

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

SWSG entwickelt

Stadtbaustein

- Würfel für die Nachverdichtung
- Ziel: Kein neues Baurecht, schlanker Prozess
- 2800 Euro brutto

Seite 5

20 Jahre IWS-Award

- Interview mit Wolfgang Riehle
- Wie verändert sich Innovation?
- Warum bewerben?

Wohnimmobilien

- Angebotspreise steigen

Seite 7

Einzelhandelsmieten

- IHK appelliert: Maß halten
- Verödung der Innenstädte droht

Seite 9

Zirkuläres Bauen

- Neue Onlineplattform

Seite 11

Lange Nacht der Museen

- Kunst im Strenger-Rohbau

Seite 12

Kleines Zukunftsforum

- Serielles und modulares Bauen
- IWS lädt zu Goldbeck ein

Seite 14

Gewerbeimmobilienmarkt

Stuttgart

- Weniger Vermietungen
- Nur ein großer Deal

Stuttgarter Höfe

- Sony mietet bei Bülow

Liebe Leser!

Es ist ein lang gepflegtes jährliches Ritual: Der Stuttgarter Kämmerer warnt vor einem drohenden Gewerbesteuerenbruch, mahnt zur äußersten Sparsamkeit und kündigt an, die Zeiten eines Haushalts ohne Schulden seien vorbei. Um dann doch wenige Monate später neue Rekordeinnahmen zu vermelden und den städtischen Rücklagen einen weiteren dreistelligen Millionenbetrag zuzuführen. Tusch!



Doch dieses Mal könnte es eintreten. Wirklich! Die Automobil- und Zuliefererindustrie steckt in ihrer schwersten Krise und jetzt auch noch die Trump'schen Zölle! Der chinesische Markt ist schon nahezu weggebrochen, jetzt droht das Gleiche in den USA.

Sparsamkeit mit Augenmaß ist also richtig. Zumal sich, das ist völlig normal, in guten Zeiten so manche Ineffizienz und unnötige Ausgabe eingeschlichen hat. **Wurde im Rathaus aber schon einmal darüber nachgedacht, die Einnahmen zu steigern? Und zwar nicht über**

höhere Gebühren und Hebesätze, sondern über die Neuansiedlung von Unternehmen und die Schaffung von Arbeitsplätzen?

Offensichtlich nicht. Die Stuttgarter Wirtschaftsförderung wurde schon seit Längerem aus dem Rathaus verbannt – allein das spricht Bände – und die Stelle des Wirtschaftsförderers ist seit Jahresbeginn unbesetzt. **Statt die Kräfte zu bündeln, leisten sich Stuttgart und die anderen größeren Städte in der Region eine eigene Wirtschaftsförderung und gleichzeitig hat die Region mit der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (WRS) eine eigene Gesellschaft.** Was für eine Ressourcenverschwendung!

Für den (verbesserungswürdigen) Stuttgart-Auftritt auf der Mipim ist die Landeshauptstadt verantwortlich und für die (dieses Jahr kleinere) Präsenz auf der Expo Real die WRS. Wer rational denkt und nicht den Proporz zum allein selig machenden Maßstab erklärt, kann das nicht verstehen.

Die Wirtschaftsförderung Frankfurt, dorthin ist Bernhard Grieb als Leiter aus Stuttgart gewechselt, hat doppelt so viele Mitarbeiter wie die in Stuttgart und die Stelle ist deutlich besser besoldet („Oh Gott, was des alles koschtet!?“), aber dafür sind die Gewerbesteuererinnahmen mit etwa 3 Milliarden Euro auch doppelt so hoch. Also: Sparen und investieren und ran an die Strukturen!

Zupackend grüßt Sie

Ihr

Frank Peter Unterreiner, Herausgeber





Quadratisch, praktisch, gut: Der Nachverdichtungswürfel der SWSG

Stadtbaustein: Preiswerte Wohnungen in der Nachverdichtung

Energieeffizient, preisgünstig und ästhetisch, das sind drei Attribute des Nachverdichtungswürfels, den die Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft (SWSG) entwickelt hat. Die Bauzeit des Stadtbausteins liegt bei etwa fünf Monaten, die Kostenersparnis beträgt zirka ein Drittel.

„Wir haben vom Baurecht her gedacht“, sagt Samir Sidgi, der Vorsitzende der Geschäftsführung der SWSG. Denn ein Würfel mit den Maßen zwölf Meter lang, zwölf Meter tief und neun Meter hoch sei im Grunde unwirtschaftlich. **Ziel war jedoch, ohne neues Baurecht schaffen zu müssen, mit einem schlanken Baugenehmigungsprozess und minimalen Schnittstellen schnell Nachverdichtungspotenziale auszuschöpfen** und somit benötigten und bezahlbaren Wohnraum zu schaffen sowie vorhandene Grundstücke optimal auszunutzen.

Ohne neues Baurecht und mit schlankem Prozess

Bei neun Metern Höhe ist die Anleiterung im Brandfall einfacher, die Tiefe von zwölf Metern entspricht oftmals den Baustaffeln in Stuttgart. **„Der sehr kompakte Würfel lässt sich gut zwischen Häuserzeilen aus den 1950er-Jahren schieben“**, erklärt Sidgi.

Größere Stückzahlen: Stadtsiedlung Heilbronn ist mit dabei

Zwei Jahre intensive Planung investierte die SWSG in den Nachverdichtungswürfel. Vorgegeben wurde KfW 40 sowie Min-

destandards auf Basis des Gebäudetyps E, gefordert eine hohe Skalierbarkeit. Um größere Stückzahlen zu erreichen, holte die SWSG die Stadtsiedlung Heilbronn mit ins Boot. Weitere städtische Unternehmen wurden angesprochen und können sich immer noch beteiligen, erklärt Sidgi.

Das Schweizer Unternehmen Nokera gewann den Wettbewerb

„Wir haben uns viele Produktionsstätten und Anbieter angeschaut“, sagt der Geschäftsführer. **Eine wichtige Erkenntnis: Die Planung und Herstellung darf nicht konventionell erfolgen, sondern müsse sich beispielsweise an der Automobilproduktion orientieren.** Es gab einen Wettbewerb unter sieben Unternehmen und mit Einbeziehung der beiden Baubürgermeister aus Stuttgart und Heilbronn, den das Schweizer Unternehmen Nokera gewann.

Die Baugenehmigungsfähigkeit wurde vorab geklärt

Das Ergebnis wurde mit der Stadt Stuttgart intensiv abgestimmt, die Baugenehmigungsfähigkeit geklärt, sagt Martin Hasenmaile, Leiter Projektkonzeption der SWSG. **Jetzt soll noch eine Typenbaugenehmigung eingeholt werden.**

„Die Gebäude entstehen seriell und elementiert in Holzhybridbauweise“, erklärt Hasenmaile. Das Treppenhaus besteht aus Beton, die



Die Fassade besteht aus Holz, auf einen Keller wird verzichtet

Decken aus zwölf Zentimeter Holz und zehn Zentimeter Beton. Die Außenwände sind aus deutschem Fichtenholz und haben eine senkrechte Lattung mit einem Dachband, die Innenwände bestehen aus Gipskarton. **Die Bäder werden als Zelle komplett vorgefertigt, die Balkone sind vorgeständert.** Der Hersteller will den Nachverdichtungswürfel unter dem Namen „Nokera Punkthaus“ künftig auch anderen Kommunen anbieten.

Etwa 2800 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche

Laut gemeinsamer Ausschreibung von SWSG und Stadtsiedlung Heilbronn wären auch Module oder Vollholz möglich gewesen, doch das konnte sich laut Samir Sidgi preislich nicht durchsetzen. Gefertigt werden die Elemente in einer Fabrik bei Magdeburg. „Hoch automa-

tisiert“, wie Hasenmaile erklärt. **Die Produktion einer Außenwand inklusive Fenster dauert etwa 15 Minuten.** Der Preis pro Quadratmeter: zirka 2800 Euro inklusive Nebenkosten für die Kostengruppen 200 bis 700. Hinzu kommen noch etwa 250 Euro für den Außenbereich, sodass die SWSG ab etwa 9 Euro im geförderten Segment vermieten kann. Die günstige Miete kommt auch dadurch zustande, weil die SWSG bereits im Eigentum des Grundstücks ist.

Kompakte und durchdachte Wohnungsgrundrisse

Bei den Grundrissen wurden die Verkehrsflächen minimiert, was sogar Platz für einen kleinen Abstellraum schafft. **Die Wohnungsgrößen liegen etwa 20 Prozent unter dem, was im geförderten**



IN GUTEN HÄNDEN.

**Ihr Spezialist für
Architektur, Bau
und Immobilien.**

www.moerk.de



Reihenhäuser Ostfildern



Effiziente, kompakte Grundrisse waren der SWSG besonders wichtig

Bereich zulässig ist, das reduziert die absolute Miete und die Nebenkosten. So hat jeder Nachverdichtungswürfel fünf Zweizimmerwohnungen mit zirka 53 Quadratmetern und eine Einzimmerwohnung mit etwa 36 Quadratmetern. Im Erdgeschoss kommt noch Technik unter, daher ist dort eine Wohnung kleiner. **Die Energieversorgung läuft über eine PV-Anlage mit Wärmepumpe, aber auch ein Anschluss an das Fernwärmenetz ist möglich.**

Nebengebäude für Abstellräume und Fahrräder

Was fehlt, aber möglich wäre, ist ein Keller. Dafür errichtet die SWSG eingeschossige Nebengebäude, zwölf Meter lang und 2,50 Meter tief. Hier kommen Abstellräume für die Wohnungen und für Fahrräder unter. Dies ist in den genannten Kosten enthalten.

Etwa 230 Wohnungen plant die SWSG, 90 die Stadsiedlung Heilbronn

Für das erste Nachverdichtungsprojekt im Hallschlag liegt der SWSG eine genehmigte Bauvoranfrage vor, dieses Jahr noch soll es umgesetzt werden. An sieben Standorten in der Landeshauptstadt will die SWSG zeitnah etwa 230 Wohnungen realisieren, die Stadsiedlung Heilbronn plant an drei Stellen etwa 90 Einheiten.

Wachsen ist das Ziel der SWSG. Als Samir Sidgi 2015 zum Vorsitzenden der Geschäftsführung berufen wurde, hatte das städtische Wohnungsunternehmen etwa 17 800 Einheiten. Seitdem kamen 2726 Wohnungen in über 50 Projekten hinzu, die Grenze von 20 000 ist überschritten. **„Tendenz steigend“, freut sich Sidgi. 1409 Wohnungen sollen es 2025 bis 2027 werden.** ■

EIN STANDORT - UNENDLICHE MÖGLICHKEITEN.

Revitalisierte Gewerbeflächen

22.000 m² Fläche, Teilbar ab 400 m²

Produktion, Forschung, Service & Büro



JETZT MIETEN!
T. +49 173 661 0902
piro-heilbronn.de

PIRO

BEOS

Member of Swiss Life Asset Managers

MARKT

Angebotspreise für Wohnimmobilien steigen

Allein im ersten Quartal sind die Angebotspreise für Eigentumswohnungen aus dem Bestand in Stuttgart um 2,6 % auf 4571 Euro gestiegen. Auf Jahressicht betrug der Anstieg sogar 4,5 %, am 1. April 2024 lag der Angebotspreis laut dem Portal ImmoWelt noch bei 4374 Euro. Unter den 15 größten deutschen Städten sank in den vergangenen zwölf Monaten der Angebotspreis nur in Duisburg, dies um 3,9 % auf 1839 Euro. Den stärksten Anstieg gab es mit 8,3 % auf 2658 Euro in Dresden, gefolgt von 6,5 % auf 3521 Euro in Nürnberg. In München legten die Preise um 5,8 % auf 8235 Euro zu.

Bei Einfamilienhäusern sank der Angebotspreis in Stuttgart im ersten Quartal leicht um 0,6 % auf 6188 Euro, auf Jahressicht stieg er jedoch um 5,5 %. Gegenüber dem 1. April 2024 gab es nur in Berlin einen Rückgang um 2,6 % auf 4554 Euro. Am stärksten legten in den vergangenen zwölf Monaten die Preise mit 11,4 % auf 5134 Euro in Köln zu, gefolgt von 9,5 % auf 3600 Euro in Dresden. In München betrug das Plus 5 % auf 9202 Euro.

20 Jahre IWS-Award – Interview mit dem Juryvorsitzenden Wolfgang Riehle

„Die Qualitätslatte so hoch wie irgendwie möglich legen“



So sehen Sieger aus: Freudestrahlend, das Engagement hat sich gelohnt

Zum zehnten Mal wird diesen November der IWS-Award im Rahmen einer Gala verliehen, dies spiegelt auch 20 Jahre Immobilienwirtschaft wider. Wie hat sich das Verständnis dessen, was innovativ ist, in diesen 20 Jahren verändert? Welche Kriterien sind der Jury wichtig und warum sollten sich Investoren oder Planer für den Preis bewerben, der bundesweit einzigartig sein dürfte? Wir sprachen darüber mit Wolfgang Riehle, Architekt und Stadtplaner, Ehrenpräsident der Architektenkammer Baden-Württemberg und von der ersten Stunde an Vorsitzender der Jury, welche die IWS-Awards verleiht.

Herr Riehle, den IWS-Award gibt es jetzt seit 20 Jahren, im November wird er zum zehnten Mal verliehen. Und Sie sind von Anfang an als Vorsitzender der Jury dabei. Was ist für Sie das Besondere an diesem Preis?

Dass es ein Preis der Immobilienwirtschaft ist und diese einen Architekten in den Vorsitz gehoben hat, was höchst ehrenvoll für mich ist. Denn es sind ja nicht nur architektonische Aspekte, die eine Rolle spielen, sondern durchaus sehr ausgeprägte Aspekte der Wirtschaftlichkeit, der Werthaltigkeit, der Kosten in Erstinvestition und Betrieb und vieles mehr. Themen also, die beim klassischen Architektenwettbewerb nicht die vordringlichste Rolle spielen.

Es wurde also vom IWS bewusst kein zusätzlicher Architektenwettbewerb ausgeschrieben?

Nein, aber es ist natürlich ein Stück weit auch ein Architektenwettbewerb, denn – wie heißt es mittlerweile so schön – Architecture sells. Auch dies ist eine Entwicklung der vergangenen 20 Jahre. Architektur hat einen sehr viel höheren Stellenwert in der Immobilienwirtschaft bekommen, früher ging es mehr um Quadratmeter, Kubikmeter, Geschosse und Kosten. Mittlerweile gibt es eine These, die sagt: Schöne Architektur ist besonders nachhaltig, denn an ihr vergreift man sich nicht so leicht, um sie zu schleifen und zu ersetzen. **Eine hochwertige Architektur hat einen besonders wertbeständigen und langfristigen Charakter und ist deswegen nachhaltig.**

Die Jury ist interdisziplinär besetzt. Deswegen ist es wichtig, dass Sie als Architekt dabei sind, hier haben Sie ein hohes Know-how. Hinzu kommt Ihre Fähigkeit, eine Jurysitzung zu moderieren und zu lenken. Es gibt in der Jury aber auch Projektentwickler, Vertreter der Stadtplanung, der Wirtschaftsförderung, von Hochschulen und Verbänden, auch ich als Immobilienjournalist darf dabei

BF real estate finance
www.bf-realestatefinance.de

Prolongationen sind kein Selbstläufer mehr

Wir unterstützen Sie bei der Verlängerung von Immobilienfinanzierungen

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

Fabio Carrozza Geschäftsführer
Patrick Remmele Director
f.carrozza@bf-direkt.de p.remmele@bf-direkt.de



MARKT

Einfamilienhäuser günstiger

In den Landkreisen der Metropolregion Stuttgart sind Einfamilienhäuser heute (Stand 1. März) teils deutlich günstiger als noch vor drei Jahren. Im Landkreis (LK) Böblingen beispielsweise reduzierte sich der hedonische Angebotspreis um 15,6 % auf 4119 Euro, im LK Calw um 10,1 % auf 2858 Euro, im Enzkreis um 11,5 % auf 3120 Euro,



Foto: Sparda

im LK Esslingen um 14,4 % auf 4166 Euro, im LK Göppingen um 11,7 % auf 3252 Euro, im LK Heilbronn um 8 % auf 3330 Euro, im Hohenlohekreis um 6,7 % auf 2706 Euro, im LK Ludwigsburg um 14,4 % auf 4084 Euro, im Ostalbkreis um 4,3 % auf 2894 Euro, im Rems-Murr-Kreis um 13,9 % auf 3667 Euro, im LK Reutlingen um 12 % auf 3251 Euro, im LK Schwäbisch Hall um 4,2 % auf 2512 Euro und im LK Tübingen um 11,9 % auf 3607 Euro. Das Portal Immowelt geht von 600 m² Grundstücksfläche, fünf Zimmern und Baujahr 1945 bis 1970 aus.



Foto: Stigmüller

Der Juryvorsitzende Wolfgang Riehle im Gespräch mit Frank Peter Unterreiner

sein. Macht so eine interdisziplinäre Besetzung die Entscheidungsfindung besonders kompliziert, weil es viele Sichtweisen gibt?

Nein, im Gegenteil. Ich denke, diese interdisziplinäre Zusammensetzung der Jury ist das, was diesen Preis besonders auszeichnet. Es kommen ganz viele Sichtweisen zusammen, die sonst in dieser Breite nicht auftreten. Mir macht es ausgesprochen Spaß, diese unterschiedlichen Aspekte zu moderieren und daraus eine Entscheidung zu generieren.

Über die Projekte, die letztendlich einen Award bekommen, wird in der Immobilienbranche viel diskutiert. Wie objektiv kann überhaupt das Ergebnis einer Jury sein?

Wir geben uns große Mühe, objektivierbare Aspekte, die auch schon die Vorprüfung mit untersucht, zu würdigen. Aber es gibt natürlich auch subjektive Aspekte, die da eine Rolle spielen. Das ist so ein bisschen wie beim Deutschaufsatz: Dem einen gefällt der Stil, dem anderen nicht. Aber durch die vielfältige Zusammensetzung der Jury ist sichergestellt, dass keine Seite ein Übergewicht erhält und keine Aspekte unangemessen hinten angestellt werden.

**STARK IN
STUTTGART.**

**Stadtreparatur mit höchster
Qualität in der Hospitalstraße.**



MARKT

Einzelhandelsmieten in der Region

Auch in Stuttgarts Spitzenlagen werden Preise aufgerufen, die für Traditionsunternehmen, kleinere Händler und inhabergeführte Fachgeschäfte kaum zu schultern sind, meint die IHK Region Stuttgart und bezieht sich auf eine Händlerumfrage. In der Stuttgarter Innenstadt werden bis über 200 Euro pro Quadratmeter verlangt, der Durchschnittswert liegt bei 92,50 Euro. Die Mieten in den Nebenlagen verzeichnen einen leichten Rückgang beziehungsweise stagnieren, meint die IHK. Außerhalb der Stuttgarter City sind die Toplagen in Esslingen (bis zu 46,90 Euro), Stuttgart-Degerloch (bis zu 39,20 Euro) und Kirchheim unter Teck (36,90 Euro) die teuersten Standorte.

Generell lässt sich laut IHK beobachten, dass es in allen Lagen zu Mietrückgängen wegen Leerständen kommt. Es gibt eine geringere Nachfrage nach Handelsflächen beziehungsweise Flächen werden verkleinert. Zudem ziehen in nicht genutzte Handelsflächen immer öfter Gastronomie, Freizeitangebote oder Dienstleister ein.

„Was bringt es dem Vermieter, wenn ein Fachgeschäft zu hohe Mieten nicht erwirtschaften kann und daher schließen muss? Damit riskiert er einen längeren Leerstand und dadurch eine Abwertung seiner Fläche“, mahnt Susanne Herre, Hauptgeschäftsführerin der IHK Region Stuttgart. Sie appelliert daher an die Vermieter, Mieten mit Augenmaß und partnerschaftlich festzusetzen. Eine Vorbildfunktion könnten hierfür die Kommunen oder auch das Land einnehmen, dem in der Stuttgarter Innenstadt zahlreiche Ladengeschäfte gehörten.

„Wenn die kleinen und individuellen Händler aufgeben müssen und nur noch große Filialisten sich Gewerbeflächen in den Innenstädten leisten können, verändert sich auch das gesamte Stadtbild“, sagt Susanne Herre. „Aber gerade der individuelle Charakter macht für viele Kunden die Attraktivität einer Innenstadt aus.“ Wenn die Anziehungskraft der City nachlässt, könne das langfristig auch größeren Händlern und der Gastronomie schaden.

Sie haben die Vorprüfung schon genannt, sie wird von Drees & Sommer und EY vorgenommen. Warum gibt es sie? Weil die Bewertung so komplex ist?

Die Vorprüfung dient der Entlastung der Jury, denn diese ist aus ehrenamtlich tätigen Persönlichkeiten zusammengesetzt, die in ihren jeweiligen Berufen eine herausgehobene Stellung haben.

Deswegen ist der IWS allen Jurymitgliedern dankbar, dass sie mitmachen. Um die Einarbeitung in die Prozesse abzukürzen, wird eine professionelle Vorprüfung vorgeschaltet. Das ist übrigens auch bei Architektenwettbewerben üblich. Die Vorprüfung darf nicht werten, es werden vielmehr Fakten zusammengetragen, die uns in der Jury dienen, die entsprechende Bewertung vorzunehmen.

Die Jury ist frei und nicht an das gebunden, was die Vorprüfung vorgibt?

Wir sind völlig autark und wir sind auch nicht justiziabel in unserem Ergebnis. Die Entscheidungen sind nicht anfechtbar und entstehen aus dem Kollektiv derer, die in die Jury berufen sind. Wobei nicht nur ich eine Konstante bin in diesem Kreis, es gibt viele Mitglieder, die schon viele Jahre dabei sind. Wir alle freuen uns auf diesen Termin alle zwei Jahre.



Riehle auf großer Bühne bei der Award-Verleihung

Der IWS-Award will Innovation im weitesten Sinne auszeichnen. Hat sich die Meinung darüber, was innovativ ist, in diesen zwei Jahrzehnten verändert?

Eindeutig ja. Wir haben ein ganz großes Thema, das die Welt der Immobilien stark verändert hat, und das ist der Klimawandel. **Wir haben in den vergangenen Jahren nicht nur die Nachhaltigkeit zunehmend in den Fokus gestellt, wir haben vor allem danach gefragt, was Bauten bewirken, die ja am CO₂-Ausstoß einen großen Anteil haben.** Der Paradigmenwechsel weg von Abbruch und Neubau und hin zu Umbau und Sanierung von Bestand gehört zu den Dingen, die vor 20 Jahren noch überhaupt nicht im Fokus waren. Klimaanpassung und Nachhaltigkeit, was zusammengehört, bewirken beim Bauen die größten Veränderungen unserer Zeit.

Welche Kriterien waren es vor 20 Jahren, die von der Jury als innovativ eingestuft wurden?

Wir haben damals schon sehr darauf geachtet, ob die Energieeinsparung und die Methoden des Bauens innovative Komponenten beinhalten, also Themen, die heute verstärkt vorkommen wie modulares oder serielles Bauen. Damals war das innovativ, heute ist es fast schon Normalität geworden. **Was nach wie vor wichtig ist, aber früher mehr im Fokus stand, ist die Einfügung in die bauliche Umgebung.** Die Frage also, ob sich ein Objekt angemessen mit dem auseinandersetzt, was schon da ist.

Blick in die Glaskugel: Was glauben Sie, auf was wird die Jury dieses Jahr besonders großen Wert legen? Wieder Klima, ESG oder vielleicht Bezahlbarkeit?

Alle drei Kriterien werden eine Rolle spielen. Gespannt wird man vor allem darauf sein, was alles eingereicht wird. Denn wir haben ja die Coronajahre hinter uns. Das heißt, die Projekte, die jetzt eingereicht werden,

MARKT

Wohnimmobilien mit schlechter Energieeffizienz

Einen massiven Investitionsbedarf sieht das Portal Immowelt, denn über ein Drittel aller angebotenen Wohnimmobilien würde eine schlechte Energieeffizienz ausweisen. In Stuttgart hatten nur 21,7 % der 2023 und 2024 auf Immowelt inserierten Wohnobjekte die Klasse A+, A, B oder C, 38,1 % waren in der Klasse D oder E und 39,7 % in der Klasse F, G oder H. In Heilbronn waren sogar nur 17,1 % in den besten vier Klassen, jedoch 47,9 % in den schlechtesten drei. In Pforzheim waren immerhin 34,1 % der inserierten Wohnimmobilien in den Klassen A+ bis C, die Klassen D und E dominierten mit 42,9 %.

TERMINE

Programm des IBA'27-Festivals steht

Die IBA'27 lädt im Mai zum zweiten IBA'27-Festival ein – und das Programm ist nun veröffentlicht. Vom 9. bis 24. Mai können über 50 Veranstaltungen in der Region Stuttgart erlebt werden. Baustellenfeste, Führungen, Workshops und Ausstellungen sollen die Projekte und Vorhaben der IBA'27 greifbar machen. <https://festival.iba27.de>

sind in schwieriger Zeit entstanden, zum Teil auch unter dem Diktat der geopolitischen Veränderungen. Sei es der Krieg in der Ukraine, der Zinsanstieg, mit dem so keiner gerechnet hat, die Kostenexplosion infolge von Lieferkettenproblemen sowie Facharbeitermangel. All diese Dinge dürften eine Rolle spielen. Und wir hoffen vor allem, nachdem ja glücklicherweise trotzdem weiterhin gebaut wurde, dass die Investoren und die Kolleginnen und Kollegen aus dem Architektur- und Ingenieurbereich genügend Projekte aufbieten können und sie einzureichen. Dies birgt ja immer ein gewisses Risiko in sich, im Zweifel nicht zu den Siegern zu gehören.

Die Immobilienbranche hat bereits im dritten Jahr mit Problemen zu kämpfen. Warum sollte sie sich gerade jetzt auch noch die Mühe einer Bewerbung machen?

Aus Marketinggründen ist das sehr naheliegend. Gerade in Zeiten einer Krise macht es Sinn, aus der Depression herauszuschauen und mit besonders gelungenen Projekten auf sich aufmerksam zu machen. Das ist dann der Einstieg in den Aufschwung.

Haben nur Leuchtturmprojekte beim IWS-Award eine Chance?

Wenn Sie unter „Leuchtturm“ die Größe oder die Höhe des Projekts meinen, dann kann ich klar sagen: Nein. **Wir haben in den beiden zurückliegenden Dekaden auch sehr kleine Projekte ausgezeichnet.** Beim letzten Mal war sogar ein ziemlich handgebastelter Waldkindergarten dabei, der die Jury beeindruckt hat, weil mit einfachsten Mitteln eine zwar kleine, aber sozial ungemein spannende Baulichkeit entstanden ist. Also klare Antwort: Nicht nur Leuchttürme, sondern auch Pretiosen oder Ikonen von geringer Größe sind sehr gerne gesehen.

Trotzdem kann natürlich immer nur einer den Award bekommen. Heißt das für die anderen: Außer Spesen nichts gewesen?

Nein! **Alle eingereichten Arbeiten werden vom IWS aufgearbeitet und am Tag der Verleihung in sehr ausführlicher Weise vorgestellt** und mit ihren Besonderheiten kommentiert, sodass in jedem Fall jede Einreichung ihre Bühne erfährt.

Bei welcher Immobiliengattung hoffen Sie auf möglichst viele Bewerbungen?

Die Kategorien, die wir haben, sieben an der Zahl, sind nach Gebäudetypologien geordnet: Büro, Wohnen, Industrie, Logistik und dergleichen. Ich wünsche mir natürlich, dass die Bewerbungen ausgewogen verteilt



Baukosten im Budget!

Unsere Planungs- und Baukompetenz macht Ihr Hotelprojekt möglich.



IBA'27

Künstliche Intelligenz beim zirkulären Bauen

Die Internationale Bauausstellung 2027 Stadtregion Stuttgart (IBA'27) hat mit dem Circular Construction Hub (CCH) eine Onlineplattform für zirkuläres Bauen ins Leben gerufen. Sie beinhaltet unter anderem den ersten KI-basierten Chatbot, der bei der effizienten Umsetzung von Kreislaufprinzipien im Bauen unterstützen soll. Der Hub vereint demnach verlässliche Informationen, praxisnahe Werkzeuge und eine KI-gestützte Beratung.

Das Herzstück der Plattform ist ein KI-Chatbot, der in Echtzeit auf Fragen antwortet, wie: „Welche Materialien eignen sich für mein Projekt?“ oder „Wie kann ich Bauteile aus einem Rückbau sinnvoll wiederverwenden?“ Mit konkreten Lösungen unterstützt der Chatbot dabei laut IBA'27, zirkuläre Prinzipien in die Praxis umzusetzen.

Das Projekt wurde zusammen mit den internationalen Partnern Fibree, Endavour, Metabolic und Concular entwickelt. Der Chatbot wurde speziell für die IBA'27 programmiert und mit einer Datenbasis von weit über tausend Fachinformationen wie Fachbüchern, Fallstudien und Forschungsberichten gefüttert. Diese Wissensbasis wird regelmäßig mit geprüften internationalen Inhalten aktualisiert. Im Gegensatz zu allgemeinen KI-Tools wie ChatGPT greift der Chatbot ausschließlich auf verlässliche und verifizierte Daten zurück und verweist auf diese Quellen.

Neben dem Chatbot umfasst der CCH eine Materialdatenbank, die einsatzbereite Bauteile und Materialien aus IBA'27-Projekten und anderen Projekten für Sanierungen oder Neubauprojekte vermittelt. Darüber hinaus stellt die Plattform die Ergebnisse einer beispielhaften Stoffstromanalyse vor, welche die IBA'27 gemeinsam mit Metabolic an sieben ausgewählten IBA'27-Projekten durchgeführt hat. Erstmals wurden genaue Daten über die in den Gebäuden verbauten Materialien umfassend erhoben: Welche Materialien sind in welchen Mengen vorhanden, welche werden demnächst frei und welche werden noch benötigt? <https://knowledge.iba27.de>



Der Juryvorsitzende würdigt einen der sieben Award-Gewinner

sind. Ich glaube allerdings, dass der Bürohausbau nicht wie in früheren Jahren im Mittelpunkt stehen wird, denn Homeoffice hat da doch allerhand Leerstand produziert.

Ich bin mir sicher, dass wir relativ viele spannende Einreichungen bekommen, die sich mit dem Bauen im Bestand auseinandersetzen, also Umbauten, Sanierungen, Modifikationen. Es gibt ja viele Gebäude, die ihren ursprünglichen Zweck nicht mehr erfüllen können. Dazu gehören nicht nur Bürohäuser, sondern zum Beispiel auch Kaufhäuser, die momentan häufig umgenutzt werden. Und natürlich freuen wir uns wie in allen Jahren auf zahlreiche Einreichungen zum Wohnungsbau.

Es ist ein Award für die gesamte Metropolregion, wird der Preis diesem Anspruch gerecht?

Ich denke schon, ganz besonders in Zeiten der IBA'27 Stadtregion Stuttgart, die den Fokus weg von der Landeshauptstadt auch auf das Umland gelegt hat. Das Umland gehört zu den großen Beteiligten bei den Projekten der Internationalen Bauausstellung, die gerade im Entstehen sind. Deswegen gehe ich davon aus, dass dieser Anspruch in jedem Fall erfüllt wird, was im Übrigen in früheren Jahren auch schon der Fall war.

Bei der Preisverleihung in der Alten Reithalle sind auch Vertreter aus Politik und Verwaltung anwesend. Welchen Fingerzeig will ihnen der Award geben?

Vor allem, dass sich die Immobilienbranche den Herausforderungen des Marktes mit großer Flexibilität stellt. Das zweite ist, dass die Immobilienwirtschaft Innovationen sehr schnell aufgreift und bereit ist, hier ihren Beitrag zu leisten. Und ich hoffe, die Politik versteht die Probleme, die die Immobilienwirtschaft umtreiben: Fragen der Dauer von Baugenehmigungen, von Auflagen, Einschränkungen beispielsweise. **Innovationen brauchen Mut, aber auch Unterstützung!**

Und was kann die Immobilienbranche selbst mit Blick auf die Gewinner und die Kriterien der Jury mitnehmen?

Dass es sich unbedingt lohnt, sich dem Wettbewerb zu stellen und qualitativ hochwertige Antworten auf die Herausforderungen unserer Zeit zu geben. Die Themen, ich habe sie angesprochen – Klimawandel, Nachhaltigkeit – machen es zwingend notwendig, den qualitativen Level hochzuhalten. Das denke ich, nimmt die Immobilienbranche ernst und die Awards definieren hier die Benchmarks.

Gehört dazu auch, für Verwaltung und Politik Innovation zuzulassen und für die Immobilienbranche Innovation zu wagen?

Unbedingt! Ich denke, wir sind in unserer überregulierten urdeutschen Perfektion an einem Punkt angekommen, wo wir uns schon kritische Fragen stellen müssen, ob die Standards, die wir zur Normalität erhoben haben, tatsächlich noch bezahlbar und zukunftsfähig sind. Stichwort Gebäudetyp E. **Die Immobilienbranche braucht Mut und eine enge Partnerschaft mit der Politik.**

LESERBRIEFE

Keine Maultasche auf der Mipim bekommen

„Mir wurde der Verzehr einer Maultasche verweigert, weil ich nicht Standpartner war. So viel zur Willkommenskultur“, ärgert sich Friedrich Humbeck, Inhaber von Humbeck Architekten mit Büros in Stuttgart und Leipzig, und bezieht sich auf unseren Artikel über



Foto: Untereiner

den Stuttgart-Stand auf der Messe in Cannes im vorigen Immobilienbrief Stuttgart. „Steuern soll man nicht zu knapp zahlen. Aber als Stuttgarter bekommst Du in der Fremde noch nicht einmal eine Maultasche. Lieber wird sie weggeschmissen, nur weil man kein zahlender Standpartner ist. C'est la vie! Kein Wunder, dass man nicht zu so einem unfreundlichen Stand hinpöbert!“ Das Thema Mipim-Stand müsse neu aufgesetzt werden.

PERSONEN

Rometsch wechselt zu Immo Raum

Nach fast sechs Jahren im Stuttgarter Bürovermietungsteam von Colliers wechselt Marvin Rometsch zu Immo Raum Real Estate. Dort soll er zusammen mit Geschäftsführer Sven Gruber sowie Raphael Jung und Maximilian Untereiner die Bürovermietung in der Metropolregion Stuttgart ausbauen.

Die Terminfindung für unser Gespräch heute war schwierig, weil Sie gefühlt jeden Tag woanders in Deutschland unterwegs sind. Das heißt auch, Sie haben einen ganz guten Überblick. Kennen Sie einen vergleichbaren Innovationspreis wie den IWS-Award?

Es gibt inzwischen sehr viele Preise das Bauwesen betreffend, die werden zum Teil von den Architektenkammern oder den Verbänden ausgelobt. Es gibt auch zahlreiche Preise aus der Industrie, die in der Regel jedoch nur Teilaspekte abdecken. Sie betrachten nicht das Bauprojekt als Ganzes und berücksichtigen vor allem nicht die städtebauliche Einbindung. **Ich könnte daher spontan keinen anderen Preis nennen, der sich so dezidiert den Innovationen in der Immobilienbranche widmet wie der IWS-Award.**

Der IWS erfüllt damit also eine wichtige Funktion?

Ja, und ich finde es generell sehr anerkennenswert, dass sich die Immobilienwirtschaft in unserer Region so engagiert aufstellt. Was der IWS in seinen unterschiedlichen Arbeitsgruppen leistet, das ist schon beachtlich. Schließlich ist alles eine ehrenamtliche Tätigkeit.

Der IWS-Award liegt Ihnen am Herzen, das hört man. Warum soll dann die zehnte Jursyztzung Ihre letzte sein?

Ich würde sagen: Alles hat seine Zeit. Nach 20 Jahren, das ist ja schon fast eine Generation, ist es an der Zeit, dass jemand anderes diese Aufgabe übernimmt. Ich hoffe natürlich, dass es wieder ein Architekt sein darf. Ich habe es sehr geschätzt, in diesem interdisziplinären Kreis wirken zu können. Ich bin sehr häufig bei Architekturwettbewerben in vielen Preisgerichten und Gestaltungsbeiräten tätig, aber diese alle zwei Jahre wiederkehrende Veranstaltung liegt mir in der Tat sehr am Herzen.

Ich wünsche mir, dass die Immobilienwirtschaft in unserer Region viel Unterstützung erfährt, den Puls nicht nur am Kunden hat, sondern auch ihrer sozialen Verantwortung gerecht wird, und die Qualitätslatte so hoch wie irgendwie möglich legt. Ich gehe der Immobilienwirtschaft aber nicht verloren, weil ich weiterhin in Preisgerichten und Gestaltungsbeiräten aktiv bin. Und ich bleibe auch bis zum Jubiläumsjahr 2027 Vorsitzender der IBA-Friends, also jener Unterstützergruppe, die die herausragenden Innovationen der IBA'27 begleitet und der Breite der Gesellschaft vermittelt. ■

10. IWS-IMMOBILIENAWARD

Der Verband Immobilienwirtschaft Stuttgart (IWS) verleiht am 6. November zum zehnten Mal den IWS Immobilienaward Metropolregion Stuttgart im Rahmen einer Gala mit über 400 Teilnehmern. Dieser Preis wird an außergewöhnliche Immobilien und Projekte aus der Metropolregion Stuttgart vergeben, die gestalterisch, ökonomisch, technisch oder ökologisch Maßstäbe setzen und einen hohen Innovationscharakter aufweisen. Teilnehmen können alle privaten und öffentlichen Bauherren, Entwickler, Architekten und Investoren mit Objekten aus den Segmenten Gewerbeimmobilien, Wohnimmobilien und öffentliche Immobilien. Die Projekte müssen in der Metropolregion Stuttgart liegen. Bewerbungsschluss ist der 28. Mai.

www.iws-immobilienaward.de



**NACHHALTIGKEIT,
DIE WEITBLICK ZEIGT.**

ZERO.

Modernste Architektur verschmilzt hier mit ökologischer Effizienz und einem zukunftsweisenden Designkonzept, das perfekt auf die Anforderungen von ‚New Work‘ ausgerichtet ist. Ausgezeichnet mit der renommierten DGNB-Gold-Zertifizierung, setzt dieses Gebäude neue Maßstäbe für nachhaltiges und modernes Arbeiten.

**Werden Sie Teil der Veränderung.
2.000 m² Büroflächen warten auf Sie!**

Mehr Einblicke
mit Colliers



**Colliers International
Deutschland GmbH**

Königstraße 5
70173 Stuttgart
Tel. +49 711 22733-0
www.colliers.de
info.stuttgart@colliers.com

UNTERNEHMEN



Der Strenger-Rohbau in Magenta, der Unternehmensfarbe

Kunst im Strenger-Rohbau

Über 900 Interessierte kommen, als Strenger im Rahmen der Langen Nacht der Museen ins Parkside in Stuttgart-Bad Cannstatt einlud. „Kunst im Rohbau“ war das Motto.

Die Künstler Nicolai Rapp und Sam Bergwein präsentieren ihre Arbeiten, die von Malerei bis hin zu experimentellen Installationen reichen. Parallel dazu stellen die Architekten Steinhoff Haehnel ihre Modelle und Entwürfe vor, die Einblicke in die gestalterische Vision verschiedener Bauprojekte geben.

Es wird Musik aufgelegt und an der Bar gibt es unter anderem Wein vom Strenger-eigenen Gut.

Neben der Kunst und Architektur steht auch das Bauprojekt, entworfen vom Büro Hadi Teherani, selbst im Mittelpunkt und wird zur Lichtinstallation. Zu besichtigen ist eine Musterwohnung, Strenger kann an diesem Abend zumindest Interessenten für das Projekt im Neckarpark gewinnen, das dieses Jahr fertig werden soll. Die Strenger-Gruppe beteiligt sich zum zweiten Mal an einer Langen Nacht der Museen, 2016 war der Ludwigsburger Bauträger mit seinem Projekt in der Tübinger Straße dabei.

FACHBÜCHER

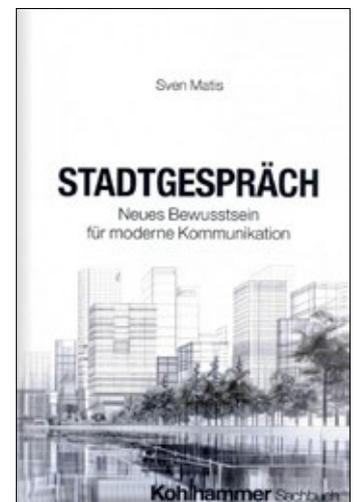
„Stadtgespräch“ von Sven Matis

Warum ziehen Städte Menschen in ihren Bann? Was kann die Kommunalpolitik von der Kognitions-wissenschaft lernen? Wie kann die Verwaltung urbane Transformation aktiv gestalten? Diesen Fragen geht Sven Matis, Leiter der Pressestelle der Stadt Stuttgart, auf den Grund. Für ihn ist Kommunikation weit mehr als ein Mittel der Verwaltung, vielmehr Treib- und Klebstoff für urbanes Leben. „Kommunikation schafft Wissen, steuert menschliche

Aufmerksamkeit und ermöglicht den Austausch von Meinungen und Erfahrungen“, meint Matis. Das Buch will einen fundierten Überblick über die wachsende Bedeutung von Netzwerken bieten – sei es im individuellen Bewusstsein oder in der Stadtentwicklung. Der Autor beleuchtet die Bewusstseinsbildung: Von der Makroebene der Großstadt bis zur Mikroebene des Gehirns. Das Buch richtet sich laut Matis an alle, die sich für Kommu-

nikation, Sozialpsychologie und Transformation der Gesellschaft interessieren. Es beinhaltet zahlreiche Interviews mit Experten, die auch als Podcast abrufbar sind. Das Vorwort stammt von Ralf Broß, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Städtetags Baden-Württemberg.

„Stadtgespräch“ von Sven Matis. Erschienen im Kohlhammer-Verlag für 25 Euro (Print) beziehungsweise 22,99 Euro (eBook). <https://shop.kohlhammer.de/stadtgesprach-44450.html#147=9>



LOB & PREIS

Flächenrecyclingpreis für Adalbert-Stifter-Straße

Das Wohnquartier Adalbert-Stifter-Straße in Stuttgart-Freiberg, ein Vorhaben vom Bau- und Heimstättenverein Stuttgart und der Baugenossenschaft Zuffenhausen, erhielt im Rahmen des Flächenrecyclingpreises einen Sonderpreis. „Es handelt sich zwar nicht um ein Brachflächenrecycling im engeren Sinne, doch wurde dort eine zuvor ineffizient genutzte Fläche durch nachhaltige Weiterentwicklung und maßvolle Nachverdichtung sozusagen präventiv recycelt. Entstanden sind neue Wohnungen, Pflege-Wohngemeinschaften, eine Kita sowie eine Tiefgarage“, lautet die Begründung der Jury. Der Preis wird vergeben vom baden-württembergischen Ministerium für Landesentwicklung und Wohnen, dem Altlastenforum, der Architektenkammer, dem Gemeinde-, Landkreis- und Städtetag sowie der Sparkassenfinanzgruppe.



VERANSTALTUNGEN



Kleines Zukunftsforum: Serielles und modulares Bauen

„Die kreative Kraft des systematisierten Bauens – serielle und modulare Bauweisen für die Zukunft“ ist der Titel des Kleinen Zukunftsforums. Mit diesem Format bringt der Branchenverband Immobilienwirtschaft Stuttgart (IWS) Studierende und Berufsanfänger mit Vertretern der Branche zusammen. „Von einem Format, das uns am Herzen liegt“, spricht IWS-Vorstand Uwe Jaggy. 80 Teilnehmer sind gekommen, Goldbeck in Stuttgart ist Gastgeber.

Goldbeck ist seit 40 Jahren in der Landeshauptstadt mit inzwischen 225 Mitarbeitern vertreten, berichtet Pirmin Etschmann, der es im Unternehmen vom Trainee bis zum Niederlassungsleiter Bestands- und Wohngebäude gebracht hat. Wie serielles Bauen bei Goldbeck funktioniert, erläutert Christian Krathwohl, Mitarbeiter im Vertrieb. Das Unternehmen fertigt bis zu 80 % im eigenen Werk vor, das Bad wird komplett als Zelle geliefert. Unter anderem durch weniger Abfall und Materialeinsparungen aufgrund höherer Sorgfalt bei der Fertigstellung werden etwa 25 % CO₂ eingespart.

Ab 2000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche bietet Goldbeck an, sagt Geschäftsführer Alexander Kraus in der von Frank Peter Unterreiner, Herausgeber Immobilienbrief Stuttgart, moderierten Podiumsdiskussion. Warum der Durchbruch für serielles und modulares Bauen so lange gedauert hat? Komplexe Prozesse dauern ihre Zeit, meint Kraus. Und im lange währenden Aufschwung habe es die Branche auch nicht für nötig befunden, Einsparpotenziale zu heben. Goldbeck bietet serielles Bauen seit 2020 an.

Ein serielles Gebäude zu planen, ist anspruchsvoller als ein konventionelles, erklärt Jannis Reger, Architekt und Geschäftsführer der Werkgemeinschaft HHK. Konventionell, seriel oder modular, für ihn haben alle drei Bauweisen ihre Berechtigung und ihre Vorzüge. Ab etwa 20 Einheiten kann sich modulares Bauen rechnen, meint Benjamin Semet, Vorstand von Timber One, einem Anbieter von Modulen mit Sitz in Stuttgart.

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

IMMOBILIEN 2025 AWARD



Metropolregion
Stuttgart

© David Franck



Award-
Gewinner
2023



© IWS/Wolfgang List

10. ImmobilienAward am 06.11.2025
Jetzt bewerben und fabelhafte
Projekte zum Jubiläum einreichen.

Alle Infos unter



VERMIETUNGEN

Sony mietet bei Bülow

3400 m² Büro- und Laborfläche mietet Sony Europe in den Stuttgarter Höfen im Neckarpark in Stuttgart-Bad Cannstatt. Projektentwickler und Vermieter ist Bülow, vermittelt hat Cushman &



Wakefield. Damit ist der gewerblich genutzte Bauteil A mit 8000 m² Mietfläche zu etwa 45 % vermietet. Bauteil B umfasst 17 000 m² Geschossfläche und beinhaltet ein Adagio-Hotel, Apartments, eine Kita und ein Café mit Thekenverkauf.

Watzl-Gruppe vermietet an Apartmentanbieter

Limehome mietet von der Watzl-Gruppe in der Rotebühlstraße 91-93 in Stuttgart-West das erste bis fünfte



Obergeschoss mit 4300 m². Dort sollen ab 2027 nach Abschluss der Sanierung 109 Apartments betrieben werden, der Mietvertrag läuft über 20 Jahre. Es handelt sich um das vierte gemeinsame Projekt zwischen Watzl-Gruppe und Limehome. Im Erdgeschoss des erst kürzlich erworbenen Gebäudes (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 384) plant der Eigentümer einen Mix aus Restaurant, Café und Büro.

Asiatisches Restaurant in der Schulstraße

Das Franchisekonzept Sanku Maots'ai eröffnet in der Fußgängerzone Schulstraße in der Stuttgarter City auf 340 m² ein Restaurant. Vermieter ist ein privater Eigentümer, Atesreal hat vermittelt.

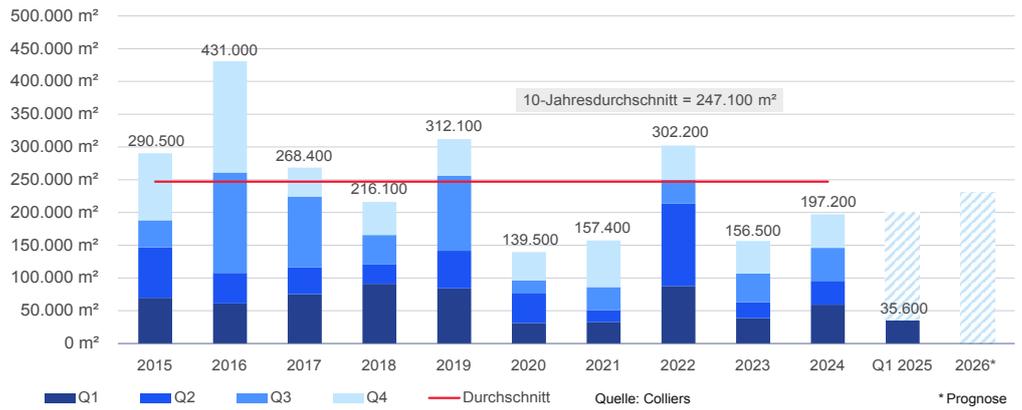
Stuttgarter Gewerbeimmobilienmarkt 1. Quartal

Investment mau und Büroumsatz flau

Nur einen nennenswerten Deal gab es im ersten Quartal in der Landeshauptstadt, auch das Vermietungsvolumen am Büromarkt ging zurück. Trotzdem sind die Makler zuversichtlich und erwarten ein zumindest ordentliches Jahr.

Flächenumsatz (mit Eigennutzern)

Stuttgart (inkl. Leinfelden-Echterdingen)



Das erste Quartal könnte besser sein, trotzdem wird das Ergebnis des Vorjahres angepeilt

„Zum Ende des ersten Quartals lag der Flächenumsatz am Stuttgarter Büromarkt bei etwa 40 000 Quadratmetern und damit zirka ein Drittel unter dem Vorjahreswert von 60 000 Quadratmetern“, sagt Ulrich Nestel, Leiter Bürovermietung bei E&G Immobilien. Bis Jahresende geht er von einem Umsatz von etwa 200 000 Quadratmetern aus.

200 000 Quadratmeter Flächenumsatz für 2025 erwartet

Auf 42 000 Quadratmeter, und damit 13 000 Quadratmeter weniger als im ersten Quartal 2024, kommt Georg Charlier, Niederlassungsleiter von JLL in Stuttgart. Die Zahl der Transaktionen habe sich gegenüber dem Vorjahresquartal von 55 leicht auf 52 reduziert. „80 Prozent der Abschlüsse lagen im Segment unter 1000 Quadratmetern, das war auch im ersten Quartal 2024 so“, sagt Charlier. Bis Jahresende erwartet er ebenfalls einen Umsatz von etwa 200 000 Quadratmetern.

Einen Vermietungsumsatz von etwa 34 100 Quadratmetern plus zirka 1500 Quadratmeter Eigennutzerumsatz in Möhringen meldet Colliers für das erste Quartal in Stuttgart und Leinfelden-Echterdingen.

„Zurückzuführen ist der geringe Umsatz nicht allein auf die geringe Anzahl von Großdeals. Vielmehr lag die Anmietungsaktivität mit 36 Abschlüssen signifikant unter dem Mittelwert der vergangenen fünf Jahre mit 56 Abschlüssen“, sagt Julius Schuster, Leiter Bürovermietung bei Colliers in Stuttgart. „Damit spiegelt der Stuttgarter Bürovermietungsmarkt die Ergebnisse der meisten anderen Top-Sieben-Standorte wider, die ebenfalls von geringen Umsätzen im ersten Jahresquartal geprägt waren.“ Aufgrund von vorliegenden Gesuchen rechnet er bis Jahresende trotzdem mit einem Umsatz von etwa 180 000 bis 200 000 Quadratmetern, das wäre das Niveau von 2024.

Die öffentliche Hand mietete am meisten

„Größter Flächenabnehmer war die öffentliche Hand mit einem Anteil von rund 36 Prozent, es folgten Beratungsgesellschaften mit zirka 17 Prozent und Technologiekonzerne mit 11 Prozent“, weiß Nestel. Stärkster Teilmarkt sei mit einem Flächenumsatz von ungefähr 10 700 Quadratmetern die Stuttgarter Innenstadt gewesen.

VERMIETUNGEN

Aldi Süd verpachtet Studentenwohnungen

Die Cresco Immobilien Verwaltungsgesellschaft (CIV) pachtet von Aldi



Süd 74 Studentenwohnungen und Gemeinschaftsflächen. Es handelt sich um 2600 m² Wohnfläche in einem Neubau mit Aldi-Markt in der Wohlbildstraße in Tübingen.

Therapiezentrum eröffnet in der Friedrichstraße

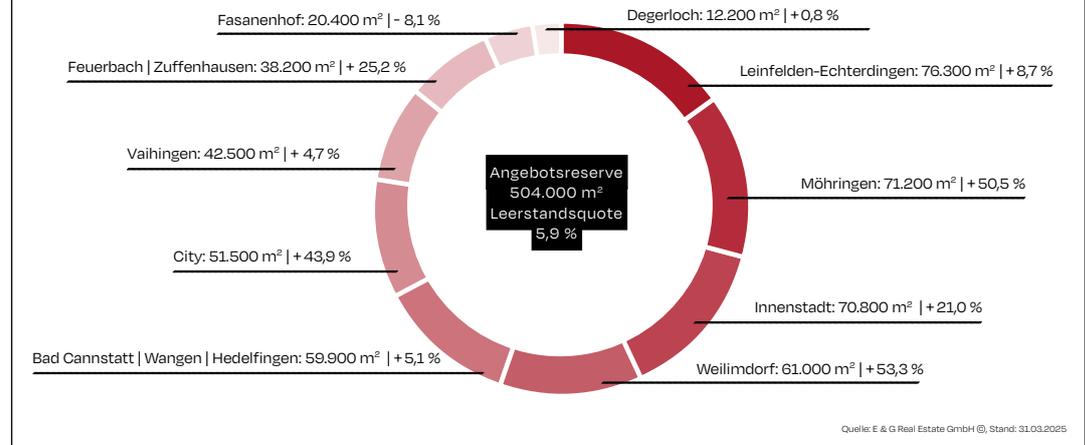
Auf 234 m² eröffnet das Therapiezentrum Kirchner in der Friedrichstraße 35 in Stuttgart-Mitte. Den Mietvertrag mit dem privaten Eigentümer hat Atesreal vermittelt.

DEALS

Gewerbeareal in Reutlingen

Ein Stuttgarter Privatinvestor erwarb in Reutlingen-Mittelstadt ein 9478 m² großes Gewerbeareal, bebaut mit 3411 m² Fertigungsfläche, 708 m² Lager-, 1611 m² Büro- und 110 m² Wohnfläche. Verkäufer ist ein börsennotiertes japanisches Unternehmen, Amanthos hat vermittelt.

Angebotsreserve inkl. Veränderung ggü. Q1.2024



Der Leerstand ist teils deutlich gestiegen, nur am Fasanenhof nicht

Der Leerstand kletterte laut Colliers gegenüber dem Jahresbeginn leicht um 10 Basispunkte auf 5,9 Prozent. E&G meldet einen Anstieg von 412 000 Quadratmetern vor einem Jahr auf nunmehr 504 000 Quadratmeter, ein Plus um 22 Prozent.

Spitzenmiete liegt unverändert bei 37 Euro

Die Spitzenmiete verharrt laut Colliers und E&G bei 37 Euro, die Durchschnittsmiete sank von 22,30 Euro zum Jahresende 2024 auf 21,40 Euro, liegt aber immer noch über dem Wert des ersten Quartals 2024 mit 19 Euro. „Für 2025 beträgt das Fertigstellungsvolumen rund 139 800 Quadratmeter, hiervon waren bereits 57 Prozent bei Baubeginn vorvermietet“, sagt Ulrich Nestel. 2026 werden laut E&G etwa 35 600 Quadratmeter fertiggestellt bei einer Vorvermietungsquote von 12 Prozent.

„Der Handlungsdruck wird nicht geringer“

„Zu Jahresbeginn ließ sich beobachten, dass Unternehmen in Bezug auf geplante Standortentscheidungen häufig sehr vorsichtig agieren und Expansionspläne zunächst verschieben oder überdenken, dies wohl auch mit Blick auf die konjunkturelle Perspektive. Der Handlungsdruck auf die Entscheidungsträger wird sich hierdurch jedoch nicht verringern“, urteilt Frank Leukhardt, Geschäftsführer bei Colliers in Stuttgart.



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



DEALS

Gewerbeareal in Schwäbisch Gmünd

Von privat zu privat wurde in der Benzhofstraße in Schwäbisch Gmünd ein Gewerbeareal verkauft. Das 11 250 m² große Grundstück ist mit 6000 m² Lager- und Produktionsfläche bebaut, die an Nutzer aus unterschiedlichen Branchen vermietet sind. Es vermittelte Lutz-Finanz Immobilienvermittlung.

Autohändler investiert in Weilimdorf

In der Turbinenstraße in Stuttgart-Weilimdorf erwarb ein Autohändler für die Eigennutzung ein Gewerbeareal. Verkäufer des 5800 m² großen Grundstücks, das mit 1300 m² Hallen- und Bürofläche bebaut ist und über zahlreiche Stellplätze verfügt, war ein Privatinvestor. Lutz-Finanz Immobilienvermittlung vermittelte.

D-Quadrat kauft Grundstück

Von privat erwarb D-Quadrat Real Estate die Schorndorfer Straße 172 in Ludwigsburg. Die Transaktion vermittelte die Immoterra-Baugesellschaft aus Stuttgart. Auf dem zirka 3000 m² großen Grundstück soll nach Abriss des Altbestands eine Mischung aus Wohnen und Gewerbe entstehen, etwa 5000 m² BGF sind möglich. D-Quadrat will dazu einen Ideenwettbewerb mit fünf eingeladenen Architekturbüros durchführen.

PROJEKTE

EWB stockt auf

„Es muss nicht immer ein kompletter Neubau sein, um zusätzlichen Wohnraum zu schaffen“, sagt Hagen Schröter, Geschäftsführer der Esslinger Wohnungsbau (EWB). Die Karl-Pfaff-Straße 2-4 in



der Esslinger Pliensauvorstadt erhielt ein weiteres Geschoss mit vier Zweizimmerwohnungen, zusammen 240 m² Wohnfläche, in Holzleichtbauweise. Zudem wurde das Gebäude nach dem KfW-Effizienzhausstandard 85 saniert.

Flächenumsatz Teilmärkte Stuttgart

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
City	52.800	51.600	27.400	52.200	19.400	29.600	41.300	22.800	42.700	3.700
Innenstadt	32.200	39.300	28.400	35.200	22.400	27.900	54.700	35.500	51.500	10.700
Vaihingen Möhringen	141.200	52.000	30.200	32.600	20.800	46.400	122.000	22.300	47.200	6.900
Fasanenhof	19.600	18.600	6.700	12.000	3.200	5.600	13.900	7.100	5.200	4.300
Feuerbach Zuffenhausen	64.700	5.800	54.600	71.400	18.300	15.600	5.000	20.500	1.800	7.700
Degerloch	7.100	9.700	3.200	21.600	6.400	8.200	5.300	3.900	9.800	500
Weilimdorf	33.100	18.100	15.400	29.200	11.100	2.200	27.900	6.200	6.200	100
Bad Cannstatt Wangen Hedelfingen	45.500	11.800	34.500	48.100	30.100	16.000	18.700	29.500	16.500	3.900
Leinfelden-Echterdingen	35.800	63.100	17.600	10.700	9.300	5.700	11.200	9.200	20.100	2.200
Gesamt	432.000	270.000	218.000	313.000	141.000	157.000	300.000	157.000	201.000	40.000

Quelle: E & G Real Estate GmbH ©, Stand: 31.03.2025

Der umsatzstärkste Teilmarkt war die Innenstadt

„Die Anwesenheit in den Büros nimmt wieder zu“

„Positiv ist, dass im ersten Quartal Abschlüsse in den Teilmärkten stattgefunden haben. Dies mag daran liegen, dass Unternehmen zum einen das im Vergleich zur Innenstadt günstigere Preisniveau für qualitativ gute Flächen nutzen, zum anderen an einer höheren Planungssicherheit hinsichtlich des Flächenbedarfs“, analysiert Charlier. Homeoffice und New Work seien etabliert und die Anwesenheit in den Büros nehme wieder zu.

Nur eine große Transaktion im ersten Quartal

Etwa 40 Millionen Euro betrug das gewerbliche Investitionsvolumen im ersten Quartal. Diese Summe betrifft nach Zahlen von E&G Immobilien und Colliers einen Deal: Den Verkauf des Geschäftshauses Calwer Straße 33-35/Kronprinzstraße 28-30 von Meag an einen von J. P. Morgan Asset Management gemanagten Fonds. Bei der Veräußerung des ehemaligen Firmhaber-Baus begleitete Colliers den Käufer und JLL den Verkäufer.

Transaktionsvolumen und Anzahl der Abschlüsse

Stuttgart (inkl. Leinfelden-Echterdingen)



„Die Anwesenheit in den Büros nimmt wieder zu“

Prognose: Wieder 500 Millionen Euro bis Jahresende

„Aufgrund der sich in der Pipeline befindlichen Objekte rechnen wir mit der Zunahme der Transaktionstätigkeit im kommenden Quartal“, sagt Björn Holzwarth, geschäftsführender Gesellschafter von E&G Immobilien. „Es ist davon auszugehen, dass dieses Jahr ein Transaktionsvolumen von etwa 500 Millionen Euro erzielbar ist.“ Er weist darauf hin, dass es im ersten Quartal 2024 überhaupt keine Transaktionen am gewerblichen Immobilienmarkt gab (Immobilienbrief Stuttgart Nr. 367).

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

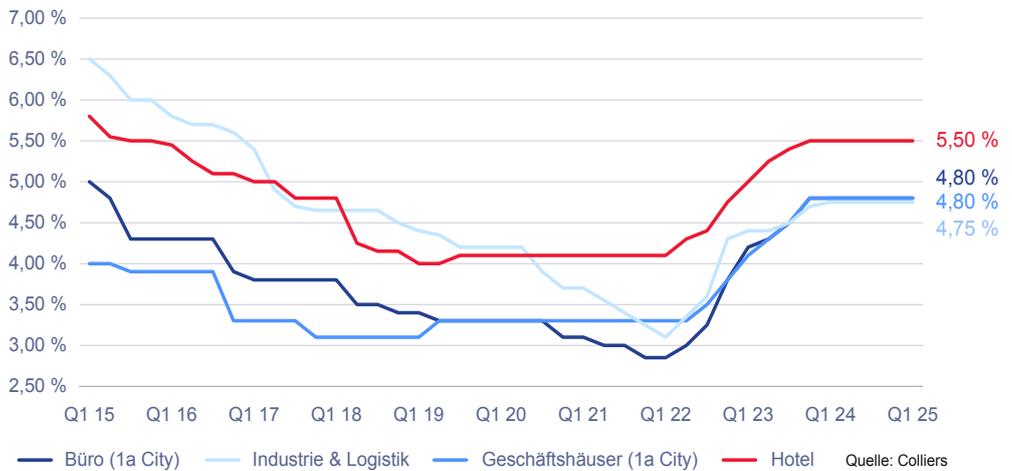
Urbanstraße 133
73730 Esslingen
Telefon 0711 / 35 10 910
info@unterreiner-medien.de
www.unterreiner-medien.de

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.

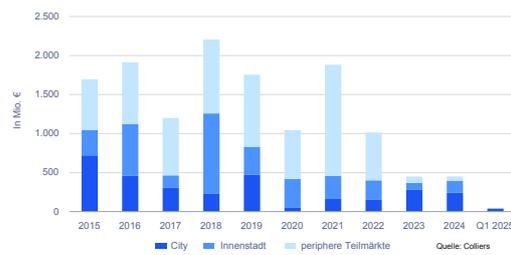
Spitzenrendite (nach Assetklasse)

Stuttgart (inkl. Leinfelden-Echterdingen)



Transaktionsvolumen nach Teilmarkt

Stuttgart (inkl. Leinfelden-Echterdingen)



Transaktionsvolumen nach Nutzungsart

Stuttgart (inkl. Leinfelden-Echterdingen)



Positiver Ausblick: „Es wird wieder gepitcht“

75 Millionen Euro ermittelte JLL für Stuttgart und Leinfelden-Echterdingen. Laut Niederlassungsleiter Georg Charlier gab es noch mehrere kleinere Transaktionen in verschiedenen Assetklassen. „Der Ausblick ist positiv, es wird viel gepitcht. Dies auch in der Innenstadt von Stuttgart. Die Liquidität nimmt generell weiter zu, das heißt, die Nachfrage von Käuferseite ist stärker als noch vor einem Jahr“, sagt Charlier. Festzustellen sei jedoch auch, dass Kapital aus dem Immobilienmarkt abfließt, da gut verzinsten Alternativen vorhanden seien.

„Wenig Übertrag aus dem Vorjahr bescherte dem Stuttgarter Investmentmarkt, wie bereits im Vorjahr, einen ruhigen Jahresstart“, sagt Frank Leukhardt, Geschäftsführer bei Colliers in Stuttgart. Institutionelle Investoren nutzten das erste Quartal, um Investitions- beziehungsweise Desinvestitionsstrategien zu entwickeln, die im Laufe des Jahres dann in die Umsetzung gingen. „Für das zweite und dritte Quartal erwarten wir eine Zunahme der Marktaktivität, die insbesondere aus der mittlerweile eingetretenen Stabilität des Preisniveaus resultieren wird. Dabei werden neben privatem Kapital auch institutionelle Investoren wieder verstärkt am Markt auftreten.“ Für das Gesamtjahr prognostiziert auch Leukhardt ein Transaktionsvolumen von über 500 Millionen Euro.

Die Spitzenrendite für Büro- wie Einzelhandelsimmobilien sieht Leukhardt unverändert bei etwa 4,8 Prozent, wobei sie im Einzelfall zuletzt auch deutlich darunter gelegen habe. ■

DIE DREI GRÖSSTEN MIETVERTRÄGE

- 6233 Quadratmeter mietete das Land Baden-Württemberg in einer Bestandsimmobilie in Feuerbach.
- 5750 Quadratmeter belegt die Anwaltskanzlei Grub Brugger in der Reinsburgstraße 27 in West.
- 3237 Quadratmeter mietete Sony Europe von Bülow im Projekt Stuttgarter Höfe im Neckarpark.

Quelle: E&G Immobilien