

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

„Eine solche Krise habe ich noch nie erlebt“

- Markus Lechler über den Wohnungsbau
- Irankrieg bremst positive Tendenz
- Bauträgerinsolvenzen befürchtet

Seite 8

Koalitionsvertrag

- IWS und Haus & Grund äußern sich

Seite 9

Baugenehmigungen

- Im Land gestiegen
- Eiermann-Campus
- Keine Seilbahn in Vaihingen

Seite 10

Wohnungsneubau

- Projekte von Bayer, Weisenburger, PQ Projektentwicklung, Strenger und Deutsche Bauwert

Seite 11

Maklerquote

- Hoher Wert in Stuttgart

Seite 12

Aktives Flächenmanagement gefordert

- 14. Immobilienstag
- Grundstücke für Gewerbe und Wohnen fehlen
- Außenentwicklung notwendig

Haus des Tourismus

- Polis Award gewonnen

Dahler Invest

- Eröffnung in Ludwigsburg

Liebe Leser!

Die Stimmung im Wohnungsbau hat sich massiv verschlechtert. Das Ifo-Institut misst den stärksten Rückgang des entsprechenden Geschäftsklimaindikatoren seit April 2022.

„Eine solche Krise habe ich noch nie erlebt“, sagt entsprechend Markus Lechler mit Blick auf den Wohnungsbau. Nicht die einzige, aber die längste Krise in den knapp 40 Jahren, die der Makler schon im Geschäft ist. Besserung in Sicht? **„Hoffnung ist da, aber zumindest kurzfristig sehe ich keine wesentlichen Impulse. Leider!“**



Dabei soll laut Verband Region Stuttgart die Zahl der Einwohner in der Landeshauptstadt und den fünf umgebenden Landkreisen bis 2045 um 117 000 steigen. **Dafür wären etwa weitere 80 000 Wohnungen nötig, zusätzlich zu denen, die bereits heute fehlen.** Die müssen nicht nur gebaut werden, dafür braucht es auch Bauland, das – raten Sie mal – fehlt. Ebenso wie Flächen für die dringend nötige Transformation der Wirtschaft. Ab einem Bedarf von 5 Hektar können die Wirtschaftsförderer ansiedlungs- oder vergrößerungswillige Unternehmen gleich in andere Regionen schicken.

Auf die neue Landesbauministerin kommt also eine Herkulesaufgabe zu, so wie auf das gesamte Kabinett unter Cem Özdemir. Aber zumindest hat Theresa Schopper als ehemalige Kultusministerin reichlich Erfahrung mit maroden Gebäuden und Sanierungsstau sammeln können.

Die zweite Personalie hat uns noch mehr überrascht. **Torsten von Appen ist nicht mehr im Amt.** Die Landeshauptstadt hat in der wahrscheinlich größten Finanz- und Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit aktuell keinen Wirtschaftsförderer. **Wir haben von Appen immer als jemanden erlebt, der fest an die Zukunft Stuttgarts geglaubt hat und sie mitgestalten wollte** (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 398). Vorigen Monat erst haben wir mit ihm darüber gesprochen, wie der Mipim-Auftritt 2027 und ein gemeinsamer Büromarktbericht für die Region gelingen könnte.

Wirtschaftsförderer war von Appens Traumjob. Ist er am System gescheitert oder an den eigenen Ansprüchen? Wer für seine Aufgabe brennt, kann auch schnell verglühen.

Die Stelle muss zügig und vor allem kompetent besetzt werden. Nur gut, dass wir einen OB haben, der sich selbst als obersten Wirtschaftsförderer versteht. Frank Nopper, Stuttgart und auch die Immobilienwirtschaft brauchen Sie jetzt noch mehr!

Herzlich grüßt Sie in schweren Zeiten

Ihr

Frank Peter Unterreiner, Herausgeber



Trotz des schwierigen Umfelds: Die Hoffnung hat Markus Lechler nicht verloren

„Eine solche Krise habe ich noch nie erlebt“

Der Vertrieb von Neubauwohnungen ist die Königsdisziplin, meint Markus Lechler, geschäftsführender Gesellschafter von Lechler Immobilien Management, die allerdings auch am meisten gelitten hat. Eine beginnende positive Tendenz wurde durch den Irankrieg abgebremst, der Nachfragestau bleibt. Zumindest Kapitalanleger kaufen seit zwei Jahren wieder vermehrt. Insgesamt sind Käufer preissensibler geworden. Markus Lechler befürchtet noch Bauträgerinsolvenzen – obwohl diese doch so dringend gebraucht werden – und vermisst wesentliche Impulse für eine Änderung der schwierigen Situation. Die Sonntage auf Baustellen zu verbringen, ist für ihn und seine Mitarbeiter wieder normal.

Der Vertrieb von Neubauwohnungen ist ja regelrecht zusammengebrochen. Wie dramatisch ist die Situation?

Das ist unterschiedlich. Seit Jahren ist es schon so, dass im Vertrieb der Neubau am meisten gelitten hat. Warum? Weil es erstens das teuerste Produkt ist und zweitens die Bauträger nur geringe Preisnachlässe gewähren können. Dies aufgrund ihrer Kalkulation und den Einkaufspreisen der Grundstücke, die teilweise noch zu Niedrigzinszeiten teuer erworben wurden. Das heißt, wir haben einerseits ein hochpreisiges Produkt und andererseits ist die Nachfrage deutlich zurückgegangen.

Die Zinssteigerung ist hier der Hauptgrund, aber auch die allgemeine Verunsicherung. Deswegen ist es gerade im Neubau für die Bauträger teilweise sehr dramatisch. Manche kommen an die Grenze ihrer finanziellen Belastbarkeit und manche gibt es leider

schon nicht mehr. Es gibt aber auch Bauträger, die sich gut aufgestellt haben und die es schaffen, durch diese schwere Zeit zu kommen.

Wie lange sind Sie schon im Geschäft, Herr Lechler?

Ich als Person seit 1987, also fast 40 Jahre. Mit 21 bin ich in die Branche eingestiegen. Die Firma gibt es seit 22 Jahren, davor war ich bei Bauträgern.

Haben Sie so eine Situation wie jetzt in den fast 40 Jahren schon einmal erlebt?

Das kann ich mit Nein beantworten. Es gab früher auch schon schwierige, kritische Zeiten, die aber kürzer waren. Nach der Lehman-Pleite sind wir ein, anderthalb Jahre auf den Baustellen gesessen und niemand ist gekommen. Das war dann aber wieder vorbei. Auch in den 1990er-Jahren gab es Phasen, in denen es sehr schwierig war. Das waren aber immer ein, maximal zwei Jahre. Die jetzige Krise geht schon deutlich länger.

Ich hatte vor ein paar Monaten das Gefühl, man hat sich so langsam mit den Gegebenheiten arrangiert. Jetzt sind durch den Irankrieg die Zinsen noch mal gestiegen, wir haben eine allgemeine wirtschaftliche Verunsicherung, bekommen vielleicht eine noch höhere Inflation. Merken Sie das schon im Nachfrageverhalten?

Ja, das merkt man. Wir hatten letztes Jahr in der Tat eine positive Tendenz, obwohl die Rahmendaten auch nicht rundum gut waren.



Markus Lechler im Gespräch mit Frank Peter Unterreiner

Aber der Nachfrigestau, der sich gebildet hatte, begann sich zu lösen. Das war spürbar, es ist wieder mehr verkauft worden. Dies wurde durch die Iran- und die Bankenkrise abgebremsst. Der Grund ist zum einen der Zins und auch die Banken sind sehr restriktiv und legen die Hürden bei der Finanzierbarkeit höher. Auch Arbeitsverhältnisse bei Bosch, Daimler, Porsche gelten nicht mehr automatisch als sicher, sondern werden kritisch hinterfragt. **Diese allgemeine Verunsicherung, auch bei den Kaufinteressenten, und die steigenden Zinsen sind ein toxisches Gemisch, das die zu steigen beginnende Nachfrage wieder einbremst.**

Umso wichtiger ist es vermutlich, dass das Produkt stimmt. Auf was müssen Bauträger achten, damit sie marktfähige Immobilien bauen?

Entscheidend ist ein stimmiges Konzept in Verbindung mit der richtigen Preisfindung. Das ist schwierig, wenn Bauträger noch auf Grundstücken sitzen, die sie zu Boomzeiten zu hohen Preisen ein-

gekauft haben. **Da auch die Baukosten gestiegen sind, ist es ein Problem für viele Bauträger, dass sie mit den Preisen nicht in den marktgängigen Bereich kommen können.** Entscheidend ist auch, dass die Wohnungen nicht zu groß werden, damit der absolute Preis nicht zu hoch wird, die Grundrisse aber trotzdem funktionieren. Ein Kunde, der vier Zimmer benötigt, macht eher bei der Gesamtfläche Abstriche als bei der Zimmeranzahl. Also lieber vier Zimmer mit 90 Quadratmetern als mit 120, weil er sich die nicht mehr leisten kann.

Was ist der richtige Preis? Wo sind die Schmerzgrenzen?

Unter 8000 Euro pro Quadratmeter wird es in Stuttgart schwierig. Wir haben aktuell zwei Neubaufvorhaben, bei denen wir bei einzelnen Wohnungen noch drunterliegen, vielleicht im Erdgeschoss oder bei sonst nicht optimaler Situation. Da geht es bei 7500 Euro los. Die Schmerzgrenze kommt auf die Lage an. Auch die Spitzenpreise haben sich reduziert, wir waren mal bei 20 000 Euro.

OFFICE · RESIDENTIAL · RETAIL · LOGISTICS

MARKTKENNTNIS STATT KAFFEESATZ.

WIR WISSEN WIE MÄRKTE UND STANDORTE FUNKTIONIEREN.



Bei der „Cloud No. 7“ und der Schottstraße sogar noch höher.

Ja, „Cloud No. 7“ war noch höher. Beim „Haus in Weiß“ in der Schottstraße war es zumindest auf der Preisliste höher; was erzielt wurde, weiß ich nicht. Wir haben jetzt im Pano in der Hauptmannsreute das Penthouse verkaufen können. Da waren wir unter 17 000 Euro. Und dies beim Penthouse als individuelles Wohnen exklusiv auf der obersten Etage mit Stadtsicht! **Ich kenne keinen Neubau in Stuttgart, der momentan über 17 000 Euro angeboten wird.**

Dabei hat Stuttgart in Baden-Württemberg die meisten Einkommensmillionäre. Ist selbst diese Klientel preisbewusster geworden oder sagt sie sich, es ist im Moment nicht opportun, so viel Geld auszugeben?

Beides, würde ich sagen. Preissensibel, weil man nicht überteuert einkaufen möchte und die Angst vorhanden ist, gegebenenfalls Geld zu verlieren, wenn man wieder verkauft. **In diesem Zusammenhang wird auch von der Klientel, die das Geld hat und kaufen könnte, teilweise der Standort hinterfragt.** Beispiel: Exklusive Wohnetage am Killesberg für 2 oder 3 Millionen Euro versus Einfamilienhaus auf Mallorca.

Früher war der Standort Stuttgart als Hauptwohnsitz gesetzt und man hat sich vielleicht noch eine zusätzliche Ferienwohnung geleistet. Bei einer Klientel, die räumlich unabhängig ist, entweder Richtung Rente oder beruflich unabhängig, wird inzwischen öfters der Hauptwohnsitz ins Ausland verlagert. **In Stuttgart ist dann noch die Dreizimmerwohnung und im Ausland hat man das Haus.**

Welche Rolle spielen Marketing und Branding, um ein Objekt zu platzieren?

Eine große. Ein Name, der den Markt abholt und anspricht, wirkt nach außen und sorgt für mehr Nachfrage. **Das Marketing selbst ist heute sehr vielschichtig geworden, auch durch die digitalen Medien.** Man kann beispielsweise über Social Media die Personen im

Radius von zwei Kilometern ansprechen, die mehr als 5000 Euro verdienen. Oder man kann bestimmte Berufs- oder Vermögensschichten ansprechen. Das lässt sich heutzutage alles buchen.

Früher gab es das nicht. Da hat man Anzeigen geschaltet und gewartet, was kam. Heute gibt es so viele Möglichkeiten. Wir bespielen beispielsweise alles, von klassisch Print bis digital. Man braucht auch alles, um eine Käuferklientel von jung bis alt zu generieren, hier muss man breit aufgestellt sein.



Foto: Thomas Weidemüller

Neubauvertrieb ist die Königsklasse. Weil ich ein Produkt verkaufe, das es noch nicht gibt. Das ist ja eine Vision! Da gibt es Unsicherheiten beim Käufer: Wer ist der Bauträger, wird es überhaupt gebaut, wann ist es fertig? Und dann: Wie sieht das nachher aus? Ich kann es mir ja gar nicht vorstellen, ich kann es nicht begehnen. Deswegen sind Visualisierungen und das Näherbringen des Projekts ganz wichtige Faktoren.

Wie nimmt man Käufern die Angst, dass beispielsweise das Produkt nicht fertiggestellt wird?

Durch einen etablierten, professionellen Bauträgerpartner mit entsprechenden Kapitalnachweisen, mit entsprechenden Hintergründen.



Wirtschaftliche Industrieimmobilien

Individuell konzipiert. Digital geplant. Nachhaltig gebaut.





In bester Stuttgarter Aussichtslage, der Hauptmannsreute 47, entsteht durch Avotus aus Freudenstadt bis Ende 2026 das Pano mit neun Wohnungen zwischen 114 und 237 Quadratmetern Wohnfläche nach Plänen von Blocher Partners. Vermittelt hat die Einheiten Lechler Immobilien. www.pano-stuttgart.de

Gerade bei frisch gegründeten Projektgesellschaften und den ersten aufkommenden Bauträgerinsolvenzen war die Klientel natürlich äußerst sensibel. Damit hatten wir auch zu kämpfen, da muss der Bauträger vielleicht zusätzliche Sicherheiten zur Verfügung stellen.

Neubauvertrieb ist die Königsdisziplin, weil es die Objekte noch nicht gibt, sagen Sie. Ist dem so? Wie viel Prozent verkaufen Sie vor Baubeginn und wie viel vor Fertigstellung?

In der Niedrigzinsphase waren es meist 100 Prozent vor Baubeginn, da waren die Quoten super. Da haben wir oft 50, 60 Prozent der Wohnungen über unsere Datenbank mit 5000, 6000 vorgemerkten Kunden platziert, weil einfach die Nachfrage da war. Das hat sich total verändert. **Heute ist es eine Kombination aus Verkäufen vor Baubeginn, während der Bauphase und teilweise sogar danach.** Das gab es zu früheren Zeiten aber auch schon. Vor Baubeginn sind es eigentlich immer 30, 50 Prozent. Warum? Weil die meisten Bauträger sonst keine Finanzierung bekommen.

Dann gibt es keinen Baubeginn.

So ist es. Es gibt aber auch genügend Beispiele, wo es nach Fertigstellung immer noch Restanten gibt. Bei uns ist das zum Glück eher selten der Fall, wird jetzt aber vielleicht verstärkt auftreten.

Wie hat sich Ihre Tätigkeit durch die Krise verändert?

Zu Niedrigzinszeiten haben wir uns hauptsächlich auf die Akquise konzentrieren müssen, weil die Objektbeschaffung die

Herausforderung war. Heute ist es andersherum. Bauträger kommen wieder vermehrt auf uns zu, weil sie merken, wie aufwendig der Verkauf geworden ist, sie nicht die Zeit oder nicht das Personal dafür haben. Der Flaschenhals ist jetzt der Abverkauf, ganz klar.

Die Herausforderung ist, die Käufer zu generieren und mit den Unsicherheiten wie der Finanzierung umzugehen. Kaufinteressenten sind oft da, tun sich aber schwer, eine Entscheidung zu treffen. Das ist unsere tägliche Herausforderung. Wir halten dazu intern regelmäßig Schulungen ab, damit wir den Kunden bei allen Themen unterstützen können. **Hartnäckigkeit und zeitliche Flexibilität im Vertrieb, das muss man heute mitbringen.** Man muss sich jeden Tag neu motivieren und sich mit einer positiven Grundhaltung um die wenigen Interessenten kümmern und sie gut beraten.

Und Sie verbringen wieder mehr Wochenenden in der Musterwohnung auf der Baustelle?

Früher gab es keinen Sonntag, an dem wir nicht auf der Baustelle waren. Das war ganz normal. Während der Niedrigzinsphase war das nicht notwendig, und mittlerweile sind wir an den Wochenenden wieder auf der Baustelle. Und mal kommt einer und mal kommt keiner. Wir hatten voriges Wochenende vier offene Besichtigungen mit null, vier, sieben und zehn Besuchern. Null ist frustrierend.

Spielen Kapitalanleger als Käufer eine Rolle? Und wenn ja, in welchem Preissegment?

Wir haben insbesondere die vergangenen zwei Jahre verstärkt Neubauwohnungen an Kapitalanleger verkauft, weil die Ab-

schreibungen erhöht wurden. Bei KfW 55 haben wir 5 Prozent Gebäudeabschreibung und bei QNG 40 kommen weitere 5 Prozent hinzu, also 10 Prozent in den ersten vier Jahren. Und das in Verbindung mit einer sicheren Anlage, das bringt schon Kapitalanleger. Eine kleine Zwei-, Dreizimmerwohnung in Stuttgart können sich viele leisten und bekommen sie auch finanziert. Wir haben beispielsweise bei einem derzeit im Vertrieb befindlichen Bauvorhaben von elf Wohnungen acht vor Baubeginn verkauft, fünf davon an Kapitalanleger.

Die Preisdifferenz zwischen Bestand und Neubau war selten so groß wie jetzt. Wenn ich Bestand kaufe und ihn saniere, bin ich immer noch unter den Kosten für einen Neubau. Warum entscheiden sich dann Käufer für einen Neubau?

Es sind ja weniger geworden. Wenn man sieht, wie wenig Neubauwohnungen die vergangenen Jahre seit 2022 verkauft wurden, dann ist das schon dramatisch. Das hat auch mit der Preisdifferenz und den hohen Neubaukosten zu tun. Es gibt sicherlich viel Klientel, die gerne einen Neubau kaufen würde, es aber nicht kann.

Diejenigen, die es können, bevorzugen deswegen den Neubau, weil sie den besten energetischen Standard bekommen. Das ist ein großes Thema. EH 40 QNG mit Geothermie und Photovoltaik, den Standard bekommt man im Bestand nicht hin. Das gibt es nur im Neubau. Oder die angesprochene Gebäudeabschreibung, die gibt es im Bestand auch nicht. Und man kann als Selbstbezieher, wenn man vom Plan kauft, die Wohnung noch selbst nach eigenen Wünschen gestalten. Es gibt also schon viele Faktoren, die für den Neubau sprechen.

Die Preise für Neubauwohnungen sind trotz der Krise stabil geblieben, das sagen zumindest die Berichte von Marktforschungsinstituten und Gutachterausschüssen. Stimmt das oder gibt es versteckte Incentives wie eine Einbauküche umsonst oder eine höherwertigere Ausstattung ohne Berechnung, die sich in den offiziellen Zahlen nicht abbilden?

Es ist vielleicht nicht signifikant, aber ein bisschen runtergekommen sind die Preise schon. Und bei Objekten, die längere Zeit nicht gut laufen, werden definitiv Preisnachlässe gewährt. Sei es eine Küche oder eben der Preis. Bei den Produkten, die gut laufen, die gibt es auch, ist das nicht der Fall. **Denn wenn ich heute eine Neubauwohnung kaufen möchte, gibt es gar nicht so viel Angebot.** Aktuell nimmt



Dank der erhöhten Abschreibungen kaufen Kapitalanleger wieder stärker, weiß Markus Lechler

es wieder etwas zu, aber bis vor einem Jahr war es wirklich so, dass die Auswahl gar nicht so groß war. Wir haben zwar die Krise, aber dadurch wird auch viel zu wenig gebaut. Und wenn jemand das Geld hat und kaufen will, muss er schauen, was er überhaupt bekommen kann. Nach wie vor wird ein Immobilienkauf als solides Investment geschätzt.

Unter dem schwachen Absatz von Neubauwohnungen leiden ja auch die Bauträger. Sie müssen ihren Geschäftsbetrieb finanzieren und sitzen vielleicht noch auf Grundstücken, die sie nicht bebaut bekommen. Sehen wir hier noch die eigentliche Insolvenzelle?

Den einen oder anderen wird es leider vermutlich noch treffen, vor allem, wenn sich die nächsten ein, zwei Jahre nichts ändert. **Das ist dann ein Drama und eigentlich können wir uns das auch gar nicht leisten, dass Bauträger verschwinden.** Wir brauchen mehr Bauträger, die bauen.

Haben Sie Hoffnung, dass sich die nächsten ein, zwei Jahre etwas ändert?

Hoffnung ist da, aber zumindest kurzfristig sehe ich keine wesentlichen Impulse. Leider! ■

GRUNDSTÜCK GESUCHT:

Weil **Wohnen**
nicht warten kann!

Zur Entwicklung neuer Gebiete und Realisierung von Wohnbauvorhaben suchen wir bundesweit Flächen – ab 2.000 m².



NEUIGKEITEN? ÜBER 18.000 ABONNENTEN WARTEN DARAUF!

IMAGEANZEIGEN, STELLENANZEIGEN, VERKAUFS- UND SUCHANZEIGEN ...

1/4 SEITE 1.300 € · 1/3 SEITE 1.650 €
1/2 SEITE 2.400 € · 1/1 SEITE 3.300 €

UNSERE SONDERPAKETE 2026

5 Anzeigen 1/2 Seite für 9.900 € statt 12.000 €
5 Anzeigen 1/3 Seite für 6.900 € statt 8.250 €
5 Anzeigen 1/4 Seite 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 München und den Immobilienbrief Stuttgart verteilt werden. Alle Preise zzgl. MwSt.
Weitere Rabattierungen finden Sie auf der entsprechenden Homepage.

Anfragen und Buchungen: 0711 / 900 533 80

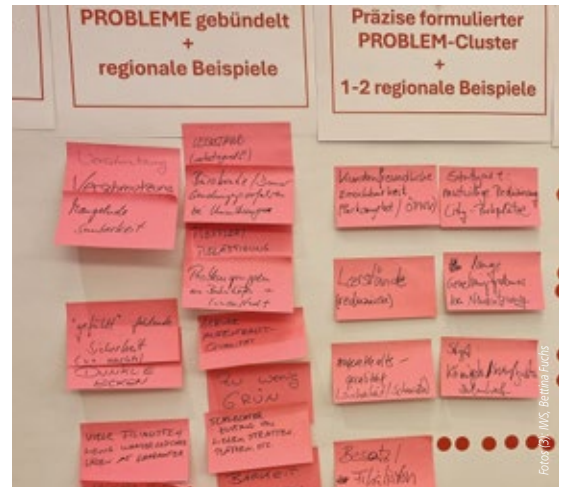
anzeigen@immobilienbrief-stuttgart.de • anzeigen@immobilienbrief-muenchen.de

Immobilienbrief
STUTTGART 
www.immobilienbrief-stuttgart.de

Immobilienbrief
MÜNCHEN 
www.immobilienbrief-muenchen.de

VERBÄNDE

IWS und Haus & Grund zum Koalitionsvertrag



In einem Workshop wurde voriges Jahr das Positionspapier des IWS erarbeitet

Der Branchenverband Immobilienwirtschaft Stuttgart (IWS) bewertet das Kapitel „Bauen, Wohnen und Planen“ im Koalitionsvertrag von Grünen und CDU in Baden-Württemberg grundsätzlich positiv, sieht jedoch weiterhin Reformbedarf. Zahlreiche Forderungen aus dem IWS-Positionspapier „Mehr Raum. Mehr Tempo. Mehr Zukunft.“ (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 406) würden sich wiederfinden – insbesondere bei der Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren. Gleichzeitig bleiben aus Sicht des IWS zentrale strukturelle Probleme ungelöst.

„Die enorme Bedeutung von Eigentümern und privaten Vermietern wurde anerkannt“, bilanzieren Haus & Grund Württemberg und Haus & Grund Baden. „Unser Ziel ist es, nicht als Gegner gesehen zu werden, sondern als Partner für eine gute Wohnungspolitik im Land“, sagt Sebastian Nothacker, Vorstand von Haus & Grund Württemberg. „Der Klang des neuen Koalitionsvertrags hört sich für Eigentümer nun recht gut an, das begrüßen wir“, sagt Thomas Haller, Vorstand von Haus & Grund Baden. Für die Erhaltung und den Neubau von Wohnraum sei es wichtig, in erster Linie die privaten Eigentümer zu unterstützen, denn sie würden etwa 80 % der Mietwohnungen in Baden-Württemberg anbieten. Die guten Vorhaben aus dem Koalitionsvertrag müssten jetzt allerdings bei Eigentümern wirklich ankommen.

Den Ankündigungen müssen Reformen folgen

„Der Koalitionsvertrag enthält wichtige Signale für mehr Tempo und mehr Praxisorientierung beim Bauen“, sagt der Vorstandsvorsitzende des IWS, Axel Ramsperger. „Die neue Landesregierung von Grün-Schwarz erkennt offensichtlich an, dass die bisherigen Verfahren im Ländle zu langsam, zu komplex und oft sogar zu Investitionshemmnissen geworden sind. Das ist schon ein richtiger Schritt. Entscheidend wird nun aber sein, ob aus den Ankündigungen auch spürbare Reformen entstehen.“

Besonders positiv bewertet der IWS die angekündigte Digitalisierung, unter anderem durch den Ausbau des virtuellen Bauamts, sowie die Vereinfachung von Planungs- und Genehmigungsverfahren. Der Koalitionsvertrag greife hier zahlreiche Forderungen aus der Immobilienwirtschaft

auf, darunter die Ausweitung von Genehmigungsfiktionen sowie den Abbau bürokratischer Hürden.

Investitionsfreundliche Bedingungen gefordert

Mit dem Förderprogramm „HeimVorteil BW“ sowie möglichen Entlastungen bei der Grunderwerbsteuer für Familien wird laut IWS ein wichtiges Signal gesendet. Aus Sicht des IWS bleibt die angekündigte Förderung allerdings noch zu begrenzt, zumal die gesamte Koalitionsvereinbarung unter Finanzierungsvorbehalt steht. **Der Verband fordert daher weiterhin umfassendere steuerliche Entlastungen und dauerhaft investitionsfreundlichere Bedingungen.**

Eine Verbesserung der steuerlichen Abschreibungsbedingungen beim Mietwohnungsbau soll auch privaten Kleinvermietern die benötigte Planungssicherheit geben, meinen die beiden Haus-&-Grund-Verbände. Vermieter sollten außerdem steuerlich entlastet werden, wenn sie unterhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete bleiben. **Der Mieterschutz solle angemessen bleiben unter dem Motto: Balance halten.**

Die Vereinfachung des Baurechts und der „BW-Standard“ gehen in die richtige Richtung

Kritisch sieht der IWS, dass der Koalitionsvertrag bei der Senkung von Baukosten und bei der Reform technischer Standards weitgehend unverbindlich bleibt. Zwar werde mehrfach vom „flexiblen“ Bauen gesprochen und auch die Einführung eines vereinfachten Gebäudetypus nach „BW-Standard“ angekündigt, konkrete Maßnahmen zur spürbaren Reduzierung kostentreibender Vorgaben fehlten jedoch. „Die geplante Vereinfachung des Baurechts und der angekündigte ‚BW-Standard‘ gehen in die richtige Richtung“, meinen die beiden Haus-&-Grund-Verbände. Sie bewerten auch „das klare Bekenntnis zum Wohneigentum“ positiv.

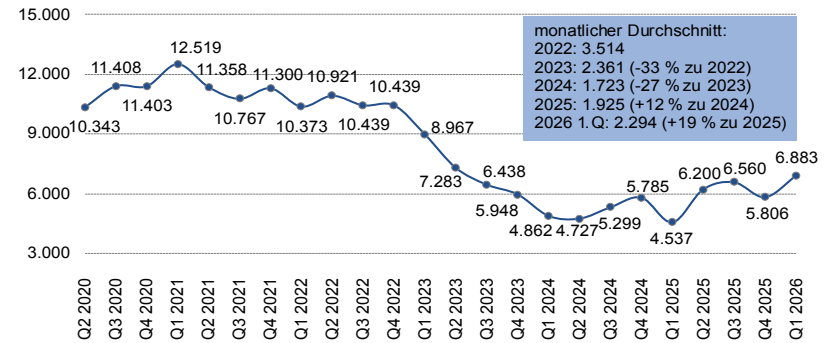
Weiteren Handlungsbedarf sieht der IWS bei der Bereitstellung neuer Wohn- und Gewerbeflächen. Der Koalitionsvertrag setze weiterhin stark auf Innenentwicklung und Flächensparen. Diese Ziele seien grundsätzlich nachvollziehbar, stießen jedoch insbesondere in wachsenden Ballungsräumen zunehmend an praktische Grenzen.

STANDORT

Ein zartes positives Signal: Mehr Baugenehmigungen im Land

6883 Wohnungen wurden in Baden-Württemberg im ersten Quartal dieses Jahres genehmigt. Im ersten Quartal 2025 waren es nur 4537 Einheiten, der niedrigste Quartalswert seit mindestens sechs Jahren. Der höchste Quartalswert mit 12 519 Wohnungen wurde in diesem Zeitraum im ersten Quartal 2021 erzielt. „Dieser Aufschwung kann durchaus als zartes positives Signal gewertet werden, mehr aber auch nicht“, kommentiert Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts, die aktuelle Entwicklung.

Genehmigte Wohnungen in neuen Wohngebäuden in Baden-Württemberg im Quartalsvergleich



Quelle: Stat. Landesamt Baden-Württemberg, IVD-Institut

Keine Seilbahn zum Eiermann-Campus

Eine Seilbahn vom Bahnhof Stuttgart-Vaihingen zum Eiermann-Campus ist nicht wirtschaftlich und wird daher nicht weiterverfolgt, meint die Stadt Stuttgart und bezieht sich auf eine Machbarkeitsstudie. Dafür soll gezielt nach Strecken gesucht werden, bei denen Topografie und Verkehrsbedarf besonders gut zusammenpassen, insbesondere in Stuttgart-Nord und hier im Bereich Pragsattel und Robert-Bosch-Krankenhaus.

Forschungsnetzwerk in Stuttgart gestartet

Stuttgart, Leipzig und Köln starten gemeinsam mit der Forschungsstelle für Energiewirtschaft (fE) das Forschungsprojekt Glow-Up. Ziel ist es, Lösungen für die kommunale Wärmewende zu entwickeln, Wärmepläne umzusetzen und Bürger frühzeitig einzubinden. Es soll ein Netzwerk von Vorreiterkommunen aufgebaut werden, die gemeinsam Lösungen für die kommunale Wärmewende entwickeln und ihre Erfahrungen teilen.

MARKT

1370 m² Bürofläche im Bosch-Areal vermietet

Zwei vermittelte Mietverträge für das Bosch-Areal in Stuttgart-West meldet Immoraum Real Estate Advisors. Die E-Commerce-Agentur Efly mietet 870 m² Bürofläche, das Architekturbüro Haascookzemmrich Studio 2050 nimmt 500 m² ab. Vermieter ist ein Individualmandat einer deutschen Versicherung, das von Schroder Real Estate betreut wird (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 177).



Wir bauen
Perspektiven

für ein lebenswertes Stuttgart und Jobs mit Gestaltungsspielraum!

Jetzt Teil unseres Teams werden!

jobs.swsg.de



PROJEKTE

Bayer startet in Stuttgart-Gablenberg



Quelle: Bayer Baukoordination

Ein Beispiel gelungener Innenentwicklung

Ein Mehrfamilienhaus mit elf Eigentumswohnungen zwischen 48 und 151 m² Wohnfläche sowie eine Tiefgarage mit 14 Stellplätzen und weiteren zwei oberirdischen Parkplätzen baut M. Bayer Baukoordination aus Deizisau in Stuttgart-Gablenberg. Das Projekt im Standard KfW 55 entsteht in der Teichstraße 16 auf dem Gelände einer ehemaligen Schlosserei.

Marie-Luise in Bad Cannstatt



Quelle: PQ Projektentwicklung/Projekt

Grün hilft dem Stadtklima

22 Eigentumswohnungen errichtet PQ Projektentwicklung zusammen mit der Bürkle Baugruppe in der Hallstraße 25A in Stuttgart-Bad Cannstatt. Unter dem Namen „Marie-Luise“ entstehen Einheiten von 22 bis 70 m² Wohnfläche im Standard KfW 55 EE plus neun Stellplätze. Das Gebäude erhält eine Klinkerfassade, Dach und Fassade werden teilweise begrünt.

Weisenburger Projekt baut in Köngen



Quelle: Weisenburger

Verkauft vor Baubeginn: Besser geht es nicht

58 Mietwohnungen, davon 50 geförderte, realisiert Weisenburger Projekt in Köngen, Landkreis Esslingen, im Neubaugebiet Burgweg West III. Auf dem 5318 m² großen Baufeld entstehen fünf Gebäude mit 4280 m² Mietfläche sowie eine Tiefgarage mit 87 Stellplätzen. Die Wohnungen mit Größen zwischen 39 und 124 m² werden im Standard KfW 55 EE gebaut. Die Fertigstellung ist für Ende 2027 geplant, Dawonia aus München hat das Projekt erworben.

Strenger baut in Ditzingen



Quelle: Strenger

Unter der Marke Baustolz errichtet Strenger in Ditzingen, Landkreis Ludwigsburg, 42 Reihenhäuser und sechs Doppelhaushälften sowie ein Mehrfamilienhaus mit 25 Wohnungen. Die Reihenhäuser starten bei 101 m² Wohnfläche, die Doppelhaushälften haben bis zu 195 m². Das Vorhaben mit dem Namen „Golden Heights“ entsteht im Standard KfW 40 unter Einsatz von Nahwärme.

Über 300 Wohnungen in Schwäbisch Gmünd

Die Deutsche Bauwert plant auf dem ehemaligen TSB-Sportgelände in Schwäbisch Gmünd ein Wohnquartier mit bis zu 350 Einheiten in neun bis zwölf Häusern. Baubeginn auf dem 2,1 ha großen Areal an der Buchstraße soll 2027 sein. Ein Real Estate Fund von Lakeward Advisory und PMG Investment Solution wollte zusammen mit Thallos bereits 2022 unter dem Namen „Eco Village“ etwa 300 Wohnungen in elf Gebäuden realisieren (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 324). Durch die Insolvenz von Thallos 2024 scheiterte das Vorhaben.

MARKT

Maklerquote in Stuttgart besonders hoch und auch stabil

TOP 10 DEUTSCHE STÄDTE

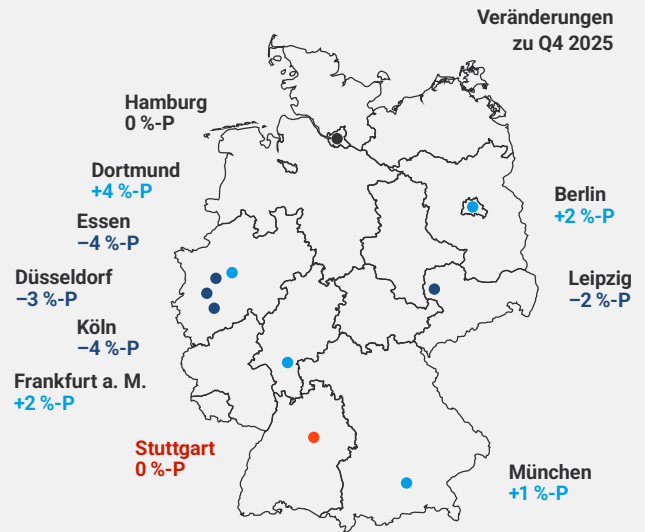
Mit Maklern angebotene Eigentumswohnungen

Q1 2026 vs. Q4 2025

Q1 2026	
1 Leipzig	73 % →
2 Stuttgart	71 % →
3 Berlin	69 % →
4 Hamburg	69 % →
5 Essen	66 % →
6 Düsseldorf	63 % →
7 Dortmund	61 % →
8 München	61 % →
9 Frankfurt a. M.	60 % →
10 Köln	54 % →

Quelle: Sprengnetter / ImmoScout24

Auswertung von 462.240 Eigentumswohnungen im Zeitraum von 01.01.2020 bis 31.03.2026. Veränderungen zu Q4 2025 in Prozentpunkten (%-P).



71 % der über Immobilienscout 24 in Stuttgart angebotenen Eigentumswohnungen werden von einem Makler inseriert. Der Wert ist laut Sprengnetter gegenüber dem vierten Quartal 2025 unverändert, im ersten Quartal 2024 lag er mit 72 % nur leicht höher. Unter den neun

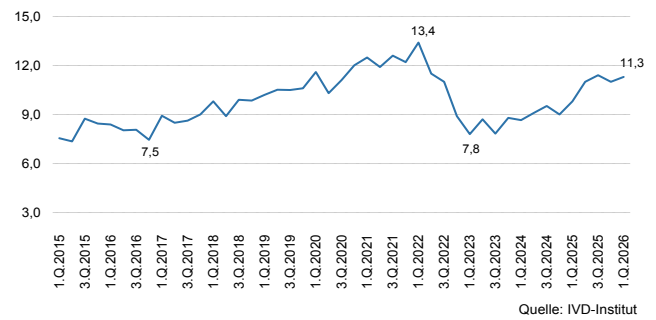
größten Städten ist die sogenannte Maklerquote nur in Leipzig mit 73 % höher. Berlin und Hamburg liegen mit je 69 % auf Rang drei. Am niedrigsten ist sie in Köln mit 54 %, davor Frankfurt mit 60 % sowie Dortmund und München mit je 61 %.

Immobilienumsätze gestiegen

11,3 Milliarden Euro betrug im ersten Quartal das Grunderwerbsteuereinkommen in Baden-Württemberg, meldet das IVD-Marktforschungsinstitut. Dies sind 15,3 % mehr als im ersten Quartal 2025. Im Vorjahr setzte eine deutliche Belebung ein: Das Transaktionsvolumen lag im ersten Quartal bei 9,8 Milliarden Euro und stieg im weiteren Jahresverlauf auf bis zu 11,4 Milliarden Euro im dritten Quartal und 11 Milliarden Euro im Schlussquartal. Deutschlandweit registriert das

IVD-Institut von Januar bis März 2026 ein Plus von nur 6,7 % auf 74,9 Milliarden Euro. „Seit Anfang 2026 mehren sich jedoch die Hinweise für eine weitere Abschwächung der konjunkturellen Entwicklung. Gleichzeitig bergen geopolitische Krisen – wobei die Daten für das erste Quartal 2026 überwiegend noch vor der Eskalation des Irankonflikts erhoben wurden – das Risiko dauerhaft steigender Energie- und Rohstoffpreise“, sagt Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts. Dies könnte einen

Immobilienumsätze in Baden-Württemberg, in Mrd. €



spürbaren Anstieg der Inflation auslösen. In der Folge wäre eine restriktivere Geldpolitik mit tenden-

ziell weiter steigenden Zinsen nicht auszuschließen, was die Nachfrage nach Wohnimmobilien zusätzlich dämpfen dürfte.

Umsatz mit Logistikflächen mehr als verdoppelt

56 200 m² Logistikfläche wurden im ersten Quartal in der Region Stuttgart umgesetzt, ein Zuwachs um 129 % zum Vergleichszeitraum des Vorjahres. Unter den Top-Acht-Logistikregionen ist dies nach Zahlen von Colliers der zweithöchste prozentuale Zuwachs nach Köln mit 183 %. In absoluten Zahlen ist es hingegen nur Rang sechs. Am meisten wurde in der Region Hamburg mit 108 100 m² umgesetzt, am wenigsten in Leipzig mit 17 600 m². Die Spitzenmiete sieht Colliers in der Region Stuttgart bei 8,90 Euro, ein Plus um 5 % und der zweithöchste Wert nach München mit 10,30 Euro.

IHK-Mietpreismfrage für Büroflächen

Transparenz über die Büromieten und Nebenkosten in der Region Stuttgart will die IHK schaffen und führt daher wieder bis Ende Mai eine Umfrage zu den Büromieten durch. Dabei geht es weniger um Neuvertragsmieten, sondern um die Höhe der Büromieten bei bestehenden Mietverhältnissen. Die Umfrage nimmt die IHK Region Stuttgart alle drei Jahre vor mit dem Ziel, auch für Bürostandorte in kleineren und mittleren Städten valide Zahlen liefern zu können. Daher ist es wichtig, dass sich möglichst viele Unternehmen beteiligen.

www.ihk.de/stuttgart/mietpreismfrage

UNTERNEHMEN

Dahler Invest eröffnet in Ludwigsburg

Seit diesem Mai hat Dahler Invest auch einen Standort in Ludwigsburg. Dieser wird von Sven Wagner geleitet, der seit Dezember 2021 auch den normalen Dahler-Standort in Ludwigsburg als Lizenzpartner verantwortet. Dahler Invest sieht sich als Spezialist für die Vermittlung von Wohn- und Geschäftshäusern an private und semiprofessionelle Anleger.

LOB & PREIS

„Haus des Tourismus“ gewinnt Polis Award

ASP Architekten, Ippolito Fleitz und Koeber Landschaftsarchitektur haben für das „Haus des Tourismus“



am Stuttgarter Marktplatz den Polis Award 2026 in der Kategorie „Reaktivierte Zentren“ erhalten. Den ersten Platz teilt sich das umgebaute ehemalige Modehaus Breitling mit der Alten Feuerwache Köln.

PLEITEN & PANNEN

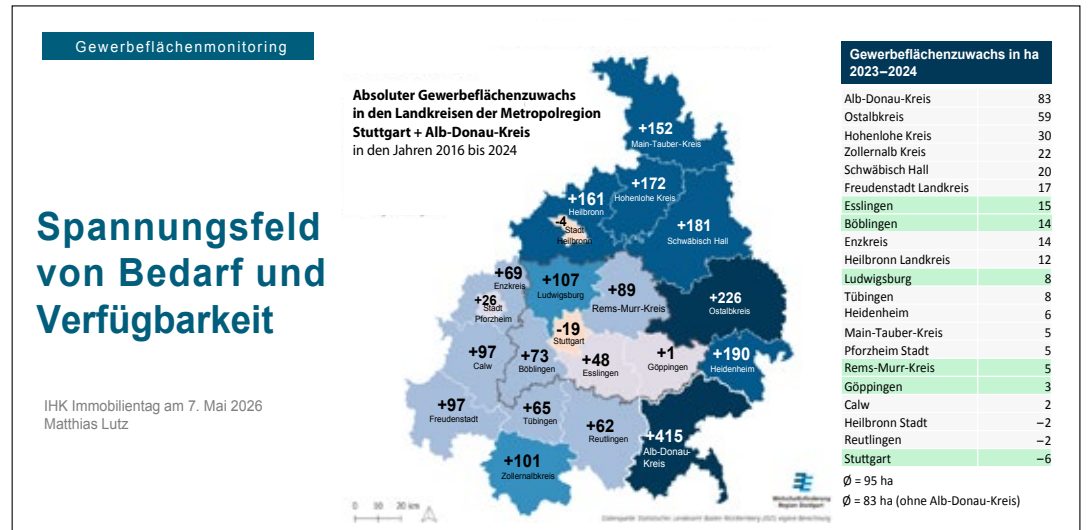
Stuttgart „erinnert“ frühzeitig

Die Landeshauptstadt hat offensichtlich immer noch zu viel Geld. Mit Datum vom 13. April verschickte das Statistische Amt an zufällig ausgewählte Vermieter die „Mietspiegel- und Wohnungsmarktbefragung 2026“ mit der Bitte, doch bis spätestens 31. Mai einen Onlinefragebogen auszufüllen. Bereits am 4. Mai, also mehr als drei Wochen vor Ablauf der Frist, erhielten die Vermieter, die noch nicht geantwortet hatten, eine „Erinnerung“. Dieses Mal im großen Kuvert mit gedrucktem Fragebogen und Antwortkuvert. Der Versand nach etwa drei Wochen war zwar angekündigt, doch macht das so früh Sinn? Nachhaltig ist es zudem auch nicht.

Stuttgarter Immobilitag: Flächen fehlen in der Region

Aktives Flächenmanagement und Außenentwicklung gefordert

„Flächenentwicklung zwischen Wachstum und Mangel“ war das Thema des 14. Stuttgarter Immobilitags, veranstaltet von der IHK Region Stuttgart sowie den Branchenverbänden IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart und Real FM. Fehlende Grundstücke für Gewerbe und Wohnen sind ein Wachstumshemmnis und führen zu Abwanderung, so ein Fazit.



Die Region weist zu wenig Flächen aus, Umlandkreise haben ihre Hausaufgaben gemacht

„Wir brauchen ein aktives Flächenmanagement und klare Prioritäten in der Nutzung“, fordert Axel Ramsperger, Moderator des Immobilitags und Vorstandsvorsitzender des IWS. „Der Mangel an geeigneten Flächen bremst Investitionen, Innovation und Beschäftigung“, konstatiert er. Zugleich verschärften sich die Probleme im Bestand durch veraltete Gewerbegebiete, geringe Flächeneffizienzen und Nutzungskonflikte.

In der Konsequenz wandern die Unternehmen ab

„Wir sehen ein Auseinanderdriften von Angebot und Nachfrage. Während Unternehmen dringend geeignete Flächen suchen, bleiben Potenziale im Bestand oft ungenutzt oder sind schwer aktivierbar“, sagt Jürgen Leinwand, als stellvertretender IHK-Geschäftsführer zuständig für die Immobilienwirtschaft. „Unternehmen treffen in der derzeit angespannten wirtschaftlichen Situation wichtige Standortentscheidungen. Sofern sie nicht die nötigen Flächen finden, wandern sie in letzter Konsequenz ab.“

Große Flächen für Unternehmen sind Mangelware

„Anfragen über 5 Hektar sind nur schwer realisierbar“, sagt Matthias Lutz, Leiter des Geschäftsbereichs Standortmanagement bei der WRS Wirtschaftsförderung Region Stuttgart. **Bedarfe über 20 Hektar, oft von Zukunftsbranchen, Industrie oder Logistik, könnten gar nicht befriedigt werden.** 2021 bis 2024 gab es laut Lutz in der Region 191 Flächenanfragen mit zusammen 1424 Hektar, nur 87 davon mit zusammen 156 Hektar konnten bedient werden. Zwar sei die Nachfrage 2026 nicht mehr ganz so stark, aber immer noch bedeutend größer als das Angebot.

Umliegende Landkreise weisen deutlich mehr Gewerbeflächen aus

„Viele Gemeinden gehen die Flächenentwicklung nicht an, weil sie die Widerstände der Bürger fürchten“, analysiert Lutz. So wurden in der Region Stuttgart 2016 bis 2024 nur 299 Hektar Gewerbefläche neu ausgewiesen. **Im Landkreis Göppingen betrug der Zuwachs nur 1 Hektar, Stuttgart verlor**

PERSONEN

Von Appen verlässt die Wirtschaftsförderung

Vorigen Mai erst trat Torsten von Appen sein Amt als Leiter der Stuttgarter Wirtschaftsförderung an (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 390). Ende Juni verlässt er das Rathaus auf eigenen



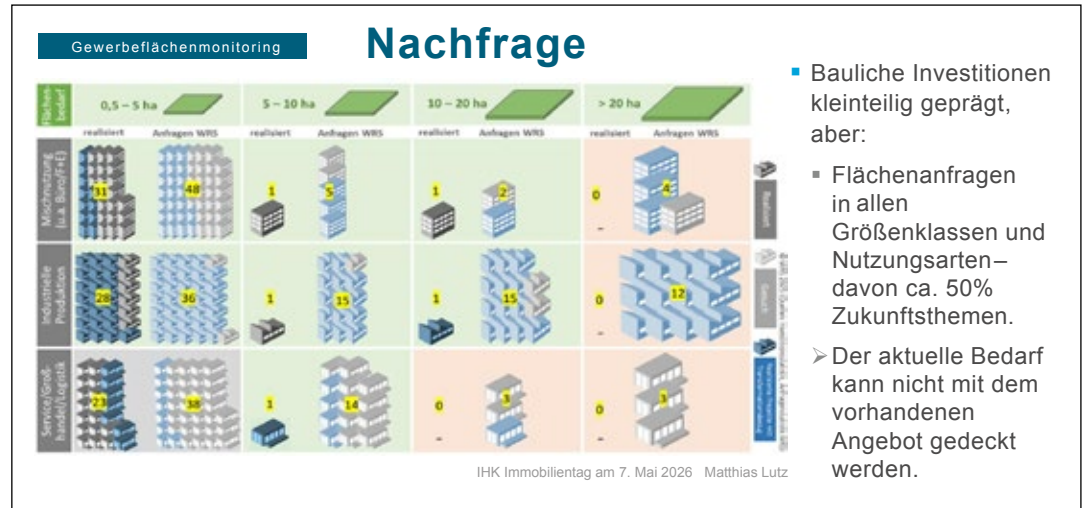
Foto: Christoph Schmidt

Wunsch, wie es heißt. Er ist bereits freigestellt. Die Stuttgarter Zeitung zitiert von Appen folgendermaßen: „Ich habe Bilanz gezogen und reflektiert. Am Ende bin ich zu dem Entschluss gekommen, dass jetzt ein guter Zeitpunkt ist, eine neue Herausforderung zu suchen.“ Die Arbeit erfülle ihn nicht mehr, so wie er sich das wünsche. Sein Alltag bestehe etwa zu 70 % aus Bürokratie. Von Appen wolle in Stuttgart bleiben.

DEALS

Gewerbeanwesen in Fellbach-Oeffingen

Ein lokales Family Office erwarb in der Dieselstraße 18 in Fellbach-Oeffingen, Rems-Murr-Kreis, ein Gewerbeanwesen mit 976 m² Gewerbe- und 116 m² Wohnfläche. Gewerbeimmobilien Mergenthaler hat vermittelt.



- Bauliche Investitionen kleinteilig geprägt, aber:
 - Flächenanfragen in allen Größenklassen und Nutzungsarten – davon ca. 50% Zukunftsthemen.
 - Der aktuelle Bedarf kann nicht mit dem vorhandenen Angebot gedeckt werden.

Es ist erschreckend, wie weit Angebot und Nachfrage auseinanderklaffen

sogar 19 Hektar. „Man kann gut erkennen, dass es dem Landkreis Göppingen wirtschaftlich momentan nicht so gut geht“, konstatiert Lutz. Der angrenzende Alb-Donau-Kreis beispielsweise hat im selben Zeitraum 415 Hektar zusätzlich ausgewiesen, der Ostalbkreis immerhin 226 Hektar.

80 Prozent der freien Gewerbeflächen stehen faktisch nicht zur Verfügung

Auch Potenziale im Bestand sieht Matthias Lutz kaum. So seien in der Größenklasse 2 bis 5 Hektar nur drei Areale sofort verfügbar, größere gar keine. Zwischen 10 und 20 Hektar sei nur eine Fläche kurzfristig, also innerhalb von zwei Jahren, aktivierbar. **Das Haupthemmnis ist die mangelnde Verkaufsbereitschaft der Eigentümer.** An neuen Gewerbeflächen hat die Region noch 925 Hektar in 205 Gebieten im Angebot. „Insgesamt rund 80 Prozent stehen für eine kurz- bis mittelfristige Umsetzung dem Markt faktisch nicht zur Verfügung“, konstatiert Lutz.

Die Konsequenz laut Lutz: **Abwanderung. Frankfurt, München und der Technologiepark Augsburg gehörten zu den Zielen.** Vier Unternehmen aus Herrenberg seien aus Platzgründen nach Nagold gezogen, beispielsweise Brenner Energie- und Gebäudetechnik. „Morgens fahren die Mitarbeiter von Herrenberg nach Nagold zur Arbeit, beladen die Sprinter und fahren zurück in die Region Stuttgart“, schildert er die Situation, die zu einer völlig unnötigen Verkehrsbelastung führt.

„Etwas tun, bevor der konkrete Bedarf da ist“

Lutz fordert, dass sich Politik und Immobilienwirtschaft gemeinsam um die Innen- und Außenentwicklung kümmern. **Für sinnvoll hält er eine strategische Flächenbevorratung, doch diese sei teuer.** „Wir müssen etwas tun, bevor der konkrete Bedarf da ist“, sagt auch Thomas Bopp, Architekt und bis 2024 Vor-

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/stuttgart



GOLDBECK

IMPRESSUM

Immobilienbrief
STUTTGART

ISSN 1866-1289

www.immobilienbrief-stuttgart.de

Herausgeber:

Frank Peter Unterreiner
fpu@unterreiner-medien.de

Verlagsleitung:

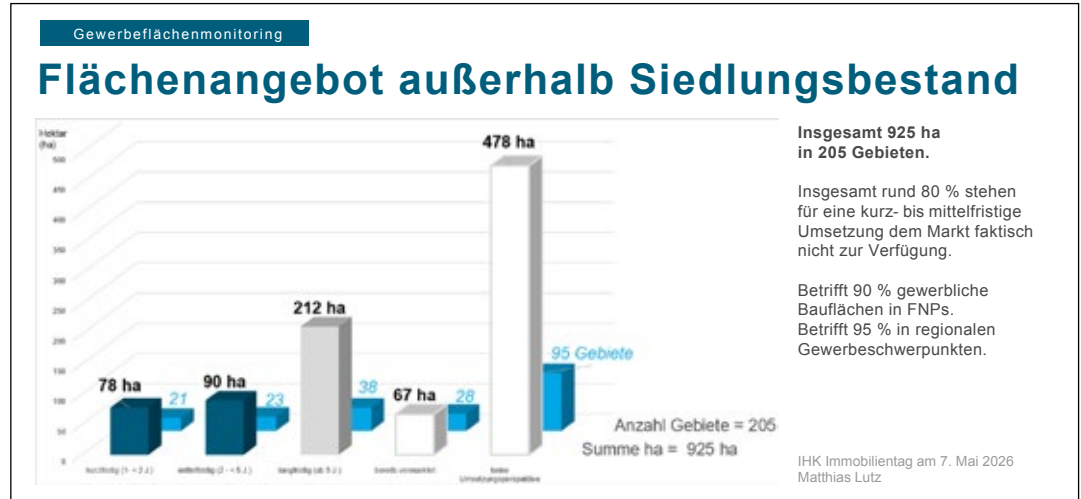
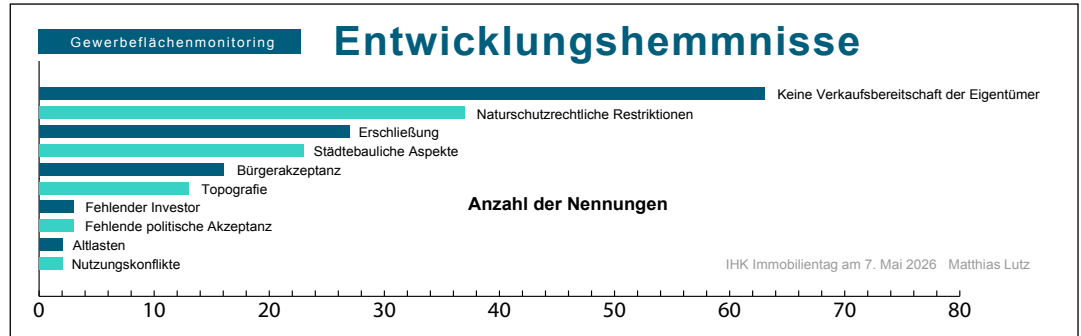
Stefan Unterreiner
su@unterreiner-medien.de

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 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.immobilienbrief-stuttgart.de. Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.



Das Angebot kommt nicht in die Umsetzung

sitzender des Verbands Region Stuttgart. Die Vorlaufzeiten seien zu lang. „Bevölkerung und Gemeinderäte machen nicht mit, wenn der Nutzer unbekannt ist“, stellt er jedoch fest.

Betriebswohnungen beeinträchtigen gewerbliche Nutzungen

„Jede Nutzung, die in eine andere Kategorie passt, hat in einem GE- oder GI-Gebiet nichts zu suchen“, meint Knut Maier vom Büro Baldauf Architekten Stadtplaner. Das gelte auch für eingestreute Wohnungen, oft Betriebswohnungen, die gewerbliche Nutzungen beeinträchtigen.

Wohnungen für 117 000 zusätzliche Einwohner

Die Bevölkerung ist in der Region Stuttgart auf 2,8 Millionen Menschen gewachsen, die Zahl der genehmigten Wohnungen lag 2024 mit unter 5000 auf einem Allzeittief, stellt Christoph Hemberger, Referent für Regionalplanung und Regionalentwicklung beim Verband Region Stuttgart, fest. Dabei sei der Bedarf groß. Bis 2040 müssten etwa 185 000 Arbeitskräfte in die Region Stuttgart geholt werden, um das Delta zwischen Neuruheständlern und ins Erwerbsleben eintretenden jungen Menschen auszugleichen. Einer Bevölkerungsprognose nach soll die Zahl der Einwohner bis 2045 um 117 000 auf dann 2,9 Millionen Menschen steigen.

Das Problem ist die Umsetzung, weniger die Planung

Zwar gibt es laut Hemberger in der Region 1692 Hektar planerisch gesicherte Flächen für den Wohnungsbau, die für knapp 120 000 Einwohner reichen würden, das Problem sei jedoch die Umsetzung durch die Eigentümer. Und ein Teil könne wegen des Schutzes von Streuobstwiesen oder als Überschwemmungsgebiet nicht ausgewiesen werden.

„Wir brauchen auch Außenentwicklung“, fordert Iris Beuerle, Direktorin des Verbands baden-württembergischer Wohnungs- und Immobilienunternehmer. Laut Pestel-Studie fehlten bereits Ende 2024 im Land 192 000 Wohnungen. Ziel müsse sein, vom Langzeitleerstand, den sie auf 156 000 Einheiten beziffert, möglichst viel zu aktivieren. Sie fordert einen Kulturwandel und: „Einfach machen!“ ■

18. IMMOBILIEN DIALOG REGION STUTT GART

13. + 14. JULI 2026

KULTUR- UND KONGRESSZENTRUM LIEDERHALLE

STUTT GART



Wirtschaftsförderung
Region Stuttgart



HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

Gastgeber Auftaktabend



Partner of the Day



Basispartner



Medienpartner



Mediapartner



Aussteller



Verbandspartner



ANMELDUNG UND WEITERE INFORMATIONEN



heuer-dialog.de/11666

PROGRAMM

Startup-Pitches
in den
Pausen

MO
13.
07.
26

AUFTAKTABEND
Veranstaltungsort
STERNHÖHE | Campus
Sternhöhe Möhringen
Epplestraße 225
70567 Stuttgart

16.30 Uhr
Eintreffen der Gäste und Check-in

17.00 Uhr
Begrüßung durch den Gastgeber des Abends
Felix Gronbach, Office Head Real Estate Operations,
alstria advisors GmbH

Begrüßung und Moderation des Abends
Jasmin Busse-Schlaudecker, Senior Projektleiterin, Heuer Dialog GmbH

17.10 Uhr
KEYNOTE Re-Form, Trans-Form
Architektur als Dialog zwischen Stadt, Kultur und Menschen
Shirin Frangoul-Brückner, Mitbegründerin und Geschäftsführerin,
ATELIER BRÜCKNER

17.30 Uhr
Insights zum Projekt „Sternhöhe“
Anja Bembenek, Teamleader Real Estate Operations, alstria advisors GmbH

17.40 Uhr
Projektbesichtigung

ca. 18.30 Uhr
Get-together und Networking

08.30 Uhr
Check-in und Begrüßungskaffee

09.00 Uhr
Begrüßung und Moderation des Tages
Jasmin Busse-Schlaudecker, Senior Projektleiterin, Heuer Dialog GmbH

STUTTGART HAT VIEL VOR!

09.05 Uhr
**ERÖFFNUNG Stuttgart und die Region – wirtschaftlich stark,
kulturell führend, sozial ausgewogen**
Dr. Frank Nopper, Oberbürgermeister, Landeshauptstadt Stuttgart
Rainer Wieland, Vorsitzender, Verband Region Stuttgart
im Gespräch mit
Jasmin Busse-Schlaudecker, Senior Projektleiterin, Heuer Dialog GmbH

09.20 Uhr
**Neue wirtschaftliche Realität – was jetzt auch in der
Immobilienbranche zählt**
Dr. Moritz Kraemer, Chefvolkswirt und Leiter des Konzernbereichs
Research, Landesbank Baden-Württemberg

09.50 Uhr
**GESPRÄCH Wirtschaftsstruktur in der Transformation und
Chancen zur Neusiedlung**
Michael Kaiser, Geschäftsführer, Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH
Torsten von Appen, Leiter Abteilung Wirtschaftsförderung,
Landeshauptstadt Stuttgart
Moderation:
Frank Leukhardt, Geschäftsführer und Gesellschafter,
Colliers International Deutschland GmbH

10.15 Uhr
IMPULS & FACE-TO-FACE Warum Stuttgart?
Corporate Real Estate als Hebel für Stadtentwicklung und
Standortgestaltung
Petra Dittmann, Head of Real Estate Management,
Allianz ONE – Business Solutions GmbH
im Gespräch mit
Jasmin Busse-Schlaudecker, Senior Projektleiterin,
Heuer Dialog GmbH

10.35 Uhr
Zeit für Business und Kommunikation auf Einladung von



NEUE MARKTREALITÄT SCHAFFT NEUE BEDINGUNGEN!

11.15 Uhr
MARKTCHECK Investments und Transaktionen auf dem Prüfstand
Fakten, Trends, Chancen
Georg Charlier FRICS, Niederlassungsleiter, Jones Lang LaSalle SE

11.35 Uhr
FINANZ-TALK Investieren in unsicheren Zeiten
Wie viel Risiko tragen Banken noch – und reicht das
Investitionskapital für künftige Projekte? »

Torsten Bergner, Managing Director,
PATRIZIA Augsburg Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Martin Merkel, Leiter Immobilienzentrum Stuttgart, DZ HYP AG

Moderation:
Sebastian Treier, Managing Director und Head of Office Leasing Stuttgart,
CBRE GmbH

12.00 Uhr
IMPULS Energie neu freisetzen
Wie steht es um Stuttgarts Weg zur Klimaneutralität?
Marcus Lehmann, Geschäftsführer, LAVA GmbH & Co. KG

12.15 Uhr
**PANEL Wie gehen wir (richtig) mit den Herausforderungen der
Bestandsrepositionierung um?**
■ Baukosten, Regulierung und Klimaziele: Zu teuer, zu langsam, zu komplex?
■ Abriss oder strategische Restrukturierung – was ist wirtschaftlich darstellbar?

Martin Fäble, Geschäftsführer, LBBW Immobilien Development GmbH
Dr. Martin Handschuh, Geschäftsführender Gesellschafter, eco2nomy
Tobias Nusser, Geschäftsführender Gesellschafter,
EGS-plan Ingenieurgesellschaft für Energie-, Gebäude- und Solartechnik mbH
Moderation:
Christian Raiser, Partner, Thümmel Schütze Rechtsanwälte

12.50 Uhr
Planen, genehmigen, bauen – Stuttgarter Stadtentwicklung konkret
Peter Pätzold, Bürgermeister, Referat für Städtebau, Wohnen und Umwelt,
Landeshauptstadt Stuttgart

13.10 Uhr
Gemeinsames Mittagessen auf Einladung von **ZUBLIN**
WORK ON PROGRESS

INNOVATION BEGINNT IN STUTTGART

14.30 Uhr
**STRATEGIE E wie einfach: Bauen neu denken – wie wir Nachhaltigkeits,
Umnutzung und Kreislaufwirtschaft verbinden**
Stephan Thulmann, Partner, Drees & Sommer SE

14.50 Uhr
PRODUKT Revolution im Wohnungsbau: Vom Piloten zum Produkt
Skalierbare Bauinnovationen für die Bauwirtschaft
Chris Brandstät, Technischer Geschäftsführer, NELCON GmbH & Co. KG

15.10 Uhr
**PRAXIS Weniger Material-Dogma, mehr Wirkung – warum
Technologieoffenheit im Bauen entscheidet**
Fabian Lenz, Geschäftsführer, GOLDBECK Technologies GmbH

VOM ENGPASS ZUM AUSWEG: STRATEGIEN FÜR DEN WOHNUNGSMARKT

15.30 Uhr
PANEL Wohnen unter Druck – zwischen Herausforderung und Chance
■ Knapp, teuer, reguliert: Was macht Projekte wieder rentabel?
■ Vom Förderrahmen zur Umsetzung: Welche Allianzen führen zum benötigten Wohnraum?
■ Mietpreisbremse & Renditekrise – regulatorischer Druck verändert Investitionsentscheidungen

Rüdiger Maier, Vorstandsvorsitzender, Neues Heim – Die Baugenossenschaft eG
Dr. Joachim von Klitzing, Geschäftsführender Gesellschafter,
DeWAG Wohnen GmbH & Co. KG
Bianca Reinhardt Weith, Geschäftsführerin,
Instone Real Estate Development GmbH
Andreas Wenz, Project Engineer, Getzner Werkstoffe GmbH
Moderation:
Giwi Mohadjer, Head of Residential Investment Regionen Süd,
C & W (U.K.) LLP German Branch

16.10 Uhr
Von Handarbeit zu High-Tech: KI und Robotik als Lösung für die Zukunft im Wohnungsbau
Wulf von Borzyskowski, Geschäftsführer, All3 Construction Germany GmbH

16.25 Uhr
Ende des Immobilien-Dialogs Region Stuttgart 2026 bei Kaffee & Kuchen