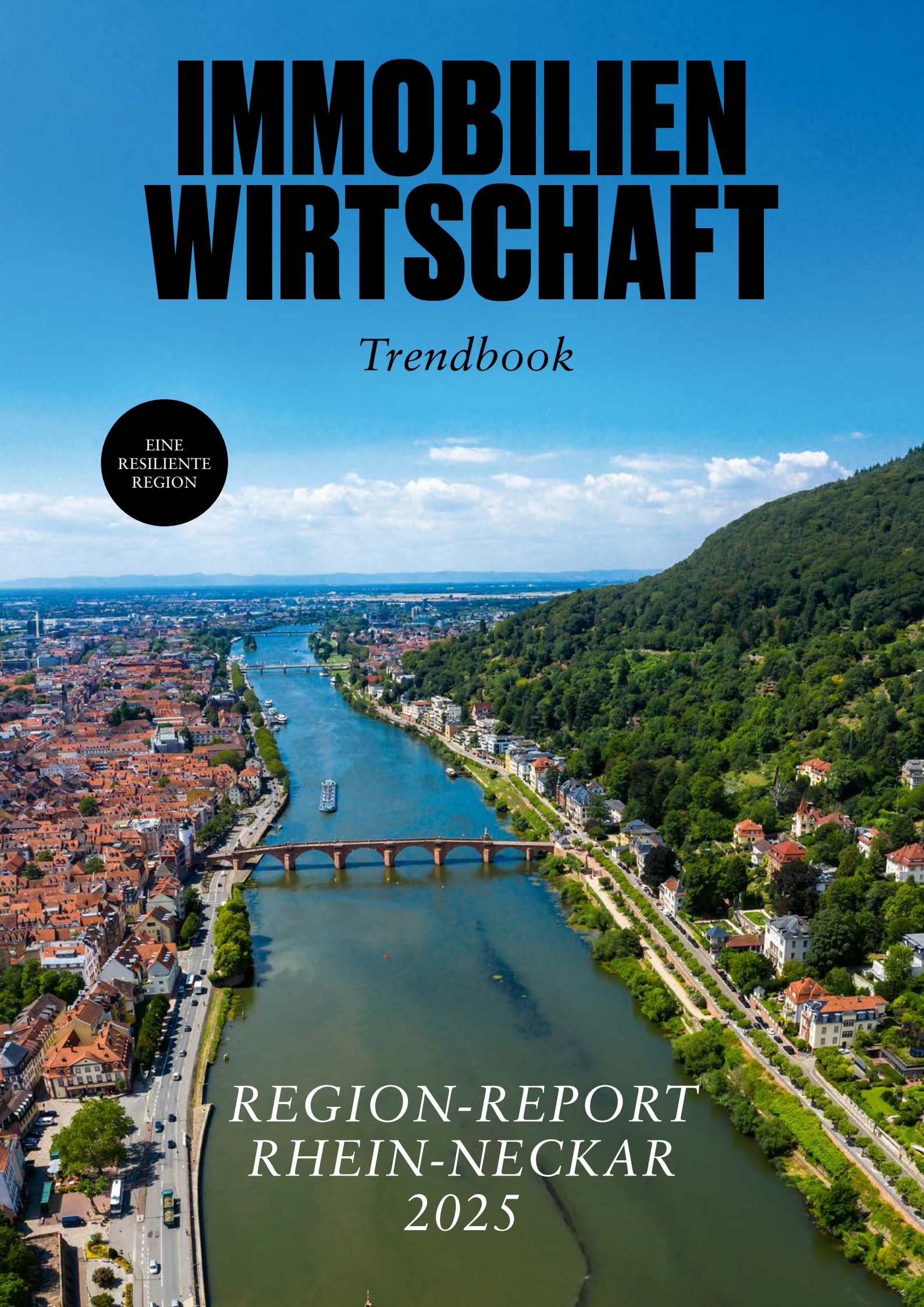
IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

Trendbook

EINE RESILIENTE REGION



REGION-REPORT RHEIN-NECKAR 2025

Metropolregion Rhein-Neckar

FÜR SIE ATTRAKTIV: INVESTITIONSSTANDORT RHEIN-NECKAR

Alle Informationen erhalten Sie im Immobilienmarktbericht 2025

Online verfügbar ab April
www.m-r-n.com/immobilienmarktbericht



Fotografie: Johannes Vogt für DIRINGER & SCHEIDEL Unternehmensgruppe

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Metropolregion Rhein Neckar erstreckt sich über drei Bundesländer. Dies tat sie auch schon vor zwei Jahren, als es den letzten Sonderdruck über dieses auf vielen Feldern blühende Gebiet gab. Während hier damals viel über Nachhaltigkeit diskutiert wurde, kommt mir das heute wie ein Luxusthema vor. Das ist es nicht, wie wir alle wissen, und doch stehen andere Fragen inzwischen ebenfalls im Fokus: Wie sehr wird die Region betroffen sein von der derzeitigen wirtschaftlichen Schwäche unseres Landes.

Denn eines steht fest, diese Region hängt wie kaum eine zweite in Deutschland am Tropf der Industrie. Einige Unternehmen überlegen bereits, den Standort zu schließen, allerdings sind die meisten noch da, und die Region bemüht sich nach Kräften, diese Unternehmen auch zu halten. Sie arbeitet auf vielen Feldern vorbildlich zusammen, und das spüren auch die Unternehmen, die sich hier zumeist heimisch fühlen. Allerdings: Standortentscheidungen werden nach knallharten wirtschaftlichen Vorgaben getroffen.

Die Bundestagswahlen haben inzwischen stattgefunden. Ich bin trotz aller Probleme voller Hoffnung, dass es bald wirtschaftsfreundliche Entscheidungen geben wird. Und dass diese Entscheidungen nicht das Aus für den energiepolitischen Change bedeuten, dem sich auch Deutschland stellen muss. Die Region zieht weltweit das meiste ausländische Kapital an. Möge das auch in den nächsten Jahren so bleiben. Ein Selbstläufer ist es nicht.

Ihr Dirk Labusch



Hier geht's zur Immobilienwirtschaft digital

„DIE REGION ZIEHT WELTWEIT DAS MEISTE AUSLÄNDISCHE KAPITAL AN. OB ES SO BLEIBT? EIN SELBSTLÄUFER IST DAS NICHT."

Inhalt

03 EDITORIAL

04 UNTERNEHMERRUNDE

Ausländisches Kapital fließt – doch die Abhängigkeit des Immobilienmarktes von der Industrie ist groß

10 KONVERSION BRINGT ZUKUNFT

Die Region mit den Oberzentren Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen zählt zu den prosperierenden Landstrichen in Deutschland

15 IMPRESSUM



REGIONREPORT RHEIN-NECKAR

„DIESE REGION WIRD TOTAL UNTERSCHÄTZT“

Vor zwei Jahren haben wir viel über Nachhaltigkeit gesprochen. Das schien damals das Kernthema für diese Region zu sein. Ist es noch so? Welche Rolle spielt der Wohnungsmarkt in dieser Region zurzeit?
Thomas Glatte: Es ist immer die Frage, womit wir uns vergleichen. Im Gegensatz zu München, Hamburg und Berlin haben wir noch gute Verhältnisse. Wir haben hier eine Vielzahl von Flächenbrachen, Konversions- und Transformationsflächen durch den Abzug der Amerikaner. Aber es gibt natürlich Herausforderungen in der Wohnungswirtschaft, etwa die Sozialstrukturen so zu halten, dass wir keine Ghettoisierung unserer Wohngebiete bekommen.

Christiane Ram: Ohne Nachhaltigkeit wird es nicht weitergehen. Insofern ist es immer noch das gleiche Thema wie vor zwei Jahren. Vielleicht hat der Druck der Industrieunternehmen, sich zu verändern, noch zugenommen. Für mich geht es tatsächlich immer stärker um das vernetzte Denken und Arbeiten unterschiedlicher Bereiche.

Vor zwei Jahren redeten wir auch über Urban Mining, Cradle to Cradle, Zero Carbon …
Jan Dehoust: All diese Schlagworte haben noch Bestand. Aber wir haben gemerkt, dass wir an einem Punkt sind, wo wir anders agieren müssen. Wir haben bei uns jetzt drei Cluster, Real Estate, Industrie und Infrastructure. Das Thema Nachhaltigkeit hat sich sehr verlangsamt. Alleine funktioniert es nicht mehr. Man muss Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit zusammenbringen. Daran scheint die Nachhaltigkeit momentan zu scheitern. Sie muss skalierbar werden und das ist nicht so einfach.

Stehen die Unternehmen hier auf der Bremse?
Dehoust: Nein. Unternehmen sind ESG-getrieben. Hinter Cradle to Cradle etwa steckt aber kein Case. Das Thema ist eine Investition in die Zukunft. Kunden fragen sich verstärkt, was sie dafür bekommen, dass es sie jetzt erst mal mehr kostet. Vieles wird künftig mehr über das Thema Energie gelöst werden. Das ist der große Vorteil dieser Region. Wir haben ja eine Diversifizierung bei den Energieformen. Die MVV ist in diesem Zusammenhang ein Riesenpfund.
Glatte: Als ein Unternehmen der Wohnungswirtschaft investieren wir pro Jahr etwa fünf bis sechs Millionen Euro in die Instandhaltung des Bestands. Da sind keine großen Bauprojekte drin enthalten. Wir haben mal hochgerechnet, was es brauchen wird, um unseren Bestand energetisch zu sanieren. Dann müssten wir unser Invest pro Jahr verdreifachen, und da reden wir nicht über Net Zero. Dann müssten wir es wahrscheinlich vervierfachen. Wenn ich jetzt auf einmal 10, 15, 20 Millionen im Jahr mehr investieren müsste, wäre unser Unternehmen platt. Die große

TEXT
Dirk Labusch

FOTOS
Anne-Sophie Stolz

❶ **DIE RUNDE**
Thomas Glatte, Konstantinos Krikelis, Christiane Ram, Jan Dehoust, Dirk Labusch (v.r.n.l)



1

KEINE REGION DER WELT zieht so viel ausländisches Kapital an wie die Metropolregion Rhein-Neckar. Aber die Abhängigkeit auch des Immobilienmarktes von der Industrie ist groß. Die schwächelt nun in Teilen. Die Region versucht mit vorbildlicher Zusammenarbeit zu punkten.

Frage ist: Wie machen wir die Energiewende wirtschaftlich?

Und gibt es schon Antworten?
Glatte: Wir sind 20 Jahre vor unserem Zieljahr 2045. Wir haben inzwischen Transparenz über unser komplettes Portfolio und sind gerade dabei, unseren Maßnahmenplan zu modellieren. Es gibt zwei Hebel: Einerseits die Heizung, hier hilft uns die MVV, die voll auf Fernwärme setzt, sehr. Der zweite Hebel ist Photovoltaik. Dahin müssen wir uns bewegen.

Haben Sie etwas Neues gebaut?
Glatte: Nein. Aktuell konzentrieren wir uns aufs Planen, Umrüsten und Sanieren. Große Bauprojekte treiben wir derzeit nicht, weil sie nicht rentabel sind. Wir haben uns aber sehr stark mit alternativen Baumethoden beschäftigt, also mit modularem und seriellem Bauen. Darin liegt für uns eine große Chance in Zukunft. Jetzt suchen wir nach Möglichkeiten, das so aufzusetzen, dass wir das wirtschaftlich abbilden können …
Dehoust: Wir müssen uns beim Thema „günstiger Bauen“ aufs Wesentliche konzentrieren. Für mich gilt immer noch: Ein guter Stein, ein gut isoliertes Dach und gescheite Fenster sind der Schlüssel. Dazu die richtige Heizungsform, die richtige Energieform, und dann bist du gut aufgestellt. Dieser Dämmwahn ist nicht gut, auch wenn ein Dax-Unternehmen aus der Region recht gut davon profitiert hat.

Viele Bereiche der Industrie.
Dehoust: Man vergisst oft, wie wichtig die Industrie für unsere Region ist. Natürlich ist auch für die Stadt Mannheim der Haushalt sehr eng. Und am Ende hängt er auch mit der Industrie zusammen. Die muss erfolgreich sein, damit der Haushalt funktioniert, es muss eine Investitionsbereitschaft geben. Nachhaltigkeit spitzt sich schon zu auf das Thema Energie: Wie schaffen wir es, nachhaltige Energie zu erzeugen? Der Change muss gelingen. Und dann kann natürlich auch eine Stadt oder eine Region davon profitieren.

Ist die Sorge, dass die Industrie weggeht, berechtigt?
Dehoust: Jedenfalls passiert das schon in Teilen. Es gibt viele Initiativen, wo sich Business verlagert. Allerdings ist der Ausgang noch offen. Viele Unternehmen schielen gerade nach Amerika und nach China. Und auch darauf, wie China bei uns investiert. In den nächsten drei Monaten werden wir sehen, wo die Reise hingeht. Wir werden in der Region auch verlieren, denke ich. Die Frage ist, was man dann wiederum an Neuem generiert.

Glatte: Eine Zyklizität der Branchen hat es immer gegeben. Um das Jahr 2000 herum gab es schon mal eine große Abwanderung. Energieintensive Industrien haben es inzwischen schwer in Deutschland. Allerdings haben wir hier in der Region die Konsequenzen zu tragen. Mannheim wird nicht das Energieproblem großer Unternehmen lösen können. Wir müssen uns aber auf potenzielle Transformationen einrichten und uns die Konsequenzen aller Szenarien überlegen.

DIE REGION ALS MOTOR

Konstantinos Krikelis: Die Metropolregion ist innerhalb Deutschlands die fünftstärkste Region nach München, Stuttgart, Berlin und Frankfurt. Laut dem Foreign Direct Investment-Index der „Financial Times“ ist Mannheim und die Region weltweit Spitzenreiter, was die Allokation ausländischen Kapitals betrifft! Es sind knapp eine halbe Milliarde US-Dollar. Insofern ist die Region bedeutender, als man denken könnte. Da geht es um Dax-Konzerne wie BASF, SAP, große Unternehmen wie Südzucker und MLP, einen großen Mittelstand, eine starke Start-up-Szene und natürlich eine blühende Hochschullandschaft.

Gut für den hiesigen Immobilienmarkt.
Krikelis: Das sind wirklich Themen, die einen →

In Kooperation mit

DREES & SOMMER

Immobiliengruppe Rhein-Neckar

JLL

STADTMANNHEIM Wirtschafts- und Strukturförderung

DIE TEILNEHMENDEN
- **Christiane Ram,** *Fachbereichsleiterin Wirtschafts- und Strukturförderung Stadt Mannheim*
- **Prof. Dr. Thomas Glatte,** *Vorstandsvorsitzender der Familienheim Rhein-Neckar eG sowie der Immobiliengruppe Rhein-Neckar*
- **Konstantinos Krikelis,** *Berater für strategische Immobilienentscheidungen | Rhein-Neckar-Experte, JLL*
- **Jan Dehoust,** *Standortleiter Mannheim und Regional Sales Rhein-Neckar, Drees & Sommer*



„HIER LÄUFT EIN GUTER INTERESSENSAUSGLEICH ÜBER DREI LÄNDERGRENZEN HINWEG. EINE SENSATIONELLE LEISTUNG MIT VIELEN POSITIVEN AUSWIRKUNGEN AUCH AUF DIE INDUSTRIE.“ **Prof. Dr. Thomas Glatte**

guten Nährboden liefern für Talente, aber auch für Unternehmen, sich hier anzusiedeln. Und das ist natürlich auch einer der Aspekte, weshalb der Immobilienmarkt hier so blüht.

Metropolregion Rhein-Neckar, sind das für JLL im Prinzip Ludwigshafen, Mannheim und Heidelberg?
Krikelis: Es gibt die Region mit 2,4 Millionen Einwohnern. Aber auf diesen Städten liegt natürlich unser Hauptfokus. Es gibt jedoch auch genügend Unternehmen jenseits dieser drei Städte.

Ein Beispiel?
Krikelis: Wir waren jahrelang sehr aktiv in Bensheim bzw. entlang der Bergstraße. Die Region bietet tatsächlich mehr als nur diese drei Städte. Es geht grundlegend um das Einzugsgebiet von Saarbrücken bis Karlsruhe.
Dehoust: Die Region wird total unterschätzt. Das Gesamtpaket aus Industrie, Kultur und Lebensqualität ist ein wesentlicher Standortfaktor.

Hat sich am Zufluss in die Städte etwas geändert?
Ram: Nein. Es gibt unterschiedliche Ströme. Nehmen wir nur den der Studierenden. Es geht aber auch darum, wie wir Fachkräfte in der Stadt und der Region halten können. In diesem Zusammenhang geht es natürlich auch um Wohnraum. Und hier sind wir im Wettbewerb mit anderen Städten und Regionen, auch europaweit.

WIRTSCHAFTSDELLE? IMMOBILIENDELLE? BÜRODELLE?

Spüren Sie die Delle der Wirtschaft hier in der Region in der Immobilienwirtschaft?
Krikelis: Wahrscheinlich nicht so stark wie in anderen Regionen. Wenn wir uns auf die Büroflächen konzentrieren, haben wir in 2023 einen leichten Abschwung der Vermietungsleistung von knapp 15 Prozent registriert. Die reine Vermietungsleistung wird in 2024 nochmal schwächer als im Jahr davor werden. Allerdings fallen die Baustarts der Eigennutzer in Ludwigshafen positiv ins Gewicht, wie z. B. der des Pharmaunternehmens Abbvie, das in den Ludwigshafener Standort investiert. Weiterhin hat die Stadt Ludwigshafen knapp 16.000 m² angemietet. Diese besonderen Abschlüsse verleihen dem Büromarkt der Metropolregion Rhein-Neckar ein besseres Zeugnis, als es die aktuelle Stimmung vermuten lässt.

Der Abschwung wird also nicht ganz so stark sein.
Krikelis: Das ist tatsächlich der Vorteil der Region. Ich schaue in die Nachbarregionen, wie etwa Stuttgart, wo die Automotivebranche der Treiber ist. Die Region rechnet jetzt mit größeren Einbußen. Unsere Region ist demgegenüber durch den kunterbunten Branchenmix besser aufgestellt. Aus der Praxis kann ich sagen, dass wir zwischen April und Oktober 2024 mit einem deutlich stärkeren Abschwung gerechnet hatten. In den letzten drei Monaten des Jahres kam es jedoch zu einer Jahresend-Rallye, die das Jahresergebnis verbessert hat. Zudem sind einige Projekte ins neue Jahr verschoben worden, während einige Akteure abwarten, wie die Wahlergebnisse ausfallen, bevor sie Entscheidungen treffen.

Und 2025?
Krikelis: Da wird nicht alles gut, aber wir rechnen mit einer deutlich größeren Dynamik.

Wie geht es denn insbesondere dem Büromarkt vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Delle?
Krikelis: Gar nicht schlecht. Wir haben auch schon vor Corona keine Fünf-Tage-Woche gehabt, die Auslastung war ungefähr bei 90 Prozent, das haben wir

„MANNHEIM UND HEIDELBERG SIND STÄDTE MIT UNTERSCHIEDLICHEN SCHWERPUNKTEN, DIE HERVORRAGEND ZUSAMMENARBEITEN!“ **Christiane Ram**

auch in unserer „Return to Office“-Studie analysiert. Die werden wir übrigens auch in dieser Region ausrollen. Während wir vor Corona bei etwa vier Tagen Anwesenheit pro Mitarbeiter im Büro lagen, liegen wir jetzt bei 3,6 Tagen. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir wieder eine Vier-Tage-Präsenzwoche im Büro erreichen werden.

Wirklich?
Krikelis: Aber ja. Damit die Beschäftigten verstärkt ins Büro kommen, müssen sich die Bürowelten kontinuierlich ändern.
Glatte: Meine Wahrnehmung ist eine komplett andere. Klar, dass sich die Branche selbst Mut und Hoffnung macht. Ich führe aber kein Einstellungsgespräch mit einem künftigen Mitarbeiter unter 50, der nicht fragt, wie viel Tage Homeoffice es gibt. Klassischerweise geht es darum, ob es reicht, einen oder zwei Tage ins Büro zu kommen. Aber sämtlichen Kolleginnen und Kollegen ist Flexibilität zunehmend wichtig.
Dehoust: Flexibilität. Und Vernetzung. Vernetzung schafft man nur im Büro.
Ram: Wie schaffe ich die Offenheit? Wie öffne ich mich für Neues? Die Stadt kann in manchen Bereichen als Vorbild gelten. Etwa bei der Frage der verschiedenen Altersgenerationen im Unternehmen. Wie schaffe ich trotz aller Unterschiede dieses gemeinsame Leitbild? Gemeinsinn versus Individualisierung, diese Frage prägt eine Stadt auch in ihrer Verwaltung und ihren Aktivitäten.

Gibt es bei den vielen Themen, die eine Stadt wie Mannheim zu beackern hat, vorrangige Aufgaben? Wie hilft das Thema Metropolregion?
Ram: Nehmen Sie Mannheim und Heidelberg. Das sind zwei Städte unserer Metropolregion mit sehr unterschiedlichen Schwerpunkten, die hervorragend zusammenarbeiten können. Das tun wir auch! Ich glaube ansonsten, es hat kein Thema Vorrang. Die anfallenden Aufgaben sind alle so wichtig, dass wir uns darum kümmern müssen.



„WIE SCHAFFEN WIR ES, NACHHALTIGE ENERGIE ZU ERZEUGEN? DER CHANGE MUSS GELINGEN. DANN KANN AUCH EINE REGION DAVON PROFITIEREN. “ **Jan Dehoust**



Glatte: Anders als in manch anderer so genannter Metropolregion haben wir hier eine Struktur, die sehr stringent ist, die als Planungsverband Regionalmarketing macht. Die Flächennutzungspläne werden gemeinsam erstellt, die Regionalplanung läuft hier als eine Gesamtinstitution. Mannheim und Heidelberg haben einen gemeinsamen Flächennutzungsplan. Der ist übergreifend, das läuft im Wesentlichen im Gleichklang über drei Ländergrenzen hinweg. Eine sensationelle Leistung. Mit vielen positiven Auswirkungen auch auf die Industrie.

Krikelis: Für mich ist wichtig, dass wir nur als gesamte Region konkurrenzfähig innerhalb Deutschlands, innerhalb Europas sind. Und das zeigen wir auf der Mipim und der Expo Real.

Dehoust: Das stimmt zwar alles. Was ich jedoch kritisiere, ist das Thema Rheinland-Pfalz. Dort wird eine ganz andere Politik gemacht als in den anderen Ländern, und das ist nicht ganz leicht. Da würde ich mir mehr Einigkeit wünschen. Aber es gibt viel Positives, etwa BASF in Ludwigshafen, wir haben →

Alle Highlights des Gesprächs in unserem L'Immo-Podcast

das Thema Medizincluster in Heidelberg, das ist sehr geschickt gewählt worden. Da gibt es die starke Uniklinik, das DKFZ und die Start-up-Szene, die daraus entsteht. Das Thema Klinikverbund ist ein Riesen-Brett, das es durchzuhauen gilt. Was uns vereint, ist die Kultur. Das alles gibt eine gute Melange.

Krikelis: Ludwigshafen boomte in 2024. Der Büromarkt Ludwigshafen war immer geprägt von der Stadt selbst oder der BASF. Das waren immer die zwei Ausreißer, die den Markt oder die Umsatzzahlen dort haben in die Höhe schießen lassen. Letztes Jahr verzeichnete Ludwigshafen knapp 50.000 m² Büroflächenumsatz. Das ist mehr als eine Verdopplung des Zehnjahres-Durchschnitts. Und das hängt nicht nur an einem Deal, sondern mit mehreren größeren Deals zusammen. Die Stadt Ludwigshafen, das Pharmaunternehmen AbbVie investieren in den Standort. Das sind die Treiber, wenngleich nicht sie allein.

„LAUT DEM FDI-INDEX DER FINANCIAL TIMES IST DIE METROPOLREGION RHEIN-NECKAR WELTWEIT SPITZENREITER, WAS DIE ALLOKATION AUSLÄNDISCHEN KAPITALS BETRIFFT. " Konstantinos Krikelis



Dehoust: Aber das ist kein Selbstläufer. AbbVie ist ein amerikanischer Konzern, der schaut sich an, ob er in Deutschland investiert. Es wird sich zeigen, wo die Reise hingeht. Jetzt müssen wir zusehen, dass wir tatsächlich das Vertrauen in den Standort rechtfertigen und attraktiv bleiben oder attraktiver werden.

Machen Firmen die Entscheidung für eine Standortzusage abhängig von der Wohnungssituation?
Ram: In dieser Deutlichkeit wurde die Frage bisher nicht gestellt. Es geht schon auch um die Wohnraumsituation in der Region und die Verkehrsanbindung. Wie ist das mit Fachkräften, die nur eine vorübergehende Unterbringung benötigen, was tut die Region für das Thema Ausbildung und für Studierende? Und da hat sie schon viel gemacht.

Gibt es positive Impulse im Baubereich?
Ram: Da muss man sich nur die Konversionsflächen anschauen. Es ist erstaunlich, was da in den letzten Jahren entstanden ist. Das war unsere große Chance für die Zukunft, die wir in Mannheim genutzt haben. Andere Städte hatten diese Möglichkeiten nicht. Dessen muss man sich einfach bewusst sein, das ist ein Asset ohne Ende und es sind noch längst nicht alle Flächen bebaut.

Das hört sich ja so an, als könnten Arbeitskräfte von Frankfurt hier in Mannheim wohnen.
Ram: Wir werben ja mit der exzellenten Erreichbarkeit und dem wunderbaren Bahnanschluss. Das passiert in großem Umfang. Das Gleiche gilt für Stuttgart und für Frankfurt und alle Städte, die in Direktverbindung mit der Bahn sind. Deshalb ist auch das Glücksteinquartier so begehrt.

Wenn wir in zwei Jahren zusammensitzen, worüber werden wir dann sprechen?
Krikelis: Es wird um die Konkurrenzfähigkeit Europas und um das Thema Sicherheit in Europa gehen.

Dehoust: Ich glaube, es wird um die Frage gehen, wie sich das Thema Künstliche Intelligenz entwickelt hat. Außerdem werden wir einen Kassensturz machen und checken müssen, wie wirtschaftsfähig wir hier in der Region sind. Das Thema Nachhaltigkeit wird immer noch eine Rolle spielen, aber das Thema Energie wird wichtiger.

Glatte: Beim Thema Nachhaltigkeit mache ich mir persönlich derzeit große Sorgen. Es gibt eine globale Destruktion, und wir erleben politisch gegenläufige Trends. Nachdem wir viele Jahre über Globalisierung gesprochen haben, erleben wir Deglobalisierung. Wir werden über den Transformationsprozess in unserer Gesellschaft diskutieren müssen und über die Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft.

Ram: Ich bleibe optimistisch: Das Thema Nachhaltigkeit wird weiter ganz oben stehen. Und vielleicht treffen wir uns dann ja mal in Ludwigshafen.

„INDUSTRIELLE EFFIZIENZ UND INDIVIDUELLE ÄSTHETIK“

Thorsten von Killisch-Horn, Geschäftsführer der Goldbeck Südwest GmbH, spricht über die systematisierte Bauweise und darüber, wie der serielle Wohnungsbau zur Lösung des Wohnungsmangels beitragen kann.



Foto: GOLDBECK GmbH

THORSTEN VON KILLISCH-HORN
Geschäftsführer der Goldbeck Südwest GmbH.

Herr von Killisch-Horn, Goldbeck ist bekannt für seine systematisierte Bauweise. Welche Vorteile ergeben sich daraus für ihre Kunden?
Unsere systematisierte Bauweise ist ein Schlüssel für den Projekterfolg. Wir kombinieren industrielle Vorfertigung – ähnlich wie in der Automobilindustrie – mit der individuellen Gestaltung von sichtbaren Elementen. Daher realisieren wir Projekte schnell und ressourcenschonend, während wir gleichzeitig unseren Kunden zahlreiche Optionen zur Individualisierung bieten. In unseren 13 eigenen Werken in Europa fertigen wir die meisten Systembauteile selbst und sind weitgehend unabhängig von äußeren Einflüssen. Am Ende setzen wir die vorgefertigten Teile auf der Baustelle zusammen, was uns eine präzise und zeitgerechte Fertigstellung ermöglicht.

Wie trägt die systematisierte Bauweise zur Ressourcenschonung bei?
Unser Bauansatz ist darauf ausgelegt, Ressourcen effizient zu nutzen und Materialverschwendung zu minimieren. Durch systematisierte Prozesse und kontinuierliche Verbesserungen passen wir unsere Bauteile genau auf den Einsatzzweck an und vermeiden unnötigen Materialverbrauch. Dies hilft uns nicht nur, die Umweltbelastung zu reduzieren, sondern auch, die Kosten für unsere Kunden zu optimieren. Ein neues Element unserer Nachhaltigkeitsstrategie ist der Einsatz von Blue Concrete. Seit Frühjahr 2024 produzieren wir diesen Beton im Werk Hamm, der in der Produktion etwa 35 Prozent weniger Emissionen als herkömmlicher Beton verursacht. Schrittweise wird diese Produktionsweise in allen Werken implementiert. Darüber hinaus haben wir unsere Blue Building Produktlinie entwickelt, eine Empfehlung für Gebäudeentwürfe, die sowohl wirtschaftliche als auch ökologische Anforderungen erfüllen. Die Produktlinie besteht aus zwei Varianten: dem Blue Building und dem Blue Building Premium. Das Blue Building erfüllt aktuelle Nachhaltigkeitsstandards und ESG-Anforderungen. Die Premium-Variante übertrifft diese Anforderungen sogar. Gleichzeitig lassen sie sich flexibel an die individuellen Bedürfnisse und Nachhaltigkeitsstrategien unserer Kunden anpassen.

Wie trägt Goldbeck mit seiner Bauweise zur Lösung des Wohnungsmangels in Deutschland bei?
Der serielle Wohnungsbau ist unsere Antwort auf den Wohnungsmangel. Wenn wir in Deutschland jede Wohnung individuell planen und bauen würden, würden wir immer wieder bei null beginnen. Durch unsere standardisierten Prozesse und die Vorfertigung sind wir in der Lage, lebenswerten Wohnraum schnell und in hoher Qualität zu schaffen. Das ermöglicht es uns, großen Wert auf die Architektur und Optik der Wohngebäude zu legen. Unsere Bauweise vereint industrielle Effizienz und individuelle Ästhetik, was mir als Architekt sehr wichtig ist. Wir sehen Wohngebäude als Perspektivprodukt, was sich in unseren steigenden Auftragseingängen widerspiegelt.

Holz als Baustoff gewinnt immer mehr an Bedeutung. Welche Rolle spielt es in Ihren Projekten?
Holz bietet nicht nur ökologische Vorteile, sondern trägt auch zur ästhetischen Gestaltung unserer Gebäude bei. Wir verwenden Holz unter anderem für Fassadenelemente, um eine Verbindung zwischen Nachhaltigkeit und ansprechendem Design zu schaffen. Unser Ansatz besteht darin, Baustoffe intelligent zu kombinieren, denn ein Baustoff, der alle Nachhaltigkeitsherausforderungen löst, existiert nicht. Ein Beispiel unserer innovativen Bauweise sind die Hybrid-Decken bei unseren Blue Building Premium. Diese kombinieren Materialien wie Beton und Holz, um sowohl strukturelle Stabilität als auch ökologische Vorteile zu bieten. Um unsere Bauweise noch zukunftsweisender zu gestalten, investieren wir kontinuierlich in Forschung und Entwicklung. Über 250 Mitarbeitende arbeiten daran, unsere Lösungen stetig weiterzuentwickeln. Unser Ziel ist es, eine optimale Balance zwischen Wirtschaftlichkeit, hohen architektonischen Ansprüchen und ökologischen Gesichtspunkten zu erreichen. ↖

KONVERSIONSAREALE ALS ZUKUNFTSBRINGER

TEXT
Dr. Ulrich Nagel



Die ***RHEIN-NECKAR-REGION*** mit den Oberzentren Mannheim, Heidelberg und Ludwigshafen zählt zu den prosperierenden Landstrichen in Deutschland. Das vorausgesagte Wachstum der kommenden Jahre basiert auf Bevölkerungszuwachs und wissenschaftlicher Exzellenz. Noch sind hierfür genügend Flächen vorhanden – dank ehemaliger US-Militärareale und massivem Rückbau wie in Ludwigshafen.

„Die Rhein-Neckar-Region ist für uns sehr attraktiv: Es war eine sehr bewusste – und nicht bereute – Entscheidung, uns hier verstärkt zu engagieren", resümiert Christine Rumpf, Niederlassungsleiterin Rhein-Main des Aachener Projektentwicklers Landmarken. Die Einschätzung bestätigen Forschungsinstitute und Statistiken. In den vergangenen Ausgaben des jährlich erscheinenden Prognos-Zukunftsatlas mit einer Analyse von 400 Städten und Landkreisen in Deutschland belegte die Metropolregion mit ihren rechtsrheinischen Gebieten stets die beiden Spitzenkategorien mit besten beziehungsweise sehr hohen Zukunftschancen.

Die linksrheinische Ausnahme bildet eine der jüngsten Großstädte der Republik, das erst 1853 gegründete Ludwigshafen. Im Gesamtranking sind fast alle Städte und Kommunen der Region unter den Top 100 – der Landkreis Heilbronn, die Stadt Heidelberg und der Rhein-Neckar-Kreis sogar unter den Top 20. Die wirtschaftliche Stärke der Region zeigt sich bei den vierthöchsten Bruttolöhnen und Haushaltseinkommen unter allen elf Metropolregionen in Deutschland. Hier muss sich der Rhein-Neckar-Raum nur München, Stuttgart und dem Rhein-Main-Raum beugen.

❶ – ❻
FRANKLIN
Im neuen Stadtteil von Mannheim entsteht neben Wohnungen für rund 20.000 neue Einwohner auch eine komplett neue Infrastruktur mit Schulen, Sportflächen und Verkehrswegen

MANNHEIM ALS KAPITALE DER METROPOLREGION

Mannheim bleibt aus Immobilienperspektive das Zugpferd der Region. Die zweitgrößte Stadt in Baden-Württemberg hat in den vergangenen Jahren dank ihrer renommierten Universität und zahlreicher Start-up-Ansiedlungen eine dynamische Entwicklung erlebt. So hat sich die Kurpfalzmetropole auch in Anlegerkreisen einen attraktiven Ruf erworben, wie Arnaud Ahlborn, Geschäftsführer des Fondsmanagers Industria, für den Wohnungsmarkt bestätigt: „Mannheim sehen wir extrem positiv. Die anfängliche Anlegerskepsis, die mehr die Arbeiter- als die Uni-Stadt sah, ist vollständig gewichen."

Dementsprechend soll die Stadt in den kommenden 20 Jahren um rund 20.000 Einwohnerinnen und Einwohner wachsen. Ein wesentlicher Teil davon soll im neuen Stadtteil Franklin ein neues Zuhause finden – wie so viele Neubauareale der Region ein ehemaliges Militärgelände der US Army. Dort hat die kommunale GBG Wohnen, mit knapp 20.000 Wohnungen eines der größten Wohnungsunternehmen in Baden-Württemberg, mit dem Ankauf von 361 Wohnungen die größte Transaktion ihrer Geschichte getätigt. Das Unternehmen möchte durch Ankäufe und eigene Entwicklungen den Druck vom Mannheimer Wohnungsmarkt nehmen: „In diesem Jahr bringen wir rund 600 neue Wohnungen auf den Markt. Das ist auch notwendig, denn wir haben aktuell nur 0,6 Prozent unseres gesamten Wohnungsbestands, der sofort vermietbar wäre", erklärt Christian Franke, Geschäftsführer der GBG Wohnen.

ZUWACHS NEUER BÜROFLÄCHEN

Die angespannte Lage des Wohnungsmarktes mit entsprechendem Zuzug spiegelt sich in den Büroneuentwicklungen der vergangenen Jahre wider: Der Fünfjahresdurchschnitt von 80.500 Quadratmetern wird laut JLL-Prognose 2024 um 50 Prozent übertroffen. Die Spitzenmiete in Mannheimer Büros liegt laut Immobilienmarktbericht der Metropolregion Rhein-Neckar



1



2



3



4



5

6



trotz der zahlreichen Fertigstellungen bei hohen 22 Euro. Wesentlich verantwortlich für den Zuwachs neuer Büroflächen ist der lokale Bauträger Diringer & Scheidel, der im vergangenen Jahr mit dem „Loksite“ 25.000 neue Quadratmeter Büroarbeitsplätze geschaffen hat. Bis Ende 2025 wird das Unternehmen mit dem umgebauten ehemaligen Kaufhof unter dem Namen „New7“ über 3.100 Quadratmeter neue Büro- sowie knapp 8.500 Quadratmeter Wohnfläche in der Mixed-Use-Immobilie schaffen. Trotz der regen Bautätigkeit zeigt sich Geschäftsführer Alexander Langendörfer im Hinblick auf die aktuelle Marktlage zurückhaltend: „Der Immobilienmarkt in Mannheim ist analog zu den allgemeinen Entwicklungen der letzten Jahre schwieriger geworden. Wir spüren eine allgemeine Investitionszurückhaltung. Gleichzeitig ist die Nachfrage über alle Segmente hinweg ungebrochen, was auch künftig zu steigenden Mieten führen wird.“ Die hohe Mietnachfrage im Bürosegment bestätigt Landmarken-Managerin Rumpf, die derzeit 29.000 Quadratmeter in der ehemaligen LBBW-Zentrale vermarktet: „Unsere Erwartung, →

1
GREEN PLACES
Der Holzmodulbauer aus Lausanne hat sich für den Standort Hassloch entschieden

2
NEW7
Diringer & Scheidel baut das einstige Kaufhaus im Quadrat N7 in Mannheim in eine mischgenutzte Immobilie mit intensiver Begrünung um

wie dynamisch der Mannheimer Immobilienmarkt ist, wurde noch übertroffen." Die mit Abstand größte Projektentwicklung Mannheims verantwortet derzeit die auf Revitalisierung spezialisierte Berliner Aventos Group. Auf dem ehemaligen Industrieareal aus der Kaiserzeit im Stadtteil Friedrichsfeld werden unter Bewahrung der vorhandenen Bausubstanz bis 2026 rund 40.000 Quadratmeter vermietbare Gewerbefläche entstehen, davon drei Viertel Neubau. „Wir streben 20 bis 25 gewerbliche Mieter aus diversen Branchen an. Unser Ziel ist es, ein belebtes Quartier mit viel Publikumsverkehr zu kreieren", erklärt Patrick Ibler, Head of Development Süddeutschland bei Aventos, zum Projekt „Vareal".



1

Weitgehende Baugenehmigungen für sein „Qino" getauftes Projekt in der Neckarstadt-Ost feiert der Quartiersentwickler Cube. Bis Jahresmitte 2027 soll das alte Produktionsareal zu einem gemischt genutzten Quartier entwickelt werden. Cube-Sprecherin Daniela Palos erläutert: „Für die Gewerbemieter streben wir ein gemischtes Mieterkonzept aus Gastronomie, Kleingewerbe, Ateliers, Einzelhandel und Büros an. Darüber hinaus sind die 224 Wohneinheiten ebenfalls sehr gemischt: von Ein-Zimmer-Apartments über Wohngemeinschaften bis zu hochwertigem Geschosswohnungsbau in verschiedenen Größen."

GROSSPROJEKTE IN HEIDELBERG FÜR FORSCHUNG UND GEWERBE

Nummer zwei im Rhein-Neckar-Gebiet ist Heidelberg mit seiner renommierten und altehrwürdigen Universität aus dem 14. Jahrhundert. Zahlreiche Großprojekte auf Konversionsarealen stehen auf der Agenda der über 160.000 Einwohnerinnen und Einwohner zählenden Stadt, die mit Mannheim zudem unter den Top 20 der belebtesten Innenstädte liegt. Die Heidelberger Hauptstraße verzeichnete 2024 das zweithöchste Wachstum bundesweit in der Passantenfrequenz. Mit dafür verantwortlich ist der im September 2024 eröffnete Europaplatz mit knapp 28.000 Quadratmeter neuen Gewerbeflächen und rund 100 Wohnungen. Das Projekt der Bremer Zech Group umfasst unter anderem ein neues Hotel der Marke Atlantic und bildet das Zentrum des neuen, bis 2026 abgeschlossenen Stadtteils Bahnstadt. Für die einen ist es ein modernes Quartier mit zeitgemäßer Bebauung, für andere wie Industria-Chef Ahlborn ein misslungenes Beispiel für nachhaltige Stadtentwicklung: „Mit der Bahnstadt hat sich Heidelberg keinen Gefallen getan. Hier sind die Grundsätze guter und lebenswerter Quartiere missachtet worden."

Eventuelle Fehler in der Konzeption der Bahnstadt sollen beim künftigen 16. Stadtteil Heidelbergs, dem Patrick Henry Village, vermieden werden. Das Areal soll 15.000 Menschen einen Wohn- und Arbeitsplatz bieten und ist zudem Experimentierfeld für zirkulares Bauen. Besonders stolz sind die Heidelberger auf ihren 15 Hektar großen Innovation Park „hip", der bereits 70 Unternehmen beherbergt und sich „zu einem gefragten Hotspot für die Branchen Künstliche Intelligenz, Informationstechnologie, Biotechnologie, digitale Medien und Lebenswissenschaften entwickelt hat", wie Marc Massoth, Amtsleiter für Wirtschaftsförderung und Wissenschaft, es ausdrückt.

Mit Verweis auf eine höhere Start-up-Dichte als München und Berlin soll der Technologiestandort Heidelberg weiter ausgebaut werden: Im Neuenheimer Feld sollen insbesondere durch Aufstockungen in den kommenden Jahren rund 870.000 Quadratmeter neue Forschungsfläche entstehen. Mit dem benachbarten Leimen wurde das größte intrakommunale Gewerbegebiet Baden-Württembergs auf 99 Hektar weiterentwickelt. Der offensichtliche Vorzug von Gewerbe und Forschung führt zu einer kritischen Einschätzung des Wohnungsmarktes, wie Arnaud Ahlborn von Industria meint: „Heidelberg hat eine Flächenproblematik: Am Nordhang stehen die Professorenvillen, der Süden ist zugebaut." Es bleibt folglich die Frage, in welche Richtung sich Heidelberg nach Entwicklung der letzten Konversionsareale weiter ausdehnen soll. →



2

„WIR SUCHEN IMMER GUTE GRUNDSTÜCKE“

Das Heidelberger Familienunternehmen EPPLE hat 2024 Wohnungen in dreistelliger Zahl im Einzelvertrieb veräußert und kauft nach wie vor Grundstücke an.



DAVID HALTMAIER
(li.) EPPLE Vertrieb und Akquisition

SABINE SCHELTWORT
(re.) EPPLE Geschäftsführung Marketing, Vertrieb, Akquisition

"Survive until 25" war auf Branchentreffen häufig zu hören, inzwischen gerne verlängert bis 2026. War das auch Ihr Motto?
Scheltwort: Ganz und gar nicht. Es ist ja nicht die erste Krise der Immobilienwirtschaft. Den Kopf in den Sand stecken und abwarten, dass sie vorübergeht, war nie unsere Strategie. Im Gegenteil: Im 40. Jahr unseres Bestehens sind wir aktiver denn je. Wir haben jedoch auch in den guten Jahren nie unser Marketing und den eigenen Vertrieb vernachlässigt - das zahlt sich jetzt aus.

Viele Interessenten spekulieren immer noch auf sinkende Preise. Wie lassen sie sich überzeugen, dass jetzt der richtige Zeitpunkt zum Immobilienkauf ist?
Scheltwort: Wir sind vor allem in unserem Heimatmarkt Rhein-Neckar aktiv. Der Bedarf an Eigentums- und Mietwohnungen ist hier nach wie vor sehr hoch. Dementsprechend steigen die Mieten deutlich an. Die Kaufpreise sind weitgehend stabil geblieben, einen starken Einbruch gab es aufgrund der hohen Nachfrage nicht. Wir sehen im Gegenteil schon wieder anziehende Kaufpreise. Wenn junge Familien zu uns kommen, rechnen wir gemeinsam; häufig stellen sie fest, dass es vernünftiger ist, die Summe, die sie für ihre Miete aufwenden, in Zins und Tilgung für Eigentum zu stecken. Anderen ist es wichtig, dass ihre Wohnung auch dann noch gut für sie funktioniert, wenn sie älter geworden sind. Da geht es nicht nur um einen Aufzug und bodengleiche Duschen, sondern auch um Integration in die Gemeinschaft und vieles mehr. Für Kapitalanleger mit hoher Steuerlast wiederum sind Themen wie die Sonderabschreibung von Bedeutung. So haben wir für jedes unserer Projekte Alleinstellungsmerkmale für die Bedürfnisse unserer Zielgruppen entwickelt.

Und worauf achten Sie beim Grundstücksankauf?
Haltmaier: Wir suchen ab circa 2.000 m² vorzugsweise in den Regionen Heidelberg, Mannheim, Heilbronn, Darmstadt und Mainz, wo wir mit der emag aktiv sind, unserer gemeinsamen Tochter mit der städtischen MAG. Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Thema für uns, daher sind eine gute ÖPNV-Anbindung und Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe immer Voraussetzung. Um das Baurecht kümmern wir uns gerne selbst.

Vor dem Erbbaurecht schreckt so mancher Projektentwickler zurück. Warum ist das bei EPPLE anders?
Haltmaier: Wir bieten in der Tat gerne eine Bebauung im Erbbaurecht an, wenn sich Kommunen oder Privatpersonen nicht von ihrem Grundstück trennen möchten. Das gilt für Reihenhäuser, funktioniert aber auch im Geschosswohnungsbau. Der spätere Weiterverkauf, den wir als Maklerservice anbieten, ist nach unserer Erfahrung ebenfalls problemlos. Ein Erbbaurecht lässt sich ja vielseitig gestalten, zum Beispiel mit einer Förderung für Familien oder mit einer späteren Kaufoption auf das Grundstück. Natürlich sind die Beratungsgespräche im Verkauf intensiver, weil es erklärungsbedürftig ist, doch das ist gut investierte Zeit, denn dann erkennen die Kunden auch die Vorteile.

Schauen Sie sich auch kriselnde Projekte an?
Scheltwort: Selbstverständlich. Wir suchen immer nach Chancen und kreativen Lösungen.

Eine letzte Frage: Gab es auch ein Highlight im vergangenen Jahr?
Scheltwort: Für mich war es der Poetry Slam im Penthaus-Rohbau unseres Projekts hiLde in Heidelberg, das wir nach der Dichterin Hilde Domin benannt haben. Es war ein einmaliges Erlebnis, das auch dem älteren Ehepaar, das dieses Penthaus erworben hat, sehr viel Spaß bereitete. Unsere Projektleiterin musste schließlich darauf verweisen, dass um 23 Uhr Bauwatch aktiv geschaltet wird, sonst wären alle noch länger geblieben.
Haltmaier: Für mich war es die Teamleistung über das Jahr hinweg. Ich habe 2024 als intensives Jahr erlebt, in dem sich unsere Kolleginnen und Kollegen stets gegenseitig den Rücken freigehalten und damit zum Erfolg des Jahres beigetragen haben. Daraus haben sich wiederum viele kleine Highlights ergeben. Dieser Zusammenhalt soll auch Grundlage für das neue Jahr sein.

Dieser Umstand wiederum ist die Chance für Ludwigshafen: Vorwiegend als Wohnstandort und damit Entlastungsmarkt für die zuzugsreichen Städte Mannheim und Heidelberg möchte die pfälzische Stadt fungieren. Die 1853 gegründete industriell geprägte Heimat des BASF-Konzerns hat wie kaum eine andere Gemeinde in Deutschland unter dem autofreundlichen Stadtumbau der 1970er Jahre gelitten. Die damals nach US-amerikanischem Vorbild konzipierten Hochstraßen werden nun schrittweise zurückgebaut, wodurch in den kommenden Jahren 19 Hektar Neubauflächen in zentraler Lage frei werden. „Dies alles wäre ohne Fördermittel und die enge Zusammenarbeit von Bund, Land und Kommune nicht realisierbar gewesen. Der Wandel ist eine Herausforderung, aber er eröffnet einmalige Chancen, Ludwigshafen als attraktiven Lebens- und Wirtschaftsstandort neu zu positionieren“, erklärt Ludwigshafens parteilose Oberbürgermeisterin Jutta Steinruck. Bereits jetzt sind mehrere Hundert Wohnungen auf den beiden Großarealen Heinrich-Pesch-Siedlung auf 14 Hektar und dem Ludwigsquartier mit voraussichtlich 48.000 Quadratmeter neuer Wohnfläche in der Entwicklung.

❶❷
HEIDELBERG
Der 16. Stadtteil Heidelbergs, das Patrick Henry Village, soll künftig 15.000 Menschen einen neuen Wohn- und Arbeitsplatz bieten

ATTRAKTIVITÄT AUSSERHALB DES STÄDTETRIOS

Die Idee ist es, vor allem Studenten aus dem benachbarten Mannheim ins günstige Ludwigshafen zu locken. So baut International Campus Wohnraum im Ludwigsquartier für rund 340 Studierende. Die Einschätzung bestätigt Christine Rumpf von Landmarken: „Potenzial in Ludwigshafen sehe ich im Wohnsegment – sofern eine Nähe zum Uni-Campus gegeben ist. Chancen in anderen Bereichen könnten durch eine bessere Verzahnung mit dem aufstrebenden Mannheim entstehen.“ Auch außerhalb der drei Städte zeigt die Rhein-Neckar-Region eine Baudynamik, wie das Beispiel des Holzmodulbauers Green Places aus dem schweizerischen Lausanne zeigt. In Hassloch südwestlich von Mannheim hat das Unternehmen 42 voll belegte, gewerblich genutzte Module à jeweils 171 Quadratmeter im Besitz.

Sven Koch, Marketing & Development Director von Green Places, schwärmt von der Region: „Wir haben uns bewusst für den Standort entschieden: Es ist eine Region, wo in den vergangenen fünf Jahren eine starke Marktdynamik entstanden ist.“ Genauso sieht es auch Diringer-&-Scheidel-Chef Langendörfer: „Heidelberg und Mannheim gehören in der gesamten Region sicher zu den Schwergewichten, insbesondere auf dem Immobilienmarkt. Darüber hinaus gibt es in der Metropolregion Rhein-Neckar noch eine Vielzahl anderer stabiler und interessanter Mittelstädte.“

„HEIDELBERG HAT EINE FLÄCHENPROBLEMATIK: AM NORDHANG STEHEN DIE PROFESSORENVILLEN, DER SÜDEN IST ZUGEBAUT."

Arnaud Ahlborn, *Geschäftsführer Industria Immobilien*



1



2

IMPRESSUM

VERLAG
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Iris Bode, Jörg Frey,
Matthias Schätzle, Christian Steiger

ABONNENTEN-SERVICE UND VERTRIEB
Service-Center Freiburg
Tel.: 0800 7234-253
Fax: 0800 5050-446
zeitschriften@haufe.de

REDAKTION
Dirk Labusch (La, verantw. Chefredakteur)
dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Gerald Makuzwa (mak)
gerald.makuzwa@haufe-lexware.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei) (Chef vom Dienst)
joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

REDAKTIONSASSISTENZ
Michaela Burgdorf

BILDREDAKTION
Josephine Kaatz
hello@josephinekaatz.com

SO ERREICHEN SIE DIE REDAKTION
Tel.: +49 761 898-3507
Fax: +49 761 89899-3507
redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

GRAFISCHES KONZEPT
formba.de

LAYOUT
Hanjo Tews

ANZEIGEN
Anzeigenpreisliste (1.1.2025)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
John-Skilton-Str. 12, 97074 Würzburg

KEY ACCOUNT MANAGEMENT
Stefan Krause
Tel.: +49 40 211 165-41
stefan.krause@haufe-lexware.com
Michael Reischke
Tel.: +49 931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com
Klaus Sturm
Tel.: +49 931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com

STELLENMARKT
Eva Hofmann
Tel. + 49 931 2791-558
stellenmarkt@haufe.de

ANZEIGENDISPOSITION
Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457
jonas.miller@haufe-lexware.com

ANZEIGENSCHLUSS
Jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter:
www.haufe.de/mediacenter

URHEBER- UND VERLAGSRECHTE
Die Zeitschrift sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Darunter fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie und die Aufnahme in elektronische Datenbanken.

BILDNACHWEISE
Titel: gettyimages/Westend61; 11 Johannes Vogt; MWSP/Annette Mück; 12 Green Places, Johannes Vogt; 14 KCAP_3sp

Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.

GERICHTSSTAND IST FREIBURG
ISSN: 1614-7375

VERBREITETE AUFLAGE
lt. IVW

DRUCK
FLYERALARM GmbH

Die Redaktion der „Immobilienwirtschaft“ ist einer neutralen Berichterstattung verpflichtet. Dazu gehört, dass wir geschlechtsneutrale Formulierungen suchen, soweit diese das Textverständnis nicht beeinflussen und der konkreten Sache gerecht werden. Sollte keine geeignete und genderneutrale Bezeichnung existieren, nennen wir die weibliche und männliche Personenbezeichnung zumindest zu Beginn des Textes und weisen hiermit ausdrücklich darauf hin, dass wir damit keine Personen ausschließen wollen.

REFERENZEN UND AKTUELLE EIGENPROJEKTE:





















ERFAHRUNG MACHT DEN UNTERSCHIED.

Die eigentümergeführte DIRINGER & SCHEIDEL Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Mannheim beschäftigt insgesamt ca. 4.200 Mitarbeiter im technischen und im Dienstleistungsbereich. Sie zählt zu den traditionsreichen Unternehmen in den Regionen Rhein-Neckar, Rhein-Main, Leipzig-Dessau-Berlin und ist auch im Ausland erfolgreich tätig. Unser Leistungsspektrum gliedert sich in folgende Bereiche:

- BAUUNTERNEHMUNG
- PROJEKTENTWICKLUNG
- GRABENLOSE ROHRSANIERUNG
- TECHNIK
- BAUSTOFFE
- DIENSTLEISTUNG

Gemeinsam engagiert in der

Metropolregion Rhein-Neckar

DIRINGER & SCHEIDEL UNTERNEHMENSGRUPPE

D&S

www.dus.de