

Immobilienbrief STUTTGART



Ausgabe 362

www.immobilienbrief-stuttgart.de

30.01.2024

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

35 Jahre

Immobilienbranche

- Interview mit Robin Frank
- Wie unsere Branche sich verändert hat

Seite 7

Postareal Leonberg

- Lokaler Widerstand formiert sich
- HIH investiert auf Flugfeld
- Ehemalige Zentrale von MBtech

Seite 8

W&W-Areal Ludwigsburg

- Drei erste Sieger im Wettbewerb

Seite 9

DGNB-Jahreskongress

- Teilnahme kostenlos

Seite 10

Logistik- und Industrieflächen

- Umsatz 2023 gesunken
- 8,40 Euro Spitzenmiete
- Breuninger: Größter Abschluss

ETW

- Empirica: Sinkende Preise

Seite 12

Cellcentric

- Letztes Grundstück beurkundet

Mahle-Areal

- Feuerbach verkauft

Seite 13

„Vier Giebel“

- Start mit zwei Jahren Verspätung

Liebe Leser!

„Et hätt noch immer jot jejang.“ So kurz vor dem Höhepunkt der närrischen Zeit ist ein Blick ins sogenannte Kölsche Grundgesetz – hier Paragraph drei – nicht verkehrt.

Gerade noch gut gegangen ist die Ansiedlung von Cellcentric in Weilheim. Der letzte Grundstückseigentümer hat verkauft, der Bau einer der größten Brennstoffzellenfabriken Europas kann beginnen – die Zitterpartie ist endlich vorbei.



Trotzdem bleibt ein Imageschaden. Und Unternehmen werden es sich künftig zweimal überlegen, ob sie sich in der kleinteiligen Region Stuttgart ansiedeln oder lieber woanders, wo die Flächen in einer Hand sind und sie von Anfang an Planungssicherheit haben. **Danke, Cellcentric, dass ihr uns so lange die Stange gehalten habt!**

Damit kommen wir zu Paragraph sieben des Kölschen Grundgesetzes: „Wat wellste maache.“ **Ganz einfach: Das Planungsrecht reformieren, Enteignungen erleichtern, die Kompetenzen der Region Stuttgart stärken und Vorratsflächen schaffen.** Damit es eben nicht mehr heißt: „Et kütt wie et kütt“ (Paragraph zwei).

Klar, das ist leichter geschrieben und in der Umsetzung doch schwerer, als einen Kölner Jecken zwischen Rosenmontag und Aschermittwoch im Haus eingesperrt zu halten. **Aber es hilft nichts, die Diskussion muss jetzt beginnen und das Land Baden-Württemberg ist ganz maßgeblich gefordert, hier die notwendigen rechtlichen Schritte einzuleiten.** Nicht dass es anderswo mal über uns heißt: „Do laachste dech kapott“ (Paragraph elf).

Wir haben die besten Leser der Welt! Beim Stuttgarter Neujahrsempfang der DZ Hyp mit etwa 380 Teilnehmern bekamen wir gefühlt von jedem zweiten ein positives Feedback zu unserem Relaunch, zum Immobilienbrief Stuttgart generell und vor allem zum neuen Immobilienbrief München.

Viele haben den Immobilienbrief München an Kollegen und Freunde in Bayern weitergeleitet. Andersherum haben wir bei unseren Besuchen in München auch viele Leser für den Immobilienbrief Stuttgart gewonnen. Die meisten Immobilienprofis wollen beide Medien beziehen, so die Erkenntnis. **Damit stärkt der neue Immobilienbrief München auch den altbewährten Immobilienbrief Stuttgart.** Empfehlen Sie uns also bitte weiter!

Wir freuen uns über die gute Resonanz, sagen Danke für die tolle Unterstützung – diese unglaubliche Leser-Blatt-Bindung gibt uns Rückenwind.

Fast schon euphorisch grüßt Sie

Ihr 

Frank Peter Unterreiner, Herausgeber



Zwei Babyboomer unter sich: Robin Frank und Frank Peter Unterreiner

Robin Frank: Die größte Anzeige zu haben, war eine Prestigefrage Die Regulatorik hat den Küchentischmakler verdrängt

Robin Frank, langjähriger Geschäftsführer der Immobilienvermittlung BW, geht Ende des Quartals nach über 35 Jahren in der Immobilienwirtschaft in den Ruhestand. Wie hat sich die Branche in dieser langen Zeit verändert, wie die Tätigkeit des Maklers? Herausgekommen ist ein spannendes Gespräch.

Wie fanden Sie Ihren Weg in die Immobilienwirtschaft, Herr Frank? Vor 35 Jahren war dies für einen Wirtschaftswissenschaftler von der Uni Hohenheim sicherlich noch keine übliche Branche.

Als Absolvent der Wirtschaftswissenschaften hat man damals versucht, irgendwo als Assistent der Geschäftsleitung unterzukommen. Das habe ich auch getan, bei Bosch, Porsche, Daimler, wie sie alle heißen. Die wollten halt alle nicht – und ärgern sich wahrscheinlich heute noch (*lacht*).

Mit Sicherheit!

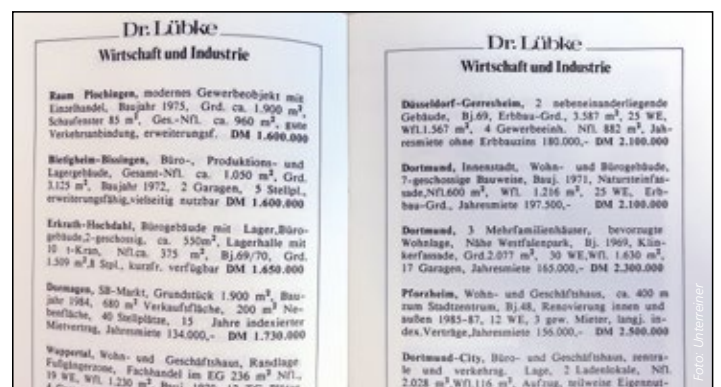
Dann war eine Stelle ausgeschrieben von Dr. Lübke als Assistent der Geschäftsleitung. Ich habe mich beworben und es hat geklappt. **Es war interessant, denn als Assistent hat man quasi alles gemacht, von der Fuhrparkverwaltung über das Mahnwesen bis hin zur Gestaltung von Werbemitteln.** Diese haben wir damals noch mit der Schere gestaltet. Das heißt, Dr. Lübke und die anderen Geschäftsführer sind mit der Schere dagesessen, haben etwas aus der Zeitung ausgeschnitten und das hat man dann zusammengeklebt, es der Werbeagentur gegeben und gesagt: Das hätten wir gerne in Hübsch.

So habe ich früher Schülerzeitung gemacht!

Ja, so ähnlich war das auch.

War das damals nicht auch die Zeit der Wohnungsprivatisierungen?

So etwa 1990 haben wir einen großen Auftrag von Salzgitter bekommen, heute Preussag, in Salzgitter-Lebenstedt den ganzen Stadtteil zu privatisieren – damit waren wir in dieser Thematik voll drin. Dr. Lübke hat beispielsweise auch die Salamander-Wohnungen in Kornwestheim privatisiert. Die Privatisierungen betrafen oft Werkswohnungen oder öffentlichen Wohnraum, bei dem die Bindung auslief.



Selbst gedruckt: Die Marktberichte von Dr. Lübke

Wichtig: Es war die sozialverträgliche Privatisierung. Also Stufe eins: Mieteransprache. Stufe zwei: Mieterfreunde, also Bekannte oder Kinder. Erst Stufe drei war dann der freie Markt. Die Wohnungsprivatisierer sind montags beispielsweise nach Salzgitter gefahren und haben dort die Woche über in den Anlagen gewohnt. Sie haben dort im Prinzip an den Briefkästen die Mieter angesprochen und gefragt: Willst du nicht deine Wohnung kaufen? Abends sind sie dann bei einem Bier bei den Mietern im Wohnzimmer gegessen.



Der Sitz von Dr. Lübke war in der Reinsburgstraße 8

Heute ist diese Art Wohnungsprivatisierung quasi tot.

Es gibt ja keine Werkwohnungen mehr. Und wo es sie gibt, werden sie dringendst benötigt für die eigenen Mitarbeiter.

Wer waren damals die maßgeblichen Akteure bei den Wohnungsmaklern in Stuttgart?

Dr. Lübke, Ellwanger & Geiger und die Landesgirokasse haben den Markt dominiert – zumindest, wenn sie die Größe der Anzeige in der Samstagszeitung als Maßstab nehmen, dann waren es diese drei.

Die Angelsachsen haben es ja bis heute nicht so richtig in diesen Markt geschafft. War Stuttgart damals eine Art Closed Shop?

Ja. Auch bei Gewerbeimmobilien war Stuttgart ein Closed Shop. Die Büroflächen waren ja überwiegend im Eigentum der Nutzer. Wolf-ram Nestel (Anmerkung der Redaktion: Damals persönlich haftender

Gesellschafter des Bankhauses Ellwanger & Geiger) hat immer gesagt: Wir leben von uns selbst. Wenn es uns gut geht, dann expandieren wir, wenn es uns schlecht geht, dann schrumpfen wir eben.

Sie sprachen von den Anzeigen am Samstag. War es eine Prestige-frage, die größte zu haben?

Ja – es war eine Prestige-, aber auch eine Kostenfrage.

Wie lief das damals mit der Exposéeerstellung?

Dr. Lübke hatte eine eigene Druckerei im Keller, dort wurden die Exposés gedruckt, am Anfang schwarz-weiß. Es gab einen vollbeschäftigten Drucker, der jedoch nebenbei noch die Poststelle und andere Aufgaben übernommen hat. Dr. Lübke war damals übrigens in der Reinsburgstraße 8. Die Exposés wurden in Fächer einsortiert und bei Bedarf herausgenommen. Und wenn sich etwas geändert hat, beispielsweise eine Preisermäßigung, mussten wir den ganzen Stapel wegwerfen und neu drucken.

Man hätte ja auch den alten Preis von Hand durchstreichen und den neuen draufschreiben können ...

So unprofessionell waren wir dann doch nicht. Und später kam das Thema Farbbilder. Wir haben Fotos gemacht, sie im Fotogeschäft vervielfältigt und von Hand auf die Exposés geklebt. Noch mal später kam dann der Farbkopierer.

Und als das Internet kam, war dies der nächste Sprung?

Das war schon das Fax. Wofür braucht man das, war die erste Frage von Dr. Lübke. Doch wir haben dann tatsächlich einige angeschafft und auch benützt. Ein Thema war auch das Autotelefon, das hatten die Geschäftsführer, aber nicht die Makler oder Wohnungsprivatisierer. Einer von ihnen hatte immer einen Sack voll Marktstücke dabei, damit er aus öffentlichen Münzsprechern telefonieren konnte.

Grundstücke gesucht.

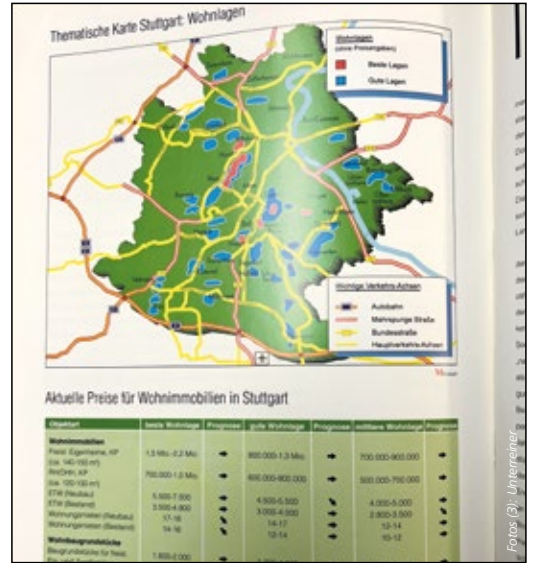
UNSER
ANKAUFSPROFIL FÜR
REIHENHAUS-
PROJEKTE



Als erfahrener Projektentwickler sind wir auf der Suche nach neuen Grundstücken in der Metropolregion – auch im Erbbaurecht.

0711 540 940 00
info@eppleimmobilien.de

EPPLE



Die Marktberichte – hier von 1997 – hat Robin Frank als Leiter der Region Südwest mitverantwortet

Und welchen Einfluss hatte der PC auf die Arbeit der Makler?

Am Anfang hatten nur die Assistenzdamen einen PC. Am Anfang haben die Makler ihre Exposés und Schriftstücke diktiert und die Bänder den Schreibkräften gegeben, diese haben die Texte dann runtergeschrieben. Später bekam jeder Mitarbeiter seinen eigenen PC, mit dem die Altgedienten so ihre Probleme hatten, sich teilweise richtig schwergetan haben.

Wann sind Sie weg von Dr. Lübke?

2000 bin ich zur LBBW als Leiter der Abteilung Immobilienvermittlung. Die LBBW hat später die BW-Bank übernommen.

Wann hat das Internet eine Rolle gespielt?

Wenn man auf die Portale abstellt, dann war das Anfang der 2000er-Jahre. **Anfangs hatte jeder große Verlag sein eigenes Immobilien-**

portal. Wir haben uns zuerst etwas zurückgehalten und gesagt, wer Immobilien sucht, der liest die Zeitung. Im Zeitablauf haben wir dann festgestellt, dass sich Kunden melden, die gar keine Zeitung lesen, und gesagt haben, wir finden euch im Internet nicht. Also haben wir Immobilienscout und weitere Portale belegt, worüber dann auch Kunden kamen. Zwischenzeitlich läuft 99 Prozent über die Portale.

Warum sind Sie trotzdem noch in Print zu finden?

Weil Print oft den Verkäufer anspricht, die ältere Generation liest noch Zeitung. In Zukunft wird sicherlich Social Media wichtiger werden und Print wahrscheinlich weiter an Bedeutung verlieren.

Wie hat sich denn in diesen 35 Jahren der Beruf des Maklers verändert?

Der Makler versucht ja, zwei Parteien in irgendeiner Form zusammenzubringen. **Bis 2014 war das durch eine überschaubare An-**

FAST 7% RENDITE **INNERSTÄDTISCHES NAHVERSORGUNGS-ZENTRUM IM STADTKERN VON MONTABOUR**



- KAUFPREIS 6 MILLIONEN EURO
- FAKTOR 14,76
- WALT 9,8 JAHRE
- 2021 MODERNISIERT
- REWE ALS ANKERMIETER
- VERMIETUNGSSTAND 100 %
- NETTOMIETE 7,14 EURO/DURCHSCHNITT

ANSPRECHPARTNER: MICHAEL ZELLER
TELEFON: +491601270786
WWW.WERAIMO.COM
MICHAEL@WERAIMO.COM

zahl an BGB-Paragrafen und Richterrecht geregelt. Dann kam das Widerrufsrecht, in dessen Rahmen auch die Exposézusendung als Vertragsakt gesehen wird. Dann kam das Thema Datenschutz, die DSGVO, verstärkt. Es kamen Themen die Bankmakler stärker betreffen, wie Offenlegungspflicht von Provisionen und natürlich das Geldwäschegesetz in all seinen Verschärfungen. So hat sich auf formaler Seite viel getan und kommt zu dem hinzu, was ein Makler beispielsweise zu Grundbuch-, Bau- und Vertragsrecht als Basic kennen muss.

Ist die Regulatorik gut, weil es Verbraucherschutz ist, oder ist die überzogen?

Es ist etwas überzogen, es belastet die seriösen Maklerunternehmen, die sich sowieso im weißen Bereich bewegen, zusätzlich. Aber die Regulierung hat auch den Markt verändert. Nehmen Sie das Halbteilungsprinzip, das vorsieht, dass beim Verkauf von Einfamilienhäusern und Wohnungen Käufer und Verkäufer die gleiche Provision bezahlen müssen. Wir hatten in der Hype-Phase viele sogenannte Küchentischmakler. **Diese haben Aufträge akquiriert, weil sie vom Verkäufer nichts und vom Käufer 3 oder 4 Prozent Provision genommen haben. Damit konnten diese gut leben, auch wenn sie von Dingen wie Baulastenverzeichnis keine Ahnung hatten, ihre Qualifikation schwierig war. Das gibt es so nicht mehr.**

Der Maklerberuf hat sich von dem rein formalen und auch emotionalen zur psychologischen Betreuung gewandelt. Erbgemeinschaften oder Scheidungshaushalte unter einen Hut zu bekommen, das ist ein riesen Aufwand. Auch Menschenkenntnis, die Fähigkeit, mit Menschen umgehen zu können, und Empathie sind neben dem Fachlichen wichtig.

Hat man die Leute vor 35 Jahren leichter unter einen Hut gebracht?

Ich glaube, dass der Mensch komplizierter geworden ist, dass es auch eine gesellschaftliche Veränderung gegeben hat, bei der das „Ich“ immer stärker in den Vordergrund gerückt ist.

Wir spüren seit zehn Jahren auch eine Veränderung bei der Käuferseite. Früher war klar, vor dem Immobilienkauf wird gespart, das war auch bei den Eltern so. Als dann der Zinssatz bei Nullkomma irgendwas lag, war das gar nicht mehr notwendig. Trotz Immobilienkauf konnte man sich noch die fünf Urlaube und das Motorrad nebenher leisten. Das geht jetzt nicht mehr und für viele ist es eine Umstellung, auf etwas verzichten zu müssen.



Nach einem erfolgreichen Berufsleben ist gut lachen

Kommt die Bereitschaft zum Sparen so langsam wieder?

Ja, die Bereitschaft, vor dem Immobilienkauf etwas zu sparen, ist wieder da und auch den Kauf zu verschieben. Auch Downsizing ist ein Thema, statt des Reihenhauses doch eine Vierzimmerwohnung, statt der Superlage doch in eine normale Lage zu gehen. Hier ist schon etwas Bewegung da.

Wir haben auch eine Differenzierung am Markt. Der Eigennutzer will sich weiterhin sein Nest kaufen, in welcher Form auch immer. Der Kapitalanleger hat sich vom Markt etwas verabschiedet, er bekommt schließlich 3 oder 4 Prozent für eine Geldanlage, mit der er kein Risiko eingeht und keinen Ärger mit Mietern hat.

Foto: Rudel/epa

MÖCHTEN SIE IN DIESEM TEAM ARBEITEN UND WAR IHR JAHR 2023 GENAUSO ERFOLGREICH WIE UNSERES?



Seit rund 50 Jahren gehören wir als Familienunternehmen am Stuttgarter Immobilienmarkt zu den Erfolgreichsten - Dank unseres engagierten Teams!

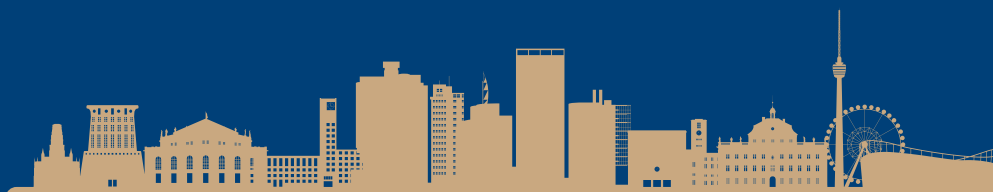
MOBILES : MANCHMAL
ARBEITEN

TEAM : IMMER
WORK

Wir fordern und fördern, um auch die nächsten Krisen stets als weitere Erfolgchance für uns und unsere Kunden zu nutzen. Hierfür suchen wir Sie! Jeweils für die Bereiche **Hausverwaltung, Buchhaltung, Officemanagement, Bauleitung** und als **Assistenz für unsere Führungskräfte.**

Blut geleckt?

Herr Dirk Röckle freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme unter der 0711 6679 204 oder per Mail unter info@denkpartner.de



Machen Sie mit bei unserer **Erfolgsstory!**

Es gab eine Zeit, es müssten die 1990er-Jahre gewesen sein, da war das Interesse an Wohnimmobilien zur Kapitalanlage gering. Jeder größere Makler hatte Mehrfamilienhäuser im Angebot, nach denen man sich heute die Finger lecken würde. Warum war das so?

In der Zeit waren die Aufteiler relativ stark. Die haben zwar überwiegend an Eigennutzer verkauft, traten aber selbst als Käufer von Mehrfamilienhäusern auf. **Diese hatten teilweise Methoden, um die Wohnungen freizukriegen, die im sehr dunkelgrauen Bereich lagen.** So wurden beispielsweise im Winter Fenster ausgetauscht oder Heizungen. Dann hat der Gesetzgeber versucht, mit der Verschärfung von Brand- und Schallschutz die Aufteilungen einzudämmen. Als Reaktion sind die wildesten Modelle entstanden. **Beim Kellermodell hat man die Keller aufgeteilt und denen eine Wohnung zugeordnet – also gerade andersherum.**

Aber um auf Ihre Frage zurückzukommen: Für den Anleger war es wegen der damals höheren Zinsen nicht interessant, eine Wohnung zu kaufen. Zudem braucht man eine gewisse Affinität zur Immobilie. Die Nachfrage nach Immobilien zur Kapitalanlage stieg, als die Sparzinsen sanken.

Wir haben aktuell eine besondere Marktsituation. Dramatisch gestiegene Zinsen, immer noch hohe Bau- und Sanierungskosten, die Anforderungen der Energiewende. Sagen Sie jetzt als alter Hase: Alles schon da gewesen. Oder ist die Situation auch für Sie eine ganz besondere?

Das Thema energetische Sanierung ist in dieser Form neu, aber der Rest war teilweise schon da. Deswegen bleibe ich auch relativ cool. Zudem merken wir, dass die Nachfrage wieder steigt und von Eigennutzerseite wieder mehr Abschlüsse erfolgen. Wir haben im Vorjahr entgegen dem Markttrend die gleiche Anzahl an Abschlüssen wie 2022 gehabt, nur das Kaufpreisvolumen ist aufgrund gefallener Kaufpreise etwas gesunken. Das ist ein Indikator dafür, dass am Markt etwas geht – und dass wir am Markt gut vertreten sind.



Foto: Rudolfphotos

Wie stark sind denn Mehrfamilienhäuser im Preis gefallen?

Wir hatten im Stuttgarter Westen bei sehr guten Objekten den Faktor 33 in der Hochphase, jetzt sind wir beim ungefähr 20- bis 23-Fachen. Zehn Faktoren sind es schon.

Verabschieden Sie sich ganz in den Ruhestand oder bleiben Sie der Branche als Berater oder vielleicht Feierabendmakler noch etwas erhalten?

Ich werde weiterhin im Gutachterausschuss tätig sein, bei der IHK im Dienstleistungsausschuss und beim Landgericht als Handelsrichter, das reicht. Ich werde abends nicht makeln (*lacht*).

Dann können sich Ihre Kollegen ja den Angstschweiß von der Stirn wischen. Was werden Sie am meisten vermissen und was am wenigsten?

Den Kontakt zu meinem Team und den übrigen Kollegen, das wird fehlen. Was mir nicht fehlen wird, das ist die Regulatorik, die als Tochter einer Bank stärker ist als bei einem normalen Makler. ■



PROJEKTE

Widerstand gegen Postareal Leonberg

Gegen das IBA-Projekt Postareal Leonberg (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 352) formiert sich Widerstand. Insbesondere Anwohner werfen der Stadt und dem Entwickler Strabag Real Estate vor, dass wichtige Fakten verschwiegen werden und der Gemeinderatsbeschluss auf Basis falscher Informationen getroffen worden sei. So sei der geplante Gebäudekomplex zu mächtig und habe mit den einst veröffentlichten Entwürfen kaum mehr etwas gemeinsam. Die Stadt Leonberg teilt auf unsere Anfrage hin mit, dass die breite Beteiligung der Öffentlichkeit auch bei der Entwicklung des Postareals gegeben war, zudem habe es Pressetermine und Veröffentlichungen beispielsweise im Amtsblatt und in sozialen Medien gegeben: „Darüber hinaus wurde zu jedem Zeitpunkt die Öffentlichkeit beteiligt, wie es die Beschlusslage vorsieht und bei formellen Bebauungsplanverfahren üblich ist. Daran anknüpfend sollen noch vor der Sommerpause weitere Beteiligungs- und Verfahrensschritte durchgeführt werden.“

„Es ist verständlich und normal, dass ein städtebauliches Projekt dieser Größenordnung in der Nachbarschaft Unsicherheiten hervorrufen kann. Wir nehmen die Bedenken der Nachbarn ernst und sind bestrebt, eine für alle am Projekt Beteiligten angemessene Lösung zu finden“, antwortet uns Axel Möhrle, Bereichsleiter Stuttgart der Strabag Real Estate.

Das Postareal soll laut Möhrle als Quartier mit einer hohen urbanen Dichte und einem Nutzungsmix aus Wohnen, Hotel, Gewerbe, Einzelhandel, Gastronomie und Praxen entlang einer belebten Stadtachse fungieren. Um eine qualitativ hochwertige Be-



Visualisierung: Ma Gessert + Rändelner

Zwar ein IBA-Projekt, aber trotzdem umstritten

bauung zu sichern, sei von der Stadt Leonberg ein europaweites Investorenauswahlverfahren ausgelobt worden.

„Die Erstellung des Bebauungsplans durch die Stadt Leonberg erfolgt unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben und in enger Abstimmung mit den relevanten Behörden“, meint Möhrle. Die Berücksichtigung der nachbarschützenden Belange sei dabei ein maßgebender Bestandteil des Prozesses. Selbstverständlich würden sämtliche Planungen den gesetzlichen Rahmenbedingungen entsprechen. Es solle sichergestellt werden, dass alle Anwohner und Bürger die Möglichkeit haben, die Veränderungen zu verstehen und sich einzubringen.

- www.dg50.de
- www.leonberg.de/Wirtschaft-Bauen-/Stadtplanung/Stadtentwicklung/Gebietsentwicklung-Postareal



Quelle: HIH Invest

PROJEKTE

HIH Invest investiert auf Flugfeld Böblingen/Sindelfingen

Für ein Individualmandat eines institutionellen Investors erwarb die HIH Invest Real Estate die Flugfeld-Allee 12 auf dem Flugfeld Böblingen/Sindelfingen. Das 2015 auf einem etwa 26 500 m² großen Grundstück errichtete Gebäudeensemble besteht aus einer 9703 m² großen Büroimmobilie, einer 8081 m² umfassenden Werkhalle für Forschung und Entwicklung und 1628 m² Lagerfläche sowie einer 1039 m² großen



Quelle: HIH Invest

Kantine, ferner einem Parkhaus mit 556 Stellplätzen sowie 31 Außenstellplätzen. Mieter und unseres Erachtens auch Verkäufer ist Akka Technologies, BNP Paribas Real Estate hat vermittelt. Die Immobilie war eines der ersten Vorhaben auf dem Flugfeld, seinerzeit handelte es sich um die Unternehmenszentrale von MBtech (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 126), das Unternehmen wurde 2018 von Akka übernommen.

LOB & PREIS

Drei erste Sieger für das W&W-Areal

Aus dem von der Wüstenrot Haus- und Städtebau ausgelobten Architektenwettbewerb zur Neugestaltung des W&W-Areals in Ludwigsburg gingen im ersten Durchgang drei erste Sieger hervor: Lorber Paul Architekten, Reichel Schlaier Architekten und Steimle Architekten. Übergeordnete Zielstellung des Wettbewerbs ist die Entwicklung eines innovativen, nutzungsgemischten Quartiers auf dem ehemals von Wüstenrot & Württembergische (W&W) selbst genutzten Areals, das neben einem vielfältigen Wohnungsangebot auch Gewerbeflächen sowie Flächen für Gesundheitsversorgung, Kita, Gastronomie und Nahversorgung bereitstellt. Einzige wesentliche Fixierung im Rahmen der Auslobung war der Erhalt des als L6 bezeichneten Wüstenrot-Hochhauses.

Zudem soll ein beispielhaftes Parkierungs- und Mobilitätskonzept entwickelt werden, das die bestehende Nachbarschaft berücksichtigt. Durch die Schaffung einer hohen Aufenthalts- und Lebensqualität soll das entstehende Quartier als neuer Bestandteil die Ludwigsburger Südstadt ergänzen. Darüber hinaus soll ein attraktiver Wohnstandort entstehen, der die Südstadt bereichert und als integrierter Bestandteil die Stadt Ludwigsburg erweitert. Angefragt für den Wettbewerb waren 21 national und international tätige Architekturbüros, eine Abgabe erfolgte durch 19 Büros. Die eingereichten Arbeiten geben



Quelle: W&W

dabei laut dem Juryvorsitzenden Wolfgang Riehle eine große Bandbreite architektonischer Entwicklungs- und Gestaltungsaspekte unter Berücksichtigung der in der Auslobung formulierten Anforderungen wieder. Aufgrund der Komplexität und Umfanglichkeit der Wettbewerbsaufgabe konnte keine Einstimmigkeit für einen klaren Wettbewerbsieger erreicht werden, daher vergab das Preisgericht drei erste Preise, zwei dritte Preise und eine Anerkennung.



Foto: LBBW Immobilien

Tanja Gröger

PERSONEN

Gröger im Vorstand der Bahnhofplatzgesellschaften

Tanja Gröger ist neues Vorstandsmitglied der Bahnhofplatzgesellschaften in Stuttgart. Gemeinsam mit Christian Sailer verantwortet sie damit unter anderem das Schlossgartenquartier in der Stuttgarter Königstraße. Sie war bereits zwischen 2008 und 2020 in verschiedenen Bereichen der LBBW-Immobilien-Gruppe in München und Frankfurt tätig. Danach wechselte sie zunächst zu Invesco Real Estate, war dort im Asset Management verantwortlich für Projektentwicklungen in Deutschland, den Niederlanden und Österreich. Zuletzt war Gröger bei Quest Development Niederlassungsleiterin in Frankfurt.

Kulpanek jetzt beim VBW

Oliver Kulpanek, von 2010 bis Ende vorigen Jahres Vorstand bei der Baugenossenschaft Esslingen, leitet jetzt den Geschäftsbereich Wirtschaftsprüfung beim VBW Verband baden-württembergischer Wohnungs- und Immobilienunternehmen.



**WENN DAS BÜRO SELBST
INSPIRATIONSQUELLE IST.**

- Bürofläche ca. 8.000 m²
- Top Anbindung an die A81 und den ÖPNV
- Attraktiver Innenhof
- Betriebsrestaurant im Erdgeschoss
- Parkhaus und E-Stellplätze vorhanden



IN EIGENER SACHE

Neue Versand-E-Mail freischalten lassen

Nur noch diese Ausgabe des Immobilienbrief Stuttgart wird unter der E-Mail-Adresse info@immobilienverlag-stuttgart.de verschickt.

Ab Februar stellen wir aufgrund der Entwicklungen im Verlag – siehe Artikel im letzten Immobilienbrief Stuttgart Nr. 361 – die Versand-adressen um.

Der Immobilienbrief Stuttgart wird dann mit der E-Mail-Adresse versand@immobilienbrief-stuttgart.de verschickt, der Immobilienbrief München mit versand@immobilienbrief-muenchen.de. Es empfiehlt sich, gegebenenfalls beide Mailadressen frühzeitig freischalten zu lassen, damit Sie die Immobilienbriefe weiter erhalten können. Denn manche Firewalls blocken E-Mails von unbekannt Adressen und insbesondere mit Anhängen, die Links enthalten.



UNTERNEHMEN

Einige Paulus-Projekte in der Schweb

Für 15 Projekte der insolventen Paulus Wohnbau aus Pleidelsheim, Landkreis Ludwigsburg, wurde eine Lösung gefunden, für zehn ist die Zukunft noch offen, dies teilt der Insolvenzverwalter Holger Leichte von der Kanzlei Görg mit. 19 Mitarbeitern wurde gekündigt, fünf haben das Unternehmen von sich aus verlassen. Der Geschäftsbetrieb soll mit zwölf Beschäftigten in kleineren Räumlichkeiten fortgeführt werden. Der ehemalige Geschäftsführer Erwin Paulus hat zudem einen Antrag auf Privatinsolvenz gestellt, da er persönlich für Kredite seines Unternehmens gebürgt hatte. Paulus Wohnbau hatte im September Insolvenz angemeldet (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 353).

TERMINE

Digitaler DGNB-Jahreskongress: Teilnahme kostenlos

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) veranstaltet am 27. und 28. Februar zum dritten Mal ihren digitalen Jahreskongress. An den zwei Tagen werden Impulsvorträge und Themenräume zu relevanten Aspekten des nachhaltigen Bauens geboten. Neben der Vorstellung und Diskussion der Version 2030 des DGNB-Systems dreht sich das Programm am ersten Tag um die EU Green Claims Directive, Umbaukultur und Infrastruktur. Im Fokus von Tag zwei stehen Biodiversität, nachhaltige Finanzierung, Gesundheit im Bauen und Klimaresilienz. Die Teilnahme am digitalen DGNB-Jahreskongress ist kostenlos. www.dgnb.de/jahreskongress



Investment, Logistik/Industrie, Büro und Einzelhandel – wir vermitteln Gewerbeimmobilien nach Maß.

Profitieren Sie von unserer ausgezeichneten Marktkenntnis bei:

- Vermittlung
- Marktwertermittlung
- An- und Verkaufsberatung

Nähere Informationen unter Telefon 0711 124-42081.

Ein Unternehmen der LBBW-Gruppe

BW BANK

MARKT

**Eigentumswohnungen
abermals preiswerter**

7748 Euro kostete eine neue Eigentumswohnung Ende 2023 in Stuttgart, ermittelte Empirica. 2022 war der Preisgipfel mit 8092 Euro erreicht, im ersten Quartal 2023 waren es noch 7837 Euro, im zweiten 7807 und im dritten Quartal 7767 Euro. Für München weist das Ranking ebenfalls für 2022 die Preisspitze mit 11 242 Euro aus. Mitte 2023 war in der bayerischen Landeshauptstadt mit 10 796 Euro der Tiefpunkt erreicht, dann stieg der Wert auf 10 863 Euro im dritten und 10 936 Euro im vierten Quartal 2023. Die Neubaumieten stiegen in Stuttgart durchgängig, von 13,76 Euro 2018 auf 15,29 Euro 2022 bis 16,09 Euro Ende vorigen Jahres. In München kletterten sie im gleichen Zeitraum von 18 auf 21,10 Euro.

PROJEKTE

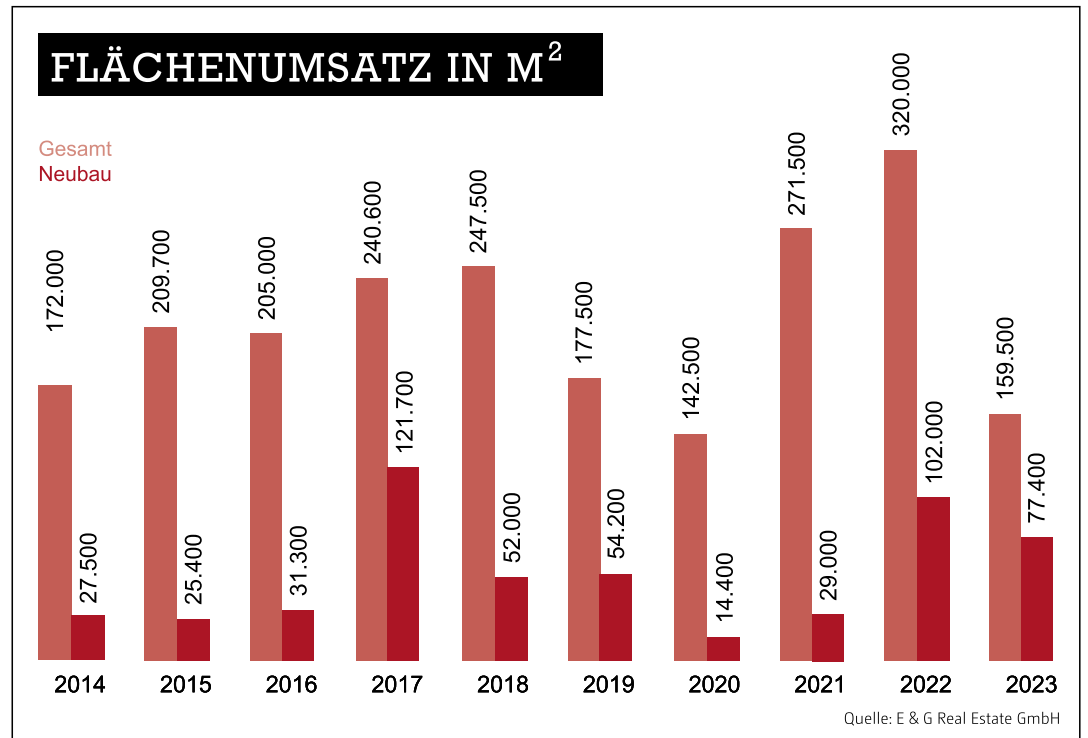
**BBG plant
auf Tränklein-Areal**

In Schönaich, Landkreis Böblingen, erwarb die Böblinger Baugesellschaft (BBG) voriges Jahr das Tränklein-Areal. Auf dem 5186 m² großen Gelände einer ehemaligen Maschinenfabrik sind fünf Mehrfamilienhäuser, sechs Reihenhäuser sowie eine gemeinschaftliche Tiefgarage geplant.

Logistik- und Industrieflächen: Umsatz 2023 gesunken

**Der Mangel an modernen Hallen
bremst den Markt**

Die Mietpreise im Immobiliensegment Industrie und Logistik steigen weiter, ebenso die Nachfrage, die mit dem geringen Angebot nicht bedient werden kann. Vor allem moderne Flächen fehlen.



Die Zahlen der Makler gehen extrem auseinander. **Einen Umsatz von 159 500 Quadratmeter auf dem Markt für Logistik- und Industrieflächen meldet E&G Real Estate. 217 600 Quadratmeter ermittelte Realogis, auf 207 700 Quadratmeter kommt Colliers** – jedes Mal für die Region Stuttgart und bezogen auf 2023.

Moderne Logistik funktioniert nicht in alten Hallen

„Die Nachfrage aus dem Logistiksektor war zwar 2023 stabil, konnte aber nicht umgesetzt werden, da keine neuen Projektentwicklungen aufgesetzt wurden. Und moderne Logistik in alten Hallen funktioniert eben nicht“, sagt Markus Knab, Leiter Industrie- und Logistikimmobilien bei E&G. **Für 2022 nennt er noch einen Umsatz von 320 000 Quadratmetern, davon 102 000 Quadratmeter in Neubauten.** 2023 habe der Umsatz in Neubauten 77 350 Quadratmeter betragen. Realogis nennt hier 92 700 Quadratmeter.

Vermeht Anfragen aus dem Bereich Automotive

Ein Problem ist laut Knab, dass die Kommunen, auch wegen entsprechender Bürgerentscheide, fast keine neuen Grundstücke für Logistiknutzung ausweisen. Im laufenden Jahr wird sich nach seiner Einschätzung die Nachfrage noch verschärfen, insbesondere aus dem Segment Automotive könne die Nachfrage in der Region Stuttgart nicht befriedigt werden.

„Der Logistik- und Industrieimmobilienmarkt zur Miete und Eigennutzung in der Metropolregion Stuttgart hat 2023 einen Dämpfer hinnehmen müssen“, sagt Joel Adam, Geschäftsführer von Realogis Immobilien Stuttgart. **Doch trotz des Rückgangs um etwa 100 000 Quadratmeter sieht er das Ergebnis ungefähr im Fünfjahresschnitt von 227 000 Quadratmetern.** 2022 sei mit 316 000 Quadratmetern ein



**Wir finden
die richtige
Finanzierungs-
struktur**

BF real estate finance

f.carrozza@bf-direkt.de
www.bf-realestatefinance.de

LOB & PREIS

Green-Sign-Zertifizierung

Die Ludwigsburger Hotelkette Harbr erhielt für ihre vier Hotels die Green-Sign-Zertifizierung auf Level vier für Nachhaltigkeit und ihre Umweltinitiativen, dazu gehören Maßnahmen gegen Lebensmittelverschwendung und für eine maximale Energieeffizienz. Harbr ist eine Marke von D-Quadrat Living mit zwei Häusern in Ludwigsburg und je einem in Heilbronn und Konstanz.

Rekordjahr gewesen, ein Ausreißerjahr. Die Jahre 2019 und 2020 lagen laut Realogis mit ihren Ergebnissen in Höhe von 169 600 beziehungsweise 135 400 Quadratmetern unter dem Fünfjahresschnitt, die Jahre 2021 und 2022 mit 296 612 beziehungsweise 316 000 Quadratmetern darüber.

In zweiten Halbjahr zog der Markt deutlich an

„Die Marktaktivitäten waren im ersten Halbjahr 2023 noch recht ruhig, auch aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung sowie veränderter Parameter wie dem erhöhten Zinsumfeld“, erklärt Adam. „Im zweiten Halbjahr zeigte sich der Markt durch mehr Vermietungen belebter, was für mehr Vertrauen und eine schrittweise Erholung spricht.“

Am meisten Fläche wurde im Landkreis Ludwigsburg umgesetzt

Am meisten wurde mit 80 800 Quadratmetern laut Realogis im Landkreis Ludwigsburg umgesetzt, ein Plus von 73 Prozent. Es folgen die Landkreise Böblingen mit 53 100 Quadratmetern und Esslingen mit 35 300 Quadratmetern. Auf dem vierten Platz liegt der Rems-Murr-



**Baubeginn
erfolgt!**

Neckar.Rooms

Nachhaltiges Wohnen in Rottenburg am Neckar.

- ▶ Teil des neu entstehenden Neckar.Au Viertels in Rottenburg am Neckar
- ▶ Moderne Eigentumswohnungen mit 1-4 Zimmern ab 50 m² Wohnfläche
- ▶ KfW-Zuschuss i.H.v. 26.250 €
- ▶ Attraktive L-Bank Förderung für Kapitalanleger
- ▶ Effektive Kaufpreise ab 2.357 €/m²*
- ▶ Im Bau, Fertigstellung Sommer 2026
- ▶ Gesicherte Fertigstellung zum Festpreis
- ▶ Nachhaltigkeitszertifizierung und QNG-Siegel

Informieren Sie sich jetzt über Ihre Wohnung zur Eigennutzung oder als Kapitalanlage.

Jetzt mehr erfahren:

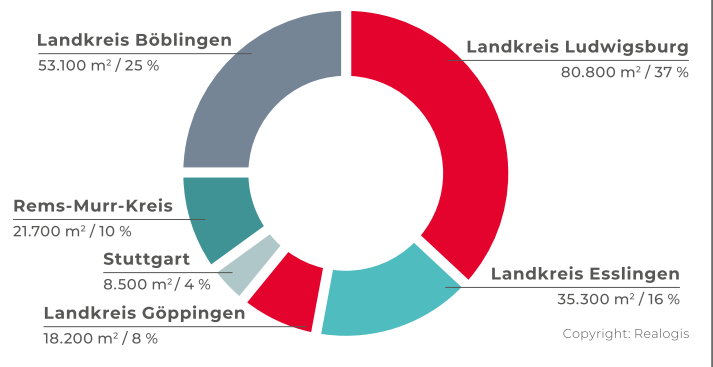
neckar-rooms.de
stuttgart@instone.de
Tel.: 0711 1651 3

Grundstücke für neue Projekte gesucht.

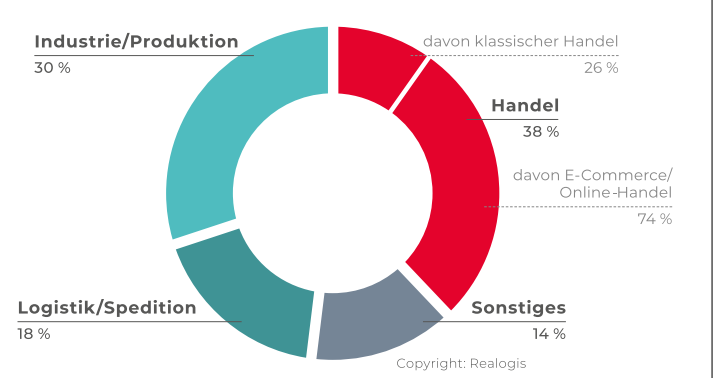
*Effektiver Kaufpreis nach Abzug von Förderungen.
KfW-Zuschuss i.H.v. 26.250 € bereits bewilligt.
L-Bank Zuschuss für Sozialmietwohnungen bis zu 2.594 €/m².
Irrtum und Änderung vorbehalten.



Flächenumsatz von Industrie- und Logistikimmobilien im Großraum Stuttgart nach Regionen 2023



Flächenumsatz von Industrie- und Logistikimmobilien im Großraum Stuttgart nach Branchen 2023



Kreis mit 21 700 Quadratmetern, gefolgt vom Landkreis Göppingen mit 18 200 Quadratmetern. **Auf dem letzten Platz liegt traditionell Stuttgart mit 8500 Quadratmetern.**

Der Handel lag beim Umsatz erstmals an der Spitze

„Erstmals seit Beginn der Erfassung und Analyse 2013 erzielte der Handel 2023 den höchsten anteiligen Flächenumsatz“, erklärt Joel Adam. 82 100 Quadratmeter gehen auf sein Konto, davon entfallen wiederum 61 200 Quadratmeter auf E-Commerce.

STANDORT

Cellcentric kann starten

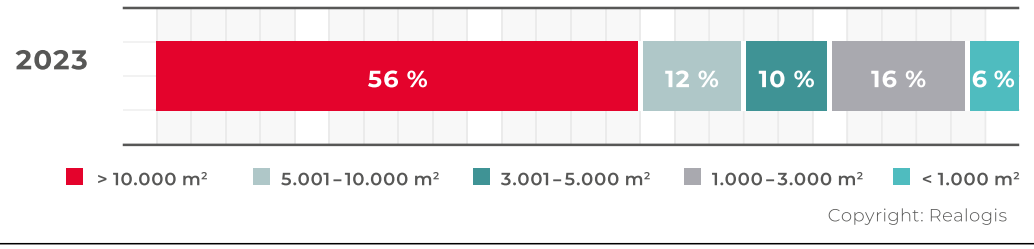
Das Bangen um die Ansiedlung von Cellcentric in Weilheim, Landkreis Esslingen, hat ein Ende. Nunmehr hat der letzte Eigentümer sein Grundstück verkauft, damit ist der Bau einer der größten Brennstoffzellenfabriken Europas auf einem 15 Hektar großen Areal möglich. Noch diesen Herbst soll mit den Arbeiten begonnen werden, Anfang 2026 könnte dann die Produktion im Gewerbegebiet Rosenloh starten. Der Verband Region Stuttgart hat eine Bürgerschaft über 21 Millionen Euro übernommen, um den Erwerb der benötigten Grundstücke und die hälftigen Erschließungskosten abzusichern, da dies die Möglichkeiten der Gemeinde Weilheim überschritten habe.

DEALS

Mahle-Areal in Feuerbach verkauft

38 613 m² umfasst das Areal in Stuttgart-Feuerbach, von dem sich Mahle im Rahmen einer kurzlaufenden Sale-and-lease-back-Transaktion getrennt hat. Die Liegenschaften Mauserstraße 3, 5 und 16 sowie Siemensstraße 164 sind mit 64 170 m² BGF unterschiedlicher Baujahre bebaut, davon 15 750 m² Büro-, 14 550 m² Produktions- und 6550 m² Lagerfläche. Dem Vernehmen nach soll der Erwerber CTP Germany sein, ein Entwickler und Verwalter von Logistik- und Industrieimmobilien. Der Kaufpreis wird auf etwa 35 Millionen Euro geschätzt, der Deal müsste 2023 zuzuordnen sein. Ausweislich des Exposés war JLL mit dem Verkauf mandatiert.

Abschlüsse nach Größenklassen von Industrie- und Logistikimmobilien im Großraum Stuttgart 2023



Mit 64 200 Quadratmetern Umsatz liegt der Bereich Industrie/Produktion auf Platz zwei, gefolgt von Logistik/Spedition mit 40 000 Quadratmetern. Auch laut Realogis ist die Nachfrage weiterhin groß, es fehlen jedoch die Flächen.

Spitzenmiete ist auf 8,40 Euro gestiegen

Die Spitzenmiete sieht E&G bei 8,40 Euro nach 8 Euro 2022. **Die Durchschnittsmiete stieg von 6,40 auf 6,75 Euro.** „Wenn Flächen auf den Markt kamen, hat die hohe Nachfrage sofort dazu geführt, dass die Mietpreise nach oben angepasst wurden“, sagt Markus Knab. Das Gleiche habe auch bei Vertragsverlängerungen gegolten.

„Gestiegene Baukosten und Zinsen und vor allem ein Mangel an geeigneten Flächen sind die Preistreiber. Verteuerungen entstehen auch durch neue Energiekonzepte in den sehr gut ausgestatteten, drittverwendungsfähigen und zukunftsorientierten Hallen. Zudem wirken sich Spezialimmobilien im Bereich Light Industrial auf die Höhe der Spitzenmieten aus“, sagt Joel Adam. ■

DIE FÜNF GRÖSSTEN ABSCHLÜSSE

- 40 000 Quadratmeter entfallen auf einen Erweiterungsbau von Breuninger in Sachsenheim im Landkreis Ludwigsburg. Es handelt sich um einen Eigennutzerdeal der Branche Handel, konkreter E-Commerce.
- 24 700 Quadratmeter mietete TK Elevator in Esslingen, Landkreis Esslingen, in einem Projekt von Greenfield (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 353). Der Abschluss ist der Branche Industrie/Produktion zuzuordnen.
- 14 000 Quadratmeter mietete der Fahrradhändler Paul Lange (klassischer Handel) in einer Bestandshalle im Landkreis Göppingen.
- 13 360 Quadratmeter mietete die Edeka Südwest Stiftung (klassischer Handel) in einem Neubau im Landkreis Böblingen.
- 10 500 Quadratmeter nahm Duvenbeck Logistics Europe in einer Bestandsimmobilie im Landkreis Böblingen ab. Es handelt sich um die Branche Logistik/Spedition. (Quelle: überwiegend Realogis)

Wirtschaftlich, nachhaltig und funktional.

Schulgebäude
mit **System**



VERMIETUNGEN

**Vietnamesisches Restaurant
in Feuerbach**

In der Stuttgarter Straße 33–35 in Stuttgart-Feuerbach eröffnet ein vietnamesisches Restaurant auf 178 m². Vermieter ist ein institutioneller Investor, Immoraum Real Estate Advisors hat vermittelt.

**Kunststofftechnik
in Dettingen unter Teck**

Eine Produktionshalle mit 1000 m² sowie 150 m² Bürofläche mietet Graewer Kunststofftechnik im Lindengarten 12 in Dettingen unter Teck, Landkreis Esslingen. Vermieter ist ein privater Investor, vermittelt hat Realogis.

UNTERNEHMEN

**Apleona
erwirbt Air for All**

Air for All, ein Anbieter von Installations- und Wartungsdienstleistungen für Lüftungs-, Klima- und Entrauchungstechnik aus Gerlingen, Landkreis Ludwigsburg, mit 60 Beschäftigten wurde vom FM-Dienstleister Apleona übernommen.

STANDORT

**Digital: Angrenzeranhörung
in Fellbach**

Angrenzer müssen in Fellbach nicht mehr aufs Baurechtsamt, wenn sie als Betroffene Einsicht in ein Bauvorhaben nehmen wollen. Das Amt schickt Ihnen die Bauvorlagen auf Wunsch per E-Mail zu.

Grube wird mit zwei Jahren Verspätung geschlossen

Endlich: „Vier Giebel“ startet

Zwischen Eberhard-, Stein- und Geißstraße in der Stuttgarter City klaffte lange eine Baugrube, mit Wasser gefüllt und von einem zunehmend lädierten Bauzaun umgeben. Ende vorigen Jahres kam endlich die Baugenehmigung, es kann losgehen, meldet der Bauherr, die LBBW Immobilien.



Die Baufreigabe ist erteilt, der Generalunternehmer ist beauftragt. Auch die vorbereitenden Arbeiten – oberirdischer und unterirdischer Abbruch der Bestandsgebäude, deren Park- und Untergeschosse sowie die Sicherung der Baugrube für den Bau des modernen Wohn- und Geschäftshauses – sind abgeschlossen, meldet die LBBW Immobilien.

2024 sollte das Ensemble ursprünglich fertig sein

Genau genommen sind die ehemaligen Kaufhofnebengebäude mit der markanten Brücke, die einst hier standen, bereits seit Sommer 2021 abgerissen, im September begann der unterirdische



Werte
erhalten.
Mehrwert
schaffen.

Seit 30 Jahren investieren wir in Immobilien im süddeutschen Raum – immer in Hinblick auf eine neue Lebensqualität für die Menschen, die darin leben und arbeiten.

Wir freuen uns auf Ihr Angebot:
terraconsult.net

IMPRESSUM

Immobilienbrief
STUTT GART

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 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.



Vier Giebel und kein Moloch – der Bau soll sich an die Umgebung anpassen

Rückbau – seit November 2022 gibt es die besagte Baugrube. Mitte 2022 wollte die LBBW Immobilien ursprünglich mit dem Bau beginnen, 2024 sollte das Gebäudeensemble bezugsfertig sein. Das erforderliche B'Planverfahren zog das Ganze in die Länge, der Bauantrag jedenfalls wurde 2020 eingereicht.

Einzelhandel, Büros und Wohnungen geplant

Das Gebäudeensemble „Vier Giebel“ umfasst fünf Geschosse in der direkten Angrenzung an die Nachbargebäude und sechs Geschosse an der Ecke Stein-/Eberhardstraße. Im Erdgeschoss entstehen Gastronomie- und Einzelhandelsflächen auf etwa 2100 Quadratmetern. Zwischen dem ersten und vierten Obergeschoss sind 2200 Quadratmeter Büroflächen geplant. Auf weiteren zirka 2300 Quadratmetern ist Wohnen in Zwei- und Dreizimmer-Maisonette- und Dachgeschosswohnungen mit Größen von etwa 40 bis 130 Quadratmetern geplant. **Acht der 41 Wohnungen unterliegen dem Stuttgarter Innenentwicklungsmodell (SIM).**

Für Architektur und Entwurf zeichnet das Büro Jo. Franzke Generalplaner aus Frankfurt verantwortlich. **Das gesamte Ensemble wird den Vorgaben der DGNB-Zertifizierung in Gold entsprechend nachhaltig errichtet,** teilt die LBBW Immobilien mit.

Bereits 2021 Mieter für Handels-, Gastroflächen und Büros gesucht

Die Bauzeit für das „Vier Giebel“ soll etwa zwei Jahre betragen. Die Gastronomie- und Handelsflächen im Erdgeschoss werden seit einigen Wochen angeboten, und auch für die Büroflächen in den oberen Geschossen gibt es laut Bauherr zahlreiche Interessenten. Dabei handelt es sich um den zweiten Vermarktungsstart. Bereits im Juni 2021 beauftragte der Bauherr JLL mit der Vermietung und begründete dies damit, dass „bekanntlich nichts schneller vergeht als die Zeit“. **Aus heutiger Sicht wäre hinzuzufügen: Und nichts vergeht langsamer als die Zeit bis zur Erteilung der Baugenehmigung.**

„Immobilien in 1-a-Lage erfreuen sich glücklicherweise nach wie vor großer Beliebtheit. Uns ist es wichtig, an diesem zentralen Ort Partner zu finden, die langfristig mit uns zusammenarbeiten wollen. Das gehört in meinen Augen ebenso zu einer nachhaltigen Projektentwicklung wie ökologische oder architektonische Aspekte“, erklärt nunmehr Benno Böcker von der LBBW Immobilien-Gruppe und als Projektleiter verantwortlich für das „Vier Giebel“. Die Vermarktung der Mietwohnungen sei für 2025 geplant. ■

www.viergiebel.de