

MARKT

**Empirica sieht
höhere Blasen Gefahr**

Für neun von zwölf deutschen Großstädten sieht Empirica eine „eher hohe“ Blasen Gefahr, darunter auch für Stuttgart. In den sieben Top-Städten drohe ein Rückschlagpotenzial von 30 Prozent, basierend auf der relativen Preiskluft zwischen Kauf- und Mietpreisen. In Stuttgart müsse für eine Mietwohnung die 33,7-fache Jahreskaltmiete bezahlt werden, für eine selbstgenutzte Eigentumswohnung das 9,4-fache Jahreseinkommen. Den Blasenindex sieht Empirica hier auf Rot. Die Fertigstellungen hätten sich von 1,6 je tausend Einwohner im Jahr 2003 auf 3,4 im Jahr 2016 mehr als verdoppelt. Hier sieht Empirica die Warnstufe gelb, was „mäßige Gefahr“ bedeutet.

PROJEKTE

**Pflege-Wohngemeinschaft
der SWSG**

Die Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft (SWSG) eröffnet im Sommer im neuen Mehrgenerationenhaus Am Römerkastell 69 eine weitere ambulant betreute, selbstverwaltete Pflege-Wohngemeinschaft in Stuttgart. Die WG-Mitglieder schließen mit der SWSG einen Mietvertrag über ihr Zimmer und die Gemeinschaftsflächen. Sie oder ihre Angehörige beauftragen Pflegedienst und Alltagsbegleitung und regeln unter anderem, wie die gemeinsame Haushaltskasse geführt wird. Alltagsbegleiter kümmern sich um die Hausarbeiten und unterstützen die Bewohner.

**Projekt Cosmo nahe dem Stuttgarter Europaviertel
„Analoge Immobilien
in die digitale Welt bringen“**

Als ein „zukunftsfähiges Gebäude, das es in dieser Art in Deutschland noch nicht gibt“, bezeichnet Dirk Löhle sein Projekt nahe dem Milaneo. 41 Kilometer Kabel wurden verlegt, um in Sachen Digitalisierung Standards zu setzen.



Moderne Architektur trifft auf zukunftsweisende Technik

Dirk Löhle ist Geschäftsführer von Orsus. Das Unternehmen wiederum ist die Immobilientochter von Catalpa, dem Family Office von Willem van Agtmael, dem ehemaligen Vorsitzenden der Geschäftsführung von Breuninger. Mit fünf Mitarbeitern residieren Catalpa und Orsus im obersten Stock des Charlottenhochhauses – mit weitem Blick über die Stadt, auf den Breuninger und das Dorotheen Quartier. In der Projektentwicklung sei personelles Wachstum geplant, kündigt Löhle an, der Orsus 2013 gegründet hat.

Geprägt durch den Servicegedanken

„Wir kommen ursprünglich nicht aus dem Immobilienbereich, sondern sind geprägt durch das Thema ‚Service‘“, sagt er, was Vor- und Nachteil zugleich sei. „Wir wollten nicht, dass jeder Nutzer seine eigene Fritz-Box mitbringen muss“, meint Löhle.

PROJEKTE

Wohnungen im Neckarpark

Fast 1000 Wohneinheiten könnten im Neckarpark entstehen, bislang sei die Zahl 450 gehandelt worden, berichtet die Stuttgarter Zeitung. Demnach sind im östlichen Teil des Gebiets 550 Wohnungen vorgesehen, im westlichen Teil 350 Wohnungen plus 130 Kleinapartments. Davon sollen 300 Sozialwohnungen sein und 100 Einheiten für Bezieher mittlerer Einkommen. Das Quartier 6 sei für Baugemeinschaften vorgesehen, für einen Teilbereich sei die Stadtverwaltung mit Strenger im Gespräch.

Acomhotel in Heilbronner Straße

An der Heilbronner Straße in Stuttgart entsteht nach München-Haar und Nürnberg das dritte Acomhotel mit 175 Zimmern auf fünf Etagen. Der Bauantrag ist eingereicht, Baubeginn soll im Frühjahr sein, Eröffnung Ende 2019. Bauherr ist die Kiefer Verwaltungsgesellschaft, die mit Acomhotels einen langfristigen Betreibervertrag geschlossen hat.

Holzhochhaus in Heilbronn

Zur Bundesgartenschau im April 2019 will die Stadsiedlung Heilbronn am Neckarbogen in Heilbronn ihr 34 Meter hohes Holzgebäude fertigstellen. Es wird zusammen mit Züblin erstellt und bekommt zehn Etagen. Im Erdgeschoss kommt auf 150 m² eine Bäckerei unter, darüber 60 Mietwohnungen mit 3300 m² Mietfläche. Angestrebt wird ein DGNB-Zertifikat in Gold.



Gekauft haben Eigennutzer wie Kapitalanleger

In der Mönchstraße, einer Parallelstraße zur Wolframstraße, erwarb Orsus das Bürohaus Bucher aus den späten Fünfzigerjahren. Anfang 2016 begannen die Planungen zusammen mit Markus Höninger, Geschäftsführer der Werkgemeinschaft HHK Architekten Gesellschaft Höninger Brenner, und Gahm Projektentwicklung. **38 Eigentumswohnungen, 40 Tiefgaragenstellplätze, zirka 3620 Quadratmeter Wohnfläche und Einheiten zwischen 59 und 210 Quadratmetern entstanden.** Die Preisspanne liegt zwischen etwa 4900 und 7500 Euro, in einem Jahr waren die Eigentumswohnungen durch Mair & Goyke Prime Real Estates verkauft, teils an Eigennutzer, teils an Kapitalanleger.

Digitales Alleinstellungsmerkmal beschleunigt Verkauf

Das digitale Alleinstellungsmerkmal der Immobilie habe den Verkauf beschleunigt, betont Niels Goyke, Geschäftsführer von Mair & Goyke. „**Wir haben bewusst kosmopolitisch geprägte Menschen angesprochen**“, sagt er. Bei Veranstaltungen seien Interessierte mit den Features vertraut gemacht worden.

Features mit Mehrwert für die Bewohner

Aus dem Servicegedanken heraus entstand die Idee, Features einzubauen, die den Bewohnern einen echten Mehrwert bieten. Eine Liste von etwa 30 Punkten wurde erstellt und dann auf vier eingedampft, die schließlich umgesetzt wurden. Die Herausforderung sei immens gewesen, erinnert sich Löhle. Und durchaus auch die Kosten, die Elektroinstallation sei mindestens doppelt so teuer gewesen wie sonst üblich.

Jeder Nutzer hat **im gesamten Gebäude flächendeckend sein eigenes WLAN** zur Verfügung. Es gibt eine **Paketstation für alle Kurierdienste**, über die Pakete sowohl empfangen wie verschickt werden können. Über diese Station können auch Mitbewohner und Fremde Dinge hinterlegen oder in Empfang nehmen. „Das ist ein absoluter Mehrwert in der heutigen Zeit“, urteilt Löhle.

PERSONEN

Schulz von Apollo zu JLL

Anja Schulz hat die Leitung des Stuttgarter Property-Management-Teams bei JLL übernommen. Sie kommt von Apollo Property Management, dort war sie zuvor drei Jahre Niederlassungsleiterin. Schulz verfügt über rund zehn Jahre Berufserfahrung und Expertise im Bereich des gewerblichen Property-Managements sowie der Kunden- und Objektakquise. Nach ihrer Ausbildung zur Diplom-Betriebswirtin Immobilienwirtschaft an der



Foto: JLL

HFWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen war sie bei E&G Immobilien Management sowie später bei BAM Immobilien-Dienstleistungen Teamleiterin Property-Management. Bei JLL in Stuttgart leitet sie ein zehnköpfiges Team.

Goss neu bei JLL

Clemens Goss leitet seit Jahresbeginn das Industrial Agency Team bei JLL in Stuttgart. Der Betriebswirt und Immobilienökonom war zuletzt als selbstständiger Berater tätig. Erfahrungen im Expansions-, Asset-, Property- und Corporate-Real-Estate-Management sammelte er unter anderem bei Amazon und der Württembergischen Lebensversicherung. Goss führt ein vierköpfiges Team.



Quelle: Orsus GmbH

Das Besondere: Nur eine App für alle Funktionen

Alle Zugangstüren werden mit einem biometrischen Fingerabdrucklesegerät geöffnet. Statt einer klassischen Klingelanlage gibt es ein Display. Ist der Wohnungsinhaber nicht zu Hause, wird er über sein Smartphone informiert, wenn jemand klingelt. Mit der App kann er dann die Türe öffnen – oder auch nicht. Mit der App, die herstellerunabhängig funktionieren soll, lassen sich weitere Funktionen wie Licht, Heizung und Verschattung steuern. **Die Steuerung all dieser Dienste über nur eine App war laut Löhle das Schwierige.** Und sei das Besondere, was es im Geschosswohnungsbau noch nicht gebe, nach seiner Ansicht aber relativ schnell kommen werde.

Hälfte der Parkplätze mit Elektrotankstelle

Orsus bot den Käufern auch an, eine Elektrotankstelle in ihren Stellplatz zu installieren. Fast die Hälfte habe sich dafür entschieden, freut sich Löhle. **Er hätte gerne weniger Stellplätze gebaut und dafür eine Flotte von Elektro-Smarts für die Bewohner vorgehalten,** musste sich aber an den in Stuttgart geltenden Stellplatzschüssel halten.

Weitere Projekte in den Top-Sieben-Städten geplant

Dem Pionierprojekt in Stuttgart sollen weitere folgen. An zwei, drei Vorhaben sei er dran, verrät Löhle. Diese könnten dann eventuell im Portfolio von Catalpa verbleiben. Als Standorte kommen seiner Ansicht nach momentan nur die deutschen Top-Sieben-Städte in Betracht. Dort sei er auch bereit, **Partnerschaften einzugehen.** Und er wolle versuchen, die vier Features – es könnten auch noch mehr werden – und die App auf den Bestand zu übertragen. Auch große Bestandhalter sollten so die Möglichkeit haben, „ihre analogen Immobilien in die digitale Welt zu bringen“. ■

www.cosmo-stuttgart.de