

Immobilienbrief STUTTGART



Ausgabe 369

www.immobilienbrief-stuttgart.de

07.05.2024

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

Interview

zum Marktumfeld

- Albrings und Brenner im Gespräch
- Die Probleme der Entwickler
- Verhalten der Banken
- Chancen im heutigen Umfeld

Seite 8

KSK Ludwigsburg

- Schiller-Areal vollendet
- 79 Millionen Euro investiert

Dibag

- Projekte im Neckarpark fertig

Seite 9

Ludwigsburg

Industriezentrum

- Mann + Hummel mietet IBA'27
- Einladung zum Afterwork
- Führung und Musik in der Calwer Straße

Stuttgarter

Immobilien Talk

- „Immobilienwirtschaft im Transformationsmodus“
- 8. Juli im Geno-Haus

Seite 11

Quartier Karla

- Stuttgarter Lebensversicherung investiert
- Blue Estate setzt um
- Areal zwischen Friedrich- und Lautenschlagerstraße

Seite 12

Wohnen in Stuttgart

- ETW teurer, EFH preiswerter

Liebe Leser!

Wenn im Interview zwei Koryphäen unserer Branche im Wesentlichen übereinstimmen, dann ist das, sensationsjournalistisch betrachtet, natürlich bedauerlich. Denn es fehlt der Pfeffer. Die Aussagen jedoch gewinnen an Gewicht, wenn sich zwei einig sind. So beim Gespräch mit Christian Albrings und Peter Brenner über Chancen und Risiken am Immobilienmarkt, die Rolle der Banken und das Verhalten der Kommunen. Prädikat lesenswert. **Und: Das Glas ist halb voll, mindestens. So das Urteil der beiden.**



Auch Karla macht Hoffnung. Das Projekt bedeutet zwar eine große Baustelle mehr für die Stuttgarter City. Vor allem aber, dass die Transformation zu einer lebendigen Innenstadt weitergeht. **Mut macht auch, dass der Bauherr einen dreistelligen Millionenbetrag in schwierigen Zeiten in die Hand nimmt. Antizyklisch handeln nennt man das.**

Wenn Sie jetzt aber glauben, dass Karla schlicht die weibliche Form von Karl ist, dann liegen Sie so was von falsch. Wir klären das auf. Immobilienbrief lesen macht schlau ☺.

Schlau macht auch der Blick über den Tellerrand. Seit wir zudem den Immobilienbrief München herausgeben, liegt unser Augenmerk zusätzlich auf der dortigen Metropolregion. **Und während bei uns um jeden Quadratzentimeter Bauland gerungen wird, weisen die dortigen Kommunen munter neue Areale aus. Der Hektar scheint dabei das kleinste Flächenmaß zu sein.** Es ist unglaublich, welche Potenziale die Metropolregion München noch hat. **Wir müssen sehr aufpassen, dass wir nicht abgehängt werden.** Gerade jetzt, während sich die Automobilwirtschaft in der Transformation befindet, benötigen wir dringend weitere Flächen für Unternehmensansiedlungen. Und natürlich für Wohnen, die dramatischen Rückgänge bei den Genehmigungs- und Fertigstellungszahlen sind auch dem Bauplatzmangel geschuldet.

Am 9. Juni ist in Baden-Württemberg Kommunalwahl, in der Region Stuttgart auch die des Regionalparlaments. **„Wie hältst Du es mit neuem Bauland?“, das ist eine der Fragen, die jeder von uns seinen Kandidaten stellen sollte.**

Alles ist möglich, das zeigt auch der Fußball. VfB Stuttgart und Bayern München insgesamt auf Augenhöhe – vorigen Samstag war der VfB sogar die ganz klar bessere Mannschaft. Das sollte auch als Wirtschaftsstandort unser Anspruch sein: Zwei starke Metropolregionen – Stuttgart und München – rocken Deutschland!

Euphorisch grüßt Sie

Ihr

Frank Peter Unterreiner, Herausgeber



Christian Albrings, Peter Brenner und Frank Peter Unterreiner

„Später wird man erkennen, welche Chancen das heutige Marktumfeld geboten hat“

Um die gegenwärtige Krise in der Immobilienwirtschaft ging es im Interview mit den beiden Beratern Christian Albrings und Peter Brenner. Die Probleme der Entwickler, das Verhalten von Banken und Kommunen waren ebenso Thema wie die Frage, wann der richtige Zeitpunkt für neue Projekte ist.

Herr Brenner, haben Sie eine solche Krise, wie wir Sie jetzt haben, schon einmal erlebt?

Peter Brenner: Krisen habe ich schon erlebt, im Gegensatz zu vielen Jüngeren. Auch, dass Eigentumswohnungen nur schwer verkauft werden konnten oder dass die Preise rückläufig waren. Aber in dieser Tiefe und mit so vielen Komponenten habe ich auch noch keine Krise erlebt. **Und ich vermute, dass uns diese Krise noch ein Weilchen erhalten bleibt.**

Herr Albrings, was ist Ihre größte Sorge bei dieser Krise?

Christian Albrings: Ich bin 2003 mitten in einer Krise ins Berufsleben eingestiegen. Ich war damals bei Drees & Sommer nach einigen Jahren Einstellungsstopp der Erste, der wieder eingestellt wurde, das war damals eine ganz andere Zeit. Es gab für viele befristete Arbeitsverträge, was die vergangenen Jahre völlig undenkbar war, da wurde eher nach Sabbaticals gefragt. Die folgenden zwanzig Jahre habe ich einige Auf's und Abs erlebt, aber eine Krise dieses Ausmaßes nicht.

Meine größte Sorge ist, dass wir uns krisenlike verhalten und damit die Krise eher anheizen, als zu schauen, wie wir sie lösen können und mit welchen Dingen sich die Branche stärker

beschäftigen muss. Stichworte Digitalisierung, Adaption von neuen Themen. Das Jammern über die nicht mehr vorhandene Komfortzone der vergangenen Jahre bringt uns nicht weiter.

Brenner: Die Krise ist insgesamt bedeutend, aber sie trifft die einzelnen Branchensegmente unterschiedlich. Projektentwickler und Bauträger sind am stärksten betroffen. Denn die Zinsen haben sich nahezu vervierfacht und die Baukosten sind weiterhin hoch. Hinzu kommt, dass der Investmentmarkt nahezu ausgetrocknet ist, Verkäufe sind schwerer geworden. Und wenn in so einer Konstellation bei weiterhin vorhandenen Kosten die Erlöse wegbleiben, dann schwindet die Liquidität. Und das führt dann zu Problemen. **Zudem sind im Hype Fehler verziehen worden, der Markt hat es reguliert. Wenn die Kosten gestiegen sind, dann wurden eben, simpel gesagt, die Preise erhöht.**

Albrings: Ich finde vor allem die Vielschichtigkeit der Krise problematisch. Wie Herr Brenner schon sagte, früher hat das Wachstum vieles kompensiert. Wer das Grundstück hatte, der hatte quasi schon gewonnen. Der Zugang zum Grundstück war gleichbedeutend mit Erfolg. Heute ist der Zugriff auf Eigenkapital und zum Endinvestor der Schlüssel.

Sind die Projektentwickler und Bauträger unverschuldet in die Krise geraten oder hätten Sie sie kommen sehen müssen?

Albrings: Es ist ja einerseits die Eigenheit eines Schwarzen Schwans, dass er unerwartet zuschlägt. **Aber vielleicht hätte man grund-**



Ernste Mienen zu ernsten Themen

sätzlich die eine oder andere Vorkehrung im Geschäftsmodell Projektentwicklung treffen müssen, denn gerade hier gibt es große Einzelrisiken. Selbst große Marktteilnehmer haben hier ein paar entscheidende Projekte, wenn es dann nicht zu Verkäufen kommt, sind sie schnell gefährdet. Jetzt versteht man wieder, dass Projektentwicklung ein Risikogeschäft ist und keine Lizenz zum Geld drucken.

Brenner: Ich habe einige Bauträger auch beim Grundstückskauf beraten. In den Jahren so ab 2017 waren die Grundstücke so schnell weg und sind die Preise so schnell gestiegen, dass wir öfters nicht zum Zug kamen. Hätte man die Krise kommen sehen müssen? **Es waren einige schon sehr progressiv unterwegs und haben geglaubt, dass sich der Markt immer so weiterentwickelt.** Der eine oder andere hat zu teuer und auch ein paar Grundstücke zu viel eingekauft, das holt ihn heute ein. Inzwischen ist der Markt nahezu ausgetrocknet, es will fast keiner mehr Grundstücke kaufen. Ganz langsam geht es jetzt wieder los – nachdem die Preise gefallen sind.

Was ist das größte Problem der Bauträger? Zu teuer eingekaufte Grundstücke, der fehlende Absatz der Eigentumswohnungen oder Probleme bei der Refinanzierung?

Brenner: Es ist nicht der eine Grund. Aber nehmen wir nur mal den Punkt Finanzierung. Vor etwa zwei Jahren lag der Zinssatz bei etwa 1 Prozent, heute sind es etwa 4 Prozent plus mindestens 2 Prozent Tilgung, das muss sich ja ganz gravierend auswirken.

Albrings: Das Problem ist die Geschwindigkeit, mit der sich der Wechsel vollzogen hat. Eine Projektlaufzeit geht ja mindestens über drei Jahre, der Wandel ging jedoch deutlich schneller. Dies kann nur jemand gut überstehen, der schon unter den neuen Bedingungen einsteigen konnte und hier von niedrigeren Einstiegspreisen profitiert. **Wenn der Absatz von heute auf morgen wegbricht, dann kann er bei Projektierung und Baukosten so gut sein, wie er will, dann geht das Geschäftsmodell nicht auf.**

Stichwort Absatz. Haben die Käufer von Eigentumswohnungen nicht Angst, dass der Bauträger insolvent wird und sie auf einer Ruine sitzen bleiben?

Brenner: Das hängt sicherlich von der Adresse ab. Unsere Bauträger hier sind sehr mittelständisch geprägt und oft in Familienhand. Da bin ich froh darüber. **Die Insolvenzen hat ja als Erstes und überwiegend die Großen getroffen, ob es Development Partners oder die Gerch-Gruppe waren. Für mich nachvollziehbar, denn das sind kapitalmarktorientierte Unternehmen, hier fehlt etwas die Identifikation.** Ein Familieneigentümer hingegen, der schon



Jahrzehnte am Markt ist, der bringt auch mal privates Vermögen in das Unternehmen ein und versucht damit das Problem zu lösen. Aber jetzt werden die Bilanzen für 2023 gefertigt, dafür müssen die Grundstücke bewertet werden. Hier kann schon noch das eine oder andere Problem hochpoppen, wenn 20 oder 25 Prozent wertberichtigt werden muss. Denn das geht zulasten des Eigenkapitals.

Sind die Banken Teil der Lösung oder Teil des Problems?

Albrings: Sie sind aktuell keine Befürworter des Transaktionsmarkts oder von Entwicklungen, stellen aber auch nicht das Hauptproblem



Foto: A.M. Felix Wien

dar. Dass Banken in großem Maße den Hahn zugemacht haben, das höre ich weniger. Es ist aber schon so, dass sich unsere Kunden auch nach alternativen Finanzierungsmodellen umsehen, auch das Genossenschaftsmodell ist wieder interessanter. Das hilft nicht in der Breite, aber im Einzelfall kann es eine Lösung sein.

Brenner: Ich war ja mal Immobilienbanker und finde, die Banken haben bei jeder Krise sehr restriktiv gehandelt. Da werden schnell die Bestände durchgeschaut und geprüft, wo sind Risiken. Und es gibt ja vereinbarte Covenants in den Darlehensverträgen, hier wird oftmals reagiert und zum Beispiel das Nachschießen von Eigenkapital verlangt. Das ist in so einer Zeit Gift für den Kunden!

Aber müssen die Banken das nicht verlangen, der Vorstand macht sich ja sonst haftbar?

Brenner: Ich bin ja draußen, aber was ich von früheren Kollegen höre, ist, dass die Regularien nochmals deutlich angezogen haben. Der Gesetzgeber hat einen großen Teil dazu beigetragen, dass die Banken so handeln müssen. Es ist aber auch eine Frage des Fingerspitzengefühls. Wobei die Regularien eine individuelle Betrachtung des Risikos oft gar nicht zulassen.

Manchmal jedoch habe ich auch den Eindruck, dass sich die Banken dahinter verschanzen, auch wenn sie Spielraum hät-

ten. Zu meiner aktiven Banktätigkeit gab es diese begrenzten Spielräume, die wir dann genutzt haben, wenn es zur Lösung beigetragen hat.

Habe ich das richtig herausgehört, dass die Banken den Spielraum nicht immer zugunsten des Kunden nutzen?

Brenner: Man kann das nicht pauschal sagen. Aber ich denke, dass da im Einzelfall noch etwas mehr Spielraum wäre, wenn es die Regeln zulassen. Generell gilt für die vergangenen etwa anderthalb Jahre: Der Appetit bei den Banken ist nicht groß. Vor allem im Bereich Projektentwicklung und Bauträgergeschäft wird sehr selektiv vorgegangen – was ich aber aufgrund der Situation nachvollziehen kann. Risiken will keiner aufs Buch nehmen.

Wenn die Bank das Objekt oder Projekt bereits in den Büchern hat, es sich also um eine Prolongation handelt, wie reagiert sie dann? Geht sie auch mal mit den Anforderungen an Zins und Tilgung runter oder lässt sie den Kunden über die Wupper gehen?

Brenner: Das kann man nicht pauschal beantworten. Bei einem langjährigen Bestandhalter, der über das Portfolio schon viel getilgt hat, wird man Lösungen finden. Bei einer reinen Objekt-

DAS LEITZ

Leitzstraße 52 | 70469 Stuttgart



UM DIESE AUSSICHT WIRD MAN SIE BENEIDEN

5. OG
239 m²

Weitblick
inklusive

Moderne Ausstattung
(Kühlsegel etc.)

Lagerflächen
im UG

Hauseigene
Tiefgarage



gesellschaft ohne weiteren Zuschuss von Eigenkapital wird schneller der Schlüssel abgegeben. Dann müssen Banken auch mal erheblich Federn lassen. Leider.

Wenn ich dazu in der Lage bin: Ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um eine wohnwirtschaftliche oder gewerbliche Projektentwicklung zu starten oder sollte lieber noch etwas abgewartet werden?

Albrings: Pauschal lässt sich das schwierig sagen. Die Frage ist ja, was dann mit dem fertigen Produkt passiert. **Wenn jemand einerseits die Immobilien ins eigene Buch nimmt und vermietet, dann muss er in der aktuellen Marktphase schon fast Grundstücksopportunitäten wahrnehmen, wenn er es finanziert bekommt.** Für Mietflächen dürfte es in den nächsten ein, zwei Jahren eine hohe Resonanz geben. Wenn es andererseits um Entwicklungen geht, die nachher an Endinvestoren verkauft werden sollen, wäre ich etwas vorsichtig.

Brenner: Man muss heute die Marktfähigkeit des Produkts genauer prüfen, ebenso die Relation zwischen Kosten und Erlösen. **Die Marge sollte mindestens 18 bis 20 Prozent betragen, um Risiken auspuffern zu können.** Man sollte mit einer längeren Vermarktungsdauer und höheren Zinsen rechnen. Ich habe 2022 die ersten Projekte für Kunden gerechnet, bei denen ich merkte, es bleibt nichts oder zu wenig übrig – aufgrund der stark gestiegenen Zinsen und hohen Baukosten. Für mich ist nachvollziehbar, dass im Neubau aktuell fast nichts mehr geht.

Albrings: **Wir beobachten seit einiger Zeit, dass bei Bestandsgebäuden der energetische Zustand überproportional eingepreist wird.** Früher gab es einen Preis für Bestandsobjekte, der war im Wesentlichen abhängig von der Lage, aber weniger vom energetischen Zustand und Sanierungsstau. Das wird auch bleiben, wenn der Markt wieder anspringt. Dafür sorgt auch die CO₂-Bepreisung, die Auswirkungen auf die Einnahmen hat.

Ein wichtiger Marktteilnehmer sind die Kommunen. Einerseits als Verkäufer von Grundstücken, andererseits als Baurechts-schaffende. In beiden Funktionen machen sie Vorgaben wie Architektenwettbewerbe, Fassadenbegrünung, hier noch eine Kita und hier ein Quartiersplatz. Haben die Kommunen verstanden, dass sich die Situation geändert hat?

Brenner: Gänzlich noch nicht, wobei es natürlich vom Einzelfall abhängt. Zu gerne entlastet man die Stadtkasse zulasten der Bauträger und Projektentwickler. Aber jetzt spüren die Kommunen, dass die Baugenehmigungszahlen dramatisch sinken, das wird etwas in Gang setzen. Aber noch gibt es nicht genügend Entlastung für die Branche.

Albrings: Das sehe ich auch so, es ist noch nicht genügend angekommen. Vor allem nicht an der Stelle, wo die Entscheidungen im Einzelfall getroffen werden, nämlich beim jeweiligen Sachbear-

beiter. **Das Abrücken von Forderungen passiert noch nicht im Bewusstsein der veränderten Marktsituation.** Wenn es passiert, dann im Sparring zwischen den Bauwilligen und den Baugenehmigenden – doch das Gespräch wird häufig nicht gewünscht.

Aber wenn die Bauwilligen ihre Zahlen auf den Tisch legen, dann verzichten die Behörden auf Auflagen, die nicht mehr finanzierbar sind?

Albrings: Dann wird eher in Kauf genommen, dass das Bauvorhaben aktuell nicht realisiert, sondern auf die lange Bank geschoben wird. Der Marktzustand der vergangenen acht, zehn Jahre schwingt auf kommunaler Seite noch mit. Da wird dann gesagt, okay, wenn es der eine nicht macht, dann macht es ein anderer oder das Projekt kommt eben ein Jahr später. **Die Bereitschaft, sich ein Projekt in-**



Foto: A+M, Felix Wien

dividuell anzuschauen und zu sagen, wir machen es so, wie es im momentanen Marktumfeld realisierbar ist, das habe ich von kommunaler Seite nur in wenigen Einzelfällen erlebt.

Wer investiert momentan, sind es eher die Family Offices oder gar schon die Institutionellen?

Albrings: **Die Institutionellen erst wieder perspektivisch. Momentan sind es ganz klar Family Offices oder vermögende Privatpersonen mit entsprechendem Eigenkapital.** Für diese ist die momentane Situation sehr positiv, weil es wieder Produkte zu interessanten Preisen gibt. In vier, fünf Jahren spätestens wird auch in der Breite erkannt werden, welche Chancen das heutige Marktumfeld geboten hat. Einkäufe zu 30 bis 50 Prozent des Preises, den man vor zwei Jahren noch bezahlt hat, sind möglich – allerdings muss man genau hinschauen.

Sind es Verkäufer, die unter Druck stehen, oder solche, die einfach die neue Zeit mit neuen Preisen erkannt haben?

Brenner: Ich kenne auch viele, die sagen, dann behalte ich die Immobilie und warte ab – wenn sie den Atem haben. Aber es

gibt auch die anderen, die verkaufen müssen. Die Abschlüsse sind je nach Segment unterschiedlich. Im Logistikbereich werden heute noch unverändert hohe Preise bezahlt, weil Produkte fehlen. Im Bereich Büro oder Einzelhandel ist das völlig anders.

Albrings: Wer jetzt Produkte an den Markt gibt, steht in vielen Fällen unter einem gewissen Druck. Wenn er warten könnte, dann würde er es tun. **Einigen Eigentümern ist es aber auch zu viel, sich mit der notwendigen Bestandsoptimierung der Immobilie zu befassen und geben sie daher lieber ab, als ihre Hausaufgaben zu machen.**

Brenner: Bei einem Projektentwickler ist immer ein Exit spätestens nach Fertigstellung und Vermietung geplant, dies auch in der Finanzierung. **Wenn der Exit innerhalb des geplanten Zeitraums nicht erfolgt, dann ist er unter Druck.** Dann kann es, insbesondere bei einer Objektgesellschaft, auch schnell zu der Situation kommen, dass die Bank sagt, jetzt musst du verwerten. Dann kann es passieren, dass das Objekt mit Preiszugeständnissen abgegeben werden muss.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung des Markts? Ist das Glas schon wieder halb voll?

Brenner: Das hängt ganz von den Kapitalmarktzinsen ab. Solange die Baukosten so hoch sind, wird es für den Neubau schwierig bleiben. **Da aber die Mieten steigen, kann es für Bestandshalter im Wohnungsbau sinnvoll sein, jetzt einzusteigen.** In den Bereichen Büro und Einzelhandel wäre ich vorsichtiger. Logistik und Industrieliegenschaften sehe ich zurzeit investmentfähiger.

Albrings: Ich bin immer dafür, das Glas als halb voll zu sehen, mindestens halb voll. **Es wird aber ganz viel Arbeit auf uns zukommen, das ist kein g'mäh'ts Wiesle.** So weitermachen wie die vergangenen Jahre geht nicht, schon allein aufgrund der energetischen Anforderungen.

Ich hoffe, dass uns die Beteiligten auf der Bauseite erhalten bleiben, dass nicht die Bücher sehr schnell leer werden und die Beschäftigten, ähnlich wie in der Gastronomie, in andere Branchen abwandern. Das können wir uns nicht leisten. Aber auch hier müssen wir Produktionsprozesse anpassen, Stichwörter Modularität und Robotik. Wenn wir das tun, dann sehe ich positiv in die Zukunft.

Brenner: Es ist sinnvoll, diese Zeit zu nutzen, um zu konsolidieren, um über neue Strategien nachzudenken. Wir müssen zum Beispiel preiswerter bauen. Es gibt viele Themen. ■

CHRISTIAN ALBRINGS

Bauherrenvertretung, Projektentwicklung und Service Development, Transaktionsberatung und Investmentmanagement, Monitoring und technisch-wirtschaftliche Immobilienberatung bezeichnet Christian Albrings als seine Spezialgebiete. Der Bauingenieur und Master of Business Administration war in der Geschäftsführung und Projektleitung verschiedener Gesellschaften von Drees & Sommer. Er ist Geschäftsführer der FAM Real Estate Gesellschaft für private Immobilienwerte und gründete 2015 zusammen mit Steffen Müller das Unternehmen Albrings + Müller als technischen und kaufmännischen Immobilienberater. www.am-ag.de

PETER BRENNER

Es dürfte wenige geben, die so wie Peter Brenner Immobilien- und Stadtentwicklungsthemen aus Sicht von Banken, Kommunen und Projektentwicklern beurteilen können. Denn der Bankkaufmann hatte einerseits Führungsfunktionen bei mehreren Kreditinstituten inne, so war er beispielsweise Vertriebsleiter im Immobiliencenter der Deutschen Bank in Stuttgart oder leitete die Niederlassung der Eurohypo in der Landeshauptstadt. Sein Amt als Geschäftsführer des Zweckverbands Flugfeld Böblingen/Sindelfingen gewährte ihm tiefe Einblicke in das Innenleben von Kommunen, die Tätigkeit als Bauträger und Projektentwickler lernte er als Akteur intensiv und von einer anderen Perspektive als der des Bankers kennen. Brenner war im Ehrenamt Gründungsvorstand des Branchenverbands IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart, fungierte auch einige Jahre als dessen Vorsitzender und schließlich noch als Beiratsmitglied. Heute ist er geschäftsführender Gesellschafter von Peter Brenner Immo Consult und berät vorwiegend Bauträger und Projektentwickler, aber auch Bestandshalter. www.pb-immococonsult.com

STARTE DEINE
KARRIERE BEI
UNS IN DER
IMMOBILIEN-
BRANCHE!

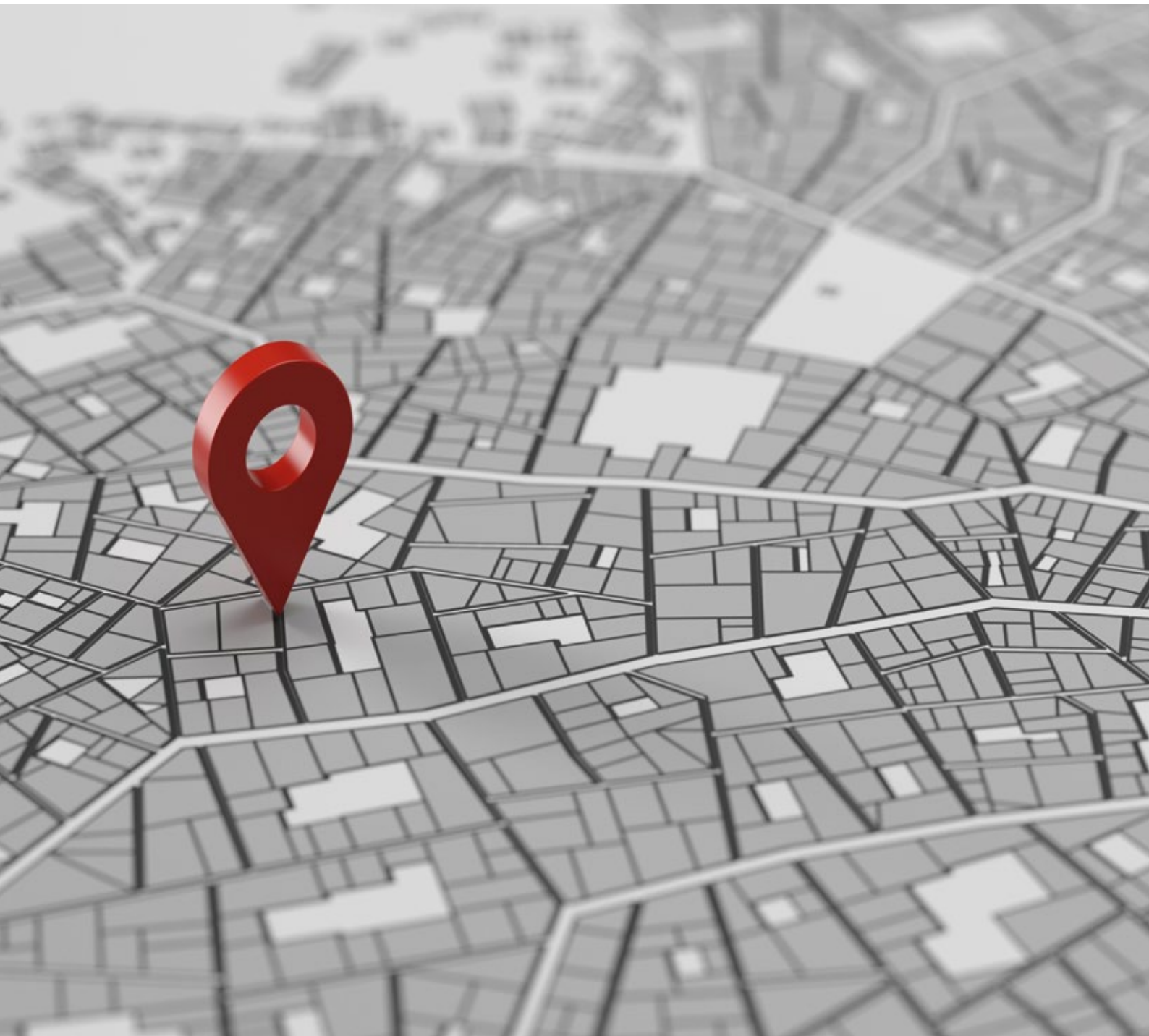
wohninvest-academy.de

wohninvest
ACADEMY



PUNKTLANDUNG

SCHDEGGNADLA EM HEIHAUFA FINDA (recruiting)



**Immobilienbrief
STUTTGART**



Infos: www.immobilienverlag-stuttgart.de
Redaktion: redaktion@immobilienverlag-stuttgart.de | Tel.: 0711 / 35 10 910
Anzeigen: verlag@immobilienverlag-stuttgart.de | Tel.: 0711 / 900 533 80

Immobilienbrief Stuttgart – das Branchenmedium für die Metropolregion.

PROJEKTE

KSK Ludwigsburg vollendet Schiller-Areal



Mit 79 Millionen Euro ist das Schiller-Areal in der Ludwigsburger Innenstadt das größte Bauprojekt in der Geschichte der Kreissparkasse Ludwigsburg. Nach fast fünf Jahren Bauzeit ist es vollendet. Das Areal umfasst etwa 8000 m² für Einzelhandel, Arztpraxen und Wohnen, hinzu kommen 145 Parkplätze. Drei Bestandsgebäude wurden für den Komplex mit vier Unter- und sechs Obergeschossen abgerissen. Zu den Mietern gehören beispielsweise Alnatura, die AOK und eine Augenarztpraxis. Das Schiller-Areal wird mit Fernwärme aus einem Holzheizkraftwerk versorgt, eine PV-Anlage mit 310 m² soll 65 kWp erzeugen, die von der Kreissparkasse selbst genutzt werden, die restlichen Dachflächen sowie die Innenhöfe sind bepflanzt. Die KSK erhielt für die Schaffung der 145 Tiefgaragenstellplätze 2,3 Millionen Euro Städtebaufördermittel. Denn dadurch sollen die Parkflächen auf dem benachbarten Arsenalplatz überflüssig und dieser begrünt werden.

Dibag stellt Q8 fertig

Mit dem Q8 vollendete die Dibag das letzte Gebäude in ihrem vier Baufelder umfassenden Quartier im Neckarpark in Stuttgart-Bad Cannstatt. Das Bürogebäude umfasst 20 400 m² BGF, die Dibag verlagert dorthin ihre Stuttgarter Niederlassung, die sich bislang wenige Häuser weiter im Q1 befand. Das Q8 besteht aus zwei Gebäudeteilen mit roten Klinkern und Fassaden- sowie Dachbegrünung. Einen Architektenwettbewerb konnte 2018 das Stuttgarter Büro Lima für sich entscheiden, das in einer Arbeitsgemeinschaft mit Schwarz



Architekten, Stuttgart, das Projekt auch plante. Als Hauptenergiequelle der Wärme- und Kälteversorgung dient das städtische Abwasser. Die Wärme wird einem nahe gelegenen Abwasserkanal entzogen und über ein Niedertemperatur-Nahwärmenetz in die Quartiere verteilt. Auf den Dachflächen des Q8 sorgen Solaranlagen für die Stromversorgung der Gemeinschaftsflächen beziehungsweise der haustechnischen Anlagen. Die Belüftung erfolgt über eine mechanische Lüftungsanlage mit einer hocheffizienten Wärmerückgewinnung. Für das Q8 wird der DGNB-Gold-Status angestrebt.

STANDORT

„Neuer Stadtraum B 14“ – Rahmenplanung geht weiter

Die Umgestaltung der Verkehrsachse der B 14 durch Stuttgart und die damit verbundene städtebauliche Reparatur sind einen wichtigen Schritt vorangekommen. Der Ausschuss für Stadtentwicklung und Technik hat beschlossen, die weiterführende Rahmenplanung „Neuer Stadtraum B 14“ auf den Weg zu bringen. Die Verwaltung kann damit den Auftrag zur Planung vergeben. Grundlage der Rahmenplanung ist die bereits 2020 prämierte Arbeit des Stuttgarter Büros ASP Architekten und Koeber Landschaftsarchitekten (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 288).

Unter dem Leitbild der lebenswerten Stadt soll der rund vier Kilometer lange Straßenraum der B 14 vom Marienplatz bis zum Schwanenplatz umgebaut und aufgewertet werden. Die Flächen für den motorisierten Verkehr, Rad- und Fußverkehr und öffentlichen Nahverkehr sollen neu aufgeteilt und umgestaltet werden und künftig mehr Grünflächen und eine höhere Aufenthaltsqualität aufweisen. Die trennende Wirkung des Straßenraums soll überwunden und zugleich sollen die Ziele einer klimagerechten und nachhaltigen Stadt umgesetzt werden. Die Aufgabe ist nun die Erstellung einer städtebaulichen Rahmenplanung als Grundlage für die weiterführende Bauleitplanung, für Planungs- und Realisierungsverfahren. Die Verkehrsplanung für die künf-



Der öffentliche Raum soll aufgewertet werden

tige B 14 soll als zentrale Grundlage für die städtebauliche Planung in einem separaten Verfahren vergeben werden.

Vorgesehen ist, dass die Rahmenplanung bis 2026 fertiggestellt und dem Gemeinderat zur Abstimmung vorgelegt wird.

VERMIETUNGEN

Mann + Hummel mietet im LIZ

Im Ludwigsburg Industriezentrum mietet der ehemalige Eigentümer des Areals, Mann + Hummel, einen wesentlichen Teil der Flächen zurück. Über die Größe wollten die Eigentümer Patron Capital Advisers und Inbright



keine Angaben machen, es sei Vertraulichkeit vereinbart. Das Areal in der Ludwigsburger Weststadt, zwischen Schlieffen-, Gröner- und Wilhelm-Fein-Straße gelegen, umfasst 51 000 m² Grundstücksfläche, nach einer Nachverdichtung sollen bis zu 95 000 m² Hallen-, Labor-, Entwicklungs- und Büroflächen verfügbar sein (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 318).

Bülow vermietet an TD Synnex Germany



1150 m² Bürofläche mietet TD Synnex Germany von Bülow im Vision One am Bertha-Benz-Platz in Leinfelden-Echterdingen. JLL vermittelte den IT-Dienstleister.

Technologiedienstleister zieht in Sternhöhe

Alstria Office Reit vermietet 2000 m² Bürofläche an den Technologiedienstleister Wipro Limited, der am Sternhöhe-Campus drei Standorte aus dem Stuttgarter Umland zusammenfasst. Die Sternhöhe ist der ehemalige Konzernsitz von Daimler-Benz in Stuttgart-Möhringen, Epplestraße 225. JLL vermittelte.

TERMINE



Afterwork bei der IBA

Einmal im Monat lädt die IBA'27 zum Afterwork in ihre Räume in der Calwer Straße 5 in Stuttgart-Mitte ein. Um 17 Uhr führt Intendant Andreas Hofer durch die Räume, anschließend gibt es Musik und – gegen eine Spende – Getränke. Die nächsten Termine sind der 6. Juni und der 4. Juli.

Stuttgarter Immobilien Talk

„Immobilienwirtschaft im Transformationsmodus – Perspektiven bis 2030“ ist das Thema des 15. Stuttgarter Immobilien Talk, der am 8. Juli ab 13 Uhr im Stuttgarter Geno-Haus stattfindet. Themen sind beispielsweise „Krisenmüdigkeit 2024 – wann und in welchen Teilmärkten wird es besser?“ (Hanspeter Gondring), „Restrukturierung von Immobilienprojekten und -unternehmen in der Krise“ (Alexander Pauls) oder „Das Büro als Mitarbeiter-Magnet“ (Diana Wiedmann). Es moderieren Anke Stadelmeyer von Drees & Sommer und Frank Peter Unterreiner, Herausgeber Immobilienbrief Stuttgart. www.sit-stuttgart.de

Temporäres Wohnen

Am 13. und 14. Juni findet in Stuttgart der 7. Jahreskongress Temporäres Wohnen von Heuer-Dialog statt. Themen sind beispielsweise Microliving, Coliving als Assetklasse, temporäres Parken und Hotels. www.heuer-dialog.de/11511

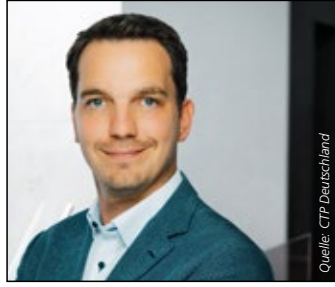
PERSONEN



Quelle: DFH Group

Blomberg verlässt DFH

Nikolaus von Blomberg ist mit dem Auslaufen seines Geschäftsführungsvertrags zum 30. April aus der Geschäftsführung der DFH-Gruppe ausgeschieden und will sich nach dreijähriger Tätigkeit bei DFH neuen Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft stellen.



Quelle: CTP Deutschland

Hund leitet CTP Deutschland

Alexander Hund ist neuer Geschäftsführer von CTP Deutschland, einem börsennotierten Entwickler, Betreiber und Verwalter von Industrie- und Logistikimmobilien mit Deutschlandsitz in Stuttgart. Hund war bei CTP zuvor für Süddeutschland verantwortlich.

Hennrich und Wernicke verlassen Haus & Grund

Doppelter Stabwechsel bei Haus & Grund Württemberg: Als Nachfolgerin des Ende April nach 16 Jahren aus dem Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden ausgeschiedenen ehemaligen CDU-Bundestagsabgeordneten Michael Hennrich wurde die Stuttgarter FDP-Kreisvorsitzende und ehemalige Landtagsabgeordnete Gabriele Reich-Gutjahr gewählt. Der hauptamtliche Geschäftsführer Ottmar Wernicke verabschiedet sich zur Jahresmitte nach fast 25 Jahren beim Landesverband in den Ruhestand, die Nachfolge übernimmt zum 1. Juli der Rechtsanwalt Sebastian Nothacker aus Calw. Reich-Gutjahr war bis 2021



Quelle: Haus & Grund

Gabriele Reich-Gutjahr

Sprecherin der FDP/DVP-Fraktion für Wirtschaft, Wohnungsbau und Umwelt, davor von 2009 bis 2014 Regionalrätin im Verband Region Stuttgart. Seit Mai 2021 ist sie Kreisvorsitzende der FDP in Stuttgart.

DEALS



Quelle: Stuggiimmobilien

Bürogebäude in der Weimarstraße

Mateo Mate, geschäftsführender Gesellschafter von Stuggiimmobilien, erwarb die Weimarstraße 1 in Stuttgart-West von Immobilienfinanz. In der Immobilie mit 440 m² Bürofläche, einer Terrassenwohnung und acht Stellplätzen ist nunmehr der Sitz seines Unternehmens.



Quelle: Grimm

Watzl-Group kauft Einrichtungshaus

Die Watzl-Group, ehemals JW Investment Holding, hat das Göppinger Einrichtungshaus Albert Grimm in der Mittleren Karlstraße 8 von den Betreibern erworben, die es zurückmieten. Das Gebäude mit 6200 m² soll saniert werden. Fachpartner Gewerbe-Immobilien (FGI) hat vermittelt.



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen ist Versprochen.

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

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

KLAR & TRANSPARENT

VERLÄSSLICH & FINANZSTARK

PERSÖNLICH & BERATEND

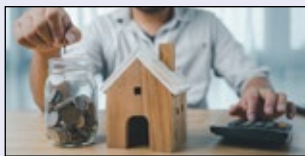
AURELIS.DE



MARKT

Ein Drittel für die Warmmiete

915 Euro Warmmiete oder ein Drittel seines Nettoeinkommens in Höhe von 2759 Euro (Median) muss ein Stuttgarter bei einer Neuanmietung einer 50 m² großen Bestandswohnung aus den 1990er-Jahren ausgeben, ermittelte Immowelt. In den anderen Städten der Metropolregion Stuttgart ist dieser Wert nur teilweise niedriger.



So nennt das Portal für Heilbronn zwar eine Warmmiete von 817 Euro, aber auch nur ein Medianeinkommen von 2499 Euro, sodass die Belastung ebenfalls bei 33 % liegt. In Pforzheim sind es bei 693 Euro Warmmiete und einem Nettoeinkommen von 2248 Euro mit 31 % auch nicht wesentlich weniger. In der teuersten deutschen Stadt, München, wird die Warmmiete mit 1102 Euro angegeben, was bei einem Einkommen von 2774 Euro zu einer Belastung von 40 % führt. Dies ist der höchste prozentuale Wert vor Berlin und Hamburg mit je 36 %.

Stuttgarter Lebensversicherung baut ein markantes Stück Stadt

Blue Estate setzt neues Quartier Karla um



Der Blick von oben zeigt, wie groß das Areal ist, das Blue Estate im Auftrag des Eigentümers, der Stuttgarter Lebensversicherung, entwickelt. Zwischen Lautenschlager- und Friedrichstraße soll bis 2029 ein gemischt genutztes Quartier für Büro und Wohnen, Gastronomie und Handel, eventuell auch für ein Hotel, entstehen. Etwa 130 bis 150 Millionen Euro beträgt das Projektvolumen ohne Grundstück.

Moritz Ramsperger freut sich erkennbar über die Möglichkeit, ein markantes Stück Stuttgart entwickeln zu dürfen. Der junge Geschäftsführer des Stuttgarter Immobiliendienstleisters Blue Estate und seine Mitarbeiter haben es in enger Abstimmung mit ihrem Auftraggeber und Gesellschafter, der Stuttgarter Lebensversicherung, entworfen. **Für die in Stuttgart beheimatete Blue Estate ist es das bislang größte gewerbliche Projekt.**

„Von der Projektidee an war die Zusammenarbeit mit der Stuttgarter Lebensversicherung äußerst vertrauensvoll. Blue Estate kümmert sich um eine effiziente und umfassende Planung, die Ausformulierung der Nutzungsarten und steuert die Umsetzung. Hierbei zählen wir auf Kreativität und den Input des gesamten Teams“, sagt Axel Ramsperger, ebenfalls Geschäftsführer von Blue Estate.

Namensgeber ist der Alt-OB Karl Lautenschlager

Der Name Karla leitet sich ab von Karl Lautenschlager, einem ehemaligen Stuttgarter Oberbürgermeister, nach dem auch die an dieser Stelle verkehrsberuhigte Lautenschlagerstraße benannt ist. Der Name ging aus einem internen Wettbewerb der Stuttgarter Lebensversicherung hervor.

Steg und Bestand werden verschwinden – Radweg kommt

Die griechische Taverne Tavos ist wohl die prominenteste Nutzerin der Bestandsgebäude, welche die Stuttgarter Lebensversicherung vor einigen Jahren erwarb. Der Steg über die B 27, die vielbefahrene Friedrichstraße, ragt aus dem Bestand heraus, ihn kennt wohl jeder Stuttgarter Autofahrer. Bestand und Steg werden verschwinden, erklärt Moritz Ramsperger, die Friedrichstraße wird von vier auf zwei Spuren plus Radweg verengt und bekommt einen Fußgängerüberweg mit Ampel.

BF real estate finance
www.bf-realestatefinance.de

Prolongationen sind kein Selbstläufer mehr

Wir unterstützen Sie bei der Verlängerung von Immobilienfinanzierungen

Es ist sehr wichtig, sich frühzeitig um eine Refinanzierung zu kümmern – mindestens ein Jahr vorher. Unsere Experten unterstützen Sie dabei.

Fabio Carrozza Geschäftsführer
f.carrozza@bf-direkt.de

Patrick Remmele Director
p.remmele@bf-direkt.de




MARKT

ETW teurer, EFH preiswerter

Um 2,4 % ist der hedonische Preis einer neuen Eigentumswohnung in Stuttgart im ersten Quartal gestiegen, meldet Fahrländer Partner Raumentwicklung. Im zweiten Quartal 2022 hatte der Indexwert mit 119,3 Punkten seinen Höhepunkt erreicht, sank bis Ende 2023 auf 111,8 Punkte und liegt nunmehr bei 114,5. Anders bei neuen Einfamilienhäusern, hier konstatiert Fahrländer Partner in Stuttgart im ersten Quartal einen weiteren Rückgang um 1,2 %. Die Spitze war im ersten Quartal 2022 mit 127,8 Punkten erreicht und liegt nunmehr bei 112,8. Bundesweit legten Eigentumswohnungen um 2,3 % zu, Einfamilienhäuser um 0,2 %. Das erste Quartal 2019 entspricht jeweils dem Wert 100.

Immobilienumsätze im Land gestiegen

Im ersten Quartal belief sich das Transaktionsvolumen in Baden-Württemberg auf 7,8 Milliarden Euro und fällt damit um beachtliche 10,9 % höher aus als im Vorjahresquartal, meldet der IVD Süd. Deutschlandweit hingegen wurde zwischen Januar und März ein Transaktionsvolumen in Höhe von 56,8 Milliarden Euro registriert, ein Rückgang um 9,2 % gegenüber dem Vorjahresquartal.



Der begrünte Innenhof ist das Schmuckstück des Karla

Umlaufende Balkone öffnen sich zu einem begrünten Platz

Das Kölner Büro Caspar hat im Herbst 2022 einen Architektenwettbewerb zwischen sechs Geladenen für sich entschieden. Die Durchwegung des Areals soll bleiben, allerdings deutlich attraktiver werden als der heutige Durchgang plus Steg. **Die Pläne sehen von beiden Seiten einen Durchlass mit sechs Metern lichter Höhe vor, der zu einem Platz mit Bäumen in der Mitte der Gebäude führt.** Zu ihm werden sich Gastronomie und Einzelhandel öffnen, die sechs Obergeschosse erhalten umlaufende Balkone, die begrünt werden. Pflanzen sollen auch Teile der Fassaden zur Friedrich- und Lautenschlagerstraße hin schmücken, ebenso das Dach, soweit es nicht von PV-Anlagen bedeckt ist.

Multifunktionale Flächen – auch ein Hotel ist möglich

22 000 Quadratmeter umfassen die gewerblichen Flächen. Sie sind multifunktional ausgelegt, erklärt Moritz Ramsperger. So sei es problemlos möglich, in einem Riegel ein Hotel unterzubringen, was momentan geprüft wird. **In einem separaten Gebäude, das mit einer Trennfuge vom gewerblichen Teil abgeschottet ist, entstehen 1700 Quadratmeter Wohnfläche.**

Wir lassen Sie nicht hängen!

Vertrauen Sie auf einen erfahrenen Partner und genießen schnell entspannte Zeiten.



E & G Immobilien
Börsenplatz 1 | 70174 Stuttgart
+49 711 20702-700
hallo@eug-immobilien.de

E&G IMMOBILIEN
Grossmann & Berger Gruppe

eug-immobilien.de

IMPRESSUM

Immobilienbrief
STUTTGART



ISSN 1866-1289

www.immobilienbrief-stuttgart.de

Herausgeber:

Frank Peter Unterreiner
fpu@unterreiner-medien.de

Verlagsleitung:

Stefan Unterreiner
su@unterreiner-medien.de

Unterreiner Medien GmbH

Urbanstraße 133
73730 Esslingen
Telefon 0711 / 35 10 910
info@unterreiner-medien.de
www.unterreiner-medien.de

Der Immobilienbrief Stuttgart darf zu Informationszwecken kostenlos beliebig ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden; bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder in Pressespiegeln ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen. Eine Verlinkung auf die Homepages des Immobilienverlag Stuttgart sowie ein auch nur auszugsweiser Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung des Immobilienbrief Stuttgart bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Alle früheren Ausgaben des Immobilienbrief Stuttgart, die 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.



Ein großes Projekt in zentraler Lage von Stuttgart

Der Bebauungsplan sieht Wohnen eigentlich in den Obergeschossen vor, doch die gefundene Lösung hat laut Ramsperger viele Vorteile. Die technische und verkehrliche Erschließung sei einfacher und aufgrund der geringeren Raumhöhen im Wohnungsbau sei mehr Wohnfläche möglich.

Platz für 120 Autos und 300 Fahrräder auf zwei Etagen

Die Tiefgarage mit 120 Autostellplätzen wird von der Friedrichstraße her angefahren. Die Zufahrt für 300 unterirdische Fahrradstellplätze erfolgt von der Lautenschlagerstraße her. Der Bestand hat drei Untergeschosse, Blue Estate lässt das dritte Untergeschoss mit Abbruchmaterial verfüllen.

Fernwärme, Wärmerückgewinnung und Wärmepumpe

Angestrebt wird eine Zertifizierung nach Leed-Platin. Dazu tragen die Nutzung von Fernwärme und eine dezentrale Lüftung mit Wärmerückgewinnung und integrierter Wärmepumpe bei. Der Großteil der Flächen soll damit den Standard KfW 40 erfüllen.

Karla soll im Bestand der Lebensversicherung bleiben

„Wir sind schon lange im Austausch mit dem Baurechtsamt“, sagt Moritz Ramsperger. Im Sommer soll der Bauantrag eingereicht werden, für 2026 ist der Baubeginn geplant. Die Stuttgarter Lebensversicherung will das Karla im Bestand behalten, meint der Geschäftsführer. Die Mitarbeiter der Blue Estate dürfte es freuen, denn dann dürfen sie das von ihnen mitentwickelte Gebäude künftig auch verwalten. ■