

Immobilienbrief STUTTGART



Ausgabe 406

www.immobiliensbrief-stuttgart.de

27.01.2026

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

Impulse zur Landtagswahl

- IWS präsentiert Positionspapier
- Konkrete und umsetzbare Forderungen
- „Mehr Raum. Mehr Tempo. Mehr Zukunft.“

Seite 5

Neujahrsempfang

- DZ Hyp und Verbände begrüßen 380 Gäste

Seite 6

Pandion Liv

- Graffitikunst zum Baggerbiss
- 25 Sprayer aktiv

Seite 7

Wohnen in Stuttgart

- Mieten deutlich gestiegen
- ETW-Preise leicht zugelegt

Seite 8

Drees & Sommer

- Start-up-Aktivitäten gebündelt

Seite 9

Einzigartiger Mix

in der Region

- Interview mit Georg Charlier, JLL
- Relevanz der großen Zahlen
- Stuttgart definitiv Top-Sieben-Metropole

Wohnungsbau schwächelt

- Starker Rückgang in der Region Stuttgart

Seite 13

Wissenscampus

- 7100 m² Bürofläche vermietet

Liebe Leser!

Bald ist Landtagswahl. Die Wochen bis dahin sollten wir nutzen, um Vertretern der Politik die Belange der Wirtschaft und insbesondere der Immobilienbranche zu vermitteln. Dies vor allem den Landtagskandidaten, aber nicht nur. Und wir alle, nicht nur die Vertreter unserer Verbände.

Selten oder nie war die Notwendigkeit so groß. Die Lage der Wirtschaft, insbesondere in der Metropolregion Stuttgart, ist ernst. **Wohnraummangel, fehlende Entwicklungsflächen, steigende Bau- und Energiekosten sowie ein hoher Transformationsdruck sind alles Themen, die das Land, die Wirtschaft und die Menschen allgemein betreffen, die uns lähmen und ohne deren Lösung ein Aufschwung unmöglich ist.**



Dem Branchenverband IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart kommt der Verdienst zu, dazu ein Positionspapier erarbeitet zu haben. Dies zum Weiterreichen an Politik und Verwaltung sowie als Diskussionsgrundlage. Pflichtlektüre für uns alle.

„Es ist schädlich, wenn wir uns als Investitionsstandort unnötig klein machen.“ Wo er recht hat, hat er recht. Georg Charlier, JLL, lobt den „einzigartigen Mix aus Mittelstand, Industrie, Forschung, Entwicklung, Hochschulen und Institutionen“ in der Metropolregion Stuttgart. Das Interview mit ihm sollten Sie lesen. Besser als jedes Antidepressivum.

Der Wohnungsbau schwächt in der Region. Die Genehmigungszahlen liegen laut IVD Süd um 20 bis 50 Prozent, je nach Kreis, unter dem zehnjährigen Mittel. Die Mieten sind in Stuttgart stärker gestiegen als in allen anderen Top-Acht-Märkten, die Kaufpreise für Bestandswohnungen hingegen am schwächsten. Merken Sie etwas? Die Menschen mieten, weil sie sich kaufen immer weniger leisten können. In Stuttgart kommt bei vielen noch die Sorge um die Sicherheit des Arbeitsplatzes hinzu. Bei anderen drückt die Stimmung auf die Kauflaune.

Dies müssen wir der Politik erklären. Nicht jeder ist Immobilienprofi und versteht diese Zusammenhänge.

„Man muss aufpassen, dass man sich nicht dieser Negativstimmung hingibt“, meint Georg Charlier. Wir passen auf. Versprochen! Und wenn wir uns alle ganz feste anstrengen, dann wird es auch wieder gut. Wir vom Immobilienbrief Stuttgart (und natürlich auch vom Immobilienbrief München) werden unseren Teil dazu beitragen. Ebenfalls versprochen!

Voller Tatendrang grüßt Sie herzlich

Ihr

Frank Peter Unterreiner, Herausgeber





IWS-Mitglieder erarbeiteten das Positionspapier

Foto: IWS/Bettina Fuchs

Impulse zur Landtagswahl 2026: Mehr Raum, mehr Tempo, mehr Zukunft

Ein Positionspapier zur Landtagswahl am 8. März hat der Branchenverband IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart vorgelegt. „**Mehr Raum. Mehr Tempo. Mehr Zukunft. Impulse der Immobilienwirtschaft zur Landtagswahl BW 2026**“ ist das zwölfseitige Papier überschrieben, das konkrete und umsetzbare Impulse für die nächste Legislaturperiode geben will.

IWS-Mitglieder haben sich – zusammen mit Vertretern des Vorstands und des Beirats unter professioneller Moderation der Stuttgarter Führungskräftecoachin Ute Hillmer und begleitet von der Kommunikations- und Strategieagentur Pressecompany – zurückgezogen, um das Positionspapier zu erarbeiten. **Wohnraummangel, fehlende Entwicklungsflächen, steigende Bau- und Energiekosten sowie ein hoher Transformationsdruck sind die Herausforderungen, vor denen der Branchenverband das Land sieht.** Als Stimme der Immobilienwirtschaft in der Metropolregion mit mehr als 200 Mitgliedsunternehmen, die die ganze Wertschöpfungskette der Branche abbilden, wollte der IWS dazu nicht schweigen.

IWS formuliert konkrete und umsetzbare Impulse

„Mit diesem Positionspapier zur Landtagswahl 2026 formuliert der IWS konkrete und umsetzbare Impulse für die nächste Legislaturperiode: **Mehr bezahlbaren Wohnraum, schnellere Bauprozesse, gesicherte Wirtschaftsflächen und starke Innenstädte.** Die Immobilienwirtschaft ist bereit, Verantwortung zu übernehmen – nun braucht es politische Entscheidungen, die Zukunft möglich machen“, schreibt der Vorstand im Vorwort des Positionspapiers.

Verlässliche, praxistaugliche und investitionsfreundliche Rahmenbedingungen

Und: „Damit die Immobilienwirtschaft ihren Beitrag für lebenswerte Städte, wirtschaftliche Stärke und kulturellen Raum leisten kann, braucht es verlässliche, praxistaugliche und investitionsfreundliche Rahmenbedingungen.“ Besonders in der Metropolregion Stuttgart entscheidet sich die Zukunft des Landes.



Foto: IWS/Bettina Fuchs

Systematisch Probleme gesucht und Lösungen gefunden

Grundlage für die Diskussion mit der Politik

Das Papier wurde zuerst an die sechs aussichtsreichsten Parteien mit der Bitte um Stellungnahme versandt. Die Antworten



Vier Gruppen wurden gebildet, die ihre Ergebnisse untereinander präsentierten

werden auf der Homepage des IWS eingestellt. Im zweiten Schritt ging es an die Mitglieder. Dies zur Kenntnis, aber auch mit der Aufforderung, die Inhalte für eigene Gespräche mit Landtagskandidaten und anderen politischen Entscheidungsträgern zu nutzen und das Papier auch an politische Ansprechpartner weiterzuleiten.

In einem späteren Schritt geht das Positionspapier auch an die Medien, um so die Öffentlichkeit zu informieren. Aktuell liegt es dem Immobilienbrief Stuttgart exklusiv vor. Hier ist auf eine mögliche Beeinträchtigung der journalistischen Neutralität hinzuweisen: Immobilienbrief-Herausgeber Frank Peter Unterreiner ist Mitglied im Beirat des IWS und war an der Ausarbeitung des Positionspapiers beteiligt.

Top-Forderungen aus dem Strategiepapier

- **Technische Vorgaben und Baustandards senken**
- **Baugenehmigungen beschleunigen und vereinfachen**
- **Typengenehmigungen einführen**

- **Wohnraumförderung ausbauen und neu ausrichten**
- **Grunderwerbsteuer herabsetzen**
- **Verlässliche Rahmenbedingungen für serielles und modulares Bauen schaffen**
- **Aktive Ansiedlungspolitik betreiben**
- **Entscheidungsstrukturen wirtschaftsorientiert ausrichten**
- **Genehmigungspflicht bei gleichartiger Nutzung abschaffen**

Im Workshop die wichtigsten Probleme und ihre Lösungen erarbeitet

In mehreren nach Themen gegliederten Gruppen und in einem mehrstufigen Verfahren erarbeiteten die Workshop-Teilnehmer die wichtigsten Probleme und ihre Lösungsansätze. Sie verdichteten, präsentierten und kamen zu der Erkenntnis, dass die Ergebnisse der einzelnen Gruppen sehr ähnlich waren – was für die Relevanz des Ergebnisses spricht. **In das Positionspapier wiederum fanden nur die relevantesten Punkte Einzug.**

GOLDBECK. Das Original.

Ihr Parkhaus in höchster Qualität zum besten Preis – schnellste Bauzeit inklusive. Das gibt's nur beim Marktführer.

Mehr erfahren Sie unter
goldbeck.de/standort/stuttgart



GOLDBECK



„Mehr Raum. Mehr Tempo. Mehr Zukunft“ – das Positionspapier als greifbares Ergebnis

Fotos (3): IWS, Berlin Fuchs

Vier Kapitel mit Status quo und Handlungsempfehlung

Vier Überschriften haben die Autoren der Pressecompany gewählt: „Bürokratie abbauen – Bauen ermöglichen“, „Zusammenhalt fördern – Bezahlbaren Wohnraum schaffen“, „Infrastruktur ausbauen – Neue Nutzungsräume entwickeln“ und „Gewerbe und Handel stärken – Stadträume beleben.“ Die vier Kapitel untergliedern sich wiederum jeweils in eine Definition des Status quo und ein Aufzeigen dessen, „Was jetzt zu tun ist“ (so die Überschrift des Unterkapitels).

Ein Südwest-Standard, der sich auf das baurechtlich notwendige Minimum fokussiert, kostentreibende Verschärfungen ausschließt und Planungssicherheit schafft, wird beispielsweise im Kapitel „Bürokratie abbauen“ gefordert. **Ferner ein KI-gestütztes Genehmigungs- Dashboard, das alle Verfahrensschritte in Echtzeit abbildet**, eine Typengenehmigung und ein verpflichtendes Auftaktgespräch vor Einreichung eines Bauantrags, um beispielsweise Konflikte zu reduzieren und Planungssicherheit zu schaffen.

Vollständige Kofinanzierung der Bundesmittel durch das Land

Um mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, wird im gleichnamigen Kapitel unter anderem eine vollständige Kofinanzierung der

Bundesmittel gefordert, **eine Bearbeitung von Förderanträgen innerhalb von 60 Tagen und eine Absenkung der Grunderwerbsteuer auf 3,5 Prozent.**

Aktive Ansiedlungspolitik für Zukunftsbranchen

Im Kapitel „Infrastruktur ausbauen“ schlägt das Positionspapier beispielsweise den beschleunigten Ausbau von Glasfaser und Mobilfunk vor, eine aktiveren Ansiedlungspolitik, insbesondere für Zukunftsbranchen, und mehr Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur.

Den öffentlichen Raum flexibler nutzen

Unter „Stadträume beleben“ wird unter anderem die **Abschaffung der Genehmigungspflicht bei gleichartiger Nutzung** gefordert, temporäre Nutzungen leichter zu ermöglichen und flexibler zu sein bei der Nutzung des öffentlichen Raumes und bei den Öffnungszeiten. ■

- Das Strategiepapier „Mehr Raum. Mehr Tempo. Mehr Zukunft. Impulse der Immobilienwirtschaft zur Landtagswahl BW 2026“ ist auf der Homepage des Immobilienbrief Stuttgart eingestellt unter www.immobiliensbrief-stuttgart.de/reports/sonstige-studien.
- Die sogenannten Wahlprüfsteine zur Landtagswahl, also die Antworten der Parteien auf die Fragen des IWS sind eingestellt unter www.iws-stuttgart.de/landtagswahl-bawue-2026.

WIR KAUFEN UND ENTWICKELN BESTANDSIMMOBILIEN

Wir sind kontinuierlich auf der Suche nach neuen Projekten.



ANKAUFSPROFIL

UPSIGHT



VERANSTALTUNGEN

Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft in Stuttgart



Sabine Barthauer begrüßt die Gäste, Hennig Beck spricht über das menschliche Hirn und Mustafa Kösebay spricht für die Verbände

Etwa 380 Teilnehmer begrüßt Martin Merkel, Leiter Immobilienzentrum Stuttgart der DZ Hyp, beim 13. Neujahrsempfang seiner Bank und der Immobilienverbände im Stuttgarter Geno-Haus: „Es freut mich, so viele Gesichter zu sehen.“ Die Plätze seien in kurzer Zeit alle vergeben gewesen. Auch für die DZ Hyp sei 2025 in Baden-Württemberg ein schwieriges Jahr gewesen. Allerdings: „Im letzten Quartal haben wir mächtig aufgeholt.“ Und seit Oktober gebe es ein Regionalbüro in Pforzheim, das von Stefan Nonnenmacher geleitet wird. „Wir zeigen wieder Präsenz im Badischen“, freut sich Merkel.

Die Immobilienwirtschaft habe Resilienz bewiesen, aber auch 2026 werde noch kein leichtes Jahr, betont Sabine Barthauer, Vorstandsvorsitzende der DZ Hyp. Die Durchschnittsgröße der Darlehen sei kleiner geworden, trotzdem habe die Bank 2025 ihr Neugeschäft um fast 25 % gesteigert. „Wir bewegen uns weiterhin in einem etwas ungeordneten Umfeld“, sagt Mustafa Kösebay, Geschäftsführer bei Drees & Sommer und Vertreter der RICS, der im Namen der Verbände begrüßt. ADI Akademie der Im-

mobilienwirtschaft, Frauen in der Immobilienwirtschaft, ImmoEBS, IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart und der ZIA sind die anderen Verbände, die als Mitgastgeber fungieren.

„Wir verstehen die Welt, statt sie nur zu analysieren“, betont Hennig Beck, Biochemiker, Neurowissenschaftler und Buchautor, der den Festvortrag darüber hält, wie das menschliche Gehirn funktioniert und sich künstliche von menschlicher Intelligenz unterscheidet. „KI wertet nur Daten aus, der Mensch wendet sie an“, sagt er. In ganz vielen Bereichen werde daher KI nie den Menschen ersetzen können, insbesondere, wenn es nur wenige Daten gibt.

Eine Eigenheit des Menschen sei laut Beck, dass der Mensch lieber Dinge hinzufügt als wegnimmt. „Bürokratie eskaliert, weil es leichter ist, eine Vorschrift hinzuzufügen, als eine wegzunehmen“, meint er. „Wenn du eine wegnehmen willst, musst du es verstanden haben.“ Die Baugesetze und -vorschriften erwähnte er nicht explizit, aber so mancher im Saal dürfte an sie gedacht haben ...

Investieren mit Zukunft - BBG Ihr verlässlicher Partner



Verlässlich entwickeln, nachhaltig gestalten: Die Böblinger Baugesellschaft (BBG) steht für große Projekte in zentralen Innenstadtlagen – wie das neue Quartier **PULSE**. Mit Erfahrung und Weitblick bietet die BBG attraktive Investments für institutionelle Anleger.

- **Attraktive Nutzungsmischung:** Wohnen, Einzelhandel, Büroflächen und soziale Infrastruktur sorgen für eine lebendige, zukunftssichere Quartiersentwicklung mit stabilen Erträgen.
- **Nachhaltigkeit als Investment-Plus:** Alle Projekte erfüllen DGNB-Standards, sind energieeffizient und zukunftsorientiert.
- **Regionale Stärke, nationale Relevanz:** Gelegen in der leistungsstarken Region Stuttgart. Durch den Zugang zu attraktiven Grundstücken schafft die BBG Wettbewerbsvorteile für Investoren.

Nachhaltig investieren – mit der BBG.



Für heute. Für morgen. Für Sie.

info@bbg-boeblingen.de ■ Telefon: 07031 6602 -0
www.bbg-boeblingen.de

VERANSTALTUNGEN

Graffitikunst bei Pandion Liv



Die alten Bürogebäude haben ihren Dienst getan, zum Abschied werden sie zu Kunstwerken

25 Sprayer hinterließen ihre kreativen und farbenfrohen Bilder in den zwei Bürogebäuden Rosenbergstraße/Ecke Silberburgstraße im Stuttgarter Westen. Pandion hatte die Graffitikünstler eingeladen und ihnen auch die Spraydosen spendiert. „Zum Abreißen viel zu schade“, ist der Tenor der Besucher, welche die Kunst bewundern, die an einem Wochenende entstand und sich vom Erd- bis zum Dachgeschoss zieht.

Pandion-Niederlassungsleiterin Bettina Klenk und ihre Mitarbeiter hatten zum ersten Baggerbiss eingeladen, unter anderem die ersten Käufer und Interessierte. Denn wo heute noch die aus den Jahren 1952 und 2002 stammenden Verwaltungsgebäude der Alten Leipziger Hallesche Versicherung stehen, sollen bis 2027 unter dem Namen „Pandion Liv“ in

zwei Bauabschnitten 91 Eigentumswohnungen realisiert werden (*Immobilienbrief Stuttgart Nr. 393*). Es entstehen Ein- bis Vierzimmerwohnungen mit 30 bis 141 m² im Standard Effizienzhaus 40. Von den 32 Einheiten des ersten Bauabschnitts sind zehn verkauft oder reserviert, freut sich Klenk. „Seit der große Bagger steht, hat das Interesse deutlich zugenommen.“ „Das alte Gebäude hat seinen Zweck erfüllt“, sagt Bettina Klenk. Sie lobt den Entwurf von Steinhoff-Haehnel-Architekten, der „eine eigene Adresse schafft und sich trotzdem in das Umfeld integriert“. Seit Oktober läuft der Rückbau im Inneren, im März sollen die Altgebäude abgerissen sein und für Sommer ist der Baubeginn geplant.

<https://pandion.de/wohnungsangebote/liv>

Gerry Weyrich Sven Neubert



✉ ankauf@ivt-ag.com
📞 0711 20 3000 43

IVTAG

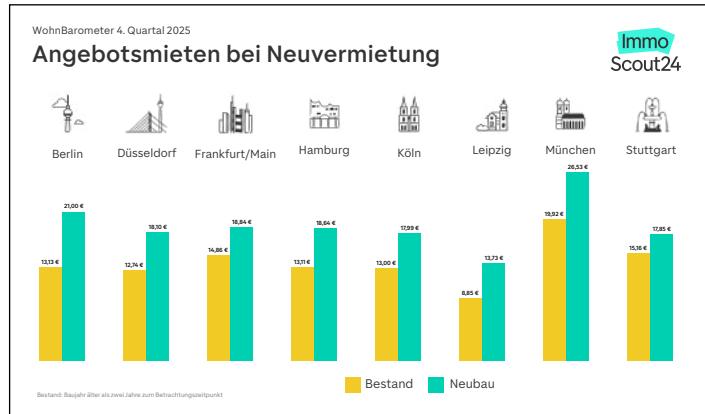
Wir kaufen Mehrfamilienhäuser

Süddeutschland, 8-100 Wohnungen, kein Neubau

Makler,
Hausverwalter,
Eigentümer und
Tippgeber
hier entlang

MARKT

Angebotsmieten Wohnen in Stuttgart deutlich gestiegen



Binnen Jahresfrist ist die Angebotsmiete in Stuttgart für eine Bestandswohnung um 5,4 % auf 15,16 Euro und für eine Neubaumiete um 5,3 % auf 17,85 Euro gestiegen, ermittelte das Portal Immobilienscout 24. Unter den deutschen Top-Acht-Märkten ist dies bei den Bestandswohnungen der größte Anstieg vor Frankfurt mit 5,1 %. Bei den Neubaumieten war der Anstieg nur in Köln mit 6,8 % höher. Im Bestand gab es den geringsten Anstieg in Leipzig und München mit 3,7 beziehungsweise 3,8 %. Im Neubau war der Anstieg mit 2,7 % in Frankfurt am niedrigsten, gefolgt von Hamburg mit 3,2 %. Immobilienscout bezieht sich jeweils auf eine 70 m² große Referenzwohnung.

ETW: Mieten und Kaufpreise in Stuttgart

18,83 Euro beträgt der hedonische Mietpreis für eine neue Eigentumswohnung in Stuttgart, ermittelte das Empirica-Immobilienpreisranking für das vierte Quartal 2025. Das ist Platz elf unter allen deutschen Stadt- und Landkreisen und Platz fünf unter den großen Städten. Bei Bestandswohnungen liegt die Neuvertragsmiete bei 15,11 Euro, das ist Platz neun unter allen deutschen Kreisen. Der hedonische Kaufpreis für eine neue Eigentumswohnung beträgt 7990 Euro, Platz neun unter allen Kreisen und Platz zwei unter den großen Städten. Beim Kaufpreis von 4400 Euro für eine Bestandswohnung liegt Stuttgart deutschlandweit nur auf Rang 27. In allen vier Kategorien liegt München auf Platz eins, weitere bayerische Stadt- und Landkreise wie der Landkreis München, Starnberg oder Fürstenfeldbruck belegen vordere Plätze.

Öffentliche Hand treibt Bürovermietung

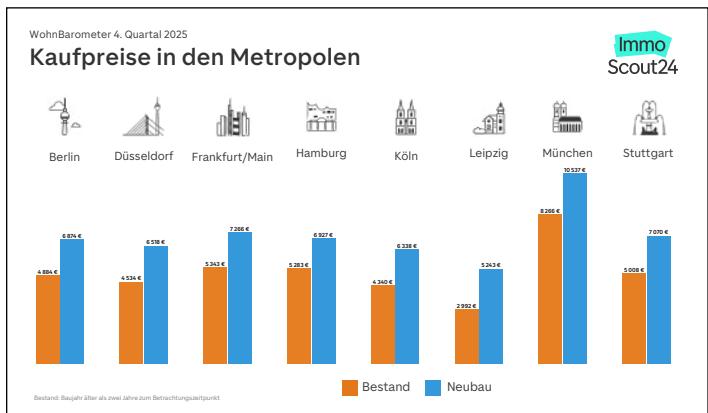
Die öffentliche Verwaltung ist ein zuverlässiger Stabilitätsfaktor am deutschen Büromarkt mit jährlich etwa 300 000 m² Anmietungsvolumen in den Top-Sieben-Metropolen, meint JLL. Im Zeitraum 2015 bis erstes Halbjahr 2025 war deren Anteil am Flächenumsatz mit 14 % in Stuttgart besonders hoch. Nur Köln liegt mit 17 % darüber, Berlin belegt mit 12 % Platz drei. In Hamburg sind es laut JLL 10 %, in Düsseldorf 8 %, in München 7 % und in Frankfurt nur 6 %.



Maklerquote steigt in Stuttgart

71 % der auf Immobilienscout 24 im vierten Quartal 2025 eingestellten Objekte wurden von Maklern angeboten, das sind 3 %-Punkte mehr als im dritten Quartal 2025, ermittelte das Portal. Unter den zehn größten deutschen Städten ist die Maklerquote mit 75 % in Leipzig am höchsten, Stuttgart liegt auf Platz zwei, danach folgt Essen mit 70 %. Am geringsten ist sie mit 57 % in Dortmund und mit 58 % in Frankfurt.

Schwacher Preisanstieg bei Eigentumswohnungen



Um 1,4 % hat sich in Stuttgart eine Eigentumswohnung aus dem Bestand binnen Jahresfrist verteuert, eine Neubaumiete um 2,8 %, meldet Immobilienscout 24 und bezieht sich auf inserierte Angebotspreise. Bei Bestandswohnungen handelt es sich um den geringsten Zuwachs unter den Top-Acht-Märkten, am zweitniedrigsten war er in Hamburg mit 1,8 %, am stärksten in Berlin mit 5,2 %. Bei Neubaumieten war das Plus mit 0,3 % in Düsseldorf am schwächsten und mit 5,6 % in Hamburg am stärksten, Stuttgart liegt leicht über dem deutschlandweiten Schnitt von 3,1 %.

UNTERNEHMEN

LBG spendet für Lebenshilfe



Im Rahmen ihrer Weihnachtsaktion spendete die Landes-Bau-Genossenschaft Württemberg (LBG) 5000 Euro an die Lebenshilfe Stuttgart, die sich um etwa 500 Menschen mit Behinderung kümmert und beispielsweise Arbeitsangebote zur Verfügung stellt. Den Scheck übergaben die LBG-Vorstände Antje Durach und Josef Vogel.

Kreisbau Kirchheim unterstützt Quartierstreff



Die Paul-Wilhelm-von-Keppler-Stiftung und die Kreisbaugenossenschaft Kirchheim-Plochingen kooperieren für weitere fünf Jahre. Die Kreisbau stellt der Stiftung die Räumlichkeiten für einen Quartierstreff in der Eichendorffstraße 77 in Kirchheim/Teck mietfrei zur Verfügung und beteiligt sich an den Personalkosten. „Das Wohnen im Quartier stärken, sich dort wohlfühlen, wo man zu Hause ist, Möglichkeiten der Begegnung und des Austausches schaffen, attraktive Freizeitangebote direkt vor der Haustür – das war unser gemeinsames Motiv vor über zehn Jahren“, sagt Kreisbausprecher Bernd Weiler bei der neuerlichen Vertragsunterzeichnung. Die Kosten beider Partner zusammen liegen jährlich im fünfstelligen Bereich, meint Weiler.

Drees & Sommer bündelt Start-up-Aktivitäten

In The Bau Ventures, einem Frühphaseninvestor für Start-ups, bündelt Drees & Sommer seine Start-up-Aktivitäten. Ziel sei es unter anderem, die vielversprechendsten Startups frühzeitig zu identifizieren und diese mit der Expertise von Drees & Sommer zu unterstützen. „Unsere Kunden erwarten Lösungen, die schnell Wirkung zeigen – sei es bei Kosten, Erlösen

oder Nachhaltigkeit. Mit The Bau Ventures schaffen wir es, Innovationen gezielt zu fördern und in den Markt zu bringen“, sagt Stefan Szeidl, Vorstandssprecher von Drees & Sommer.

The Bau Ventures orientiere sich an drei klar definierten Säulen. Die erste Säule trägt den Namen Build First. Dahinter steckt die Entwicklung und schnelle Skalierung

eigener digitaler Geschäftsmodelle – von der ersten Idee bis hin zum Markteintritt. Die zweite Säule ist die Co-Creation. Sie umfasst Frühphaseninvestments in junge Unternehmen, die nicht nur Kapital erhalten, sondern auch Unterstützung in Bereichen wie Produktentwicklung, Technologie oder beim Marktzugang. Die dritte Säule schließlich bilden die strategischen

Investments. Hier geht es um Beteiligungen an Start-ups und Fonds, die sowohl den Kunden als auch Drees & Sommer einen Mehrwert bieten. Bei erfolgreicher Entwicklung seien Folgeinvestitionen möglich. The Bau Ventures ist eine eigenständige Ausgründung von Drees & Sommer, vom Ingeniedienstleister initiiert und als Ankerinvestor unterstützt.

PROJEKTE

BBG baut Ärztehaus mit Wohnungen in Böblingen

In der Böblinger Diezenhalde baut die Böblinger Baugesellschaft (BBG) in der Eugen-Bolz-Straße ein Ärztehaus. Neben einer Praxis auf 520 m² kommen eine Apotheke und 32 öffentlich geförderte Mietwohnungen unter. Die Fertigstellung ist für 2029 geplant. Der Neubau ist Teil des Quartiers Diezenhalde, für deren Entwicklung die BBG als erstes kommunales Wohnungsunternehmen ein Vorzertifikat der DGNB in Gold erhalten hat (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 400).



TERMINES**Crenet: Nachhaltigkeitszertifizierung**

Am 24. Februar ab 16.30 Uhr lädt der Regionalkreis Süd von Crenet nach Stuttgart zum Roundtable „Nachhaltigkeitszertifizierung – Mehrwert oder Mehraufwand?“ ein. Dies gemeinsam mit der DGNB in deren Räumlichkeiten. Information und Anmeldung unter www.crenet.com/nachhaltigkeitszertifizierung-i-mehraufwand-oder-mehrwert-crenet-e-v-roundtable-stuttgart24-februar-2026.

STANDORT**Wohnungsbau schwächelt in der Region weiter**

Um etwa 20 bis 50 % lagen die Genehmigungszahlen in der Region Stuttgart 2025 unter dem zehnjährigen Durchschnitt, ermittelte das IVD-Marktforschungsinstitut. In Stuttgart sollen 2025 geschätzt 1050 Wohnungen genehmigt worden sein, das Zehnjahresmittel liegt bei 1319. Immerhin wäre das ein Plus gegenüber den Vorjahren: 2024 wurden laut IVD-Institut 724 Einheiten in neuen Wohngebäuden genehmigt, 2023 waren es 629 und 2022 nur 909. 2021 wurde der langjährige Durchschnitt mit 1348 Genehmigungen leicht übertroffen.



In den fünf Landkreisen der Region Stuttgart war der Rückgang zum Zehnjahresschnitt noch stärker als in Stuttgart. Das IVD-Institut schätzt ihn im Landkreis Böblingen auf 26 % (von 1343 auf zirka 1000 Wohnungen) und im Landkreis Esslingen auf 34 % (von 1582 auf 1050 Einheiten). Sogar halbiert hat sich das Genehmigungsvolumen in den Landkreisen Göppingen (350 Einheiten), Ludwigsburg (700 Wohnungen) und Rems-Murr (650 Wohnungen). Neben den rückläufigen Baugenehmigungen verschärfen die gestiegenen Bauüberhänge die Situation, sagt Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts.

„Es ist schädlich, wenn wir uns als Investitionsstandort unnötig klein machen“

Einzigartiger Mix aus Mittelstand, Industrie, Forschung, Entwicklung, Hochschulen und Instituten

Eigentlich stehen für die Zukunft alle Ampeln auf Grün, meint Georg Charlier, Stuttgarter Niederlassungsleiter von JLL. Er sieht Stuttgart und Umland als die perfekte polyzentrische Region – vergleichbar beispielsweise mit der San Francisco Bay Area. Nur dass sich diese besser vermarktet. Die kooperative Konkurrenz jedenfalls sei positiv. Auslöser für das Interview mit Charlier waren seine Investmentzahlen für Stuttgart – sie waren mehr als doppelt so hoch wie die der Wettbewerber. Er betont die Relevanz der großen Zahlen und sieht Stuttgart – definitiv! – weiterhin als Top-Sieben-Standort.



Georg Charlier, Niederlassungsleiter Stuttgart von JLL

Herr Charlier, Sie melden für Stuttgart 850 Millionen Euro Investmentumsatz im vergangenen Jahr. Das ist mehr als doppelt so viel, wie die anderen großen Makler ermittelt haben, und lässt sich nicht mehr mit der Unschärfe eines nur bedingt transparenten Marktes erklären.

Grund ist, dass wir bei JLL das Marktgebiet, das wir für die Erfassung der Transaktionen zugrunde legen, anders zuschneiden. Der Wettbewerb stellt meistens auf das reine Stadtgebiet ab, wir denken mehr in der Region. Für die Sektoren Büro und Einzelhandel zählen wir die Transaktionen innerhalb des Stadtgebiets Stuttgart plus Leinfelden-Echterdingen. Für die Sektoren Industrie und Residential schauen wir auch auf die Region.

Das machen wir in vielen anderen Städten genauso, insbesondere dort, wo ein regionaler Charakter vorherrscht. Beispielsweise bei Rhein-Main/Frankfurt, hier zählen wir Darmstadt, Wiesbaden, Mörfelden-Walldorf bis Aschaffenburg mit dazu. Das wird vollkommen akzeptiert.

Aus der Region lassen Sie keine Bürotransaktion einfließen, aber Logistik und Wohnen?

Genau. Für uns ist die Homogenität des jeweiligen Marktes aus Sicht der Nutzer entscheidend. Das heißt, ein Logistikunternehmen ist weniger auf das Stadtgebiet Stuttgart fokussiert, sondern vielmehr auf die weitere Region. Es werden beispielsweise aus Nutzersicht Standorte an den großen Autobahnachsen im Norden und Süden Stuttgarts verglichen. Ähnlich ist die Situation für den Sektor Wohnen.

STANDORT**Land fördert Wieder-verwendung von Bauteilen**

Das Land Baden-Württemberg startet im Rahmen des Strategiedialogs „Bebzahlbares Wohnen und innovatives Bauen“ den Förderaufruf „Modellprojekte Bauteilwiederverwendung“. Dafür stehen 500 000 Euro zur Verfügung. Der Förderschwerpunkt liegt auf der Wiederverwendung tragender Bauteile – zum Beispiel ganzer Stahlträger, Holzbalken oder Betonbauteile. Aber auch die Weiterverwendung nicht tragender Bauteile wird in abgestuftem Umfang gefördert. Gesucht werden Konzepte mit einem hohen Nachahmungseffekt, die von anderen Bauherren ebenfalls umgesetzt werden können. Angesprochen sind sowohl private als auch öffentliche Bauherren. Sie können ihre Projekt-skizzen in zwei Runden einreichen. Die Frist für die erste Runde endet am 31. März. Weitere Informationen unter www.mlw.baden-wuerttemberg.de/fileadmin/redaktion/m-mlw/intern/Dateien/03_Bauen-Wohnen/Bautechnik_und_Bauökologie/Wiederverwendung/Anlage_2_-_Projekt-aufruf_Bauteilwiederverwendung.pdf.



Foto: Christoph Schmitz

Charlier betont die Relevanz großer Zahlen und meldet ein höheres Investmentvolumen als der Wettbewerb

Arbeitnehmer, die beispielsweise in Stuttgart beschäftigt sind, können sich einen Wohnsitz in der weiteren Region ebenfalls vorstellen und sind nicht ausschließlich auf das Stadtgebiet festgelegt.

Es gab in der Region für über 400 Millionen Euro Transaktionen im Bereich Logistik und Wohnen?

Ja. Allein auf den Bereich Industrie/Logistik entfielen rund 20 Transaktionen außerhalb des Stadtgebiets mit einem Volumen von rund 350 Millionen Euro. Das Gros waren dabei Logistikimmobilien, die teilweise auch als Teil von größeren Portfolios gezählt wurden. **Im Bereich Wohnen haben wir ebenfalls klassisch institutionelle Produkte außerhalb des Stadtgebiets gesehen.** Transaktionen an Standorten wie Esslingen, Böblingen oder auf den Fildern zählen wir selbstverständlich mit in das Transaktionsvolumen. Ein Investor, der hier kauft, investiert in den Wirtschaftsraum Stuttgart.

PERSONEN**Hoffmann neuer Vorstand der Bahnhofplatzgesellschaften**

Ralf Hoffmann ist neues Mitglied des Vorstands der Bahnhofplatzgesellschaften, einer Tochtergesellschaft der LBBW Immobilien. Er folgt auf



Foto: LBBW Immobilien / Lukas Frontzek

Christian Sailer, der in den Bereich Unternehmensstrategie der LBBW Immobilien wechselt. Gemeinsam mit Tanja Gröger bildet Ralf Hoffmann das Führungsteam. Der Architekt war zuletzt Geschäftsführer der ABG Real Estate.

Und warum behandeln Sie Einzelhandel und Büro anders, das ist ja auch ein Invest in den Wirtschaftsraum Stuttgart?

Grundsätzlich ist dies richtig. Allerdings agieren die Nutzer in diesen Segmenten anders. Ein Unternehmen mit Verwaltungsflächen in Stuttgart sucht auch in diesem Markt nach neuen Flächen. Die Büromärkte der umliegenden Städte sind sehr sicher nicht im Fokus. Gleichermaßen gilt für den Einzelhandel. Ein Retailer, der in Bestlage in Stuttgart eine Fläche sucht, wird sich keine Optionen in Ludwigsburg oder Böblingen ansehen. Beide Märkte sind aus Sicht der Nutzer schärfster abgegrenzt. Aus diesem Grund erfassen wir die Verkaufstransaktionen für diese Sektoren nur innerhalb des Stadtgebiets inklusive Leinfelden-Echterdingen.

850 Millionen Euro klingt besser als 400 Millionen Euro. Achten Investoren auf solche absoluten Zahlen?

Ja! Definitiv. Und weil wir in Stuttgart mit unseren Zahlen immer eine leichte Diskrepanz zum Wettbewerb haben, rufen die Investoren bei uns an und fragen, was ursächlich für den Unterschied ist. Das erklären wir dann. Wir versuchen, den Standort analog den Verflechtungen und seiner wirtschaftlichen Struktur darzustellen. Gleichermaßen wie in Rhein-Main, das ist auch nicht nur Frankfurt. Und das ist die richtige Größe als nur das Stadtgebiet.

In München und Berlin beispielsweise ist das Umland aufgrund von Zusammenschlüssen oder Eingemeindungen Anfang des 20. Jahrhunderts weniger wirtschaftsstark. In Berlin waren es acht Städte, die im Rahmen des Groß-Berlin-Gesetzes zusammengefasst wurden. Diese Zusammenschlüsse oder Eingemeindungen haben in Stuttgart so nicht stattgefunden. **Man könnte sagen, dass es daher falsch wäre, für Stuttgart nur die Stadt Stuttgart als relevantes Marktgebiet auszuweisen, denn dies würde dem Zentrum von beispielsweise Berlin entsprechen.** Es ist schädlich, wenn wir uns als Investitionsstandort unnötig kleiner machen, als wir sind.

PERSONEN**Buschmann wechselt****zur IVT**

Benjamin Buschmann wechselt von der IC Immobilien-Gruppe als Assetmanager zur IVT. Bei der IC verantwortete er deutschlandweit das Property Management, bei der Stuttgarter IVT ist er



Foto: IVT

für die Weiterentwicklung und Qualitätssicherung des Immobilienportfolios zuständig. Buschmann hat einen Master Immobilienmanagement der Technischen Hochschule Aschaffenburg.

VERMIETUNGEN**Beehive eröffnet****auf dem Campus Sternhöhe**

Auf zirka 800 m² eröffnet Beehive im März auf dem Campus Sternhöhe in Stuttgart-Möhringen, Epplestraße 225, eine Co-Working-Fläche. Vermieter der ehemaligen Daimler-Konzernzentrale ist Alstria Office Reit, Beehive ist ein Tochterunternehmen von Alstria. Angeboten werden flexible Arbeitsbereiche, private Büros, Konferenz- und Workshopbereiche, Lounges und Videokonferenzräume.

Die Region Stuttgart hat mit seinem Naben-Speichen-Modell eine klare Hierarchie. Es gibt mit Stuttgart einen Kern, eine dominierende Stadt in der Mitte, die extrem stark verwoben ist mit den umliegenden Gemeinden und Städten. Das muss man verstehen. Ich finde es extrem schade, wenn man immer nur eine extrem kleine Zahl liest, 350 Millionen, und dann ist die Diskussion beendet. Dann sagen Investoren, das schauen wir uns gar nicht an. Dabei ist die Stärke der Region eine extreme Chance.

Große Zahlen haben eine Relevanz, sagen Sie. Wäre es dann sinnvoll, einen Büro- und Investmentmarktbericht für die ganze Region herauszugeben? Der Büroflächenbestand in der umgebenden Region ist größer als in Stuttgart, wir wären nach Berlin und München der drittgrößte Bürostandort in Deutschland.

Das wäre toll, wenn wir das hätten. Das ist aber, glaube ich, nicht operabel. Aus verschiedensten Gründen. Zum einen nimmt die Markttransparenz und -durchdringung ab, je weiter wir nach außen gehen. Die Zahl der Marktteure hingegen nimmt zu. Der Datenabgleich, das Konsolidieren aller Zahlen durch eine neutrale Stelle, wäre eine Riesenaufgabe. Hinzu kommt, dass nicht jedes Maklerunternehmen seine oder bestimmte Daten teilen möchte.

Auch mit 850 Millionen Euro ist Stuttgart immer noch der kleinste unter den Top-Sieben-Märkten. Manche sagen sogar, Stuttgart gehöre gar nicht mehr dazu, sei von Leipzig überholt worden. Sehen Sie Stuttgart noch unter den Top Sieben?

Definitiv! **Und ich komme wieder zurück auf die Wirtschaftsstruktur in der Region Stuttgart, die einzigartig in Deutschland ist: Dieser Mix aus Industrie, Mittelstand, Forschung und Entwicklung, Hochschulen und Instituten.** Die am ehesten vergleichbaren Regionen haben einen anderen Schwerpunkt. Rhein-Main beispielsweise ist Finanzen und Chemie.

Stuttgart und die Region sehe ich ganz klar als Big-Seven-Region. Ich glaube im Gegenteil, dass wir relevanter sind als die eine oder andere Big-Seven-Stadt in Deutschland. **Wir sind die perfekte polyzentrische Region mit einer arbeitsteiligen und vernetzten Struktur und sollten uns nach außen besser vermarkten.** Das nämlich können wir nicht so gut.

Ich habe zur Vorbereitung unseres Gesprächs recherchiert, wer es besonders gut macht: Randstad in den Niederlanden ist ein Paradebeispiel für eine polyzentrische Region mit großen Städten wie Amsterdam und Rotterdam. Hier gibt es ein gemeinsames Bestreben, diese Region voranzubringen. **Und die San Francisco Bay Area mit Städten wie San Francisco, San José, Oakland.** Auch hier handelt es sich nicht nur um eine Stadt – und jeder kennt das Silicon Valley. Das Marketing, das Branding funktioniert perfekt. Erfolgreich sind diese Regionen aufgrund ihres Ökosystems: Universitäten, Forschung und Entwicklung, starke Unternehmen, talentierte Arbeitskräfte. **All das finde ich dort – so wie in der Region Stuttgart.**

Wirtschaftliche Büroimmobilien

Individuell konzipiert. Digital geplant. Nachhaltig gebaut.



DEALS**Lang & Cie. verkauft****Logistikzentrum**

BNP Paribas Asset Management Alts erwarb von Lang & Cie. ein neues Logistikzentrum in Mühlacker, Enzkreis, mit über 18 000 m² Mietfläche. Porsche ist Mieter, die Immobilie erfüllt den Standard EG 40 (*Immobilienbrief Stuttgart Nr. 364*).

**Per Invest investiert
in der Lange Straße**

Ein institutioneller Investor veräußerte die Lange Straße 9 in der Stuttgarter City an ein Family Office, das von Per Invest betreut wird. Die sechsstöckige Immobilie verfügt über knapp 3000 m² Mietfläche, der Nutzungsmix besteht aus Gastronomie, Einzelhandel, Büro, Praxen und Wohnen. Savills vermittelte.

**Business Park Mühlacker
wechselt Eigentümer**

Ein Family Office aus der Region Stuttgart erwarb von einem lokalen Unternehmen den Business Park Mühlacker



Foto: Frank Immobilien

im Stadtteil Ziegelhöhe in der Nähe des Hauptbahnhofs von Mühlacker, Enzkreis. Die knapp 10 000 m² Mietfläche bestehen aus modernen Büros sowie flexiblen Produktions- und Werkstattflächen. Frank Immobilien war mit dem Verkauf beauftragt.



Foto: Christoph Schmidt

„Wir sind zu wenig sichtbar, das ist ein großes Manko“

Und man hat sich ähnlich wie hier für die kooperative Konkurrenz entschieden. Es gibt Themenbereiche, an denen man gemeinsam arbeitet, gleichzeitig steht man aber im Wettbewerb zueinander. Und das ist ja eigentlich positiv.

Was müssten wir, was müsste die Politik tun, um unsere Region nach außen stärker in Erscheinung treten zu lassen?

Die Region müsste viel stärker in den Vordergrund gestellt, viel stärker beworben werden. Dies mit der gesamten Historie. Wo kommt sie her und wo will sie hin? Welches sind die verschiedenen Cluster? In Esslingen gibt es ein anderes Cluster als in Böblingen/Sindelfingen, in der Kernstadt Stuttgart ist es noch einmal anders. Das muss man klar abgrenzen, gleichzeitig aber konsolidieren und zusammenbringen. Und viel stärker vermarkten. Wir brauchen ein viel stärkeres Branding, müssen viel stärker herausstellen, welche Unternehmen und Kompetenzen wir hier haben. **Auch die Erfolgsgeschichten müssen wir viel stärker nach vorne stellen. Hier sind wir zu wenig sichtbar, das ist ein großes Manko.**

München tritt als Metropolregion auf. Es gibt einen entsprechenden Verein, der auch Veranstaltungen organisiert. Brauchen wir das auch? Eine Metropolregion Stuttgart, die dann noch mal viel größer wäre als die Region?

Das glaube ich nicht. Ich würde sagen, die Region reicht. Bei einer Metropolregion hätte man noch Städte wie Heilbronn, Tübingen, Reutlingen und den Nordschwarzwald mit dabei. So groß muss man es nicht ziehen, die Städte liegen dann schon weit auseinander.

**Wir bauen
Perspektiven**

für ein lebenswertes Stuttgart und
Jobs mit Gestaltungsspielraum!

Jetzt Teil unseres Teams werden!

jobs.swsg.de



VERMIETUNGEN**Softwareunternehmen zieht in den Wissencampus**

Wöhr + Bauer hat auf dem Wissencampus in Stuttgart-Weilimdorf etwa 7100 m² Bürofläche an ein



Softwareunternehmen aus dem Sektor Automotive vermietet. Den Nutzer im Gebäude W11 in der Weissenbacher Straße 11 vermittelte Colliers.

Camilli Invest vermietet an Pilatesstudio

Etwa 120 m² Gewerbefläche mietet ein Pilatesstudio in der Erwin-Bälz-Straße 62 in Stuttgart-Degerloch. Eigentümer der Immobilie ist Camilli Invest.

Maschinenbauer mietet auf dem Flugfeld

550 m² Bürofläche mietet der Düsseldorfer Maschinenbauer Rollon auf dem Flugfeld Böblingen/Sindelfingen im Flugfeld-Office in der Konrad-Zuse-Straße 5. Eigentümer ist S-Immobilienvermögen aus Pforzheim. Die Brokerei Immobilien hat vermietet.

Stuttgart wird dieses Jahr nicht mit einem Stand auf der Immobilienmesse Mipim in Cannes vertreten sein. Lässlich oder desaströs in der Außenwahrnehmung? Denn dort sind ja die großen internationalen Investoren.

Ich finde das nicht gut. Die Region Stuttgart sollte dort vertreten sein, weil wir auf private Kapitalgeber angewiesen sind, die hier in Immobilien investieren. Es geht hier nicht nur um die Gewinne der Investoren, es geht um Stadtneuerung, Infrastruktur, Nachhaltigkeit – wir haben sehr viel Immobilienbestand, der saniert werden muss. **Wir haben auch sehr viele Industrieflächen, die nicht future ready sind für Industrie 4.0 und Produktion der Zukunft. Das können weder die öffentliche Hand noch die Unternehmen allein stemmen.**

Stichwort Zukunft. Maschinenbau und Automotive schwächeln. Was sagen Sie Investoren zur Zukunft dieser Region?

Ich wurde erst vor ein paar Tagen wieder in einem Gespräch mit dem Begriff des Detroit-Effekts konfrontiert. Das sind dann immer sehr emotionale Diskussionen. **Was in Detroit und anderen großen Automobilregionen stattgefunden hat, kann man nicht mit dem vergleichen, was bei uns passiert.** Ich betreue bei JLL auch die Automobilindustrie in Deutschland und aus den Gesprächen, die ich mit Herstellern und Zulieferern führe, kann ich sagen, da ist definitiv Zuversicht vorhanden. Ich spreche mit niemandem, der glaubt, dass diese Industrie hier verschwinden wird.

Gleichzeitig darf man natürlich nicht naiv sein. Es findet ein Strukturwandel statt, es gibt Veränderung, übrigens nicht zum ersten Mal. Die gilt es zu bewältigen, das ist eine Herausforderung – aber die Unternehmen gehen sie an, da schlafst niemand. Und es gibt auch ganz viele positive Meldungen, die ärgerlicherweise von wenigen negativen überdeckt werden. **Man muss aufpassen, dass man sich nicht dieser Negativstimmung hingibt.**

Die großen Unternehmen werden sich verändern. Und dies wird wie in jedem Veränderungsprozess Anpassungsschmerzen zur Folge haben, das ist so, damit müssen wir alle umgehen. Aber die Unternehmen werden nicht verschwinden. Sie selbst sagen, das Ökosystem hier aus Zulieferern, Produktion, Fachkräften, Forschung und Entwicklung, das lässt sich nicht ohne Weiteres duplizieren, das ist extrem viel wert.

Finden wir zum alten Wohlstands- und Beschäftigungsniveau zurück oder müssen wir dauerhaft den Gürtel enger schnallen?

Ich glaube, wir können dorthin zurückfinden. Definitiv. Wird das mit der Industriestruktur funktionieren, die wir bis dato hatten? Vermutlich nicht. **Ich denke, wir tun als Region gut daran, die kleinen Pflänz-**

**WIR KÖNNEN ALLES...
... AUSSEN LANGWEILIG !**

**UNSERE SONDERPAKETE 2026**

5 Anzeigen 1/2 Seite (210 x 148 mm) für 9.900 € statt 12.000 €

5 Anzeigen 1/3 Seite (210 x 100 mm) für 6.900 € statt 8.250 €

5 Anzeigen 1/4 Seite (210 x 75 mm) für 5.500 € statt 6.500 €

Diese Sonderpakete gelten für eine Belegung innerhalb von zwölf Monaten, unabhängig vom Kalenderjahr. Die Anzeigen können beliebig auf den Immobilienbrief Stuttgart und den Immobilienbrief München verteilt werden. Alle Preise zzgl. MwSt.



Anfragen und Buchungen: 0711/900 533 80

anzeigen@immobilienbrief-stuttgart.de • www.immobiliensbrief-stuttgart.de

IMPRESSUM**Immobilienbrief**
STUTTGART

ISSN 1866-1289

[www.immobiliensbrief-
stuttgart.de](http://www.immobiliensbrief-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 Presse- spiegeln 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 Mediadaten sowie grundsätzliche Informationen finden Sie im Internet unter www.immobiliensbrief-stuttgart.de. Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.



Fotos (3): Christoph Schmidt

Eigentlich stehen für unsere Region alle Ampeln auf Grün, meint Charlier

chen zu fördern, die entstehen, die eben nicht nur Automotive sind. In zehn, 15 Jahren werden wir dann dort tolle Unternehmen haben.

Nur ein Beispiel: Ich war vor Weihnachten bei einem jungen Unternehmen in der Region, habe mir das Unternehmen angeschaut und dort einige Vorträge gehört. Ich bin abends dort rausgelaufen und war vollkommen euphorisiert. **Das war Start-up-Feeling vom Feinsten, das waren Silicon Valley Vibes.** Die Ambition: Sie möchten der größte Hersteller der Welt in ihrem Segment werden. Und das Unternehmen sitzt hier in der Region.

Dann drücken wir Ihnen die Daumen!

Ob sie es schaffen, das werden wir sehen. Aber genau so muss man doch an die Dinge herangehen, das finde ich fantastisch. Und von solchen Unternehmen gibt es viel mehr. Diese sind oft noch klein und müssen wachsen und sich entwickeln. Wenn wir hier ein Ökosystem aufbauen können, das förderlich ist für diese Unternehmen und sie wachsen lässt, und politisch das Beste mögliche tut, dann haben wir durchaus eine Chance, Wohlstand zu halten.

Und auf die Frage, warum das Unternehmen hier in der Region sitzt, kam als Antwort: **Weil das Ökosystem, das sie hier haben, für sie perfekt ist.** Sie haben die Kunden, die Industrie. Sie haben Fachpersonal, das Produktion und Skalierung versteht. Und das haben sie nirgendwo anders. Also da ist extrem viel da, extrem viel.

Die Herausforderung, vor der unsere Region steht, die hätten viele andere gerne. Wenn man sich die Studien anschaut, Prognos-Zukunftsatlas zum Beispiel, dann stehen eigentlich alle Ampeln auf Grün. Das müssen wir gemeinsam in den Vordergrund stellen. ■

GEORG CHARLIER

Seit Juli 2019 verantwortet Georg Charlier die Stuttgarter Niederlassung von JLL (**Immobilienbrief Stuttgart Nr. 257**). Davor leitete er die Bewertung und Transaktionsberatung an den Standorten Frankfurt und Stuttgart und koordinierte komplexe Mandate im Bewertungsbereich auf EMEA-Ebene. Georg Charlier studierte Immobilientechnik und Immobilienwirtschaft an der Universität Stuttgart, schloss sein Studium 2008 als Diplom-Wirtschaftsingenieur ab und startete bei JLL als Trainee. Er ist unter anderem Regionalvorstand Südwest beim ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss.