen zu klären. Das ist auf regionaler Ebene ungleich schwieriger, weil die Zugänge in die Rathäuser nicht so direkt sind wie bei einem kommunalen Amt oder einer Stabsstelle.



Es macht Sinn, Aufgaben zu separieren. Ein kleines Team oder ein Einzelkämpfer in einer Kommune kann sich nicht allumfassend beispielsweise um Technologietransfer oder die Fachkräftenwerbung kümmern. Dafür sind wir da, doch nicht einmal wir können alle Themen bedienen.

Appen: Ein kommunaler Wirtschaftsförderer ist ein Möglichmacher. Da gibt es beispielsweise Anfragen von Winzern, die über sinkende Absätze klagen und mehr Freiheiten beim Weinverkauf möchten. Die Nahversorgung in einem Stadtquartier bricht zusammen, weil ein Lebensmittelmarkt schließt. Oder ein Küchenstudio meldet sich, weil die Kunden wegen einer Veranstaltung nicht mit dem Auto vorfahren können. Das sind die Themen, die ins Rathaus getragen werden.

Kaiser: Und solche Fragen müssen vor Ort geregelt werden. Das ist das kommunale Geschäft und das unterscheidet sich vom regionalen. Deswegen sage ich, wir sind komplementär zueinander und nicht in Konkurrenz stehend.



Wirtschaftliche Industrieimmobilien

Individuell konzipiert. Digital geplant. Nachhaltig gebaut.



Mir tut es immer weh, wenn Stuttgart als kleinster der Top-Sieben-Immobilienmärkte gesehen wird. Wenn ich in Berlin oder Hamburg eine halbe Stunde S-Bahn fahre, bin ich immer noch in Berlin oder Hamburg. Hier bin ich schon in Schorndorf oder Böblingen, aber immer noch in einem Verdichtungsraum. Sollten wir nicht das Thema Standortmarketing stärker bündeln und uns mehr als Wirtschaftsraum mit 2,8 Millionen Menschen präsentieren, dessen Mittelpunkt eben Stuttgart ist?

Appen: Ja. Stuttgart ist nicht weit weg von Paris oder von den Alpen. Wenn man damit argumentiert, dann ist es ein ganz anderes Marketing im Bemühen um die Ansiedlung größerer Player. **Stuttgart tut gut daran, sich als Metropole zu vermarkten.** In Gesprächen mit potenziellen Investoren ist es leichter davon zu sprechen, dass in der Region mehr als 2,8 Millionen Menschen leben, als wenn wir von 600 000 Menschen reden. Städte wie München, Berlin, Hamburg oder das Ruhrgebiet tun das Selbige.

Würde größer denken nicht auch heißen, die Metropolregion Stuttgart, die es auf dem Papier seit vielen Jahren gibt, endlich einmal mit Leben zu füllen? So wie es München auch macht?

Kaiser: Mit Inhalt wird sie ja schon gefüllt, zumindest punktuell. Es gibt den Metropolkongress, wo wirklich inhaltlich gearbeitet wird, wo sich die Metropolregion zu Themen positioniert, Themen abstimmt und auch Dinge umgesetzt werden.

Ja, es würde sicherlich Sinn machen, international etwas mehr Sichtbarkeit zu haben. Wenn ich, auch bei früheren Arbeitgebern, im Ausland unterwegs war, habe ich meist gesagt, ich komme aus Baden-Württemberg. Und wenn man dann sagt, dort sind beispielsweise die Automobilhersteller Porsche und Mercedes und die sitzen in Stuttgart, dann hat es geklingelt.

Man muss halt schauen, welche Tür möchte man aufmachen, um Aufmerksamkeit zu erzielen. Da tue ich mich manchmal schwer, kommunale und regionale Grenzen einzuhalten, denn diese sind für uns vielleicht ein Begriff, aber nicht für den Gesprächspartner. Manchmal ist die Metropolregion der richtige Begriff, manchmal die Region, manchmal Stuttgart – und manchmal muss man sagen, ich komme aus Deutschland.

Perspektivisch, um auf dem internationalen Markt mitzuspielen, können wir die Metropolregion durchaus als Vehikel neh-

men. Nicht nur, weil es viele Menschen sind, sondern weil dort unglaublich viel Kompetenz abgebildet ist. Wenn ich nur das Thema KI nehmen: Wir haben das Cyber Valley in Tübingen und Stuttgart, den Ipa in Heilbronn, dieses fantastische Ökosystem in Stuttgart, um zu zeigen, welche Kompetenzen wir in einer größer gefassten Region haben. Deswegen schaue ich immer auf den Kunden und überlege was hilft, um Attraktivität auszustrahlen und die Region Stuttgart dann einzuordnen.

Ob es das Ziel ist, die Metropolregion zu fassen und dafür Standortmarketing zu betreiben, das müsste man auf der politischen Ebene diskutieren.

Appen: Wir haben sehr viele positive Nachrichten. Die aktiven Menschen, die etwas gestalten, sollten mehr gehört werden. **Wir sind das Herz Europas, leben in einer Demokratie mit vielen Freiheiten.** Wir leben in einer der größten und attraktivsten Freihandelszonen der Welt. Wir sind in 15 Minuten im Grünen, leben in Sicherheit und haben ideale klimatische Bedingungen und eine Wissenschaft, die sich frei entfalten kann. Vieles und noch viel mehr, was es in anderen Ländern und Regionen nicht mehr gibt. ■

Zu den Personen

Michael Kaiser ist seit 2023 Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (WRS). Daneben ist er unter anderem Aufsichtsratsvorsitzender der Gigabit Region Stuttgart, der Bio-regio Stern sowie der Gesellschaft Film- und Medienfestival und er ist einer der Vorstände der KI-Allianz Baden-Württemberg. Vor seiner Tätigkeit bei der WRS war Kaiser viele Jahre Leiter der Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe. Er ist gelernter Industriekaufmann und Diplom-Geograf.

Torsten von Appen ist seit Mai Leiter der Stuttgarter Wirtschaftsförderung. Von November 2007 bis November 2019 war er Stadtteilmanager der Landeshauptstadt und der erste in Deutschland. Dazwischen leitete von Appen in Rastatt die Stabsstelle Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing und Citymanagement. Er ist gelernter Versicherungskaufmann sowie Fachkaufmann für Marketing und hat einen MBA der Steinbeis-Hochschule Berlin. Dort studierte er Public Management und Wirtschaftspsychologie.

Colliers

Wir suchen einen
ASSOCIATE DIRECTOR / DIRECTOR (m/w/d)

für die Verstärkung des Industrial & Logistics-Teams in Stuttgart



IDEEN WIRKLICHKEIT WERDEN LASSEN

Eine gute Idee verdient die bestmögliche Unterstützung. Deshalb ist es wichtig, einen starken Partner an seiner Seite zu haben. Als eine führende Immobilien- und Pfandbriefbank in Deutschland bietet die DZ HYP ihren Firmenkunden individuelle Lösungen für komplexe Finanzierungsvorhaben. Mit unserer Erfahrung und Kompetenz legen wir das Fundament für Ihren Erfolg. Warum wir das tun? Weil die Finanzierung von Immobilien für uns mehr als ein Geschäft ist.

dzhyp.de

WIR SIND DABEI!
B2.140 

STANDORT

Mipim 2026 ohne Stuttgart-Stand

Die Landeshauptstadt wird im März 2026 nicht mit einem Stand auf der Immobilienmesse Mipim in Cannes vertreten sein, sagte Stuttgarts Wirtschaftsförderer Torsten von Appen dem Immobilienbrief Stuttgart. Der Hauptgrund laut von Appen: Stuttgart ist bislang mit Stand plus Terrasse auf der Ebene vier der Rotunde im Palais de Festival vertreten. Diese ganze Ebene dort soll laut von Appen künftig französischen Ausstellern vorbehalten sein. Der Mipim-Veranstalter habe Stuttgart keine gleichwertige Ersatzfläche angeboten, sondern nur schlechtere Flächen zum gleichen Preis. In Abstimmung



2025 noch war der Stuttgart-Stand noch Anlaufstelle für Investoren und Maultaschenliebhaber

mit den Standpartnern habe man das Angebot abgelehnt. Ob von Appen die Mipim trotzdem besucht, ist noch offen.

Als Ersatz will von Appen nächstes Jahr in Stuttgart einen sehr hochwertigen Investorenabend veranstalten, wie es ihn unter Oberbürgermeister Wolfgang Schuster bereits gab. Die Stadt wolle insbesondere die Investoren zurückgewinnen, die ihr den Rücken gekehrt hätten.

Ob Stuttgart ab 2027 wieder auf der Mipim vertreten ist, sei offen und auch abhängig davon, ob es ein passendes Standangebot gebe. Die Immobilienbranche hatte in der Vergangenheit immer wieder Kritik am Auftritt Stuttgarts geäußert, insbesondere daran, dass Repräsentanten der Stadt trotz Zusage nicht gekommen sind oder sich nicht genügend Zeit genommen hatten. Vor allem am Stuttgart-Auftritt in diesem Frühjahr war die Kritik groß (*Immobilienbrief Stuttgart Nr. 388*).

Tourismusrekord in Stuttgart



Stuttgarter Hotels konnten sich über mehr Übernachtungen freuen

2024 war mit 2,3 Millionen Gästen und 4,65 Millionen Übernachtungen in den Stuttgarter Beherbergungsbetrieben ein Rekordjahr, meldet das Statistische Amt. Der coronabedingte Einbruch 2020 und 2021 sei eindeutig überwunden, die Werte des bisher besten Jahres 2019 seien bei den Gästen um 6,3 % und bei den Übernachtungen um 13,9 % übertroffen worden. Die durchschnittliche Zahl der Übernachtungen pro Gast stieg ebenfalls, von 1,87 auf 2,01 Tage. Die Fußball-EM habe an dem Anstieg einen wesentlichen Anteil gehabt.

Stuttgart auf Platz drei beim Bitkom-Digitalranking

Von Platz sieben auf Rang drei hat sich die Landeshauptstadt beim bundesweiten Bitkom-Digitalranking 2025 verbessert, im Teilbereich „Verwaltung“ sogar um 36 Plätze. Das Letztere insbesondere dank Online-Terminvereinbarung, Serviceportal und Mängelmelder sowie dem städtischen Chatbot. Der Digitalverband Bitkom hat zum siebten Mal den Grad der Digitalisierung aller deutschen Großstädte anhand von fünf zentralen Kategorien bewertet: Stuttgart konnte vor allem in den Bereichen Energie und Umwelt, IT, Kommunikation und Mobilität punkten. Beim Bitkom Smart City Index handelt es sich um das bedeutendste Digitalranking der deutschen Großstädte. Stuttgart erreicht 88 von 100 möglichen Punkten.

Mietpreisbremse rechtswidrig?

Die Verlängerung der Mietpreisbremse in Baden-Württemberg ist rechtswidrig. Zu diesem Ergebnis kommt ein Gutachten der Kanzlei Oppenhoff & Partner, das im Auftrag der Arbeitsgemeinschaft Haus & Grund Baden-Württemberg erstellt wurde. Die Juristen sehen darin den Neuerlass der Mietpreisbegrenzungsverordnung vom 24. Juni in Baden-Württemberg als nichtig

an, da es an aktuellen Daten, einer nachvollziehbaren Begründung sowie einer ernsthaften Prüfung von Alternativen fehle. Denn gesetzlich sei festgeschrieben, dass nur unter Beachtung der genannten Punkte in die Grundrechte von Eigentümern von staatlicher Seite eingegriffen werden darf.

„Eine Mietpreisbremse darf nicht auf überholten Daten fußen. Sie

ist ein scharfes, zeitlich begrenztes Notinstrument und darf nicht zum Dauerzustand werden. Wer sie ohne frische Prüfung immer wieder neu erlässt, verlässt den zulässigen rechtlichen Rahmen“, das ist die Meinung von Sebastian Nothacker, Vorstand von Haus & Grund Württemberg, und Thomas Haller, Vorstand von Haus & Grund Baden. Die Landesregierung stützt laut

Haus & Grund ihre Entscheidung auf eine Begründung aus dem Jahr 2020, die wiederum auf Zahlen aus den Jahren 2011 bis 2019 basiere. Eine aktuelle Analyse der angespannten Wohnungsmärkte liege nicht vor. Es werde schlicht auf die alte, bisherige Gebietskulisse in Bezug genommen – die sich aber inzwischen vielerorts entscheidend verändert haben könne.

STANDORT

Region Stuttgart auf der Immobilienmesse Expo Real



Die Standnummer ist seit vielen Jahren die gleiche: In Halle B1, Stand 120, präsentiert sich die Region Stuttgart auf der Immobilienmesse Expo Real in München. 22 Standpartner sind wieder dabei. Wer fehlt, ist die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), die bislang den hinteren Teil des Stands und die zweite Ebene bespielt hat. Deren Mitarbeiter sind bei der Berlin Hyp, unter deren Namen das gemeinsame gewerbliche Finanzierungsgeschäft gebündelt wurde. Trotzdem wieder dabei sind – wie voriges Jahr – 3000 schwäbische Maultaschen, Sekt, Weine und andere Getränke aus der Region.

Am Montag, 6. Oktober, dem ersten Messtags, eröffnet Michael Kaiser, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (WRS) und damit quasi Hausherr, den von seinem Unternehmen organisierten Messestand. Ab 18.30 Uhr gibt es zum Ausklang des ersten Messtages Fingerfood, Cocktails und Musik. Am Dienstag spricht um 11.30 Uhr Markus Wagner, Geschäftsführer der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (GMA), zum Thema „Mit GPS-Bewegungsdaten bessere Entscheidungen für die Stadtentwicklung, Handelsstandorte und -immobilien treffen.“ Am Mittwoch absolviert um 11 Uhr Michael Kleiner, Ministerialdirektor im Wirtschaftsministerium des Landes, seinen Messerundgang.

Von der WRS wird neben Geschäftsführer Kaiser das gesamte Team von Matthias Lutz, Leiter des Geschäftsbereichs Standortmanagement, da sein. Für die Landeshauptstadt ist der neue Wirtschaftsförderer Torsten von Appen mit Mitarbeitern anwesend. OB Frank Nopper besucht die Expo Real am Montag, Thorsten Donn, Leiter des Stadtplanungsamts, kommt am Dienstag. Baubürgermeister Peter Pätzold und Raffael Sängler, Leiter des Liegenschaftsamts, werden am Montag und Dienstag anwesend sein. An Politikprominenz aus der Region haben sich bei der WRS der Esslinger Landrat Marcel Musolf angekündigt, ferner die Oberbürgermeister Sebastian Wolf (Waiblingen), Nico Lauxmann (Kornwestheim) und Nico Reith (Herrenberg).

VERMIETUNGEN

Wirtschaftsprüfer zieht ins DOC



1820 m² Bürofläche mietet die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Grant Thornton im Degerloch Office Center (DOC) in der Löffelstraße 40 in Stuttgart-Degerloch. Eigentümer ist ein offener Fonds der Union Investment, vermittelt hat JLL.

Labordienstleister zieht nach Leonberg

500 m² Büro- und Laborfläche mietet ein Labordienstleister in der Maybachstraße 16 in Leonberg, Landkreis Böblingen. Eigentümer ist eine private Vermögensverwaltung, Immoraum Real Estate Advisors hat vermittelt.

Homebox landet im Hafen

In der Hafenbahnstraße in Stuttgart hat das Selfstorage-Unternehmen Homebox eine Logistikimmobilie mit etwa 3700 m² Lager- und Bürofläche gemietet. Eigentümer der Immobilie im Stuttgarter Neckarhafen ist ein privater Bestandshalter, Logivest hat vermittelt.

HOCHSCHULEN

ADI: Flexibles und lebenslanges Lernen

Mehr Flexibilität, einen neuen Studiengang und sogar die Möglichkeit der Promotion bietet nunmehr die Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI) mit Sitz in Stuttgart. „Die Studiengänge sind in einzelne Module unterteilt, die individuell belegt und gebucht werden können“, sagt Anjulie Timur, stellvertretende wissenschaftliche Leiterin. So sei das Studium auch besser mit beispielsweise Beruf und Familie vereinbar. Der Studiengang zum Diplom-Immobilienökonom (ADI) ist mit

über 3700 Absolventen das Kernprodukt der ADI. Früher galt: Die Studenten fangen gemeinsam an und absolvieren die Module hintereinander. Seit Mai ist der Studiengang, der als einer der ganz wenigen noch ein Diplom zum Abschluss hat, in sechs Module zu je 10 ECTS unterteilt, die getrennt, in beliebiger Reihenfolge und ortsunabhängig gebucht werden können. Wer nur die ersten drei Module belegt, bekommt den Titel „Real Estate Economist (ADI)“ verliehen,

der ein eigenständiger Abschluss oder Zwischenschritt zum Diplom sein kann.

Neu ist der Studiengang zum „Sustainable Building Manager (ADI)“, der rein digital gelehrt wird und aus zwei Modulen besteht. Das Modul „Nachhaltiges Planen, Bauen und Betreiben“ ist Teil des Immobilienökonom, das Modul „Nachhaltiges Immobilienmanagement“ kommt hinzu. Seit nunmehr zehn Jahren gibt es den Doppelabschluss Immobilienökonom und MBA Real Es-

tate, der zusammen mit der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen gelehrt wird. 90 ECTS gibt es zusätzlich von der HfWU zu den 60 ECTS der ADI. Möglich ist damit die Promotion. Auch diese, berichtet Timur, ist nun bei Hanspeter Gondring, ADI-Gründer und wissenschaftlicher Leiter, berufsbegleitend zum Doctor of Business Administration möglich. Die ersten zwei Doktoranden betreut Gondring bereits. www.adi-akademie.de

LOB & PREIS

Deutscher Städtebaupreis



Unter den Trägern des Deutschen Städtebaupreises 2025 waren auch Projekte aus der Metropolregion Stuttgart. So erhielt der Europaplatz der Stadt Tübingen eine Auszeichnung, eine Belobigung gab es für das Steinbauquartier der Stadt Kirchheim unter Teck, Landkreis Esslingen. Eine Belobigung sprach die Jury der Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft (SWSG) für die Umnutzung des Stuttgarter Bürgerhospitals aus.

Nachhaltigkeitsaward für die Stadtwerke Stuttgart

Der Energiecampus der Stadtwerke Stuttgart in Stuttgart-Wangen ist mit dem ZfK-Nachhaltigkeitsaward 2025 in Silber in der Kategorie „Energie“ ausgezeichnet worden. Die Jury der Zeitung für kommunale Wirtschaft (ZfK) überzeugte demnach der ganzheitliche Ansatz des modernisierten Standorts der Stadtwerke. So wurden beispielsweise nur nachhaltige Materialien verwendet und die Energieversorgung ist ausschließlich grün. Die Wärmeenergie stammt zum Großteil aus dem Abwasser, Strom überwiegend aus Photovoltaikanlagen. Die Energie wird durch ein Managementsystem, das in einen energiewirtschaftlichen Bilanzkreis eingebunden ist, optimiert genutzt – zum Beispiel auch zur Ladung der E-Fahrzeuge von Mitarbeitern, wenn es am günstigsten ist.

PROJEKTE

Vonovia investiert in Photovoltaik



Zirka 450 000 Euro investierte Vonovia in PV-Anlagen in der Augsburger Straße in Stuttgart-Untertürkheim und der Eglosheimer Straße in Stuttgart-Stammheim. Die Anlagen haben eine Gesamtleistung von 275 kWp.

Pflugfelder baut in Ditzingen



Drei Mehrfamilienhäuser mit zusammen 3155 m² BGF realisiert die Pflugfelder Unternehmensgruppe in Ditzingen, Landkreis Ludwigsburg. Die 36 Eigentumswohnungen entstehen im Standard KfW 40 EE und haben Größen zwischen 41 und 113 m² und zwei oder drei Zimmer. Das Projekt namens „Selma“ entsteht im Neubaugebiet „Ob dem Korntaler Weg“, die Entwürfe stammen vom Architekturbüro Cubus.



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen ist Versprochen.

Wir bilden alle Prozesse rund um die Immobilienwelt inhouse ab und können dank unserer Finanzstärke Grundstücke und Gewerbeimmobilien schnell und zuverlässig ankaufen. Vertrauensvoll und immer Seite an Seite mit dem Verkäufer. Die oft leerstehenden oder sanierungsbedürftigen Objekte revitalisieren unsere Experten-Teams anschließend und auf den Arealen entwickeln wir moderne Quartiere.

Win-win-win für alle Beteiligten.
Worauf warten Sie noch?

AURELIS.DE

aurelis

KLAR &
TRANSPARENT



VERLÄSSLICH &
FINANZSTARK



PERSÖNLICH &
BERATEND



VERANSTALTUNG

Volksbank Stuttgart: Wohnmesse mit Bauträger-Pitch



Foto (5): Maximilian Böger

Die 180 Plätze waren schnell vergeben

„Es gibt im Moment sehr viele Chancen – aber auch sehr viele Herausforderungen“, sagt Kristina Becker zur Begrüßung. Sie ist seit Februar Vorständin der Volksbank Stuttgart und dort unter anderem für das Privatkunden- und Baufinanzierungsgeschäft zuständig. Ziel der Wohnmesse sei es, Projekte aus der Region, aber auch Trends vorzustellen. Volksbank Stuttgart Immobilien und die Bank hatten gemeinsam zur Wohnmesse „Investieren, wohnen & gestalten: Zukunft bauen in der Region Stuttgart“ eingeladen. „Die 180 Plätze waren schnell ausgebucht“, freut sich Nathalie Golze, Geschäftsführerin der Stuttgart Volksbank Immobilien. Das neue Konzept sei angekommen.

„Unser Ziel ist es, Ihnen Perspektiven aufzuzeigen“, formuliert es Kevin Gronert, Teamleiter Baufinanzierungen, der als Moderator durch den Abend führt: „Wir wollen gemeinsam einen Blick darauf werfen, wie sich der Immobilienmarkt entwickelt.“ Den gab der Immobilieninfluencer Tobias Claessens. Die Preise sieht „er vermutlich in der Talsohle angekommen“, der Zeitpunkt zum Investieren sei gut. In der nächste Dekade sei mit einer jährlichen Wertsteigerung von 7 % zu rechnen, zitiert er eine Studie.



Viele Informationen über den Markt und Projekte

„Wir reden zu wenig über Betongold, über Immobilien als Kapitalanlage“, sagt Maximilian Drobac, ebenfalls Geschäftsführer der Volksbank Stuttgart Immobilien.

BB Wohnbau, Baukonzept, My Godel, Wohnbau-Studio, Pflugfelder, Pfeleiderer und Strenger waren mit Ständen vertreten. Sie hatten auf der Bühne jeweils sechs Minuten, um dem Publikum sich und ihre Projekte zu präsentieren. Geschäftsführerin Bärbel Bahr beispielsweise stellte für BB Wohnbau das Demetrius in Stuttgart-Vaihingen vor. Vertriebsleiter Timo Ströbler präsentierte für My Godel unter anderem die Augustenhöfe in Stuttgart-West. Beim Wohnbau-Studio gab es ein Abendessen im Stuttgarter Sternerestaurant Wielandshöhe im Wert von 500 Euro zu gewinnen.

TERMINE

SIT mit ZIA-Präsidentin Iris Schöberl

„Wann kommt der Aufschwung?“, ist die Überschrift, unter der der 16. Stuttgarter Immobilien talk (SIT) am 20. Oktober steht. Die „Baupolitik im Lichte der Immobilienwirtschaft“ beleuchtet Iris Schöberl, Vorsitzende des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA). Zur „Wende in der Energiepolitik?“ spricht beispielsweise Anjolie Timur, Immobilienprofessorin an der DHBW und stellvertretende wissenschaftliche Leiterin der ADI. Ein Panel widmet sich der „Perspektive Gewerbeimmobilienmarkt“, ein anderes geht der Frage nach, ob es



Foto: Laurence Chagnon

einen Aufbruch zum Aufschwung gibt. Es moderieren Anke Stadelmeyer (Drees & Sommer) und Frank Peter Unterreiner (Immobilienbrief Stuttgart). www.sit-stuttgart.de

BIM kollaborativ

Am 16. Oktober laden das Softwareunternehmen Mensch und Maschine und Gustav Eppe Bauunternehmung zur sogenannten „MuM Vision“ nach Stuttgart-Degerloch ein. Unter dem Leitthema „BIM kollaborativ“ geht es ab 14 Uhr um die Chancen und Potenziale der frühzeitigen Einbindung ausführender Unternehmen in den Planungsprozess mithilfe von BIM.

www.mum.de/fachtage-und-workshops/mum-vision-2025-in-stuttgart?location=d#S61015

Stuttgarter Baurechtstag

„Lösungen für kostengünstiges Bauen“ lautet das Motto des 22. Stuttgarter Baurechtstags am 21. Oktober. Themen sind beispielsweise der Gebäudetyp E aus rechtlicher Sicht und technische Überregulierung, vorgestellt werden Beispiele von bezahlbarem Wohnen.

www.ibl.uni-stuttgart.de/aktuelles/veranstaltungen/22.-Stuttgarter-Baurechtstag

DEALS

Bauknecht trennt sich von Fellbacher Bildungscampus



HIH Invest Real Estate hat den Bildungscampus im Schmidener Weg 71 Baumschulenweg 2 in Fellbach, Rems-Murr-Kreis, für einen geschlossenen Spezialfonds erworben. Verkäufer ist eine Tochtergesellschaft der Bauknecht Immobilien Holding. Das Bauknecht Forum verfügt über 13 043 m² Mietfläche sowie 90 Außenstellplätze. Colliers hat vermittelt. Einer der zwei Hauptmieter ist das Kolping-Bildungswerk, das eine Realschule, ein allgemeinbildendes Gymnasium sowie berufliche Gymnasien unterhält. Die SIS Swiss International School Deutschland betreut etwa 450 Kinder, vom Kindergarten über die Grundschule bis zum Gymnasium.

Der Haushaltsgerätehersteller Bauknecht hatte das Gebäude Schmidener Weg 7 etwa 1930 errichtet, das Haus Baumschulenweg 2 zirka 1960 und in verschiedenen Formen genutzt. Anfang der 2000er-Jahre entwickelte sich das Areal zu einem privaten Schulcampus mit verschiedenen Bildungsangeboten. Die Immobilien wurden 2007 und 2009 umfangreich saniert, einige Umbauten und Renovierungen folgten. Nachgerüstet wurde beispielsweise eine Photovoltaikanlage.

Gebäudekomplex in Stuttgart-Süd

Von einer Stuttgarter Immobilieninvestmentgesellschaft erwarb die Gjoleka-Gruppe den Gebäudekomplex Tübinger Straße 71/71a und Hauptstätter Straße 116 in Stuttgart-Süd. Die drei Gebäude haben 1386 m² BGF, davon zirka 160 m² Handels- und Gastronomiefläche, hinzu kommt ein Bauplatz. Real Bestand Invest hat vermittelt. Die Gebäude sollen saniert und durch zusätzliche etwa 466 m² Wohnfläche ergänzt werden.

Lava kauft in Reinsburgstraße



Als neuen Unternehmenssitz erwarb Lava Energy das denkmalgeschützte Geschäfts- und Wohnhaus Reinsburgstraße 6 in Stuttgart-West mit 1790 m² BGF von der Versicherung Alte Leipziger-Hallesche. Colliers vermittelte. Das ehemalige Bankgebäude aus dem Jahr 1860 wird vom Architekturbüro Tennigkeit + Fehrl saniert. „Das neue Lava-Büro soll zu einem Vorzeigeprojekt mit bedarfsgerechter Regelungs- und Steuerungstechnik, intelligenten Energielösungen, der Nutzung erneuerbarer Quellen und einem optimierten Fernwärmeanschluss werden“, sagt Lava-Geschäftsführer Marcus Lehmann.

Stiftung erwirbt Reutlinger Bürogebäude

Am Reutlinger Hauptbahnhof erwarb eine private Stiftung von einem institutionellen Investor ein viergeschossiges Bürogebäude Baujahr 1994 mit zirka 2300 m² Mietfläche. Die Brokerei Immobilien vermittelte. Wie aus Marktkreisen zu hören ist, soll es sich um das Gebäude Unter den Linden 1 mit der Commerzbank handeln, Verkäufer wäre dann die Commerz Real.

UNTERNEHMEN

Swietelsky eröffnet Niederlassung in Stuttgart

Die österreichische Swietelsky Baugesellschaft eröffnete Anfang September in Stuttgart die Niederlassung Schlüsselfertigbau Baden-Württemberg und baut damit ihre Aktivitäten im Süden Deutschlands weiter aus. Auch in München ist Österreichs drittgrößtes Bauunternehmen seit diesem Monat



mit einer Niederlassung vertreten (*Immobilienbrief München Nr. 37*). Die Stuttgarter Niederlassung wird von Stephan Klamert geleitet, zuletzt technischer Geschäftsführer von Wolff & Müller Hoch- und Industriebau und davor Niederlassungsleiter Stuttgart von Zech Hochbau. Das Leistungsspektrum

von Swietelsky reicht von Büro- und Verwaltungsgebäuden über Projekte im Gesundheitswesen, Hotels und Industriebauten bis hin zu Bauvorhaben der öffentlichen Hand, Bestandssanierungen, Wohnungsbau, Bildungsbauten und Kindertagesstätten, dies auch in serieller Bauweise als Holz- oder Holzhybridbau.

400 EURO FÜR EINEN GUTEN ZWECK

Die 400. Ausgabe Ihres Immobilienbrief Stuttgart erscheint am 21. Oktober 2025. Als wir im Januar 2008 mit diesem damals neuen Medium für die Metropolregion Stuttgart gestartet sind, hätten wir uns nicht vorstellen können, dass der Zuspruch derart groß sein würde. **Herzlichen Dank Ihnen für Ihre Lesertreue und Ihre Unterstützung!**

400 Euro spenden wir anlässlich unserer 400. Ausgabe für jede ganzseitige Anzeige, die Sie in unserer Jubiläumsausgabe schalten, an das Kinderhospiz Stuttgart.

Anzeigenschluss ist der 16. Oktober 2025.

Fragen oder Buchungen?

www.immobiliensbrief-stuttgart.de/mediadaten

anzeigen@immobiliensbrief-stuttgart.de

Frank Peter Unterreiner: 0711/35 10 910

Stefan Unterreiner: 0711/900 533 80



Das Kinderhospiz freut sich, ebenso wie unsere Leser und wir, auf Ihre Anzeige!

Ihr Immobilienbrief Stuttgart

**Immobilienbrief
STUTTART** 
www.immobiliensbrief-stuttgart.de

UNTERREINER 
MEDIEN
www.unterreiner-medien.de



IMMOBILIENBRIEF STUTTART – IHRE SCHÖNSTE NEBENSACHE, SEIT ES IMMOBILIEN GIBT...

IRRTUM & KORREKTUR

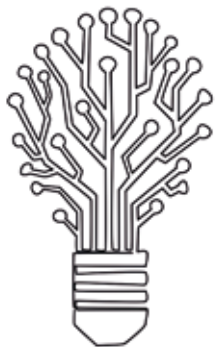
Volksbank Mittlerer Neckar hat vermittelt

Unter der Überschrift „Brandruine in Esslingen verkauft“ haben wir im vorigen Immobilienbrief Stuttgart über einen Deal berichtet. Leider haben wir vergessen zu erwähnen, dass die Volksbank Mittlerer Neckar vermittelt hat. Wir entschuldigen uns und holen das hiermit nach.

PERSONEN

Treier und Schröder wechseln zu CBRE

Sebastian Treier und Immo Schröder verlassen JLL in Stuttgart und beginnen ab dem 1. März 2026 bei CBRE ebenfalls in Stuttgart. Treier ist seit 2010 bei JLL tätig, leitet dort die Büovermietung und ist zudem stellvertretender Niederlassungsleiter. Bei CBRE wird er ebenfalls für die Büovermietung verantwortlich sein. Treier hat an der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen den Diplomstudiengang Immobilienwirtschaft absolviert und ist dort seit 2016 Lehrbeauftragter für Marketing und Marktforschung. Schröder ist seit 2011 bei JLL, war von 2005 bis 2011 für Dr. Lübke Stuttgart tätig und wird bei CBRE wie bereits bei JLL Berater in der Büovermietung.



Finanzierungskompetenz gesucht?

Mit unserem starken Netzwerk realisieren Sie Ihre Immobilienprojekte.

BF real estate finance
www.bf-realestatefinance.de

Transformation eines Verwaltungsgebäudes

Modellprojekt „Woodstock Göppingen“ gehört zum IBA'27-Netzwerk

Von einem „Modellprojekt für nachhaltige Stadtentwicklung“ spricht die IBA'27 und nimmt das „Woodstock Göppingen“ in ihr Netzwerk auf. 119 Wohnungen entstehen in einem leer stehenden Telekomgebäude im Ortsteil Reusch.



Geschwungene Fassade mit großen Balkonen

Seit 15 Jahren steht der Betonbau am Müglitzer Weg leer. Jetzt soll er ressourcenschonend und nachhaltig entwickelt werden. Zirka 7000 Quadratmeter Wohnfläche will der Göppinger Unternehmer Johannes Maurer, unter anderem Geschäftsführer von Urban Development, realisieren. Den Schwerpunkt bilden kleinere Einheiten mit anderthalb- bis zweieinhalb Zimmern, ergänzt durch größere Wohnungen mit dreieinhalb und viereinhalb Zimmern. Im Schnitt sind es 60 Quadratmeter, ein großer Teil davon soll sozial gefördert sein. Auch eine Kindertagesstätte mit drei Gruppen ist im ehemaligen Sozialgebäude der Telekom vorgesehen.

Das Gebäude wird entkernt und das Erdgeschoss geschlossen

Wie bei einem solchen Bauprojekt üblich ist vieles noch im Fluss. So auch, ob das „Woodstock Göppingen“ in den Einzelvertrieb geht oder ob Globalinvestoren angesprochen werden sollen. **Klar ist, dass das ehemalige Telekomgebäude komplett entkernt wird.** Momentan ist es ein Stelzenbau, doch auch aus energetischen Gründen wird das Erdgeschoss geschlossen und in Wohnraum umgewandelt. Das Gebäude

IMPRESSUM

Immobilienbrief
STUTTGART

ISSN 1866-1289

www.immobilienbrief-stuttgart.de

Herausgeber:

Frank Peter Unterreiner
fpu@unterreiner-medien.de

Verlagsleitung:

Stefan Unterreiner
su@unterreiner-medien.de

Unterreiner Medien GmbH

Urbanstraße 133
73730 Esslingen
Telefon 0711 / 35 10 910
info@unterreiner-medien.de
www.unterreiner-medien.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 Immobilienbrief 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 Mediadata sowie grundsätzliche Informationen finden Sie im Internet unter www.immobilienbrief-stuttgart.de. Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.



Das alte Telekomgebäude wird komplett entkernt

wird teilweise aufgestockt und es entstehen Dachterrassen, ob einzelnen Wohnungen zugeordnet oder für die Hausgemeinschaft, das wird sich noch zeigen.

IBA'27 und Stadt Göppingen loben den Modellcharakter

„Das Projekt Woodstock ist zukunftsweisend, da es innovative Antworten auf die zentralen Herausforderungen der Stadtentwicklung und des Bauwesens liefert“, lobt Göppings Baubürgermeisterin Eva Noller den Bauherrn sowie das beauftragte Büro Tec Architecture. „Das Vorhaben hat in mehrfacher Hinsicht Modellcharakter, indem hier auf vorbildliche Weise gezeigt wird, wie die Schaffung von Wohnraum, serielles Bauen, Klimaschutz, Energie und Mobilität auf innovative Weise in die Umnutzung und Sanierung vorhandener Bausubstanz integriert werden“, begründet die Internationale Bauausstellung Stadtregion Stuttgart 2027 (IBA'27) die Aufnahme des Projekts in ihr Netzwerk.

Geschwungene Fassade mit tiefen Balkonen und Loggien

Auch die alte Fassade des Telekomgebäudes wird entfernt. **Die neue besteht aus seriell vorgefertigten Elementen, wahrscheinlich aus Holz, mit bis zu zwei Meter tiefen Balkonen und Loggien.** Insgesamt soll eine geschwungene und dadurch leichter wirkende Fassade entstehen. Eventuell kommen auch vorgefertigte Bodenelemente zum Einsatz, der Innenausbau soll teilweise modular, teilweise konventionell erfolgen.

Johannes Maurer strebt eine DGNB-Zertifizierung nach mindestens Gold-Standard an. Vorgesehen ist ein Mix aus Luftwärmepumpe und Photovoltaik, eventuell noch unterstützt durch Gas für besonders kalte Tage und Nächte. „Mit unserem Projekt Woodstock möchten wir zeigen, dass eine ressourcenschonende Umnutzung bestehender Gebäude funktioniert und serielles Bauen, energetische Effizienz, die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum sowie anspruchsvolle Architektur keine Gegensätze sind“, formuliert Maurer seinen Anspruch.

B'Plan geändert und Baugenehmigung liegt vor

Voraussichtlich im dritten Quartal 2026 soll der Baubeginn sein, etwa 18 Monate beträgt die Bauzeit. Der vorhabenbezogene Bebauungsplan jedenfalls ist verabschiedet und auch die Baugenehmigung liegt vor. Oberbürgermeister Alex Maier und Baubürgermeisterin Noller erlebte Johannes Maurer als sehr aufgeschlossen gegenüber dem Projekt. Auch die Nachbarn, die anfangs zumindest teilweise etwas skeptisch waren, konnte er eigenen Worten nach bei einer Veranstaltung überzeugen: **„Die Menschen wollen abgeholt werden.“** ■