

GEWERBEIMMOBILIEN

zur EXPO REAL 2018
München 8. – 10.10.2018
Leipzig / Halle und Metropolregion
Mitteldeutschland:
Stand A2/430 und 530

DONNERSTAG, 27. SEPTEMBER 2018



Quelle: shutterstock, travelview

Helm auf, Immobileros!



Michael Rücker
Geschäftsführer W&R IMMOCOM

Es ist ein Trauerspiel. Die Immobilienbranche stellt nach Eigenbekunden 25 Prozent aller Unternehmen und zehn Prozent aller Beschäftigten Deutschlands. Sie erwirtschaftet mit 500 Milliarden Euro 18 Prozent des deutschen Bruttoinlandsproduktes. In Sachen Lobbyarbeit allerdings glänzt sie allenfalls mit der Anzahl der tätigen Verbände. Bauträger, Makler, Verwalter, Corporate Real Estate, Wohnungswirtschaft – nahezu jedes Immobiliensegment hat seinen eigenen Verband und alle zusammen sogar zwei Dachverbände.

Die Ergebnisse sind entsprechend: Eine Vielzahl Stimmen tönt in Berlin – aber es reicht nicht einmal dazu, der Dämmlobby etwas entgegenzusetzen. Die Umsetzung der Vorschläge der Baukostenenkommision – nirgends zu sehen. Stattdessen zieht die Politik immer weitere Folterinstrumente aus der Tasche – Verschärfung der Mietpreisbremse, Senkung der Modernisierungsumlage, Vorkaufsrechtsterror etc. pp. Die Branche zeternt – aber bewirkt nichts. Schon auf Bundesebene ist die Lobbyarbeit der Immobilienwirtschaft ein einziges Desaster.

Noch finsterner wird es in den Regionen. Sieht man von den Verbänden der organisierten Wohnungswirtschaft ab, fehlen dem Rest faktisch Ressourcen und Präsenz in der Fläche. Proaktive Lobbyarbeit in den Landesministerien? Fehlanzeige!

Und vor Ort? Das große Jammern und Klagen über die Arbeit von Verwaltungen ist allgegenwärtig. Fairerweise muss man sagen: Die Kommunen kennen das Problem und arbeiten daran. Die größte Gefahr zieht aber aus der politischen Landschaft herauf. Landauf, landab haben alle Parteien die Themen Wohnen und Stadtentwicklung für sich entdeckt. Natürlich nicht als Sachthemen – sondern als Angstmacher und Generator von Wählerstimmen. Das Ganze meistens gepaart mit weitestgehendem Ignorieren immobilienwirtschaftlicher Zusammenhänge. Und so wird von teurem Wohnen bei Durchschnittsmieten von 5,62 Euro (Ist-Miete) und 6,51 Euro (Angebotsmiete) pro Quadratmeter schwadroniert, von Wohnungsnot bei vier Prozent Leerstand und von Profitgier bei zwei bis vier Prozent Rendite (am besten mit dem iPhone in der Hand – 40 bis 70 Prozent Rendite).

Und die Branche? Sie murrst, aber welcher Entwickler steckt den Kopf heraus, wenn er doch eine Baugenehmigung braucht? Welcher Bestandhalter protestiert, wenn er sich doch auch in Ruhe zurücklehnen kann? Jedoch sollte man sich nicht täuschen lassen. Selbst die marktfremsten Einschätzungen der Politik verfestigen sich mit ihrer Wiederholung in den Köpfen der Gesellschaft und der Medien, deren Journalisten in der Regel Mieter sind. Am Ende werden knallharte Gesetze und Verordnungen daraus. Und dann wird es erst recht nichts mit der Baugenehmigung. Und der Ruhe.

In diesem Sinne – Helm auf, Immobileros!

„Leipzig wird voller und dichter werden“

Stefan Heinig, Leiter des Stadtentwicklungsamtes der Stadt Leipzig, und Matthias Kaufmann, Leiter des Liegenschaftsamtes der Stadt Leipzig, stellen sich den Fragen des Leipziger Fachkreises Gewerbe-Immobilien e.V.

Joachim Reinhold (Präsident des Fachkreises Gewerbe-Immobilien e.V.; Reinhold & Linke Rechtsanwälte in GbR): **Der starke wirtschaftliche Boom Leipzigs ist kein Geheimnis mehr. Immer mehr kleine und große Firmen kommen nach Leipzig. Was macht die Stadt so attraktiv?**

dem Angebot an zahlreichen Hochschulen führt dazu, dass die Unternehmen ausreichend, gut ausgebildete Fachkräfte finden. Auch das ist ein Vorteil für die Unternehmen.

Leipzig ist die Stadt, die deutschlandweit am stärksten wächst. Es gibt ein „Integriertes Stadtentwicklungskonzept 2030“ (INSEK). Wie wird die Stadt sich verändern?

Stefan Heinig: Leipzig wird voller und dichter werden. Das beinhaltet auch „Wachstumsschmerzen“, wenn lieb gewonnene Freiräume verschwinden. Damit Leipzig attraktiv bleibt, müssen wir aber die gerade genannten urbanen Qualitäten im Kern erhalten und weiterentwickeln. Leipzig braucht weiterhin Räume, beispielsweise für Kultur- und Kreativwirtschaft und Stadtgrün – Baukultur und Gestaltungsqualität sind weitere zentrale Themen der Stadtentwicklung.

Gregor Bogen (WEP Projekt GmbH & Co. KG): **In dem „alten“ Konzept, das bis 2020 vorausblickte, sollten vor allem Stadtviertel wie zum Beispiel Grünau oder der Leipziger**

Osten besondere Berücksichtigung finden. So ähnlich steht es nun auch im INSEK. Muss man den starken Markt nicht nutzen, um bisher benachteiligte Quartiere zu stärken, statt zentrumsnah neu zu entwickeln?

Stefan Heinig: Wir brauchen beides. Einerseits wollen wir weiter weniger attraktive Quartiere unterstützen. Andererseits reichen die Baulücken für den zusätzlichen Wohnungsbedarf nicht aus, sodass auch neue Nutzungsgemischte Quartiere entwickelt werden.

Wie wirkt sich der Immobilienboom insgesamt auf die Messestadt aus und welche Konsequenzen ziehen sie daraus für die Infrastruktur?

Stefan Heinig: Aus meiner Sicht gibt es noch keinen „Immobilienboom“. Es wird überteuert gekauft und häufig spekuliert. Aber die tatsächliche Bautätigkeit bleibt noch weit hinter dem Bedarf zurück.

Matthias Kaufmann: Überteuerte Käufe lassen die Bodenpreise stark steigen, teilweise um 100 Prozent innerhalb eines Jahres. Verfügbare und dringend benötig-

te Flächen, vor allem zur Sicherung der sozialen Infrastruktur, werden spürbar knapper. Der Wettbewerb um ungenutzte Flächen bebauter und unbebauter Grundstücke nimmt stark zu.

Stefan Wagner (kommissarischer Geschäftsführer Zentrales Flächenmanagement Sachsen): **Die Bodenpreise steigen dem deutschlandweiten Trend folgend immer weiter. Welche Möglichkeiten hat die Stadt hier entgegen zu steuern?**

Stefan Heinig: Leider viel zu wenig, denn das wirkt sich entscheidend auf die künftigen Mietpreise aus. Aber durch eine kooperative Baulandentwicklung können die Eigentümer bei größeren Standorten mit in die Pflicht genommen werden – für sozialen Wohnungsbau beispielsweise oder die Finanzierung der gebietsbezogenen Infrastruktur.

Matthias Kaufmann: Die Bodenpreise steigen oftmals aufgrund spekulativen Grundstückshandels. Eine Bautätigkeit erfolgt auf diesen Flächen nicht, sondern nur ein Abwarten auf noch höhere Preise. Städtische Wohnbauflächen werden daher zukünftig mit Zweckbindung für bestimmte Nutzungsarten zum Verkehrswert veräußert. Mit einer Investitionsverpflichtung soll darüber hinaus sichergestellt werden, dass tatsächlich auch gebaut wird.

Für 2017 waren sieben Millionen Euro für zusätzliche Grundstücksankäufe vorgesehen, für 2018 sogar 18 Millionen Euro. Welche Grundstücke konnten erworben werden? Wie werden diese entwickelt?

Matthias Kaufmann: Als wesentlichste Beispiele seien hier der Erwerb des Schraderhauses im Täubchenweg sowie die Flächenankäufe in der Eilenburger Straße im Ortsteil Reudnitz und am Standort Messeallee in Großwiederitzsch zu benennen. Diese Grundstücke sind für eine Schulnutzung vorgesehen. Weitere Grunderwerbe zur Sicherung der sozialen Infrastruktur befinden sich aktuell in der Endphase der Verhandlungen beziehungsweise auf dem Weg zur Beschlussfassung durch den Stadtrat. Dabei handelt es sich um Grundstücke für eine Schul- oder Kita-Nutzung.

Dr. Mathias Reuschel (S&P Sahlmann Beteiligungs- und Managementgesellschaft mbH): **Wie viele Mitarbeiter des Liegenschaftsamtes kümmern sich um den Grundstückshandel?**

Matthias Kaufmann: Derzeit sind 13 Mitarbeiter des Liegenschaftsamtes im An- und Verkauf tätig.



Mitglieder des Leipziger Fachkreises Gewerbe-Immobilien e.V. beim Gespräch zur Entwicklung des lokalen Gewerbeimmobilienmarktes mit Vertretern der Stadt. v.l.n.r.: Michael Rücker (W&R IMMOCOM), Ulrich Paulick (Paulick Immobilien Consulting GmbH), Stefan Sachse (BNP Paribas Real Estate GmbH), Matthias Kaufmann und Stefan Heinig (beide Stadt Leipzig), Thomas Fischer (KPMG AG), Joachim Reinhold (Präsident des Fachkreises, Reinhold & Linke – Rechtsanwälte in GbR) und Gregor Bogen (WEP Projekt GmbH & Co. KG)

Quelle: Dirk Knofe

weiter auf Seite 2



Leipzig / Halle und
Metropolregion
Mitteldeutschland
Halle A2 / Stand 430
und 530

Wir eröffnen Perspektiven für Entdecker guter Geschäfte. 38 Partner aus Wirtschaft und Politik präsentieren Ihnen attraktive Projekte.

IMPRESSUM

Herausgeber und Redaktion:
W&R IMMOCOM
eine Marke der W&R Media KG
Richterstraße 7
04105 Leipzig
Tel.: 0341 697 697 77-0
Fax: 0341 697 697 77-90
www.WundR.de

Redaktion:
Ivette Wagner

Druck:
Leipziger Verlags- und
Druckereigesellschaft mbH & Co. KG

Hinweis:
Für den Inhalt sind die jeweils im Beitrag
benannten Unternehmen verantwortlich.



Fortsetzung von Seite 1

„Leipzig wird voller und dichter werden“

So begleitet das Referat für Beschäftigungspolitik Unternehmen beim Aufbau von Kontakten und Kooperationen mit Leipziger Schulen. Schüler können somit frühzeitig Einblicke in die regionale Wirtschaft erhalten und erleben Ausbildungsberufe, Arbeitsalltag und Anforderungen hautnah. Auch stehen für Handwerksbetriebe verschiedene Angebote zur Verfügung, um in Schulen authentische Einblicke in Handwerksberufe und Ausbildungsmöglichkeiten zu geben.

Stefan Sachse (BNP Paribas Real Estate): In Berlin wird offen über einen Standortnachteil hinsichtlich der Büroflächen gesprochen: Wie ist die Situation in Leipzig? Was kann die Stadt tun, um für Unternehmensansiedlungen weiter attraktiv zu sein?

Matthias Kaufmann: In der City und in Ringlage ist es mittlerweile schwierig Büroflächen anzumieten. Jedoch gibt es noch einige Büroflächen-Reserven vor allem in den Nebenlagen, die eine Vielzahl der Gesuche auffangen. In den in Planung befindlichen Projekten müssen neben Wohnflächen auch neue Büroflächen geschaffen werden. Wir rechnen mit einem Neufächenbedarf von mindestens 150.000 Quadratmeter für die nächsten fünf Jahre. Nur eine ausgeglichene Balance zwischen Wohn- und Gewerbeflächen sorgt für ein sinnvolles und für die Stadt Leipzig förderliches, nachhaltiges Wachstum.

Stefan Heinig: Gerade deshalb ist es uns so wichtig, dass in neuen Quartieren wie dem Eutritzscher Freiladebahnhof auch ein größerer Anteil an Büro- und Gewerbeflächen entsteht.

Ullrich Paulick (BNP Paribas Real Estate): Wo gibt es Revitalisierungspotential in der Stadt?

Matthias Kaufmann: Brachliegende Flächen sind mit abnehmender Tendenz im ganzen Leipziger Stadtbild zu sehen. Die großen ehemaligen Kasernen im Leipziger Norden wurden wieder mit Leben erfüllt. Industriebrachen oder frühere Bahnhöfe, die häufig mit Altlasten belastet

sind, rücken verstärkt in den Fokus von Investoren. Die größten Potentiale sehen wir im Leipziger Norden, gefolgt vom Leipziger Osten und Westen.

Stefan Heinig: Revitalisierung kann dabei ganz unterschiedliche Nutzungsperspektiven beinhalten, nicht nur neue Wohnquartiere. Gerade für historisch gewachsene Gewerbestandorte benötigen wir Revitalisierungskonzepte, welche die technische Infrastruktur und Breitbanderschließung verbessern und damit arbeitsplatzintensive Neuan siedlungen ermöglichen. Wir müssen aber auch darauf achten, dass Handwerk und kleinteiliges Gewerbe nicht verdrängt werden.

Michael Rücker (W&R IMMOCOM): Wie kann einheimischen Firmen geholfen werden, die sich vergrößern wollen?

Matthias Kaufmann: In enger Zusammenarbeit mit dem Amt für Wirtschaftsförderung unterstützen wir Unternehmen aller Größenordnungen bei der Suche nach geeigneten Flächen zur Ansiedlung, Erweiterung und Schaffung neuer Arbeitsplätze. Darüber hinaus werden langfristig Flächen angekauft und entwickelt sowie zusätzlich Fördermittel für die Entwicklung der Infrastruktur eingeworben. Im Rahmen des Mittelstandsförderprogrammes stehen jährlich 600.000 Euro für die wachstumsbedingte Standortentwicklung und für weitere Maßnahmen der Unternehmen zur Verfügung. In den vergangenen fünf Jahren wurden durch die Wirtschaftsförderung über 800 Unternehmen beraten und 630 Zuwendungen bewilligt. Dabei informieren wir die Unternehmen auch zu sächsischen und EU-Fördermitteln, die über die Sächsische AufbauBank SAB beantragt werden können.

Thomas Fischer (KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft): Leipzig gilt auch als Logistikstandort. Welche Bedeutung sprechen sie Micro Hubs zu?

Matthias Kaufmann: Seit Jahren boomt der Onlinehandel und damit auch der Lieferverkehr. Die dezentrale Lage der Auslieferungsdepots führt zu einer hohen Verkehrsbelastung in dicht bebau-

ten Stadtgebieten. Die Einbindung von Depots in innerstädtischen Lagen und Wohnquartieren, den sogenannten Micro Hubs, schafft die Grundlage für alternative Zustellvarianten und zur Verkehrsreduzierung auf der letzten Meile. Micro Hubs können somit auch für Leipzig einen Zugewinn darstellen. Durch verkürzte Auslieferungstouren der Paketzusteller oder durch den Einsatz von Lastenfahrrädern verringern sich die Verkehrs- und Abgasbelastung deutlich. Unter der Federführung des Umweltamtes in Zusammenarbeit mit der L-Gruppe wird in Leipzig derzeit der Green City Masterplan erarbeitet, welcher sich unter anderem mit den innerstädtischen Micro Hubs beschäftigt. Diverse Empfehlungen und rechtliche Fragen für die verschiedenen Paketdienste werden derzeit untersucht.

Das Deutsche Zentrum für integrative Biodiversitätsforschung (iDiv) wächst auch in Leipzig weiter. Seit Juni gibt es eine neue Junior-Forschungsgruppe „Evolution und Adaptation“, die mit Büro und Labor in der Leipziger Bio City ansässig sein wird. Liegt hier die Zukunft von Leipzig?

Matthias Kaufmann: Ja, wir sehen unsere Stadt nicht nur als attraktiven Wirtschaftsstandort, sondern möchten auch die Ansiedlung von hochwertigen universitären und außeruniversitären Forschungsinstituten, wie beispielsweise das angesprochene iDiv, unterstützen, indem wir entsprechende Bauflächen exklusiv dafür bereithalten. Als Musterbeispiel steht dafür die von Ihnen angesprochene BioCity, welche auf dem Gelände der Alten Messe in Leipzig im Jahre 2002 als Inkubator für den Sektor der Biotechnologie und der regenerativen Medizin errichtet wurde und nun als Magnet für Firmensiedlungen im Bereich der Lebenswissenschaften auf unserem BioCampus steht. Von dieser Strategie versprechen wir uns mittel- und langfristig nicht nur die Schaffung von hoch qualifizierten Arbeitsplätzen in Zukunftsfeldern, sondern erhoffen uns auch einen erfolgreichen Transfer von innovativen Produkten, Dienstleistungen und Services in den Markt.

ZFM IMMOBILIEN
Immobilien vom Freistaat Sachsen

MACHBAR
Immobilien mit Potential –
direkt vom Eigentümer.

ÖKOPUNKTE
GIBT'S BEI
UNS.

www.immobilien.sachsen.de
www.zfm.sachsen.de

Besuchen Sie uns auf der Expo Real:
8.-10. Oktober 2018, Halle A2, Stand 322.
www.exporeal.sachsen.de

STAATSBETRIEB
ZENTRALES
FLÄCHENMANAGEMENT



Firmenkunden

Das finanzieren wir ...

Wohnimmobilien

„Casa Philippa“, Neubau von zwei Stadtvillen in Leipzig. Ein Projekt der Stadtbau Wohnprojekte GmbH.

Baulandentwicklung

Sonnenpark Leipzig-Probsteida - Baurechtschaffung und Erschließung. Ein Projekt der Unterplan Baubetreuung GmbH.

Büroimmobilien

Revitalisierung eines innerstädtischen Bürogebäudes in Erfurt. Ein Vorhaben der OFB Projektentwicklung GmbH.

Spezialimmobilien

Wirkbau Chemnitz - Revitalisierung eines ehemaligen Industrieareals. Ein Projekt der MIB AG Gruppe.

Mehr Informationen zu unserem Leistungsspektrum finden Sie unter: www.s-firmenkunden.de

Das sind wir – Team Gewerbliche Immobilien

Jörg Milker Leiter Gewerbliche Immobilien, Kommunen Telefon: 0341 986-2421 joerg.milker@sparkasse-leipzig.de	Michael Märker Senior Firmenkundenberater Telefon: 0341 986-2553 Michael.Maerker@sparkasse-leipzig.de	Sybille Brandt Senior Firmenkundenberaterin Telefon: 0341 986-2446 Sybille.Brandt@sparkasse-leipzig.de	Pirko Thiemicke Senior Firmenkundenberaterin Telefon: 0341 986-2452 Pirko.Thiemicke@sparkasse-leipzig.de	Ulrich Rolland Senior Firmenkundenberater Telefon: 0341 986-2552 Ulrich.Rolland@sparkasse-leipzig.de	Mario Gäse Vertriebsreferent Telefon: 0341 986-2478 Mario.Gaese@sparkasse-leipzig.de	Christin Tober Vertriebsreferentin Telefon: 0341 986-2555 Christin.Tober@sparkasse-leipzig.de

Wenn's uns Geschäfte geht:
Wir sind Ihr starker Partner!

Sparkasse Leipzig

**FÜR GESCHÄFTE
AUF REISEFLUGHÖHE**

LEIPZIG-HALLE AIRPORT
MITTELDEUTSCHE AIRPORT HOLDING

KSW GRUPPE
VERTRAUEN SCHAFFT WERTE

WWW.APOLLOXI.DE

Wie steht es um den Leipziger Immobilienmarkt?

Boom auf dem Büromarkt, Retail-Immobilien bei Investoren ganz oben auf der Einkaufsliste

Die Dynamik des Leipziger Büromarkts ist nicht zu bremsen: Nachdem bereits zum Gesamtjahr 2017 ein neuer Rekord verzeichnet wurde, eilte die Messestadt im ersten Halbjahr 2018 mit einem Flächenumsatz von 80.000 Quadratmetern zum nächsten Allzeithoch und erzielte damit einen Wert, der selbst nach drei Quartalen noch ein überdurchschnittliches Resultat darstellen würde. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

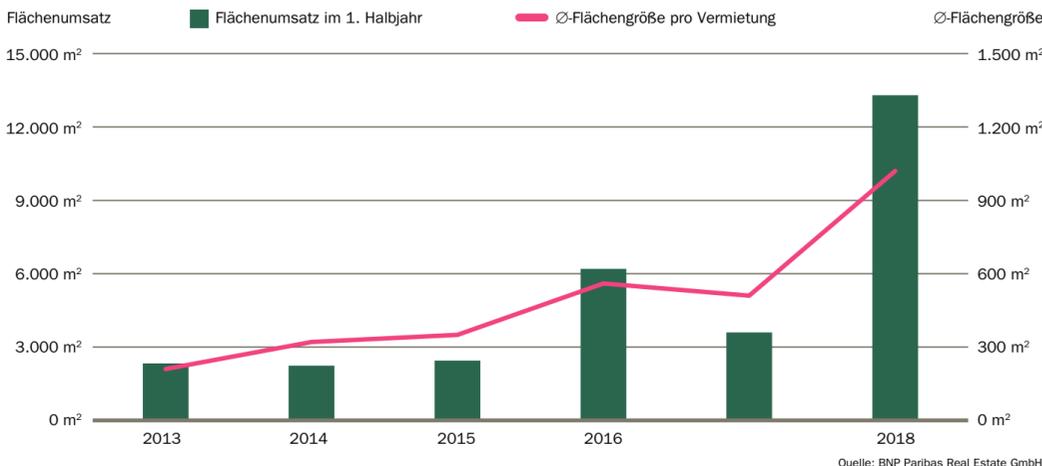
Zu den bedeutendsten Verträgen der ersten sechs Monate dieses Jahres gehören die Abschlüsse der Stadt Leipzig für das Stadttarchiv (3.900 Quadratmeter) sowie das Jugendamt (3.000 Quadratmeter), des IT-Unternehmens Invia SSC Germany (2.800 Quadratmeter) und des Coworking-Anbieters rent 24 (2.400 Quadratmeter). „Erfreulich ist nicht nur die aktuelle Bilanz, sondern vor allem auch die kontinuierliche Steigerung des Flächenumsatzes seit 2015, was die positive Entwicklung des Markts unterstreicht“, erläutert Stefan Sachse, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Leipziger Niederlassungsleiter. Die Folge: Leerstandsflä-

chen sind rar. Die kurzfristig verfügbaren Flächen haben sich in den vergangenen zwölf Monaten um 17 Prozent auf 268.000 Quadratmeter reduziert. Auf einem ähnlichen Niveau bewegt sich auch der Rückgang der von den Nutzern favorisierten modernen Vakanzen, die sich im Vergleich zur Jahresmitte 2017 um 15 Prozent auf 44.000 Quadratmeter verringert haben. Nur noch rund 16 Prozent des Leerstands verfügen über eine moderne Ausstattungsqualität. Die umfangreichsten Leerstände sind in der City (39.000 Quadratmeter), Leipzig-West (37.700 Quadratmeter) und Leipzig-Nord / Nord-West / Eutritzsch (36.700 Quadratmeter) zu finden.

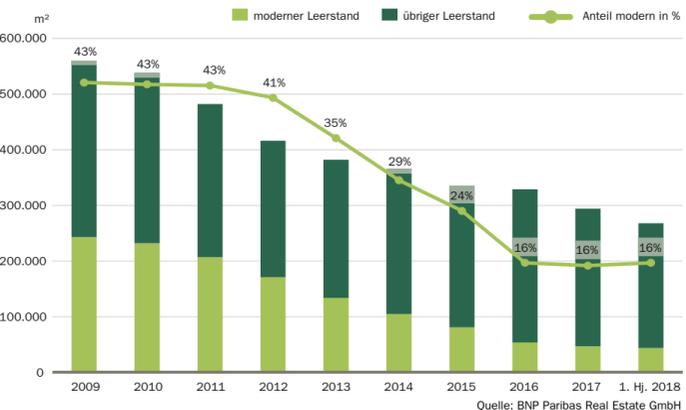
Konsequenterweise hat auch die Bautätigkeit zugelegt: Mit insgesamt 46.000 Quadratmetern ist das Bauvolumen um ein Fünftel gestiegen. Höher fällt jedoch auch die Vorvermietungsquote aus, die sich auf 80 Prozent beläuft, was im bundesweiten Vergleich einem deutlich überdurchschnittlichen Wert entspricht. „Einzig mit dem Projekt Apollo XI am Flughafen Leipzig/Halle, bei dem ein innovatives Büroprojekt mit 19.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche ent-

Entwicklung des Flächenumsatzes und der durchschnittlichen Flächengröße pro Vermietung in den Leipziger A-Lagen

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Flächenumsatz im 1. Halbjahr	2.330	2.240	2.240	6.200	3.600	13.300
Ø-Flächengröße pro Vermietung	210	320	350	560	510	1.200



Entwicklung des Leerstands auf dem Büromarkt Leipzig



steht, wird eine große Fläche bereits bis 2020 fertig gestellt“, so Stefan Sachse. Für die Zukunft bleibt allein die angespannte Angebotssituation als möglicher limitierender Faktor für das Gesamtjahresergebnis bestehen. Nichtsdestotrotz erscheint eine hervorragende Bilanz zum Jahresende als sehr wahrscheinlich.

Viel los auf den Shoppingstraßen

Dynamisch ist auch die Entwicklung der Leipziger Einzelhandelslandschaft im ersten Halbjahr 2018: Über 13.000 Quadratmeter Flächenumsatz und eine durchschnittliche Shopgröße von rund 1.000 Quadratmetern pro Vermietung stellen ein sehr beachtliches Ergebnis dar. Insgesamt wurden bereits in den ersten sechs Monaten 13 Vermietungen beziehungsweise Eröffnungen in den A-

Lagen registriert, darunter einige Läden mit einer Größe von deutlich über 1.000 Quadratmetern wie beispielsweise Fit One (4.500 Quadratmeter) und Rewe (1.150 Quadratmeter) in der Petersstraße. Neu in der Leipziger City sind darüber hinaus weitere Retailer ganz unterschiedlicher Branchen, beispielsweise das H&M-Konzept Weekday (Hainstraße), das dänische Wohnaccessoires-Brand Søstre Grene (Grimmische Straße) oder das Brillen-Label Ace & Tate (Nikolaistraße).

Wer in den Leipziger Top-Lagen (der Peters- und der Grimmischen Straße) eine Einzelhandelsfläche anmieten möchte, muss für einen idealtypischen 100-Quadratmeter-Shop in den besten Lagen mit einer Spitzenmiete von bis zu 120 Euro pro Quadratmeter rechnen. Da-

für zieht es hier auch die meisten potenziellen Kunden hin: Pro Stunde flanierten 5.150 Besucher über die Petersstraße, 4.970 waren es in der Grimmischen Straße, so das Ergebnis der aktuellen Passantenfrequenz-Analyse von BNP Paribas Real Estate. Die Passantenströme in der Leipziger City konzentrieren sich jedoch nicht ausschließlich auf diese beiden Shoppingmeilen. Auch am Markt (4.420) und in der Hainstraße (4.250) sind ebenfalls weit über 4.000 Besucher unterwegs. Damit schaffen es gleich drei der Leipziger Einkaufsstraßen unter die Top 50 des bundesweiten Passantenfrequenz-Rankings. „Mehrere Revitalisierungen historischer Retail-Objekte in der Innenstadt sowie die insgesamt positiven Rahmenbedingungen werden auch in Zukunft dazu beitragen, dass Leipzig als Einkaufsstadt weiterhin höchst attraktiv

bleibt – sowohl für Retailer als auch für eine kontinuierlich steigende Zahl von Besuchern“, betont Stefan Sachse.

Einzelhandelsimmobilien nach wie vor Investors Darling

Auf dem Leipziger Investmentmarkt konnte bisher kein Ausreißer nach oben festgestellt werden: Er bewegt sich im Bereich des langjährigen Durchschnitts. „Dies liegt in erster Linie am fehlenden Angebot insbesondere im hochpreisigen Segment über 100 Millionen Euro, welches das Resultat des Vorjahres beflügelte“, erläutert Stefan Sachse. Nennenswert sind im ersten Halbjahr 2018 die Verkäufe der Einkaufszentren Allee Center in Leipzig-Grünau und Pönsa-Park in Großpösna.

Nach wie vor sind in Leipzig Einzelhandelsimmobilien Investors Darling und übernehmen mit einem Anteil von fast 56 Prozent die Führung bei der Verteilung des Investitionsvolumens nach Objektart. Auf dem zweiten Platz folgt mit 18 Prozent die Gruppe Sonstige, hinter der sich hauptsächlich Entwicklungsgrundstücke verbergen, Büroimmobilien mit gut 15 Prozent auf Platz 3. „Die Stimmung auf dem Leipziger Investmentmarkt ist dennoch gut, denn klar ist: Bei Investoren ist die sächsische Metropole schon längst in den Fokus gerückt, bietet sie doch eine interessante Anlagealternative zu den A-Standorten“, so Stefan Sachse.

Kontakt:
BNP Paribas Real Estate GmbH
Tel.: +49 341 711 880
Leipzig.realestate@bnpparibas.com
www.realestate.bnpparibas.de



BNP Paribas Real Estate:
Stand C2.220

www.ofb.de

SCHÖN SCHARF

EINE GUTE IMMOBILIE IST WIE GUTER SENF: MIT DEN RICHTIGEN ZUTATEN GEPLANT, MIT LIEBE GEMACHT – UND BEI ALLEM NICHT GEKLECKERT.

So wie die Sachsen bei ihrem Senf, legt auch die OFB bei der Projektentwicklung Wert auf die richtigen Zutaten: Lage, nachhaltige Ideen sowie ganz viel Leidenschaft. Dazu die Erfahrung von 60 Jahren und die Kompetenz der Helaba Immobiliengruppe – fertig sind hochwertige Großimmobilien, die der Region schmecken. Und ganz Deutschland.

Ihr starker Partner für Projektentwicklung in der Region Sachsen:
OFB Projektentwicklung GmbH | Löhstraße 4 – 6 | 04105 Leipzig
ofb-leipzig@ofb.de | T 0341 339756-01

Helaba Immobiliengruppe

6.0

60 JAHRE
WEITER
GEDACHT

OFB

Projektentwicklung

LEIPZIG-HALLE AIRPORT
MITTELDEUTSCHE AIRPORT HOLDING

EINZIGER FLUGHAFEN MIT VERFÜGBAREN FLÄCHEN ZWISCHEN 2 UND 130 HA

- hervorragende Erschließung/Infrastruktur
- 24/7 Fracht & Logistik Services
- unmittelbare Nähe zum GVZ und KV-Terminal

DIREKTE ANBINDUNG

immobilien@leipzig-halle-airport.de
www.leipzig-halle-airport.de

Der neue Campus Kohlrabizirkus in Leipzig als Technologie- und Forschungsstandort

Die Entwicklungsstudie der VICUS GROUP AG sieht eine vollständige Revitalisierung des Areals im Süd-Osten Leipzigs vor.



Zustand des heutigen Kohlrabizirkus-Areals
Foto: Henry Pfeifer / profiluftbild.de



Vision des entwickelten Campus Kohlrabizirkus
Visualisierung: VESTICO GmbH

Bereits letztes Jahr berichtete die LVZ-Sonderbeilage für Gewerbeimmobilien über die Entwicklung des Leipziger Wahrzeichens Kohlrabizirkus – nun werden die Vorstellungen präziser. Die VICUS GROUP AG hat in Zusammenarbeit mit dem Frankfurter Architekten Magnus Kaminarz eine Entwicklungsstudie erstellt, die neben der vollständigen Revitalisierung des Bestandsgebäudes weiterhin die Errichtung von modernen Neubauten beinhaltet. Nach diesem Konzept entwickelt sich der neue Campus Kohlrabizirkus sowohl zu einem Inkubator für innovative, forschende und kreative Unternehmen als auch zu einem Ort, der den Leipziger Bewohnern und Gästen Möglichkeiten zur aktiven Freizeitgestaltung bietet.

Menschen verbinden, gemeinsam arbeiten, Synergien nutzen, die Freizeit gestalten, Urbanität genießen, aktive Erholung, kurze Wege, lebendiger Stadtteil – es gibt viele Möglichkeiten, die Zielsetzungen und Ideen zum Areal des Kohlrabizirkus zu beschreiben. Die Intention der VICUS GROUP AG ist es, das Gebiet rund um den Kohlrabizirkus, als eines der größten verbliebenen innerstädtischen Leipziger

Entwicklungsareale, nach modernsten Anforderungen an einen Technologie- und Forschungsstandort zu entwickeln. Hierbei orientiert sich das Leipziger Immobilienunternehmen maßgeblich an dem in der Natur bewährten Konzept des Bienenstocks – gemeinsames Arbeiten auf engstem Raum, sämtliche notwendige Infrastruktur an einem Ort, ein hochflexibles Gestaltungskonzept für effiziente Arbeitsprozesse – dabei aber immer die Bedürfnisse des Individuums im Blick. Die dringend benötigten Erweiterungsflächen für unter anderem die Bio City, die Media City und die Leipziger Universitätslandschaft werden so in einem grünen, hervorragend erreichbaren Campus realisiert: Arbeitsraum und Freiraum in einem ausgewogenen Verhältnis, mit gut eingebundenen Grünflächen als Erholungsbereiche, einem Nahversorger mit Waren des täglichen Bedarfs, mit abwechslungsreicher Gastronomie für den täglichen Besuch, mit einem Kindergarten, mit Apartments für Kurzaufenthalte der Mitarbeiter und Gäste. Dies alles steht als kleine Antwort auf die Herausforderungen der Stadtentwicklung: für mehr Freiraum, kurze Wege, weniger Pendlerverkehr, mehr Zeit, weniger Stress.

Von den einstigen Markthallen verwandelt sich das Bestandsgebäude Kohlrabizirkus bereits heute zum neuen Sport- und Freizeitzentrum Leipzigs. In die Südhalle zieht der Trampolinparkbetreiber SUPERFLY AIR SPORTS und eröffnet dort im Jahr 2019 den größten Park des Unternehmens. Durch die Vermietung der Nordhalle an eine Betreibergesellschaft, erhält die aufstrebende Stadt endlich wieder eine Eisarena, welche sowohl als neue Spielstätte für Leipzigs Eishockey Oberligisten „Icefighters“ dienen als auch für öffentliches Laufen und andere Eisportarten zur Verfügung stehen wird. Mit den beiden Ankermietern ist die circa 30.000 Quadratmeter große Gesamtfläche des Kohlrabizirkus bereits zu 65 Prozent langfristig vermietet.

Weiterhin konnte der Mietvertrag mit dem Chemnitzer Unternehmen Boulderlounge unterzeichnet werden. Die VICUS GROUP AG strebt bis Ende 2018 eine Vollvermietung des Sport- und Freizeitzentrums Kohlrabizirkus an. Neben der Revitalisierung des Bestandsgebäudes Kohlrabizirkus gibt es die Idee vom Bau weiterer Gebäudeensembles und einem Hochhaus. Dazu fand bereits ein erster

Austausch zwischen der VICUS GROUP AG und Vertretern des Stadtplanungsamtes statt. „Wir sind sicher, dass wir gemeinsam mit der Stadt Leipzig die Entwicklung des Kohlrabizirkus-Areals zukunftsorientiert voranbringen werden“, so Gabriel Schütze, Vorstand der VICUS GROUP AG und Projektleiter. Beeindruckende Ideen zu den Neubauten entwickelte Stararchitekt Magnus Kaminarz aus Frankfurt. Dieser konnte durch einschlägige Referenzen in der nachhaltigen Stadtentwicklung überzeugen und wurde jüngst für den German Design Award 2018 nominiert. Die ersten Entwürfe deuten darauf hin, dass sich der Architekt auf den industriegeschichtlichen Hintergrund Leipzigs stützt und diesen in einen zeitgemäßen Stil übersetzen wird.

Auf der EXPO REAL in München vom 8. bis 10. Oktober 2018 wird die VICUS GROUP AG erstmals den aktuellen Planungsstand der Öffentlichkeit vorstellen. Dabei bedient sie sich neuester Präsentationstechnik, sodass die Besucher der Immobilienmesse die Entwicklung des Campus Kohlrabizirkus hautnah erleben können.

Besuchen
Sie uns:
Halle A2 /
Stand 430



Die VICUS GROUP AG

Die VICUS GROUP AG kauft Gewerbeimmobilien und Hotels in den TOP-Metropolen Deutschlands wie München, Frankfurt, Hamburg, Berlin sowie in Mitteldeutschland, den Landeshauptstädten und starken B-Städten und plant in diesem Segment weitere Zukäufe. In der Historie des Leipziger Unternehmens konnte bis heute ein Transaktionsvolumen von knapp 1,45 Milliarden Euro abgewickelt und Mietflächen von 1 Million Quadratmeter erfolgreich gemanagt werden. Neben Investitionen in klassische Core- und Core-plus-Immobilien liegt das Hauptaugenmerk auf Value-add Investments. Dabei werden Einzel-Transaktionen zwischen 10 und 60 Millionen Euro und Portfolio-Transaktionen bis 150 Millionen Euro fokussiert. Die VICUS GROUP AG ist durch ihr erfahrenes, eingespieltes Team und auf Basis kurzer Entscheidungswege in der Lage, Transaktionen innerhalb kürzester Zeit zu realisieren. Bei Bedarf kann hierbei auf ein starkes Netzwerk etablierter Kooperationspartner zugegriffen werden. Das Handlungsziel des Unternehmens ist stets, auf Basis seiner Unabhängigkeit durch Zuverlässigkeit, Professionalität und Schnelligkeit, langfristige und belastbare Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

UNSERE ANKAUFSKRITERIEN:

- ▶ in den TOP 8 Metropolen Deutschlands
- ▶ Büroimmobilien | Geschäftshäuser und High Street | Wohnen | Hotels
- ▶ Einzel-Transaktionen von 10 – 60 Millionen Euro
- ▶ Portfolio-Transaktionen bis 150 Millionen Euro
- ▶ Hotels ab 120 Zimmer

WIR PRÜFEN SCHNELL, SERIÖS UND UNKOMPLIZIERT!

SIE ERREICHEN UNS UNTER:

VICUS GROUP AG · Thomaskirchhof 20 · 04109 Leipzig · Germany · Tel: 0341 2308647 · Fax: 0341 2310981 · E-Mail: info@vicus.ag · www.vicus.ag



Dünne Margen und fehlende Endinvestoren

Rechtsanwalt Gerd Schmidt, Partner bei CMS Hasche Sigle, spricht über stockende Neubauprojekte, fehlende Büroflächen und Hotelentwicklungen



Quelle: privat
Der Begriff „Immobilienblase“ hat sich so langsam aus dem täglichen Wortgebrauch verabschiedet. Nun lautet die Frage: Wann kippt der Markt?

Wir haben momentan einen gespreizten Markt. Die Bestandsimmobilien bleiben meiner Meinung nach relativ preisstabil auf einem hohem Niveau. Viele Händler verdienen damit, kleinteilig aufzukaufen und dann Pakete mit 20, 25 oder 30 Häusern wieder zu verkaufen. Diese werden meist an sehr große Unternehmen weitergegeben, denen es zu mühsam ist, solche Portfolien zusammenzustellen. Oft ist damit eine wundersame Wertsteigerung verbunden, die aber nur zum Teil durch den Mehraufwand gerechtfertigt ist. Immer wieder kommt eine Schippe oben drauf, und die Rendite sinkt weiter. Trotzdem rechne ich nicht mit einer signifikanten Marktberichtigung oder Preisabsenkung, solange das Zinsniveau so bleibt. Und das wird aus meiner Sicht noch einige Zeit so niedrig bleiben.

Was denken Sie über die zahlreichen Neubauprojekte?

Da sehe ich schon eher Probleme, vor allem bei denen, die noch in der Projektent-

wicklungsphase sind. Zum einen ist eine richtige Kalkulation schwierig, da sich die Baupreise weiter nach oben entwickeln und die Kapazitäten immer geringer werden. Zum anderen merken die ersten Projektentwickler, dass die Endinvestoren nicht mehr Schlange stehen. Das verwundert mich nicht. Meist handelt es sich um Wohnimmobilien, zum Teil um neue Stadtquartiere. Neubauten, die dann für deutlich unter zehn Euro pro Quadratmeter an den Mieter gehen, kann man bei den Bau- und Kaufpreisen drumherum eigentlich nicht anbieten. Aber nicht nur in Leipzig, auch in vielen anderen Städten fehlen die Mieter, die mehr als zehn Euro pro Quadratmeter zahlen könnten, jedenfalls in der Menge, wie sie gebraucht würden. Deshalb setzen viele Endinvestoren eher lieber auf Bestandsimmobilien. Selbst wenn wir dort auf dem Papier keine so tolle Rendite haben, ist sie wenigstens sicher. Wir sehen gerade bei den Forward Deals, also dem Kauf von noch zu errichtenden Projekten, dass viele auf der Bremse stehen. Ich rechne damit, dass einige Projekte stecken bleiben, weil sich keine Endinvestoren finden. Die Margen sind mittlerweile sehr dünn.

Am Ende sorgen die Kommunen auch für diese dünne Decke, indem sie immer größere infrastrukturelle Forderungen aufstellen.

Ja, das ist so. Oft merken es die Städte zu spät, dass der Markt sich dreht und satteln ihre Forderungen nach Kitas, Schulen, Gemeinschaftsflächen – also alles, was man in städtebaulichen Verträgen unterbringen kann – auch noch zu Zeitpunkten auf, an denen der Markt sich schon wieder gedreht hat. Dadurch wird für den Projektentwickler die Marge noch dünner und das Risiko noch größer. Aus meiner Sicht ist das eine gewisse Unart, die sich im Laufe der Jahre eingeschlichen hat: Normalerweise sind die Kommunen finanziell verantwortlich für die Infrastruktur. Statt sich zu freuen, dass sich die Stadt weiter entwickelt und dadurch neue Einwohner kommen, stellen sie immer höhere Forderungen: Entweder, lieber Projektentwickler, erfüllst du diese oder wir denken über das Baurecht

noch einmal nach. Es wird also mit einem öffentlich-rechtlichen Thema gedroht. Natürlich gibt es die Planungshoheit der Kommunen. Im Grunde wurde da aber eine Art Nebensteuer eingeführt.

Es soll mehr gebaut werden, lautet eine der am meisten wiederholten Forderungen, um die steigenden Mieten in den Griff zu bekommen.

Das ist richtig, rein rechnerisch. Nur können sich die, bei denen der Mangel herrscht, genau diese teuren Neubauprojekte leisten.

Wir bauen also am Bedarf vorbei?

Das Problem wird sich lösen, irgendwann. Die Steine, die man einmal übereinander gesetzt hat, die bleiben ja. Bevor Wohnungen gar nicht belegt werden, gehen sie mit einem geringeren Preis an den Markt. Aber irgendwann muss dann den Verlust tragen. Wir reden hier nicht über das Luxussegment, sondern über den ganz normalen Geschosswohnungsbau. Momentan liegen die Durchschnittspreise hier in der Region bei fünf bis 6,50 Euro pro Quadratmeter. Das wäre noch verträglich. Dieser Durchschnitt wird sich, wenn nur ein Teil der Planungen in die Tat umgesetzt wird, verschieben und steigen. Gerade die, die in günstigen Wohnungen leben und sich teurere leisten könnten, werden nicht umziehen. Warum sollten sie auch?

Können andere Segmente wie Microliving helfen?

Ich glaube, dass wir in Deutschland keine japanische Kultur haben, wo es nur einen Schlafkubus braucht und sonst nichts. Mir erscheint das eher als die Möglichkeit für Projektentwickler, die Quadratmeter noch teurer zu verkaufen. Das wiederum ist ein Marketinggag, der sich eben Microliving nennt. Für Studenten, Berufseinsteiger oder als temporäre Lösung ist das ganz sicher hilfreich und sinnvoll, aber nicht für die breite Masse. Vielleicht gehöre ich aber auch der Generation an, die sich nicht vorstellen kann, dass ein Digital Native mit nur einem Koffer lebt.

Das Wohnsegment treibt die Preise nach oben. Verhindert das die notwendige Entstehung von Büroflächen, die für Leipzig als Wirtschaftsstandort so wichtig sind?

Auf dem Gewerbe- und Büromarkt erreichen wir in Leipzig Mieten zwischen sieben und 13 Euro pro Quadratmeter. Das ist genau die Größenordnung, die man auch im Wohnbereich bekommen kann. Das bedeutet: Der Büromarkt birgt für viele größere Risiken, was dazu führt, dass der Wohnmarkt den Gewerbebereich karnibalisiert. Mittlerweile haben wir einen nicht zu vernachlässigenden Mangel an vernünftigen Büroflächen. Irgendwo müssen aber die Menschen, die hier wohnen, auch arbeiten können. In Leipzig kommt noch dazu, dass die immense Wachstumseuphorie, die propagiert und prognostiziert wurde, tatsächlich nicht da ist. Das Wachstum hat sich erheblich abgeschwächt. Ich bezweifle, dass es in den vorhergesagten Größenordnungen weiter nach oben geht.

Was kann man gegen die Kannibalisierung tun?

Das ist schwierig, weil wir hier kaum Revitalisierungsflächen haben, zumindest nicht in spürbaren Größenordnungen. Plagwitz zum Beispiel geht ebenfalls immer mehr in Richtung Wohnen statt Arbeiten. Am Ende ist es eine unternehmerische Entscheidung der Immobilienbranche: Setzt man auf das Pferd Büroimmobilien oder eben nicht? Eigentlich wissen alle, dass es durchaus Sinn macht, antizyklisch zu handeln. Trotzdem machen alle im Mainstreamrhythmus mit.

Steuert Leipzig auf einen Standortnachtteil zu?

Bisher war es ein großer Vorteil, dass man Wohnungen in einer sehr hohen Qualität zu einem im Vergleich zu anderen Städten eher niedrigen Preis bekam. Der Normalverdiener konnte hier also ordentlich wohnen und leben. Das ändert sich nun langsam. Auch wenn wir von Münchner Verhältnissen noch weit entfernt sind, gibt es die Tendenz, dass die Schere eher aufgeht. Es gibt noch Wohnungen, man

muss aber mittlerweile schon suchen. Relativ gesehen liegt Leipzig im Vergleich zu anderen Städten aber noch gut da, nur ist der Vorteil nicht mehr so groß, wie er mal war.

Kleine Gewerbetreibende wie der Fahrradhändler oder der Tante Emma-Laden fallen dann ja erst Recht durch das Raster. Spielen sie überhaupt noch eine Rolle?

Bei den Neubauprojekten spielen sie fast keine Rolle. Auf das gesamte Stadtgebiet bezogen, hat Leipzig aber noch Flächen dafür. Hier kommt es auf einen sensiblen Umgang der Vermieter an, gerade nach Sanierungen. Diese Läden können extrem hohe Mieten nicht verkraften. Wir wissen aus den großen Einkaufszentren, dass die richtige Mischung wichtig ist. Es wäre schön, wenn man das steuern könnte, aber dafür gibt es kein Instrument, also kein „städtisches Centermanagement“. Machen wir uns nichts vor: Wenn alle Vermieter nur nach den höchsten Vermietungspreisen schauen, entsteht zwangsläufig eine Monokultur. Dann übernehmen große Filialisten und die kleinteilige Struktur wird kaputt gemacht. Das allerdings fällt in die Verantwortung eines jeden Eigentümers für das Umfeld seiner Immobilie. Da kann die Stadt – ausnahmsweise – mal nichts dafür.

Folgen Hotelentwicklungen auch dem Mainstreamrhythmus?

Das ist ein gutes Beispiel dafür, was ich schon sagte: War der Hotelbedarf in der Vergangenheit ganz sicher unterdeckt, fingen alle gleichzeitig mit Hotelprojekten an, die jetzt alle innerhalb kurzer Zeit mehr oder minder gleichzeitig fertig werden. Alle Projektentwickler folgten also dem Mainstream. Man muss sehen, dass die Entwicklung der Hotelprojekte, die jetzt fertig werden, schon vor drei oder vier Jahren begonnen wurde. Wer jetzt damit anfangen würde, käme wahrscheinlich zu spät. Natürlich bleibt die Frage, ob alle schon bestehenden oder in Kürze fertig werdenden Hotels eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Nutzung und damit verbunden nötige Auslastung erreichen können. Wir haben zwar

höhere Touristenzahlen in Leipzig und – dank der Kongresshalle – ein weiter steigendes Kongressgeschäft. Ob das aber für alle Hotels ausreicht, wird man sehen.

Würde es Sinn machen, wenn die Projektentwickler der verschiedenen Assets sich zusammenschließen und auf verschiedene Missstände in der Verwaltung, beispielsweise hinsichtlich der Dauer von Baugenehmigungen lauter und deutlicher hinweisen?

Es ist eine simple Wahrheit, dass man mehr Schlagkraft hat, wenn man, um gemeinsame Interessen durchzusetzen, geschlossen auftritt. Das weiß auch jeder. Dann müssten aber alle auf gewisse individuelle Eigeninteressen verzichten und sich auf ein paar Kernpunkte einigen. Nur: Was der eine braucht und will, ist dem anderen, der genau das nicht benötigt, herzlich egal. Die Immobilienbranche ist halt recht eifersüchtig. Deshalb halte ich es nahezu für ausgeschlossen, dass es – ich setze das jetzt bewusst in Anführungszeichen – eine „Immobilienunternehmens-Gewerkschaft“ geben könnte, die die Interessen gegenüber der Stadt bündeln könnte. Die bestehenden Verbände sind dafür nicht einflussreich genug. Ein wunderbares Gegenbeispiel: Im März/April dieses Jahres gab es in Deutschland einen Streit um die UKW-Antennenstruktur, die Eigentümer drohten sogar damit, die Antennen abzuschalten. Daraufhin haben sich 35 (!) private Radiosender zusammen getan und einen gemeinsamen Brief an den Bundeswirtschaftsminister geschrieben. Oh Wunder, es hat gewirkt, der Streit konnte nicht zuletzt auch auf Druck der durch diesen Brief aufgewachten politischen Instanzen beigelegt werden. Daran kann man sehen: Wenn man wirklich gemeinsam etwas will, dann kann man auch etwas erreichen.

Kontakt:

Gerd Schmidt
CMS Hasche Sigle
Augustusplatz 9
04109 Leipzig
Tel.: +49 341 216720
E-Mail: gerd.schmidt@cms-hs.com

Ist Ihre Heizungsanlage fit?
Jetzt neue Heizung mit Wohlfühlfaktor sichern.

Termin vereinbaren:
Telefon: 0341 121-4488
waerme.stadtwerke@L.de

Neue Heizung ohne einmalige Anschaffungskosten gewünscht? Kein Problem: Gemeinsam entwickeln wir die passende Wärmelösung für Ihre Immobilie.

Ihre Vorteile:

- Investitionskosten für eine neue Heizungsanlage sparen
- Betriebsführung, Wartung, Instandhaltung und Entstörung übernehmen die Leipziger Stadtwerke

www.L.de/neueHeizung

Leipziger
Stadtwerke

Mitteldeutschland präsentiert sich auf der EXPO REAL



Der Mitteldeutsche Gemeinschaftsstand auf der EXPO REAL 2017
Quelle: Tom Schulze

Mit einem Gemeinschaftsstand von 38 mitteldeutschen Ausstellern präsentiert sich die Europäische Metropolregion Mitteldeutschland auf der EXPO REAL. Fachvorträge zu Schwerpunktthemen der mitteldeutschen Immobilienbranche und ein Ausblick auf das Bauhaus-Jahr 2019 erwarten die Besucher am Messestand.

„Vor dem Hintergrund der zunehmenden Verflechtungen in den Bereichen Ver-

kehr, Wirtschaft, Kultur und Tourismus liegt die gemeinsame Präsentation des Standortes vor einem internationalen Fachpublikum im Interesse aller mitteldeutschen Akteure“, erklärt Jörn-Heinrich Tobaben, Geschäftsführer der Metropolregion Mitteldeutschland Management GmbH, die als Veranstalter den gemeinsamen Messeauftritt koordiniert.

Auf dem 230 Quadratmeter großen Stand präsentieren sich neben den Städten Chemnitz, Dessau-Roßlau, Jena, Halle (Saale), Leipzig, Magdeburg und Wittenberg auch die Landkreise Altenburger Land, Burgenlandkreis und der Saalekreis. Zu den Unternehmen mit eigenen Infosäulen und Ansprechpartnern zählen unter anderem die Flughafen Leipzig/Halle GmbH, die KSW GmbH,

die GP Günter Papenburg AG, die VICUS Group AG, die Saalesparkasse und die Sparkasse Leipzig. Begleitet wird der Messeauftritt von einem hochwertigen Rahmenprogramm. Dieses umfasst den traditionellen Mitteldeutschen Investorenabend mit circa 500 Gästen, den die Metropolregion am 8. Oktober zusammen mit dem Freistaat Sachsen ausrichtet. Eröffnet wird ihn

Zwickaus Oberbürgermeisterin Dr. Pia Findeiß. In einer Reihe unterschiedlicher Gesprächsforen kommen an den drei Messtagen Spitzenvertreter aus der mitteldeutschen Politik, Verwaltung und Wirtschaft zu Wort. Sie befassen sich neben Großprojekten in Mitteldeutschland auch damit, was erfolgreiche innerstädtische Entwicklung ausmacht. Torsten Zugehör, Oberbürgermeister der

Lutherstadt Wittenberg, wird anlässlich des 2019 bevorstehenden 100-jährigen Gründungsjubiläums des Bauhauses zu „Modernes Denken, innovative Ideen und Vorbild – 100 Jahre Bauhaus“ sprechen.

Halle A2, Stand 430 und 530
Mehr Informationen gibt es unter:
www.mitteldeutschland.com/exporeal



www.usm.com



Make it yours!

USM schafft ein kollaboratives Arbeitsumfeld: kreatives Potenzial wird freigesetzt, Synergien optimal genutzt – ein Team, ein Tisch.



Deutsche Werkstätten
Lebensräume GmbH, Thomaskirchhof 20, 04109 Leipzig
Telefon +49 341 26 8975-13, Fax +49 341 26 8975-29
www.dwh.de, www.dwh-shop.de

Größte Neubauentwicklung in Leipzig – die Logistikimmobilie für eine neue Arbeitswelt



Quelle: Colliers

Logistik- und Produktionsimmobilien sind grau, verursachen Immissionen und sorgen für einen großen Flächenverbrauch – das ist die landläufige Meinung zu diesem Gebäudetyp. Doch längst nutzen auch Logistiker die Hallen nicht mehr nur zur reinen Lagerung: Die Vorproduktion von Modulgruppen und die automatisierte Kommissionierung von Paketen, Briefen und Waren machen die Objekte zu Hightech-Standorten.

Logistikfirmen, wie beispielsweise Zulieferer, eCommerce-Firmen und Handelsunternehmen benötigen daher zunehmend Immobilien, die den technologisch an-

spruchsvollen Prozessen gerecht werden. Eines der Leuchtturmprojekte in diesem Bereich realisiert der Projektentwickler Baytree, ein Tochterunternehmen der AXA Group: Es entsteht ein bis zu 100.000 Quadratmeter großes Logistik- und Zuliefererzentrum direkt am BMW-Werk Leipzig. Es beinhaltet die mittlerweile üblichen Gebäudestandards, wie die Verfügbarkeit von mindestens einem LKW-Dock mit je 1.000 Quadratmetern Hallenfläche, LED-Beleuchtung und ESFR-Sprinklerung.

Im Wettbewerb um Fachkräfte spielt zunehmend auch das Erscheinungsbild des Lager- und Produktionsstandortes eine

Gebäudeausstattung im Überblick:

- 5.000-100.000 m² Logistikfläche
- Hallenhöhe 10 m UKB
- Entladetunnel (seitliche Entladung)
- Brandmeldeanlage und ESFR-Sprinklerung
- LED-Hallenbeleuchtung
- WGK-Ausstattung (bei Bedarf)

größere Rolle. Unternehmen, die ihren Mitarbeitern ansprechende Sozialräume und Aufenthaltsflächen bieten, profitieren langfristig von einer geringeren Fluktuation und höherer Mitarbeiterzufriedenheit. Baytree kommt diesem Trend nach und setzt neue Standards unter den Leipziger Logistikimmobilien: Begrünte Außenbereiche und Fitnessflächen sorgen für den nötigen Entspannungsfaktor, Ladestationen für E-Bikes und E-Fahrzeuge schaffen zusätzliche positive Aspekte. Das Immobilienberatungsunternehmen Colliers International verantwortet im Auftrag des Projektentwicklers die Vermarktung des Areals.

Vermietung

Colliers International Deutschland GmbH
Steffen Sauer
E-Mail: steffen.sauer@colliers.com
Markgrafenstraße 2
04109 Leipzig

