

# Immobilienbrief STUTTGART



Ausgabe 381

www.immobilienbrief-stuttgart.de

03.12.2024

## Inhaltsverzeichnis

### Seite 2

**„Was koscht's?“ hat in Württemberg eine andere Bedeutung**

- Interview mit Andreas Epple
- Über Mentalitätsunterschiede

### Seite 10

**Stuttgart im Vergleich**

- Hohes Niveau, aber geringe Dynamik
- Baufreigaben in Stuttgart**
- Rückgang um 65 %

### Seite 11

**Technologiepark Tübingen-Reutlingen**

- Neues Gebäude eingeweiht

### Seite 12

**Neue IBA'27-Geschäftsführerin**

- Gabriele König aktuell  
Kulturreferentin in Darmstadt

### Seite 13

**Stuttgarter Einzelhandelsmarkt**

- Mehr Ladenlokale vermietet
- Opernsanierung**
- Das Thema bewegt die Leser

### Seite 14

**Fasanenweg 11**

- Wealthcap verkauft an Daimler Truck
- Schockenriedstraße 46**
- Family Office erwirbt von Südwestbank

### Seite 15

**Grundstücksmarktbericht drittes Quartal**

- Markt für Wohnimmobilien erholt sich langsam

## Liebe Leser!

**München gegen Stuttgart: 5220 zu 185. Was für ein irres Ergebnis!**

Nun, um Fußball kann es sich hier nicht handeln, das ist klar. Um was geht es also? Um Baugenehmigungen. **In München wurden in den ersten drei Quartalen 5220 Wohnungen genehmigt, in Stuttgart 185.** München hat nur das knapp 2,5-Fache an Einwohnern wie Stuttgart, aber 28-mal so viele genehmigte Wohneinheiten. Während das IVD-Marktforschungsinstitut für Stuttgart einen Einbruch um 65 Prozent konstatiert, sollen es in München auf Jahressicht nur 16 Prozent werden.



**Ins Bild passt, dass in ganz Stuttgart in den ersten drei Quartalen lediglich 79 Neubauwohnungen im Einzelvertrieb veräußert wurden.** Wir ersparen Ihnen, uns sowie der Stadtverwaltung und -politik die Peinlichkeit, die Zahlen für München zu recherchieren.

**Klar jedoch ist, dass im Fußball bei so einem Ergebnis nicht nur der Trainer sofort weg wäre. Die ganze Vereinsspitze müsste abtreten. Ohne Wenn und Aber.** Und im Fußball wie im Sport generell würde der neue Trainer sofort die Aufstellung, die Taktik und sonst noch alles Mögliche ändern. **Im Stuttgarter Rathaus versucht man es mit Durchwursteln. Der Mut zu wirklichen Veränderungen fehlt.**

„Wir müssen darüber nachdenken, wie wir dem Kunden mehr Nutzen bieten“, sagt Andreas Epple vom gleichnamigen Heidelberger Bauträger auf die Frage des Immobilienbrief Stuttgart, was gegen die Absatzkrise bei Neubauwohnungen helfen könnte. Er fordert keine staatlichen Subventionen, sondern fokussiert sich auf das Produkt und den Käufer. Ein sehr lesenswertes Interview!

**Das könnte auch ein Ansatz für Stuttgart und andere Kommunen sein. Den Bauträger wenn schon nicht als Kunden, dann zumindest als Partner zu verstehen. Und Rahmenbedingungen zu schaffen, unter denen Produkte entstehen können, die der Markt verlangt und bezahlen kann.** Stattdessen steht wieder eine Milieuschutzsatzung auf der Tagesordnung, die zwar populistische Partikularinteressen bedienen würde, aber die Schaffung von zeitgemäßem, senioren- und familiengerechtem sowie nachhaltigem Wohnraum verhindert. Die Gründe hierfür haben wir bereits im [Immobilienbrief Stuttgart Nr. 298](#) ausgeführt. [Einfach hier klicken und nachlesen.](#)

**Zugegeben, für die besinnliche Adventszeit war das mal wieder viel Pauke und Trompete. Aber wir können auch Panflöte. Doch dafür muss sich die Politik ändern, auch im Land und im Bund. Wenn es so bleibt, wie es ist, laufen wir sehenden Auges in eine Wohnungsnot, die auch den sozialen Frieden gefährdet. Schweigen wider besseres Wissen wäre hier unverzeihlich.**

Eine schöne Adventszeit wünscht trotzdem Ihnen allen

Ihr   
Frank Peter Unterreiner, Herausgeber

**Liebe Nachbarn,  
SUCHE WOHNUNG  
VON PRIVAT**  
**0711-123456789**  
**DIREKTER ANKAUF VON PRIVAT!**



Das Stafflenbergareal in bester Stuttgarter Halbhöhenlage – einst war hier der Sitz der Diakonie

## „Der Württemberger will noch das Gefühl haben, dass er ein gutes Geschäft gemacht hat“

Über die Mentalitätsunterschiede zwischen Schwaben und Badenern respektive Kurpfälzern sprachen wir mit Andreas Epple, Geschäftsführer der Epple Holding mit Sitz in Heidelberg. Bauträger müssen ihren Kunden wieder einen überzeugenden Nutzen bieten, sich Alleinstellungsmerkmale schaffen, sagt Epple, der anders als viele andere nicht nach staatlichen Hilfen ruft.

Über 5000 Wohnungen hat der Bauträger Epple seit der Gründung vor 40 Jahren in den Regionen Stuttgart, Rhein-Neckar und Rhein-Main geschaffen, mehr als 60 Mitarbeiter beschäftigt er. Neben dem Sitz in Heidelberg besteht seit 2022 eine Niederlassung in Stuttgart. Der Villengarten am Relenberg und das im Herbst 2023 fertiggestellte Stafflenbergareal, beide in beehrter Stuttgarter Halbhöhenlage, waren die prägendsten Projekte in der Landeshauptstadt.

**Herr Epple, Sie sind als Unternehmer im Badischen und im Schwäbischen sehr aktiv. Unterscheiden sich die Mentalitäten Ihrer Immobilienkäufer je nach Landesteil?**

Der Heidelberger an sich fühlt sich nicht als Badener, er ist Kurpfälzer, das ist ihm ganz wichtig. Bei der Abstimmung zur Bildung des Landes Baden-Württemberg war Karlsruhe die Scheidemarke. Südlich von Karlsruhe waren die Bürger überwiegend dagegen, Karlsruhe war in etwa unentschieden und nördlich von Karlsruhe war man dafür. Deshalb ist diese Polarität zwischen Württemberg und Baden in Heidelberg nicht spürbar.

**Also keine Aversion in Heidelberg gegen uns Schwaben?**

Nein, überhaupt nicht.



Oberbürgermeister Eckart Würzner übergibt das Heidelberger Wirtschaftssiegel zum 40-jährigen Bestehen von Epple an Sabine Isenburg-Epple und Andreas Epple

**Gibt es eine unterschiedliche Mentalität?**

Ich glaube schon. Württemberg ist schon stark pietistisch geprägt, die Badener sind etwas lockerer. **Die Frage „Was koscht's?“ hat in Württemberg noch einmal eine andere Bedeutung als in Baden.**



Andreas Epple im Gespräch mit Frank Peter Unterreiner, Herausgeber Immobilienbrief Stuttgart

### Die Preisverhandlungen sind in Württemberg härter?

Wir verhandeln ja nicht über die Preise, aber es ist eine andere Einstellung. Der Badener kauft eine Wohnung eher unter dem Aspekt, dass er sich darin wohl fühlt. Das ist dem Württemberger natürlich auch wichtig, aber er will auch noch das Gefühl haben, dass er ein gutes Geschäft gemacht hat.

### Was war Ihr erstes Projekt in der Region Stuttgart?

Das war das Projekt „Blauer Garten“, das wir ab 2005 zusammen mit der Württembergischen Hofkammer in Ostfildern realisiert haben.

### Was war Ihre Motivation, neben dem Stammsitz in Heidelberg eine zweite Niederlassung in Stuttgart zu eröffnen? Sie hätten ja beispielsweise auch nach Freiburg gehen können.

Darüber haben wir damals intensiv nachgedacht und uns mehrere Standorte angeschaut. Für Stuttgart sprach zum einen die starke Achse von Rhein-Main über Rhein-Neckar nach Stuttgart. Dies ist ja

mehr oder weniger ein zusammenhängender, großer Wirtschaftsraum. **Und Stuttgart selbst ist ein starker Wirtschaftsstandort, der durch Stuttgart 21 noch einmal wachsen wird. Ulm ist dann ja quasi ein Vorort von Stuttgart.** Die Verkehrsverbindungen sind günstig. Wenn es keine Baumaßnahmen gibt, benötigt die Bahn von Heidelberg nach Stuttgart etwa 45 Minuten. Am Stuttgarter Wohnungsmarkt hat uns zudem gut gefallen, dass er sehr mittelständisch geprägt war und immer noch ist.

Es hat sich auch jetzt in der Krise gezeigt, dass die beiden Standorte unterschiedlich reagiert haben. **Stuttgart hatte, sicherlich auch durch die Verbindung zum Automobil, einen stärkeren Rückgang der Nachfrage und der Preise als die Region hier.** Insgesamt ist ein Unternehmen stabiler, wenn es räumlich auf mehreren Beinen steht.

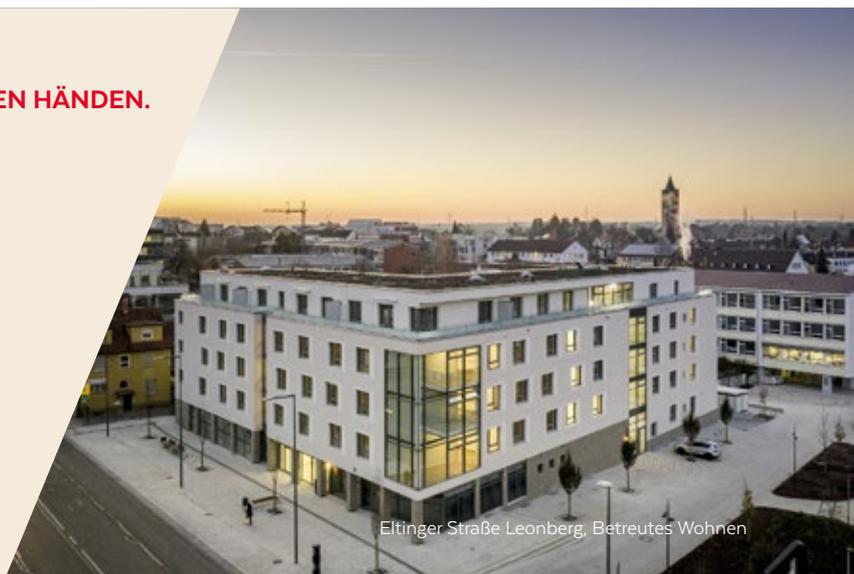
### Das Projekt Villengarten im Relenberg mit 115 Wohnungen in sieben Häusern war dann vor über zehn Jahren der endgültige große Durchbruch in der Landeshauptstadt?

Ich glaube, ja.



IN GUTEN HÄNDEN.

Ihr Spezialist für  
Architektur, Bau  
und Immobilien.



**In Stuttgart wird gerne über die Baubehörden geschumpfen. Ist in Heidelberg, Mannheim und Mainz, wo Sie auch aktiv sind, das Miteinander besser?**

**Wir sind an vielen Standorten aktiv und machen die Beobachtung, dass die jeweils nur lokal tätigen Akteure in jeder Stadt der Auffassung sind, sie haben die schlechteste Baurechtsbehörde der Republik.** Ich glaube schon, dass Stuttgart noch einmal langsamer ist als andere Städte. Es dauert seine Zeit, und die ist aufgrund der heutigen Zinssituation kostspieliger, als sie es noch vor zwei, drei Jahren war.

Ich kann aber auch sagen, das war beim Villengarten so oder unserem jetzigen Projekt in der Rosensteinstraße, dass ich die Begleitung als sehr kompetent wahrnehme. Ich habe auch den Eindruck, dass man in Stuttgart zu inhaltlich guten Entscheidungen kommt. **Sie haben den Villengarten angesprochen: Die heutige Qualität ist teilweise auch ein Produkt der Zusammenarbeit mit der Stadt, in der das Vorhaben weiterentwickelt wurde.**

**Sie haben vor einigen Jahren einen Gestaltungsbeirat ins Leben gerufen. Wie wichtig ist Ihnen gute Architektur?**

Das ist uns sehr wichtig. Aber ich würde gerne den Bogen größer schlagen. Der Markt hat sich dramatisch verändert. Doch bei einer größeren zeitlichen Betrachtung ist die heutige Situation gar nicht so ungewöhnlich, das waren die zehn zurückliegenden Jahre. Ich mache das Geschäft ja schon lange. Und eine Situation, in der die Miete einer Neubauwohnung ausreicht, um Zins und Tilgung zu bezahlen beziehungsweise die Belastung für einen Eigennutzer nicht höher ist als die Miete, die er bezahlen müsste, ist absolut außergewöhnlich. Auch wenn man sich an diese Situation gewöhnt hat.

**Die Entwicklung jetzt ist eine Normalisierung, die aber auch das Geschäft verändert. Wir sind heute viel mehr darauf angewiesen, unseren Kunden einen überzeugenden Nutzen zu bieten, am besten mit einer Alleinstellung.** Dass sie bei uns etwas kaufen können, das es woanders nicht gibt. Dann sind wir erfolg-

reich. Wenn wir ein standardisiertes Nullachtfünfehnprodukt anbieten, das es auch woanders gibt, dann wird es ganz schwierig.

Wir schaffen den Menschen ein neues Zuhause. Dass sich diese dann wirklich zu Hause fühlen, das ist ein Erfolgsfaktor geworden. Hier spielt Architektur und Städtebau eine Schlüsselrolle. Das war mir früher schon wichtig – wir haben den Gestaltungsbeirat in den goldenen Zeiten eingeführt –, heute ist es noch wichtiger.

**Wie teuer ist gute Architektur?**

Das ist eine Frage der Betrachtung. Ich glaube, es ist für uns alle gut, wenn wir unser Geschäft unter ökologischen Gesichtspunkten nachhaltiger beurteilen. Eine wichtige Frage ist hier: Wie lange bleibt das Haus stehen? **Ein schönes Haus wird später abgerissen als ein hässliches Haus, das hat für die CO<sub>2</sub>-Bilanz, aber auch für die Wirtschaftlichkeit eine enorme Bedeutung.** Zu einer nachhaltig guten Wohnimmobilie gehört nach unserer Überzeugung neben einer Wohlfühlatmosphäre auch eine gute Außenanlage. Das alles kostet am Anfang mehr, über die Lebenszyklusbetrachtung jedoch nicht.

**Viele sprechen aktuell von einer Krise. Sie sprechen von einer Rückkehr zur Normalität. Heißt das, Sie haben solche Situationen wie jetzt in Ihrer 40-jährigen Karriere schon öfters durchgemacht?**

**Die Situation, dass die Nachfrage abbricht und dass der Markt hinterher ganz anders strukturiert ist, das hatte ich in verschiedenen Facetten schon öfter erlebt. Was neu ist, das ist die Unsicherheit in einem solchen Ausmaß.** Was da allein in jüngerer Zeit zusammengekommen ist: Corona, die Blockade des Suezkanals, die Lieferkettenprobleme, die Explosion der Energiepreise, die Verteuerung energieintensiver Materialien. Nicht zuletzt der Krieg in Europa, wo keiner weiß, wie es weitergeht. Zudem die Frage, wie es in der momentanen weltpolitischen Lage mit unserer exportorientierten Wirtschaft weitergeht. Das sind so viele Unsicherheiten, die sich auch noch überlagern. Die Entwicklung von Projekten, die mehrere Jahre dauert, ist daher heute schon anspruchsvoller.



**Baukosten im Budget!**  
Unsere Planungs- und Baukompetenz macht Ihr Hotelprojekt möglich.



### Wie kommt Ihr Unternehmen durch diese Zeit?

Anfänglich war es am schwierigsten. **Ich habe die Krise nicht vorhergesehen.** Im Nachhinein muss man sagen, dass es schon klar war, dass sie irgendwann kommt. **Das Erste was man macht, ist, in Liquidität zu denken.** Bei uns ging es jedoch nie darum, wie man die Rechnungen bezahlt. Wir hatten schon immer den Anspruch gehabt, dass die Liquidität, auch wenn es ungünstig läuft, für mindestens drei Jahre gesichert sein muss.



Seit 40 Jahren erfolgreich am Markt

Dann haben wir uns noch stärker überlegt als früher, wie wir in unseren Projekten Alleinstellungsmerkmale schaffen, die für die Menschen wichtig sind. Wir verschaffen den Menschen einen neuen Lebensmittelpunkt? Die wichtigste Frage, die die Kaufinteressenten dann haben, ist: Wie geht es mir und meiner Familie, wenn ich diesen Schritt mache? Wie verändert sich mein Leben? Hier müssen wir Ant-

worten liefern. Und wir müssen viel pointierter die Zielgruppen ansprechen, für die wir wirklich einen konkurrenzlosen Nutzen bieten.

**Hier gehen wir anders mit den Projekten um als vor drei Jahren. Dafür haben wir eine Methodik entwickelt.** Und wir sind inzwischen wieder sehr prognosesicher geworden, ob ein neues Projekt funktioniert oder nicht und warum. Sodass ich zuversichtlich bin, dass sich die Lage die nächsten zwei Jahre – weiter kann ich in der Makrosituation nicht denken – weiter verbessert.

Wir waren immer stabil, wir haben nie rote Zahlen gehabt und werden sie auch die nächsten zwei Jahre nicht haben. 2026 und 2027 werden wir dann hoffentlich wieder in eine ertragreichere Phase kommen.

### Neue Methodik entwickelt? Mehrwert für die Käufer? Kann man das konkret an einem Beispiel festmachen?

Ein sehr schönes Beispiel ist ein kleines Reihenhausprojekt mit 22 Einheiten in Eppelheim, einer kleinen Stadt bei Heidelberg. Das haben wir ganz normal konzipiert und dann kam die Krise und wir haben gesagt: Stopp, wir denken noch einmal nach. Wir haben den Standort intensiver untersucht und kamen zu der Erkenntnis, dass von ihm aus kleine Kinder alleine relativ sicher da hinlaufen können sollten, wo sie hin müssen. Also in den Kindergarten, zur Schule, zum Sport und so weiter. Das ist schon etwas Besonderes. In Heidelberg werden die Kinder sonst üblicherweise mit dem SUV zum Kindergarten gefahren. Aber wir haben uns gedacht, es gibt auch in der heutigen Zeit Eltern, die ein pädagogisches Konzept verfolgen, nach dem Kinder möglichst selbstständig werden und sich auch, wenn das einigermaßen sicher geht, selbstständig bewegen sollen.

Die Häuser haben wir nicht verändert. Aber die Außenanlagen haben wir zu einem großen Spielraum zusammengefasst. Wir haben die Wege mit Findlingen so gestaltet, dass die Autos nur ganz langsam zu den Carports fahren können. Und es gibt keine Zäune zwischen den Grundstücken. Dann haben wir Eltern gesucht, die sich eine Umgebung wünschen, die ihren Kindern eine frühe Selbstständigkeit ermöglicht. Es war ein Riesenerfolg!



**FROHES FEST UND  
EIN GUTES NEUES JAHR!**

STIFTUNG  
WOLFGANG  
DÜRR

**Wir wünschen Ihnen besinnliche Weihnachten und ein begeisterndes neues Jahr.**

Wir als WOLFF & MÜLLER Gruppe bündeln unser soziales Engagement in der Wolfgang Dürr Stiftung, um gemeinnützige Projekte in den unterschiedlichsten Bereichen zu unterstützen. Die Mittel kommen sowohl den Menschen als auch Tieren und der Umwelt zugute.

Ausführliche Informationen zur Wolfgang Dürr Stiftung finden Sie unter: [wolff-mueller.de/wolfgang-duerr-stiftung](http://wolff-mueller.de/wolfgang-duerr-stiftung)

WOLFF & MÜLLER – Bauen mit Begeisterung



Quelle: Epple

*Gute Architektur und eine hohe Qualität der Außenanlagen – hier der Villengarten am Relenberg – sind Andreas Epple wichtig*

Das ist das, was ich meine: **Es geht weg von der Immobilie, dem Grundriss und was es kostet. Es geht hin zur Frage, wie führe ich mein Leben.** Wenn ich das an einem Ort realisieren kann und woanders nicht, ist das ein so starkes Instrument, dass die Leute fast kaufen müssen.

**Spannend! Sie sind ja auch einer der wenigen Bauträger, die Erbpacht mögen.**

Ja, das stimmt. Es ist auch kein neues Instrument, Erbpacht gibt es seit dem Römischen Reich und ist in vielen Ländern stärker vertreten als in Deutschland. Es ist eine Variante, die für bestimmte Grundstückseigentümer wie Kirchen und Kommunen langfristig vorteilhafter ist als ein Verkauf. Für Käufer ist es eine Finanzierungshilfe, der Erbbauzins liegt momentan unter dem Kapitalzins. Zudem wird die Verschuldungshöhe gesenkt, dies ist eine Finanzierungsleichterung.

**Gibt es da auch wieder Mentalitätsunterschiede? Der Schwabe will eigentlich schon, dass ihm das Grundstück gehört und er es an die Kinder und Kindeskinde weitergeben kann ...**

Das ist so, es gibt hier Mentalitätsunterschiede. Die gute Nachricht ist: Wir haben das auch in Schwaben schon mehrfach erfolgreich realisiert. Vor 20 Jahren hat es in Nehren bei Tübingen, also tief schwäbisch, auch schon funktioniert und später bei einem Geschosswohnungsbau in Markgröningen, den wir 2021 fertiggestellt haben. **Wir brauchen, interessanterweise unabhängig ob Schwaben oder Baden, ob tief- oder hochpreisig, ziemlich genau doppelt so viele Verkaufsgespräche für einen Abschluss.**

**Verschafft Ihnen das einen Marktvorteil bei gewissen Eigentümern?**

Ja.

**Schön, dass bei Ihnen der Verkauf von Neubauwohnungen so gut läuft. Generell haben wir einen riesen Einbruch. Was müsste generell passieren, damit der Markt wieder in Schwung kommt? Zinsen runter, wieder privater Schuldzinsenabzug, weniger Bürokratie?**

Wir müssen darüber nachdenken, wie wir dem Kunden mehr Nutzen bieten. Es ist nun mal nicht mehr so, dass ich sagen kann: Wenn Sie die Wohnung nicht kaufen, dann ist es auch egal, dann kauft sie eben ein anderer. **Ich muss mich mehr mit dem Kaufinteressenten befassen, das ist eigentlich ganz trivial.** Insgesamt ist natürlich die Bürokratie und die Schwerfälligkeit der Behörden schon irre. Die Verfahren dauern heute sehr viel länger, alles ist so ausziseliert.

**Wie werden sich die Verkaufspreise entwickeln?**

Ich bin ein großer Freund davon, sich die Situation auch in anderen Ländern anzuschauen. Vor ein paar Wochen kam im Economist ein guter Artikel der gesagt hat, die reichen Länder haben beim Wohnungsbau eine ähnliche Situation. Die Redaktion ist sich sicher, dass die nächsten Jahre die Preise deutlich steigen werden. Warum? Weil sie sagen, es sind zwei Effekte, die es in allen diesen Ländern gibt. Der erste ist, dass man aus demografischen Gründen ohne Migration nicht auskommt. Der zweite Aspekt ist, dass nicht nur in Deutschland der Bau neuer Infrastruktur immer schwieriger wird. Es ist ja völlig absurd, wie groß die Widerstände beispielsweise gegen den Bau einer neuen Straße oder eines neuen Stromkabels sind und wie lange es dann dauert. In den 1980er-Jahren wurde noch Druck aus dem Kessel – für Stuttgart passt das –, aus dem Ballungsraum genommen, weil außen rum im Speckgürtel neue Urbanisationen entstanden sind. Heute ist das kaum mehr möglich. Man kann zwar versuchen, eine neue Straße und vielleicht eine S-Bahn zu bauen, aber wenn die in vielleicht 30 Jahren fertig ist, dann war man schon schnell.

**Diese Kombination, mehr Menschen, die in die Ballungsräume wollen, und keine Ausweichmöglichkeit aus den Städten, lässt tendenziell die Preise weiter steigen.**

**Große Hoffnungen ruhen darauf, mit seriellem und modularem Bauen die Preise in den Griff zu bekommen.**

Ich kenne nur ein Beispiel, das unter dem Kostenaspekt funktioniert hat, das war der Plattenbau in der DDR. Dies deswegen, weil es staatlich verordnet gigantische Stückzahlen des immer Gleichen gab. Ansonsten, denn natürlich haben wir uns damit beschäftigt, sind die Preisunterschiede gegenüber einem preisoptimierten konventionellen Bau nicht spektakulär. **Die Vorteile liegen in der kürzeren Bauzeit und darin, dass es weniger Mängel gibt.** Und bei einer industriellen Fertigung lässt sich der Mangel an Fachkräften leichter kompensieren. Deswegen glaube ich schon, dass der Marktanteil steigt. Spürbar billiger wird das Bauen nur dann, wenn es weniger Normen gibt.

**Stichwort Energiewende. Wie ist Ihre Strategie, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu senken und mittel- bis langfristig auf Null zu bringen?**

Leider sind wir auch in diesem Bereich wahnsinnig reguliert. Es ist schwierig, einen einigermaßen preiswerten Wohnungsbau ohne Förderung zu realisieren. Und im Rahmen der Förderung wird sehr genau vorgeschrieben, welche Standards einzuhalten sind. Ich glaube nicht, dass man darüber hinausgehen muss. **Wir haben eigentlich ein Energieerzeugungs- und kein Energieverbrauchsproblem. Eine Wärmepumpe ist schon eine beeindruckende Lösung, weil es die einzige ist, bei der trotz Heizung keine zusätzliche Wärme entsteht.** Diese wird an einem Ort entnommen und an einem anderen Ort wieder zugeführt. Es entsteht anders als bei einem Feuer keine zusätzliche Heizlast. Deswegen glaube ich, dass dies der Königsweg ist, insbesondere, wenn man dies mit Geothermie kombinieren kann.

Wir glauben, dass das 1,5-Grad-Ziel nicht zu halten ist, dass es immer wärmer wird und dass das Kühlen das neue Heizen wird. Wir wollen Klimaanlage vermeiden und versuchen, beispielsweise mit Wärmepumpen, aber auch anderen Systemen, über die Fußbodenheizung im Sommer die Räume zu temperieren. Drei bis vier Grad weniger sind hier schon möglich.

**Sie haben dieses Jahr als Unternehmen ein Jubiläum gefeiert: 40 Jahre Epple. Eine lange Zeit ...**

... in der sich viel verändert hat. **Es war damals völlig undenkbar eine Wohnung zu verkaufen, die keine abgeschlossene Küche hat. Man hat damals gesagt, dann riecht beim Kochen ja die ganze Wohnung oder das ganze Haus, das geht gar nicht.** Heute wollen wahrscheinlich deutlich unter 5 Prozent der Kunden noch eine abgeschlossene Küche. Bürgerbeteiligung hat sich enorm entwickelt und die Marktteilnehmer sind ganz andere geworden. Als ich angefangen habe, war die Branche sehr mittelständisch geprägt. Da war ein Unternehmen mit 15, 20 Mitarbeitern groß. Deutschlandweite Projektentwickler im Wohnungsbau gab es nicht, auch nicht die Verbindung zur Finanzindustrie in der heutigen Form.

Als wir 1999/2000 mit dem Quartier am Turm in Heidelberg begonnen haben, stand in der Süddeutschen Zeitung, dies wäre das größte private Wohnungsbauvorhaben in Süddeutschland mit 6,5 Hektar. Dies hat sich völlig verändert.

**Wie kam der Rechtsanwalt Andreas Epple zur Immobilie?**

Zum Zeitpunkt, als ich noch kein Rechtsanwalt war. Ich habe vor dem Studium eine Banklehre gemacht und Kunden über Geldanlage beraten, eigentlich nur in Wertpapieren. Aber es gab Kunden, die wollten Wohnungen kaufen. Ich fand das zwar zunächst nicht gut, habe ihnen aber trotzdem geholfen und gemerkt, das macht mir Freude. So habe ich meine ersten Wohnungen verkauft und mich damit schon während des Studiums selbstständig gemacht.



**Seit 1925 familiengeführt,  
verwalten wir Immobilien.  
Hier klicken und mehr erfahren.**

[www.maile-hausverwaltung.de](http://www.maile-hausverwaltung.de)





Das Projekt Filderhäusle in Leinfelden-Echterdingen ist ein Erbpachtmodell

**Und diesen Weg, den Sie vierzig Jahre gegangen sind, nie bereut?**

Wenn man Unternehmer ist, gerade in diesem Geschäft, dann gibt es schon immer wieder Phasen, wo es nicht so läuft, wie man es gerne hätte. Um ein Bild zu zeichnen: Wenn man als Kutscher auf dem Kutschbock sitzt und es ist nass und kalt und der Regen weht einem ins Gesicht, dann gibt es schon Momente, wo man denkt: Ich würde jetzt lieber im Warmen sitzen.

**Als Partner in der Großkanzlei?**

(Lacht) Mir wurde angeboten, Richter zu werden, das habe ich abgelehnt und nie bereut. Ich mache es ja mit Leidenschaft und

für mich ist es normal, dass es mal regnet und mal die Sonne scheint. **Die Sicherheit eines Unternehmens hängt in der Krise auch mit seiner Anpassungsfähigkeit zusammen.** Die Situation so gut wie möglich zu erkennen und sich anzupassen, das ist dann die Aufgabe – die morgen schon wieder ganz anders aussehen kann.

Unternehmer zu sein war für mich eine Lebensentscheidung. Ich wollte nicht in einem abgesicherten Rahmen sein, sondern sozusagen in der frischen Luft ...

**... auf dem Kutschbock.**

Auf dem Kutschbock, ja. ■

**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.de

**E&G** IMMOBILIEN  
Grossmann & Berger Gruppe

eug-immobilien.de

# Ladeinfrastruktur: Nachhaltigkeit und Wertsteigerung für Ihr Eigentum

Der Wechsel zur E-Mobilität ist ein entscheidender Baustein, um dem Klimaziel gerecht zu werden. Doch was sich im öffentlichen Raum immer mehr durchsetzt, ist im privaten Raum noch nicht wirklich angekommen. Eine aktuelle ADAC-Studie zeigt: Nur sieben Prozent der Mehrfamilienhäuser verfügen in Deutschland über private Ladepunkte – und das obwohl 60 bis 80 Prozent der Ladevorgänge zu Hause oder am Arbeitsplatz stattfinden.

Was für Mieterinnen und Mieter attraktiv und komfortabel ist, bietet auch Ihnen Vorteile: Wer eine Immobilie besitzt, und auf Ladeinfrastruktur setzt, steigert langfristig deren Wert und fördert nachhaltige Mobilität. Dabei spielt auch das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) eine Rolle, das den Ausbau von Ladepunkten in Wohn- und Nichtwohngebäuden regelt und Eigentümerinnen und Eigentümer in die Pflicht nimmt. Die gesetzlichen Bestimmungen werden mit dem richtigen Konzept zu einer zukunftsorien-

tierten Investition, die sich langfristig für Sie auszahlt.

### Alles aus einer Hand: Effiziente Umsetzung und Rundum-Betreuung

Statt bei der Planung und Installation auf verschiedene Dienstleister angewiesen zu sein, erhalten Sie bei den Stadtwerken Stuttgart alle nötigen Leistungen aus einer Hand, sparen Zeit und Aufwand und können sich auf eine fachgerechte Umsetzung verlassen. Dabei behalten die Stadtwerke Stuttgart auch weitere erneuerbare Energien im Blick. Denn mit einer Kombi-



nation aus Photovoltaik und Wärmepumpe lassen sich zum Beispiel laufende Energiekosten deutlich reduzieren und eine höhere Unabhängigkeit von Energiepreisschwankungen erreichen.

### Elektromobilität in Stuttgart: Fördermöglichkeiten optimal nutzen

Für den Ausbau der Ladeinfrastruktur bieten sowohl die Stadt Stuttgart als auch das Land Baden-Württemberg aktuell noch attraktive Förderungen: So bezuschusst die Landeshauptstadt mit der „Solaroffensive“ und dem Programm „Privates Laden“

jede Ladestation mit bis zu 1.000 € sowie jeden vorbereiteten Stellplatz mit bis zu 250 €. Speziell Wohnungseigentümergeinschaften können außerdem das Förderprogramm des Landes „Charge@BW“ in Anspruch nehmen und eine Förderung von bis zu 2.500 € pro Ladepunkt erhalten.

### Förderungen und Finanzierung: Unterstützung bei der Umsetzung

Die Entscheidung für ein nachhaltiges Ladeinfrastrukturkonzept wird durch Förderungen erheblich erleichtert. Die Stadtwerke Stuttgart unterstüt-

zen dabei umfassend: Von der Auswahl der passenden Technik über die Planung bis zur Realisierung des Konzeptes steht ein Team bereit, das die Investition in die Zukunft der Immobilie so rentabel wie möglich gestaltet.

### Nachhaltigkeit, die sich auszahlt

Wer in die Zukunft investieren möchte, findet in den Stadtwerken Stuttgart den richtigen Partner. Mit perfekt abgestimmten Lösungen unterstützen wir Sie dabei, Ihre Immobilie zukunftssicher zu gestalten – und ihren Wert langfristig zu steigern.

**INFOBOX**  
 Die Stadtwerke Stuttgart unterstützen und beraten Sie gerne. Weitere Infos finden Sie hier: [www.stadtwerke-stuttgart.de/wallbox-wohnanlage](http://www.stadtwerke-stuttgart.de/wallbox-wohnanlage)

# HELDENHAFT ELEKTRISCH. DIE WALLBOX FÜR WOHNANLAGEN.

**Stuttgart zeigt, wie's geht: Volle Kraft für klimaneutrale Mobilität.**

Gemeinsam mit der Immobilienwirtschaft treiben wir die Elektromobilität in Stuttgart voran. Jetzt Ladeinfrastruktur für alle Mieterinnen und Mieter ermöglichen.

Neue Energie. Für unsere Zukunft. **STADTWERKE STUTTGART**

**Jetzt kostenloses Angebot einholen.**

STANDORT

## Stuttgart: Hohes Niveau, aber geringe Dynamik

Im vorigen Immobilienbrief Stuttgart haben wir im Editorial kurz auf das Städteranking von IW Consult, Wirtschaftswoche und Immoscout 24 verwiesen, bei dem Stuttgart unter allen deutschen kreisfreien Städten mit mehr als 100 000 Einwohnern beim Status quo – dem sogenannten Niveauranking – auf Platz zwei liegt, gleich hinter München. Das gleiche Ranking untersucht jedoch auch die Dynamik der besagten Städte – hier liegt Stuttgart mit Platz 31 nur im Mittelfeld – und deren Nachhaltigkeit – hier schneidet Stuttgart mit Platz sechs wieder gut ab.



Beim Niveauranking werden 33 Einzelkategorien untersucht, die sich auf die Kategorien „Immobilienmarkt“ (Stuttgart Rang drei), „Lebensqualität“ (Rang 28), „Arbeitsmarkt“ (Rang elf) und „Wirtschaftsstruktur“ (Rang eins) aufteilen. Ingolstadt liegt beim Ni-

veauranking auf Platz drei, es folgen Erlangen und Frankfurt. Beim Dynamikranking liegt Stuttgart nur in den Teilkategorien „Pendler saldo“ mit Platz eins und der „Gemeindlichen Steuerkraft“ mit Platz zwei ganz weit vorne. In der Hauptkategorie „Immobilienmarkt“ reicht

es nur für Rang 23, in „Lebensqualität“ für Platz 28, in „Arbeitsmarkt“ für Rang 66 und in „Wirtschaftsstruktur“ wenigstens für Platz sieben. Zur dynamischsten Stadt kürte das Ranking Mainz, es folgen Berlin und Frankfurt.

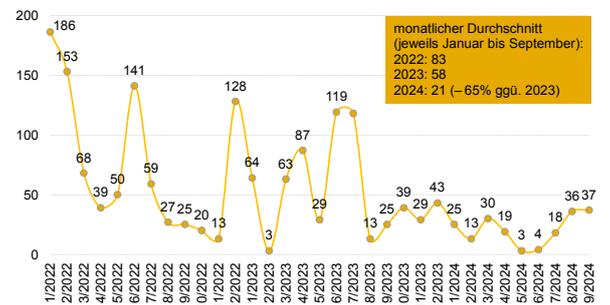
Beim Nachhaltigkeitsindex liegt Stuttgart wenigstens in der Unterkategorie „Patentanmeldungen“ auf Platz eins. In den Hauptkategorien schneidet die baden-württembergische Landeshauptstadt schlechter ab: Rang drei bei „Ökonomie“, Platz 18 bei „Ökologie“ und Rang sechs bei „Soziales“. Nachhaltigste deutsche Großstadt ist demnach Wolfsburg, es folgen Ingolstadt, Heidelberg und Ulm.

## Baufreigaben in Stuttgart um 65 % drastisch eingebrochen

Nur 185 Wohnungen wurden in Stuttgart in den ersten drei Quartalen genehmigt, ein Rückgang um 65 % gegenüber dem auch schon schwachen Vergleichszeitraum 2023 mit zirka 520 Wohneinheiten. 2022 waren es noch etwa 750, meldet das IVD-Marktforschungsinstitut. „Das ist ein immenser Einbruch der Bautätigkeit, der seinesgleichen sucht“, konstatiert dessen Leiter Stephan Kippes. Im Mai wurden nur drei Wohnungen genehmigt, im Juni vier. Stärkste Monate waren der August mit 36 Einheiten und der September mit 37.

Im Land fiel der Rückgang mit 34 % geringer aus. Während in den ersten drei Quartalen 2023 noch etwa 22 600 Einheiten genehmigt wurden, waren es 2024 nur noch 14 900 Wohnungen. Das ist mehr als eine Halbierung gegenüber 2022 mit 31 700 Wohnungen. „Die Bauträger trauen sich vor dem Hintergrund der aktuellen konjunkturellen Entwicklung noch nicht, neue Projekte anzupacken“, urteilt Kippes.

Genehmigte Wohnungen in neuen Wohngebäuden in Stuttgart im Monatsvergleich



Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, IVD-Institut

**33** GEMEINSAM.  
LEBENSRAUM.  
GESTALTEN.  
Jahre

**STARK IN STUTT GART.**

Stadtreparatur mit höchster Qualität  
in der Hospitalstraße.

PROJEKTE

## L-Bank weiht im TTR ein Büro- und Laborgebäude ein



Zirka 14,5 Millionen Euro investierte die L-Bank in einen Neubau im Technologiepark Tübingen-Reutlingen (TTR). Auf 11 000 m<sup>2</sup> BGF sind Büro- und Laborflächen für 15 Unternehmen und 250 Beschäftigte entstanden.

Im Gebäude GK-17 können Einheiten ab 80 m<sup>2</sup> gemietet werden, der Zuschnitt ist laut L-Bank frei konfigurierbar, was einen äußerst ökonomischen Umgang mit den Flächen schaffen würde. Die Räume können zudem sowohl als Büros als auch als elektrotechnische Werkstätten, biotechnologische Labore oder Reinräume genutzt werden. Für Gründer gibt es zudem einzelne Start-up-Büros.

Insgesamt stehen im TTR nunmehr sechs Gebäude mit 65 000 m<sup>2</sup> zur Verfügung, etwa 50 Unternehmen in Zukunftsbranchen sind mit 2000 Beschäftigten auf Reutlinger und Tübinger Gemarkung ansässig. Hinter dem Technologiepark Tübingen-Reutlingen steht die L-Bank, die weitere Parks in Stuttgart, Freiburg, Karlsruhe und Mannheim betreibt. Die Parks sind deshalb in der Nähe von Universitäten und Forschungseinrichtungen angesiedelt und setzen je nach Stärken der Region unterschiedliche Schwerpunkte.

Der TTR hat seinen Fokus vor allem auf den Feldern Biotechnologie, Medizin- und Umwelttechnik. Neben Büro-, Labor- und Werkstattflächen bietet der TTR zusätzliche Infrastruktur wie anmietbare Besprechungsräume, eine Kita und ein Betriebsrestaurant. Über „100 Prozent Auslastung unserer Flächenangebote“ freut sich Edith Weymayr, die Vorsitzende des L-Bank-Vorstands.

## Obi plant in Pforzheim

Die Baumarktkette Obi plant die Eröffnung eines 9000 m<sup>2</sup> großen Marktes auf dem Baugebiet Ziegelhöhe in Mühlacker, Enzkreis, berichtet Thomas Daily. Darüber hinaus würde ein fünfstöckiges Bürogebäude mit dem Projektnamen „Brick No 12“ mit 3000 m<sup>2</sup> entstehen. Dazu gehöre ein 9000 m<sup>2</sup> großes Parkplatzareal. Geplant sei außerdem eine PV-Anlage mit mehr als 3000 m<sup>2</sup> und eine Begrünung auf dem Dach des Gebäudes. Umgesetzt werde das Projekt von Kirschbaum Immobilien. Das Baumarktgebäude soll bis Ende 2025 fertiggestellt sein, das Bürogebäude bis Mai 2026.



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

aurelis

PERSONEN

## König wird neue IBA'27-Geschäftsführerin

Gabriele König wird ab März 2025 Geschäftsführerin der Internationalen Bauausstellung 2027 Stadtregion Stuttgart (IBA'27) sein und diese dann gemeinsam mit Intendant Andreas Hofer leiten. Sie folgt auf Karin Lang, die ihre Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen beendet. Ein Schwerpunkt der Tätigkeit Königs wird die wirtschaftliche und organisatorische Steuerung der IBA sein, insbesondere mit Blick auf das IBA-Ausstellungsjahr 2027 als Großereignis. Darüber hinaus soll sie gemeinsam mit dem Intendanten die Verstärkung der IBA-Arbeit nach dem Jahr 2027 vorbereiten. Gabriele König wurde 1965 in Stuttgart geboren und studierte Empirische

Kulturwissenschaft und Englische Linguistik in Tübingen und im nordenglischen York. Sie verfügt über langjährige Erfahrung in der Leitung von Kulturinstitutionen und in der Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Partnern aus Kunst, Bildung, Politik und Verwaltung. Nach der Mitarbeit während des Studiums am Württembergischen Landesmuseum in Stuttgart startete sie ihre Karriere am Deutschen Hygiene-Museum in Dresden. 1995 wurde sie Geschäftsführerin der Kinder-Akademie Fulda. Weitere Stationen führten sie zur Dresden Frankfurt Dance Company, aktuell ist sie noch als Kulturreferentin der Stadt Darmstadt tätig.



Quelle: IBA'27

LOB & PREIS

## Optocycle gewinnt „Schwarzen Löwen“

In der Kategorie „Gründer“ gewann das Start-up-Unternehmen Optocycle aus Tübingen den Wirtschaftspreis „Schwarzer Löwe“, der von regionalen Tageszeitungsverlagen an Unternehmen aus Baden-Württemberg verliehen wird. „Mit einer bahnbrechenden Kombination aus optischer Sensorik und künstlicher Intelligenz (KI) setzt das Start-up Optocycle neue Maß-

stäbe in der Kreislaufwirtschaft des Bauwesens. Ziel ist es, mineralische Bauabfälle effizient und transparent in hochwertige, wiederverwendbare Baustoffe zu transformieren – ein Ansatz, der sowohl Nachhaltigkeit als auch Ressourcenschutz fördert“, heißt es in der Begründung der Jury. [www.optocycle.com](http://www.optocycle.com)

PROGRAMM JETZT ONLINE

# QUO VADIS 2025

35. JAHRESAUFTAKT FÜR IMMOBILIENENTSCHEIDER  
10. – 12. FEBRUAR 2025 | HOTEL ADLON BERLIN

ANMELDUNG + INFORMATION:



[heuer-dialog.de/quovadis](http://heuer-dialog.de/quovadis)

### PANEL Exportwert Deutschland: Die Route neu berechnen!



**Prof. Dr. Nicole Deitelhoff**  
Geschäftsführendes  
Vorstandsmitglied, PRIF –  
Leibniz-Institut für Friedens-  
und Konfliktforschung



**Raymond Engelbrecht**  
CCO, ebm-papst Gruppe



**Sabine Nallinger**  
Vorständin, Stiftung  
KlimaWirtschaft



**Dr. Joachim Wieland**  
CEO, Aurelis  
Real Estate GmbH



**MODERATION:**  
**Prof. Dr. Alexander von Erdély**  
Sprecher des Vorstands,  
Bundesanstalt für Immobilien-  
aufgaben

Exklusivpartner:



Premiumpartner:



MARKT

## Mehr Ladenlokale in der Stuttgarter Innenstadt vermietet



14 300 m<sup>2</sup> Ladenfläche wurde in den ersten drei Quartalen in der Stuttgarter Innenstadt vermietet, das sind 25 % mehr als im Vergleichszeitraum 2023 und deutlich mehr als der Durchschnittswert im Zeitraum 2019 bis 2023, den JLL mit 7400 m<sup>2</sup> angibt. Die Spitzenmiete sieht Aniko Korsos, Leiterin Einzelhandelsvermietung bei JLL, unverändert bei 250 Euro auf der Königstraße. Die beste Lage dort ist für sie das Mittelstück ab dem Königsbau. Dort seien Nachvermietungen problemlos möglich, außer die Fläche sei schwierig. Als negatives Beispiel nennt sie im Gespräch mit dem Immobilienbrief Stuttgart die ehemalige Fläche des Modegeschäfts Maute Benger aufgrund des Splitt-levels. Ein positives Beispiel sei der Umzug von Nespresso vom Marktplatz in die Königstraße 21. Der untere Teil Richtung Hauptbahnhof würde durch die Großbaustelle Stuttgart 21 und anstehende Projektentwicklungen – wie das Schlossgartenquartier der LBBW Immobilien – leiden. Die Anmietung von

1800 m<sup>2</sup> Einzelhandelsfläche durch Mango dort (*Immobilienbrief Stuttgart Nr. 375*) sieht Korsos als Hinweis, dass die Lage nach Abschluss der Projektentwicklungen aufgewertet wird. Gut funktionieren würde der Kaufhof im unteren Teil, dieser sei jedoch hässlich.

„Das Dorotheenquartier sehen wir kritisch, weil die Frequenz fehlt“, urteilt Aniko Korsos. Aber der Eigentümer Breuninger sei innovativ, auch würden die Lücken mit Gastronomie schließen. Verweilqualität würde die Frequenz erhöhen, doch hier haben die Händler nach Ansicht von Korsos nicht immer die Unterstützung der Stadt. Auch würden Genehmigungen zu lange dauern. Generell bescheinigt Korsos Stuttgart, dass die Verweilqualität in den vergangenen 20 Jahren gestiegen sei. Die Calwer Passage sei sehr schön geworden. Probleme sieht sie in der Marienstraße zwischen dem Ende der Königstraße und dem Einkaufszentrum Gerber.

## Jüngere Wohnungen deutlich teurer als älterer Bestand

1485 Euro oder 32,4 %. Das ist in Stuttgart die Preisdifferenz zwischen einer Eigentumswohnung aus den Baujahren 1990 bis 2000 (4588 Euro) und einer Wohnung mit Baujahr ab 2010 (6073 Euro), dies ermittelte das Portal Immowelt. Prozentual ist die Differenz in Dresden mit 45,3 % (2588 zu 3761 Euro) und Leipzig mit 44,4 % (2329 zu 3363 Euro) besonders groß und in Bremen mit 20,9 % (3016 zu 3647 Euro) besonders klein. In absoluten Zahlen lässt sich in München beim Kauf einer älteren Wohnung mit 2338 Euro (8200 zu 10 538 Euro) am meisten sparen, am wenigsten in Dortmund mit 597 Euro (2571 zu 3168 Euro). Immowelt wertete dazu Angebotspreise mithilfe des hedonischen Verfahrens aus und bezieht sich auf eine Dreizimmerwohnung mit 75 m<sup>2</sup>.

## Wohnungen in Stuttgart: Angebotsmieten plus 44 %

Die Angebotsmieten für eine Wohnung sind in der Landeshauptstadt Stuttgart zwischen 2014 und 2023 um 44 % gestiegen und damit genau im Durchschnitt von 21 untersuchten deutschen Großstädten. Mit 100 % haben sich die Mieten in Berlin verdoppelt, es folgen Potsdam mit einem Zuwachs von 71 %, Leipzig mit 57,5 %, Dortmund und München mit 49 % und Köln mit 45 %.

Die Inflation stieg im gleichen Zeitraum um 23,1 %, die durchschnittliche gesamtdeutsche Bruttolohnentwicklung lag bei 28,2 %. Die Zahlen wurden vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) aufgrund einer Anfrage der Linken-Bundestagsabgeordneten Caren Lay aufbereitet.

LESERBRIEFE

## Sanierung der Oper bewegt die Leser

Die Kostenexplosion bei der Sanierung der Oper in Stuttgart war Thema im Editorial des vorigen Immobilienbrief Stuttgart. Die Leserreaktionen waren zahlreich, Achim Reichle schreibt beispielsweise: „Mit Ihrem Artikel zur Opersanierung sprechen Sie mir aus dem Herzen. Es darf nicht sein, dass hier nahezu 2 Milliarden oder mehr an Steuergeldern, die anderweitig wichtiger einzusetzen sind, aufgewendet werden. Eine Grundsanierung des Littmannbaus und den Bau einer neuen Spielstätte anstelle eines Interimsbaus, wie Sie es vorschlagen, ist die richtige Lösung. Sie kennen die Hebel und Mechanismen bei den Entscheidungsträgern. Bitte nutzen Sie alle Ihre Möglichkeiten, um diesen Wahnsinn zu stoppen. Auch ich bin Opern- und Ballettgänger.“ „Volle Zustimmung zu diesen Zeilen“, begann eine andere



Zuschrift. „Schon lange habe ich die Hoffnung aufgegeben, dass sich Stuttgart traut, den Bau eines Wahrzeichens anzustreben, siehe Hamburg oder Sydney. Zum Glück haben wir den Fernsehturm.“

DEALS

## Daimler Truck erwirbt Fasanenweg 11



Das Gate Eleven stand lange leer. Endlich ist ein Nutzer gefunden

Wealthcap hat das Bürogebäude Fasanenweg 11 an Daimler Truck veräußert. Das Gebäude mit etwa 11 700 m<sup>2</sup> Mietfläche und Baujahr 1992 soll revitalisiert und vom Lastwagenhersteller selbst genutzt werden, die Pläne für einen Neubau in der Nähe wären damit vom Tisch.

Die Geschichte des Gate Eleven getauften Objekts ist lang. 2017 erwarb die Wohninvest-Gruppe die Häuser Fasanenweg 9 und 11 für geschätzte 50 Millionen Euro von GVV-Fonds ([Immobilienbrief Stuttgart Nr. 218](#)). Die LC-Gruppe erwarb das Gate Eleven von der Wohninvest, sanierte es



umfassend und vermietete es. Den Großteil mit 9000 m<sup>2</sup> Bürofläche an das Land Baden-Württemberg, das hier das Zentrum für Schulqualität und Weiterbildung (ZSL) unterbringen wollte, den Rest an Braincourt. Für 45,9 Millionen Euro erwarb im August 2019 Wealthcap dann die Immobilie ([Immobilienbrief Stuttgart Nr. 266](#)). Im Oktober des gleichen Jahres gab es einen großen Leitungswasserschaden, so dass die beiden Mieter im Sommer 2020 außerordentlich kündigten. Seitdem wurde die Immobilie erfolglos zur Vermietung und zum Verkauf angeboten.

## Family Office kauft Schockenriedstraße

Wie wir aus gewöhnlich gut informierten Kreisen gehört haben, soll die Südwestbank beziehungsweise ihre Nachfolgesellschaft, die Südwestbank-Bawag, die Schockenriedstraße 46 in Stuttgart-Möhringen an ein Family Office verkauft haben. Hauptmieter mit etwa 90 % in dem Bürogebäude mit etwa 4000 m<sup>2</sup> soll die SSB sein. Der Verkäufer wurde wohl von BNP Paribas Real Estate begleitet, der Käufer angeblich von Immoraum Real Estate Advisors. Bei der Schockenriedstraße 46 soll es sich um die erste Immobilie handeln, welche die im Frühjahr 2015 gegründete SWB Immowert erworben hat, und vielleicht auch um die letzte, die sie noch im Bestand hatte. Die Südwestbank hatte mit der damaligen Tochtergesellschaft das Ziel, selbst in süddeutschen Mittel- und Oberzentren zu investieren ([Immobilienbrief Stuttgart Nr. 167](#)).

## Bestätigung: Hotel Le Méridien ist verkauft

„Für etwa 50 Millionen Euro soll Union Investment das Hotel Le Méridien an Munich Hotel Partners (MHP) verkauft haben“, schrieben wir im [Immobilienbrief Stuttgart Nr. 377](#) exklusiv. Jetzt kam die offizielle Bestätigung. Käufer ist demnach ein Joint-Venture aus HWS Immobilien- und Vermögensverwaltung, dem Family Office der Familie Schommartz, und dem Betreiber MHP Hotel. Das Stuttgarter Fünfsternehotel zählte seit 2005 zum Portfolio des institutionellen Immobilienpublikumsfonds Uniinstitutional European Real Estate und soll nach dem Auslaufen des Pachtvertrags durch MHP und HWS neu aufgestellt werden.



Auf dem Klinikareal soll ein Technologie- und Innovationspark entstehen

## Stadt Böblingen kauft Klinikareal

Für 40 Millionen Euro erwirbt die Stadt Böblingen vom Landkreis Böblingen das 10 Hektar große Krankenhausgelände in der Bunsenstraße. Der Klinikbetrieb wird voraussichtlich 2027 oder 2028 an dem Standort aufgegeben und zieht in das neue Zentralklinikum auf dem Flugfeld Böblingen-Sindelfingen um. Am Altstandort soll dann ein Technologie- und Innovationspark entstehen. Der Kreis hatte sich verdichteten Wohnraum gewünscht, was den Kaufpreis nach oben getrieben hätte. Das Land wiederum bekundete Interesse, dort eine Landeserstaufnahmeeinrichtung (Lea) zu realisieren, was nach einer Petition verworfen wurde.

**VERBÄNDE**

**DGNB startet Bewerbung zur Sustainability Challenge**

Mit der DGNB Sustainability Challenge lobt die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) seit 2019 einen Innovationswettbewerb aus. In den drei Kategorien „Start-up“, „Innovation“ und „Forschung“ werden wegweisende Projekte und Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit gesucht, um die Transformation der Bau- und Immobilienwirtschaft weiter zu beschleunigen. Studentische Arbeiten haben die Chance auf einen Sonderpreis. Um die Notwendigkeit sozialer Komponenten beim nachhaltigen Bauen herauszustellen, gibt es 2025 den Sonderpreis „Social Impact“. Die Bewerbung ist bis zum 28. Februar möglich. Die Bekanntgabe der Gewinner erfolgt beim DGNB-Tag der Nachhaltigkeit am 25. Juni in Stuttgart. [www.dgnb.de/sc](http://www.dgnb.de/sc)

**VERMIETUNGEN**

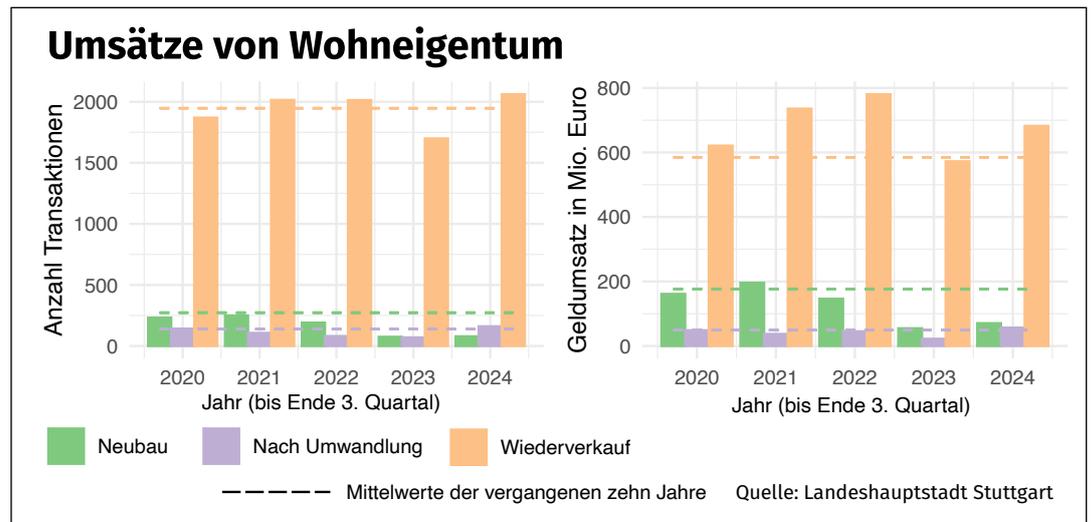
**12 570 m<sup>2</sup> in Tamm vermietet**

Nefab Packing Germany mietet etwa 9800 m<sup>2</sup> Lager- und Produktionsfläche sowie 2770 m<sup>2</sup> Bürofläche und 120 Pkw-Stellplätze im Süden von Tamm, Landkreis Ludwigsburg. Realogis vermittelte.

**Grundstücksmarktbericht Stuttgart Ende September**

**Der Markt für Wohnimmobilien erholt sich langsam**

**Der Stuttgarter Wohnungsmarkt kommt langsam in Fahrt, bleibt aber auf niedrigem Niveau. So übertrifft auch das dritte Quartal wie die beiden Vorquartale, den Vorjahreszeitraum hinsichtlich Transaktionszahlen und Geldumsatz, bleibt aber unter den Werten von 2022. Bei den Preisen konstatiert der Gutachterausschuss auf fast allen Teilmärkten Stagnation. Nur bei Einfamilienhäusern sinken sie weiter.**



Der Verkauf von Neubauwohnungen verharrt noch im Tief

So stieg die Zahl der Verkaufsfälle insgesamt von etwa 3000 Ende des dritten Quartals 2023 auf nunmehr 3489 und damit um 17,5 Prozent an. Im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre lag der Wert jedoch bei 3714 Fällen. Der Geldumsatz wuchs sogar von zirka 1,6 Milliarden Euro um 20,3 Prozent auf 1,923 Milliarden Euro Ende September dieses Jahres, verfehlte aber das zehnjährige Mittel von 2,434 Milliarden Euro deutlich.

**Nur 79 Neubauwohnungen in ganz Stuttgart**

„Die Transaktionszahlen für Neubauwohnungen bewegen sich auf niedrigem Niveau, daher sind die Ergebnisse mit Unsicherheit behaftet“, schreibt der Gutachterausschuss mit Blick auf die Preisentwicklung. Lediglich 79 neue Eigentumswohnungen wurden in den ersten drei Quartalen in ganz Stuttgart gehandelt. Eine Zunahme von nur 5,3 Prozent und damit faktisch Stagnation. Der gesamte Geldumsatz betrug hier 70,6 Millionen Euro, die Wohnfläche 7098 Quadratmeter.

**Deutlich mehr Wohnungen im Wiederverkauf**

Im Wiederverkauf war das Plus mit 21,3 Prozent auf 2062 Eigentumswohnungen deutlich. Der Geldumsatz betrug 682,4 Millionen Euro, die Wohnfläche insgesamt 144 762 Quadratmeter. **Nach Umwandlung wurden bisher 161 Eigentumswohnungen gehandelt und damit sogar 130 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.** Damit wurden 56,9 Millionen Euro und 8012 Quadratmeter umgesetzt.

**Eine Neubauwohnung für 2410 Euro – pro Quadratmeter**

**Die teuerste Neubauwohnung wurde für 14 322 Euro pro Quadratmeter in Nord gehandelt, die zweitteuerste für 12 404 Euro in Degerloch.** Die preiswerteste Neubauwohnung wurde für nur 2410 Euro in Feuerbach verkauft, der zweitniedrigste Wert wurde mit 5302 Euro in Vaihingen registriert. Die meisten Verkaufsfälle gab es mit zwölf in Vaihingen, gefolgt von je neun in Nord und West. **Der durchschnittliche Preis einer Neubauwohnung liegt für ganz Stuttgart bei 8538 Euro.**

**BF real estate finance**  
[www.bf-realestatefinance.de](http://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](mailto:f.carrozza@bf-direkt.de)

**Patrick Remmele** Director  
[p.remmele@bf-direkt.de](mailto:p.remmele@bf-direkt.de)




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

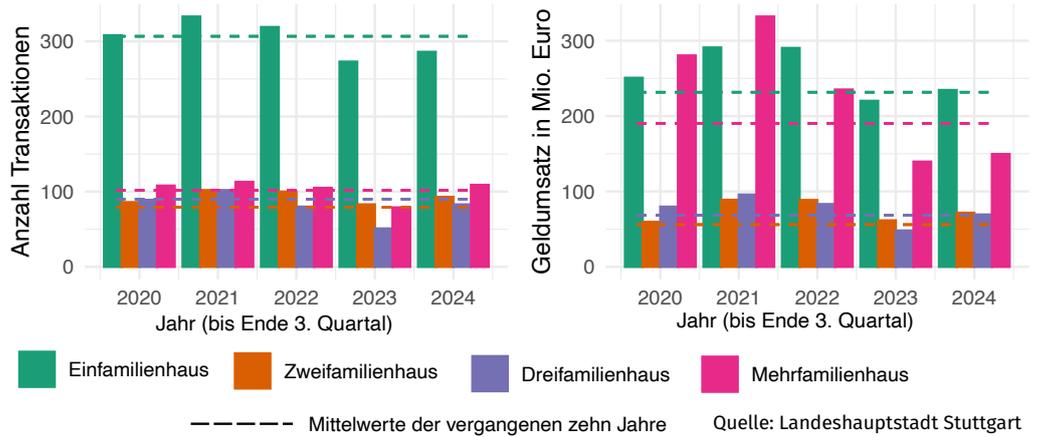
Unterreiner Medien GmbH

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

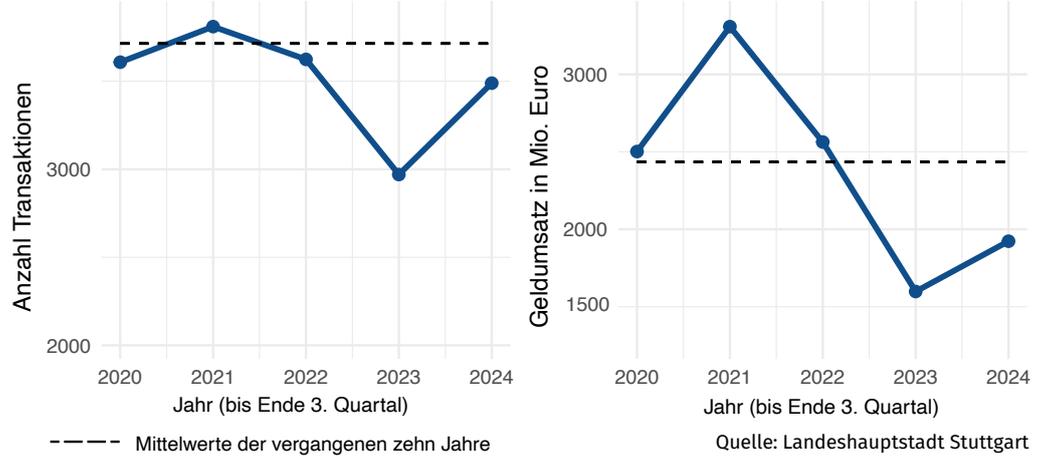
Der Immobilienbrief Stuttgart darf zu Informationszwecken kostenlos beliebig ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden; bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder in Pressespiegeln ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das 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.

Umsätze von mit Wohngebäuden bebauten Grundstücken



Gesamtumsatz auf dem Stuttgarter Grundstücksmarkt



Bestandswohnungen zwischen 952 und 13 745 Euro

Die preiswerteste Bestandswohnung wechselte für 952 Euro in Plieningen den Eigentümer, dann folgen Bad Cannstatt und Süd mit je 1400 Euro. Der höchste Preis wurde mit 13 745 Euro in Nord erzielt, der zweithöchste mit 9755 Euro in Ost. **Eine Eigentumswohnung im Wiederverkauf kostete laut Gutachterausschuss im Mittel 4122 Euro.**

Spürbares Plus bei Mehrfamilienhäusern

Bei Mehrfamilienhäusern gab es ein spürbares Plus: 109 wurden in den ersten drei Quartalen verkauft, 38 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum 2023. Der Geldumsatz betrug 149,6 Millionen Euro. 83 Dreifamilienhäuser, ein Plus von 62,7 Prozent, wurden für zusammen 69,37 Millionen Euro beurkundet. Die Zahl der veräußerten Zweifamilienhäuser legte mit 12 Prozent auf 93 weniger stark zu, der damit erzielte Umsatz beträgt 71,7 Millionen Euro. Die Verkaufszahlen waren bei den Einfamilienhäusern mit 286 am höchsten, der Zuwachs betrug jedoch nur 4,8 Prozent, den Geldumsatz beziffert der Gutachterausschuss auf 234,5 Millionen Euro.

Wieder ein Einbruch bei den Wohnungsgrundstücken

Die Zahl der veräußerten Bauplätze für eine wohnwirtschaftliche Nutzung sank um 23,4 Prozent auf 49 Stück. Die Grundstücksfläche beträgt 27 654 Quadratmeter, der Geldumsatz 30,6 Millionen Euro. ■

Die „Informationen zum Stuttgarter Grundstücksmarkt, 3. Quartal 2024“ sind auf der Homepage des Immobilienbrief Stuttgart eingestellt unter [www.immobilienverlag-stuttgart.de/reports/wohnen](http://www.immobilienverlag-stuttgart.de/reports/wohnen).