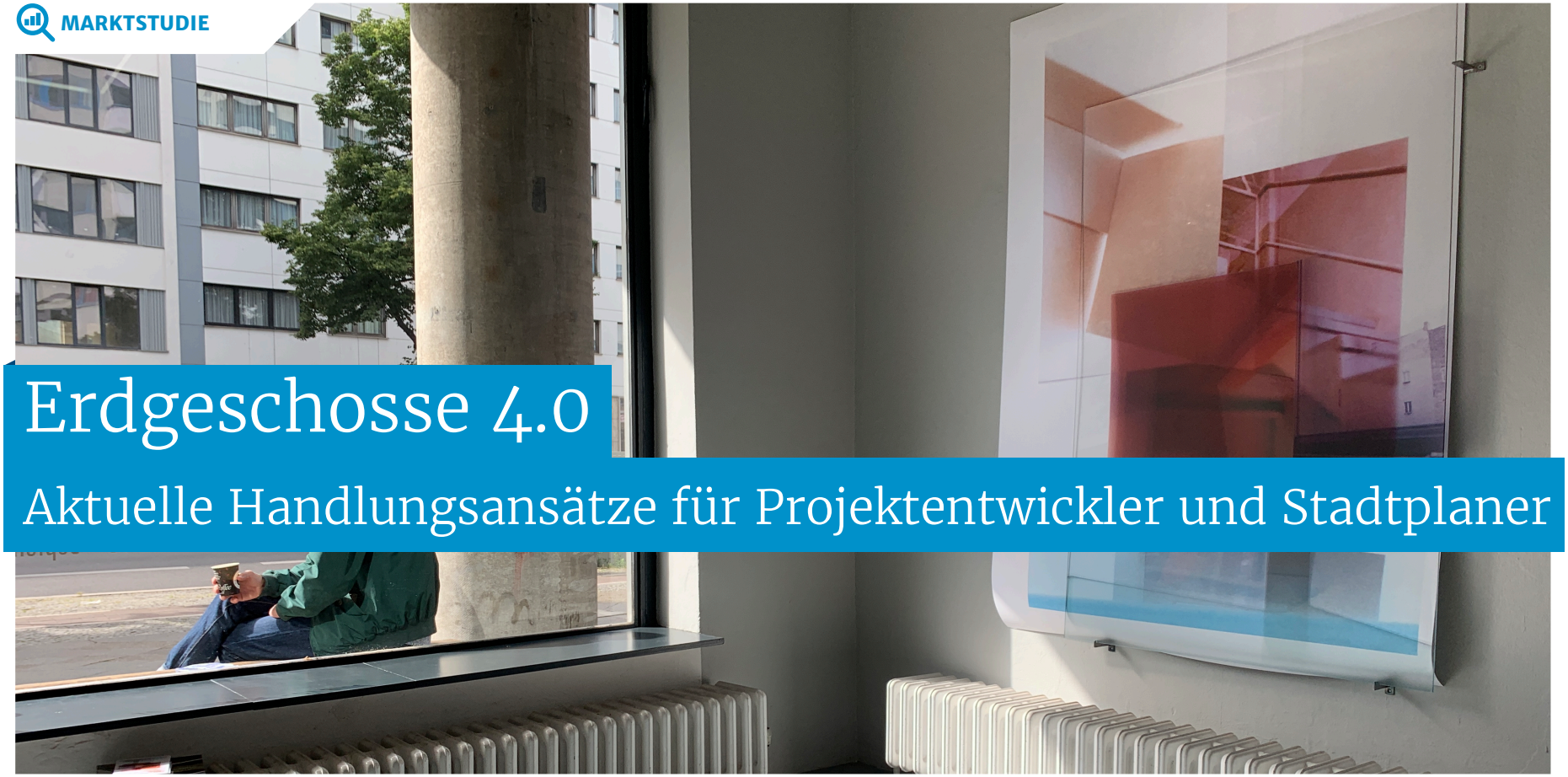
bulwiengesa

MARKTSTUDIE



Erdgeschosse 4.0

Aktuelle Handlungsansätze für Projektentwickler und Stadtplaner

Eine Studie von bulwiengesa in Partnerschaft mit HAMBURGTEAM Projektentwicklung, INTERBODEN, baukultur BUNDESSTIFTUNG, ehret+klein

bulwiengesa AG – Wallstraße 61 – 10179 Berlin – Tel. +49 30 27 87 68-0 – Fax +49 30 27 87 68-68

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung 1
Gute Erdgeschosse in Neubauquartieren 2
Bedeutung des Erdgeschosses 4
Erdgeschosse in der Projektkalkulation.....16
Best Practice Beispiele 19
Fazit und Handlungsempfehlungen.....33

Urheberrechtlicher Hinweis

Die in diesem Gutachten vorgelegten Ermittlungen und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen wurden nach bestem Wissen und mit der nötigen Sorgfalt auf der Grundlage vorhandener oder in der Bearbeitungszeit zugänglicher Quellen erarbeitet. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit wird nur für selbst ermittelte und erstellte Informationen und Daten im Rahmen der üblichen Sorgfaltspflicht übernommen. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit für Daten und Sachverhalte aus dritter Hand wird nicht übernommen.

Die Ausfertigungen dieses Gutachtens bleiben bis zur vollständigen Bezahlung des vereinbarten Honorars unser Eigentum. Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und bei der bulwiengesa AG registriert. Alleine der Auftraggeber ist berechtigt, das Gutachten oder Auszüge davon (diese jedoch nur mit Quellenangabe) für die gemäß Angebot/Auftrag vereinbarte Zweckbestimmung weiterzugeben. Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der bulwiengesa AG und nur mit Angabe der Originalquelle gestattet. Ausgenommen ist die Verwendung des Gutachtens oder Teile davon für Vermarktungsprospekte, hier ist ausnahmslos die vorherige schriftliche Einwilligung der bulwiengesa AG einzuholen.

Berlin, 9. Oktober 2020

Vorbemerkung

» Auftraggeber und Aufgabenstellung

Bei der vorliegenden Studie handelt es sich um eine Gemeinschaftsstudie der Projektentwicklungsgesellschaften ehret+klein, Hamburg-Team und INTERBODEN sowie der Bundesstiftung Baukultur und bulwiengesa.

» Untersuchungsinhalt

Die Gemeinschaftsstudie soll mit der Erfahrung der beteiligten Akteure unter Leitung von bulwiengesa in knapper und übersichtlicher Weise erste Handlungsempfehlungen sowohl für private Projektenentwickler wie auch für die planende Verwaltung liefern. Dabei soll sich diese erste Studie auf Neubauquartiere in Stadtteillagen fokussieren, ohne einige Querbezüge zu anderen Typologien vollkommen außer Acht zu lassen.

Kern dieses ersten Impulses aus Perspektive der beteiligten Immobilienwirtschaft sind Zahlen, Kalkulationen und Beispielprojekte die aus dem aktuellen Tagesgeschäft der Akteure abgeleitet sind. Gerade für neue Quartiere in Stadtteillagen, die ein Mindestmaß an Versorgung und gewerblicher Mischung für ein urbanes Lebensgefühl erfordern, sollen angesichts des offensichtlichen Erdgeschossproblems welches durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie noch einmal verschärft wurden, neue Wege vorgezeichnet werden.

»

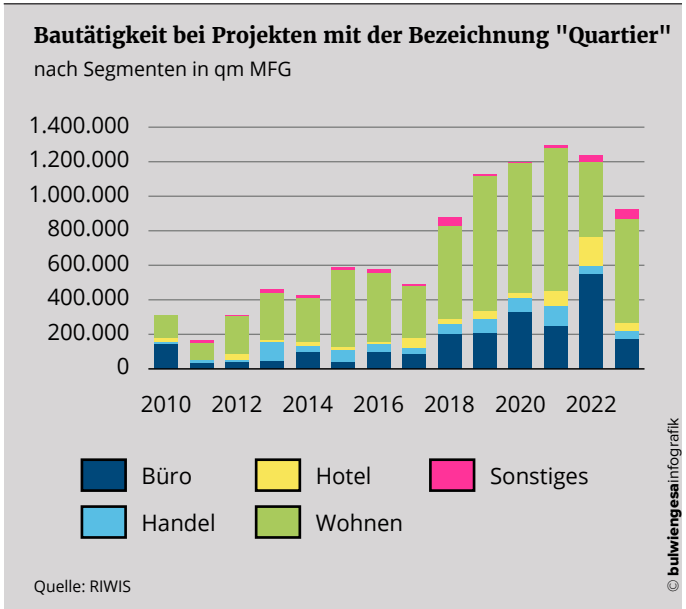
Vor dem Hintergrund der Auswirkungen der Corona-Pandemie wird eine **praxisnahe Auseinandersetzung mit der Erdgeschossnutzung** in Neubauquartieren noch einmal dringlicher.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Gute Erdgeschosse in Neubauquartieren

«Die Erdgeschosse sind die Visitenkarte und der Antriebsriemen eines Quartiers» – sowohl innerhalb seiner Gebäude wie auch im Antritt an der Straßenfront und den vorgelagerten Freiräumen.

So hatte unsere Projektgruppe, die sich ein Jahr mit dem Thema der vorliegenden Studie auseinandergesetzt hat, sich das Resümee vorgestellt. Aber es kam anders.



Schon die Definition des Begriffs «Quartier», nicht in seiner milieusoziologisch-städtebaulichen Bedeutung, sondern im Kontext von Neubauvorhaben, fällt schwer, zumal «Quartier» in der deutschen Immobilienwirtschaft ein Modebegriff geworden ist.

In den zehn Jahren seit 2011 bis 2021 hat sich das Bauvolumen in Planungen, die das Etikett «Quartier» tragen, in deutschen Städten versechsfacht. Im Jahr 2021 werden über 1,2 Millionen qm in Quartiers-Projektentwicklungen fertig gestellt (vgl. Grafik).

Demzufolge ist das Neubauquartier vielerorts auch schon zu einem Euphemismus geworden. Der Anspruch im Namen ist hoch, aber das Ergebnis letztendlich mager: Leerstand, Mindernutzung oder kommerzielle Kühle entstehen dort, wo eigentlich Lebendigkeit, Gemeinsinn und Chancenvielfalt angekündigt waren.

Diesem bloßen Etikettieren stellt sich die vorliegende Studie entgegen und zeigt, wie man es besser macht. Sie kristallisiert die Anforderungen von Stadtplanung und Immobilienprojektentwicklung an Erdgeschossnutzungen heraus, beschreibt Martkttrends wie Verschiebungen im stationären Einzelhandel oder das Bedeutungswachstum von Gastronomie und veranschaulicht anhand von Best-Practice-Beispielen, wie man die Weichen stellt, um bessere Erdgeschosse zu erschaffen. Auch in Neubauquartieren.

Die Zusammenarbeit von Fachleuten aus drei namhaften Projektentwicklungsunternehmen, der Bundesstiftung Baukultur und den Analysten von bulwiengesa gewährleistet ein ausgewogenes und objektives Ergebnis, das die planenden Verwal-

Der Begriff "Quartier" ist zum **Modebegriff** geworden, der jedoch nicht immer klar abgegrenzt werden kann.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

tungen in deutschen Städten ebenso anspricht wie Architekten, Erdgeschossbetreiber oder alle Arten von privaten Bauherren und Investoren.

Die Studie wurde federführend von bulwiengesa in Zusammenarbeit mit folgenden Projektpartnern erstellt:

- Hamburg Team
- Interboden
- ehret + klein
- Bundesstiftung Baukultur

In einzelnen Abstimmungsgesprächen sowie in zwei allgemeinen Workshop-Terminen mit allen Projektpartnern wurden die Problemlagen und Handlungsansätze aus Praxis und Wissenschaft gemeinsam analysiert und diskutiert. Die Ergebnisse dieser Diskussionen und Analysen sowie weiterer Recherchen von bulwiengesa münden in dieser Studie.

Dabei werden zunächst die Rahmenbedingungen, die Einfluss auf Projekt-/Quartiersentwicklungen und insbesondere auf die Gestaltung der Erdgeschosszone haben, herausgearbeitet und präsentiert.

Anhand von Beispielen aus der Praxis der jüngeren Vergangenheit, Gegenwart und nahen Zukunft werden im Folgenden Lösungsansätze seitens der Projektpartner zur Schaffung lebendiger Erdgeschosszonen extrahiert und kategorisiert erläutert. Zu jedem der sechs dort erwähnten Praxisbeispiele gibt es eine Informationsseite, die dem Leser einen kurzen Überblick über das jeweilige Projekt und dessen grobe Rahmenbedingungen gibt.

Zu guter Letzt werden aus den gewonnenen Erkenntnissen aktuelle Handlungsansätze, sowohl für die Projekt-/Quartiersentwickler, als auch für Stadtplaner und Investoren abgeleitet. Im Zentrum steht dabei die Symbiose von Immobilienwirtschaft und Stadtplanung.

» Ziel der Studie ist die Schaffung von **Handlungsansätzen** für Quartiersentwickler, Stadtplaner und Investoren.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Bedeutung des Erdgeschosses

» Allgemeines

Es ist ein großer Unterschied, ob in einem Erdgeschoss die Zweigstelle einer Krankenkasse, ein serbisches Restaurant, eine Yogaschule oder ein Apple-Store angesiedelt ist – und Miete zahlt. Einerseits sind Erdgeschossnutzungen zumeist einem quasi „natürlichen", langfristigen und auch zyklischen Wandel unterworfen, der als kultureller Ausdruck seines Umfeldes wahrgenommen wird. Andererseits sind die deutsche Stadtentwicklung von öffentlicher und politischer Seite wie auch Gebäudeeigentümer und Immobilien-Projektentwickler um die gezielte Steuerung von Gebäude- und Quartiersstrukturen bemüht. Dies gilt besonders stark im Erdgeschoss und dem angrenzenden öffentlichen Raum, als dem zwingenden Übergang zwischen geschützter Privatheit, halböffentlichem und öffentlichem Raum.

„Das Erdgeschoss ist für den Charakter, die Identität und den Nutzwert einer Stadt prägend. Es bildet den Übergang zwischen öffentlichem und überbautem Raum, und an dieser Schnittstelle in der ebenerdigen Sockelpartie ist der Schauplatz für urbanes Leben und vielfältige Nutzungen – hier spielt sich das ab, was Stadt ausmacht."[1]

» Funktion von Erdgeschossen

Für das Funktionieren und die Wahrnehmung eines jeden Stadtraums, sei es das einzelne Gebäude, der Straßenzug oder das Quartier, kommt der Erdgeschosszone eine außerordentlich hohe Bedeutung auf psychologischer, städtebaulicher und funktionaler Ebene zu.

Für den ersten Eindruck gibt es bekanntlich keine zweite Chance.

Aus städtebaulicher und funktionaler Sicht übernimmt das Erdgeschoss eine wichtige Scharnierfunktion zwischen dem öffentlich zugänglichen Raum und den (meist) nicht öffentlich zugänglichen Obergeschosslagen.

„Erdgeschossnutzungen sollten in Bezug zum angrenzenden Straßenraum gedacht werden. Die Art, wie Innen- und Außenräume zusammenspielen, prägt die Atmosphäre eines Ortes."[2]

Vor diesem Hintergrund kommt dem Erdgeschoss und den in ihm befindlichen Nutzungen eine äußerst große Bedeutung für das Funktionieren und die Akzeptanz eines Quartiers in seiner Gesamtheit zu.

» Die Erdgeschosslagen sind ein **bedeutender Faktor** für die Gesamtwahrnehmung eines Quartiers.

[1] Masboungi 2016, S. 80

[2] RZU 2018, S. 12

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Ariella Masboungi weist in ihrem in der „Bauwelt 35.2016“ erschienenem Artikel „Solide Basis oder Kaltfront – Was passiert eigentlich im Erdgeschoss?“ darauf hin, dass diese Zone insbesondere in Wohn- und Bürohäusern häufig vernachlässigt wird. Anstatt die schon angesprochene Scharnierfunktion auszufüllen, wirkt Sie demnach durch Ihre Ausgestaltung (z. B. Reduktion auf reine Eingangsfläche) eher als Barriere zwischen dem privaten Charakter des Gebäudeinneren und dem öffentlich zugänglichen Raum der Straße.

„Die Erdgeschosse sind aber auch ein Indikator für die wirtschaftliche Gemengelage. Hier zeigt sich der starke Druck privater Geschäftsinhaber ebenso wie die wachsenden ökonomischen Spannungen zwischen Zentrum und Randgebieten. {...} Wohlstand oder Verfall – die wirtschaftliche und soziale Situation lässt sich unmittelbar an der Belegung der Sockelzone ablesen.“[3]

Die Erkenntnisse unterstreichen die hohe Bedeutung der Nutzungsvielfalt in den Erdgeschosslagen eines Quartiers. Eine hochwertige Erdgeschossnutzung definiert sich über große Vielfalt, Nutzungsmischungen, Architektur, Nachhaltigkeit, Freiraumqualität, Beteiligung, kooperativ entwickelte Infrastruktur, soziale Mischung und die Förderung von Nachbarschaft und nachbarschaftlicher Interaktion.[4]

Wer die Aufzählung liest, dem wird klar: Die Anforderungen, die an Quartiersentwickler bezüglich der Gestaltung von Erdgeschosszonen gestellt werden, sind enorm. Und das alles vor dem Hintergrund eines hohen und mit steigenden Baukosten (siehe Kapitel „Erdgeschosse in der Projektkalkulation“) sich noch weiter verstärkenden Preisdrucks, der sich auch auf die Erdgeschosslagen auswirkt. Die einfache Formel „Erdgeschoss = Handel“ die noch vor einigen Jahren in vielen Fällen Gültigkeit besaß, gilt dabei schon lange nicht mehr.

» Vom Cashflow zum Blinden Fleck

Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht waren Erdgeschosse an attraktiven Standorten in den Innenstädten sowie in Stadtteilzentren, die sich für Bauträgermaßnahmen und Neubauten eigneten, häufig sogar ein Hauptmotiv für Neubau und Investment. Das sogenannte Geschäftshaus war als Anlageprodukt jahrzehntelang erfolgreich und erhielt sein Gesicht – und seine Ertragsstruktur – fast ausschließlich aus der Erdgeschossnutzung. Dabei war es fast egal, ob noch Wohnungen oder Büros den Ertrag aus dem Erdgeschoss ergänzten.

Auch in neuen Wohnquartieren waren die Erdgeschossnutzungen – oft zum Ärger der Bewohner als Letztes bezogen – mit Supermarkt, Drogeriemarkt, Apotheke, ergänzenden Dienstleistungsangeboten und „Italiener“ sichere Nutzungsbausteine. Sie sorgten einerseits für einen Treff- und Identifikationspunkt im Quartier und andererseits für einen sicheren immobilienwirtschaftlichen Ertrag im Rahmen der Gesamtkalkulation. Infrastrukturinvestitionen, Gestaltung des öffentlichen Raums und Bauträgerkalkulation gingen, Hand in Hand organisiert, eine zumeist nachhaltig funktionierende Symbiose ein.

» Die Formel **"Erdgeschoss = Handel"** besitzt keine Allgemeingültigkeit mehr.

[3] Masboungi 2016, S. 80
[4] vgl. BBSR 2019: 15

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Mehrere Faktoren führen seit etwa 2010 zu einem wachsenden „Erdgeschossproblem“. In allen Standortkategorien fallen zunehmend Erdgeschosse auf, die nicht mehr vermietet werden können. Diese beeinträchtigen entweder als „blinde Flecken“ oder aber durch einfache Nutzungen wie z. B. Spielhallen, Wettbüros oder Kioske den Gesamteindruck des Quartiers. Das Problem schmälert die Qualität des Wohngebäudes und teils ganzer Quartiere. Gleichzeitig entstehen Schieflagen bei der immobilienwirtschaftlichen Kalkulation. Ursache hierfür sind die folgenden Faktoren:

- Rückgang der inhabergeführten Läden (Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistung) und damit der potenziellen Nachfrager
- Onlinehandel
- Baurechtliche Auflagen, teils ohne Augenmaß für den Immobilienmarkt
- Alternative gesellschaftliche Treffpunkte (Shoppingcenter, Festivals, Tankstellen etc.)
- Alternde Gesellschaft mit spezifischeren Bedürfnissen
- Optimierungszwang wegen schnell steigender Bau- und Grundstückskosten

» Verschiedene Faktoren **verringern die Zahl potenzieller Mieter** immer stärker.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

IMMOBILIENMARKT UND SOZIOÖKONOMIE

» Allgemeines

Wie dargestellt, gibt es also Rahmenbedingungen und Stressfaktoren die einen unmittelbaren Einfluss auf die Anforderungen haben, die an die Projektentwicklungsgesellschaften bezüglich der Erdgeschossnutzungen gestellt werden.

Im März 2020 hat das Institut für Handelsforschung (IFH) eine neue Studie zur Zukunft des Offlinehandels veröffentlicht. Darin prognostiziert sie im Worst-Case einen Rückgang der Handelsbetriebe von 28 % bis zum Jahr 2030. Selbst im besten angenommenen Fall liegt der Rückgang noch bei etwa 10 %. Daraus lässt sich schließen, dass mindestens jedes zehnte Einzelhandelsgeschäft vor dem Aus steht. Als Hauptgründe werden der wachsende Einfluss des Onlinehandels sowie der demographische Wandel genannt. Beide Faktoren haben sich seitdem alles andere als abgeschwächt.

» Baurechtliche Anforderungen vs. reale Marktbedingungen

Dennoch beharren viele öffentliche Planungsämter häufig auf zu starren Vorgaben bezüglich der konkreten Erdgeschossnutzungen, die sich mit den am Markt realisierbaren Möglichkeiten und den Gegebenheiten vor Ort oft nicht oder nur schwer vereinbaren lassen. Die Projektentwickler werden dadurch vor größere Probleme bei der Umsetzung gestellt.

Die Mietersuche kann hier viel Zeit in Anspruch nehmen und einen erhöhten Management- und Betreuungsbedarf auslösen. Gleichzeitig steigt die Gefahr längerer Leerstandszeiten sowohl zu Beginn, als auch im weiteren Verlauf der Nutzungsphase.

Neben den genannten gibt es noch weitere Faktoren, die einen großen Einfluss auf die Gestaltung, Vermietbarkeit und Lebendigkeit und damit schlussendlich auf den Erfolg einer Erdgeschosszone innerhalb des Quartiers haben.

Als wesentliche Merkmale, auf die im Folgenden vertiefter eingegangen wird, sind hier u.a. zu nennen:

- Marktzyklus
- Sozioökonomische Voraussetzungen der Mikrostandortlage
- Frequenzen und verkehrliche Anbindung/Mindestdichte
- Bauliche/Infrastrukturelle Anforderungen

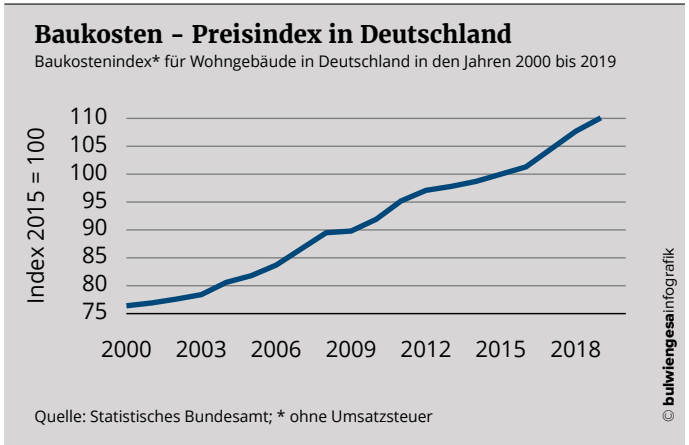
» Marktzyklus und Standort

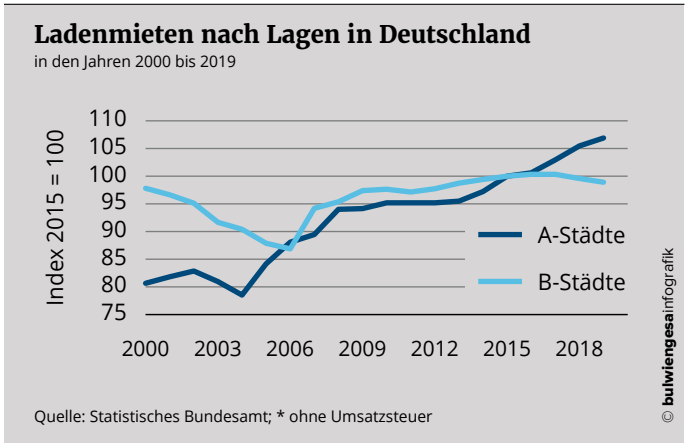
Einer der maßgeblichen Faktoren für die Quartiersentwicklung insgesamt, aber auch für die Gestaltung der Erdgeschosse im speziellen, ist der Marktzyklus mit seinen verschiedenen Phasen. Die Zinspolitik der vergangenen Dekade hat besonders in der aktuellen Situation bei den wesentlichen Preistreibern der Projektentwicklung für neue Rekordwerte gesorgt.

Die Baukosten sind im Zeitraum von zehn Jahren zwischen 20010 und 2019 in den sieben A-Städten gemäß amtlichem Baukostenindex im Durchschnitt um rund 18 % gestiegen (siehe Abbildung auf der nachfolgenden Seite).

» Die baurechtlichen Anforderungen sollten den **gesamtgesellschaftlichen Entwicklungen** stärker Rechnung tragen.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791





Es lässt sich dagegenhalten, dass die Entwicklung der Wohnungsmieten mit durchschnittlich +65 % und der Büromieten mit +26 %[1] im selben Zeitraum diesen Anstieg teils deutlich übertrifft und die höheren Baukosten daher nicht immer ins Gewicht fallen. Für die Erdgeschosslagen, die noch immer häufig auch aufgrund kommunaler Vorgaben durch Einzelhandels- oder Dienstleistungsnutzungen geprägt sind, lässt sich diese Argumentation aber nicht ohne weiteres anwenden. Der Blick auf die Entwicklung der Ladenmieten in Stadtteillagen macht deutlich, dass diese in den A-Städten zwischen 2010 und 2019 zwar ebenfalls gestiegen sind, jedoch lediglich um etwa 11,5 %. Und hierbei handelt es sich hier in der Regel um gut frequentierte Lagen in den jeweiligen Stadtteilzentren oder an Hauptverkehrsachsen. Derartig gute Lagequalitäten sind nicht in jeder Quartiersentwicklung per se gegeben.

In den B-Städten sind die Ladenmieten in Stadtteillagen im Zeitraum 2015 bis 2019 sogar schon leicht gesunken.

Schon allein aus dieser Entwicklung ließe sich ein stärker werdender finanzieller Druck auf die Erdgeschosslagen ableiten. Deutlich verstärkt wird dieser unter Berücksichtigung des zweiten großen Preistreibers für Projektentwicklungen/Quartiersentwicklungen, den Grundstückskosten.

In „Guter Lage“ haben sich die Grundstückskosten im Zeitraum zwischen dem Basisjahr 2015 und 2019 in den A-Städten durchschnittlich um unglaubliche 115 % verteuert. Auch in mittleren (+70 %) und einfachen Lagen (+56 %) fällt der Anstieg enorm aus. Etwas schwächer, dafür deutlich homogener, fällt dieser Anstieg der Grundstückskosten in den B-Städten mit jeweils rd. 30 % in allen Lagen aus.

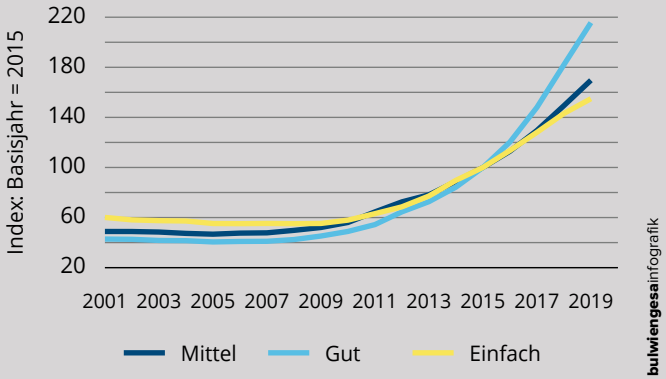
» Der Anstieg der Ladenmieten **kann den immensen Anstieg der Baukosten** nicht kompensieren.

[1] Quelle jeweils riwis.de

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Grundstückskosten Mehrfamilienhäuser nach Lagen

(Index: Basisjahr = 2015)



Quelle: riwis.de

Die Kurvenverläufe zeigen sehr deutlich, dass die Phase im Marktzyklus sowie der Standort eine wichtige Rolle für den wirtschaftlichen Erfolg spielen und welch hoher Druck auf den Mieten lastet. Über die nach wie vor häufig geforderte, klassische Herangehensweise Erdgeschoss = Handel/Dienstleistung lassen sich die notwendigen Mieten nicht mehr generieren.

Im Regelfall, so berichten es die beteiligten Projektpartner, sorgen die aktuellen Bau- und Grundstückskosten in Zusammenhang mit den für viele Nutzungen aufwendigen Ausbaustandards der Erdgeschosse dafür, dass sich ihre Entwicklung in A-Städten erst ab Mieten von deutlich über 20 Euro/qm Mietfläche wirtschaftlich lohnt.

Da diese Mieten aber nur sehr selten auch marktfähig sind, betonen die Projektpartner dieser Studie in Gesprächen unisono, dass das Erdgeschoss mittlerweile in den meisten Fällen über die darüber angeordneten Nutzungen quersubventioniert werden muss. Daraus resultierenden Mietsteigerungen in den Segmenten Büro und v. a. Wohnen. Insbesondere der Wohnungswirtschaft wird in der Folge oftmals Profitgier vorgeworfen, eine Entwicklung, die politisch nicht unproblematisch ist.

» Sozioökonomischen Rahmenbedingungen am Mikrostandort

Besonders in den als gut klassifizierten Lagen sind die Grundstückspreise zuletzt also besonders stark gestiegen. Wesentlicher Indikator für die Lageklassifikation ist die Kaufkraftkennziffer im Objektumfeld. Eine hohe Kaufkraft im Umfeld erhöht die potentielle Bandbreite an Mietern für die Erdgeschosszone erheblich. V.a. für die Gastronomie, aber auch für den höherwertigen Fachhandel, ist eine hohe Kaufkraft im Umfeld ein bedeutender Standortfaktor.

Am Beispiel des Falkenried-Quartiers im Hamburger Stadtteil Eppendorf lässt sich dieses Kriterium sehr anschaulich visualisieren (Projektinformationen: siehe nachfolgende Seite).

Die hohe Kaufkraft im Umfeld des Quartiers begünstigt eine breitere Auswahl potentieller Nutzer für das Erdgeschoss.

» Angesichts der Grundstücks- und Baukosten lässt sich eine Erdgeschossfläche i.d.R. **erst ab Mieten von über 20 Euro/qm** wirtschaftlich errichten.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Falkenried

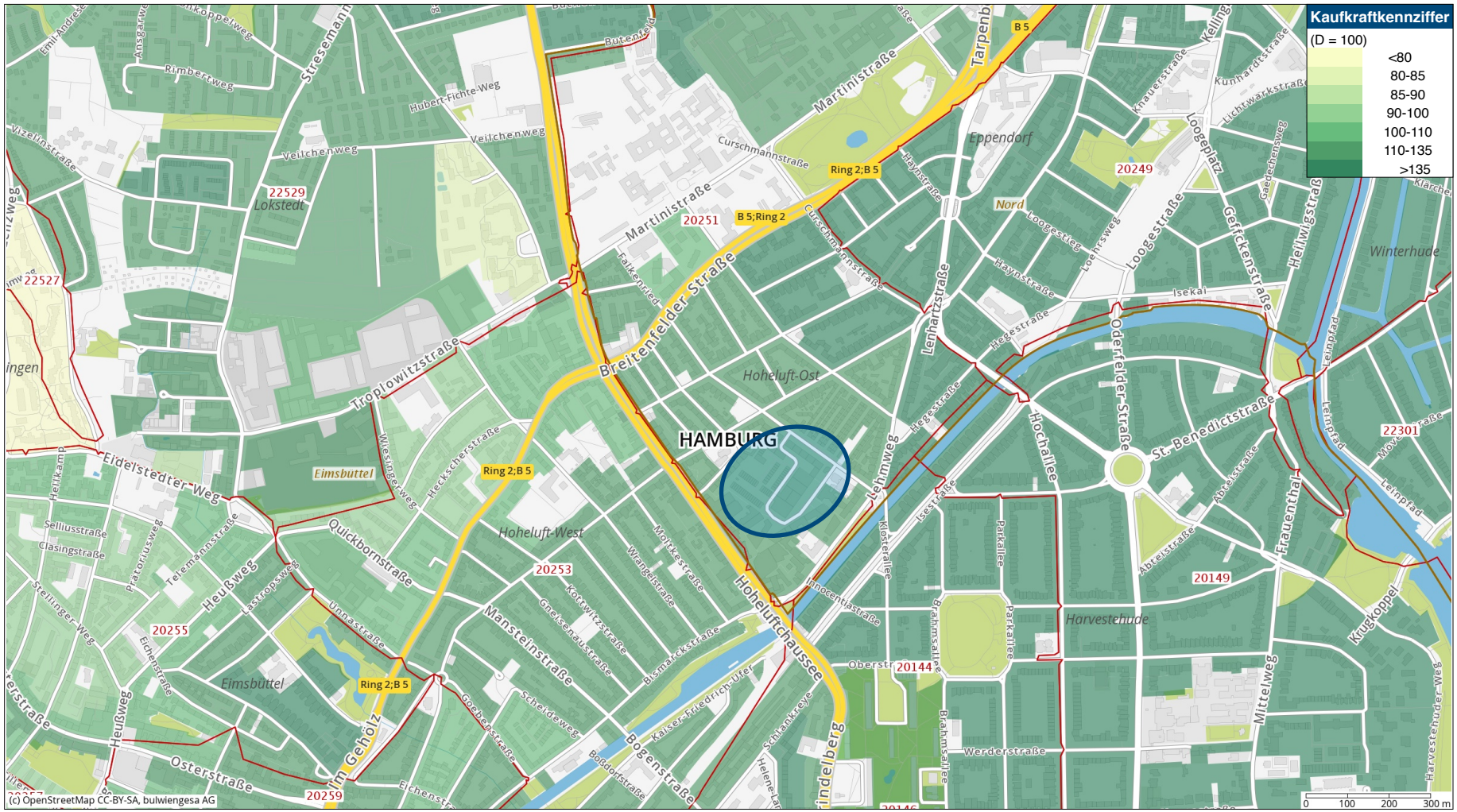
Quelle:

Projektdaten

Standort:	Hamburg-Eppendorf
Projektvolumen gesamt:	ca. 70.000 qm
davon Wohnen	33.000 qm
Gewerbe	23.000 qm
Erdgeschossfläche:	ca. 5.500 qm (gewerbliche Nutzungen)
Erdgeschossnutzung:	Gewerbe / Büro
Fertigstellung:	2004
Investitionskosten:	ca. 160 Mio. Euro

Das Quartier am Falkenried ist ein Mischgebiet - bestehend aus den Nutzungen Wohnen und Gewerbe. Das Projektgrundstück befindet sich auf dem ehemaligen Betriebshofgelände der Straßenbahn.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791


Kaufkraftkennziffer
(D = 100)
<80
80-85
85-90
90-100
100-110
110-135
>135
HAMBURG
Eppendorf
Nord
Winterhude
Hoheluft-Ost
Hoheluft-West
Eimsbüttel
Harvestehude
Lokstedt
22529
22527
20251
20249
20253
20255
20149
20144
20259
22301
B 5
B 5;Ring 2
Ring 2;B 5
Martinistraße
Breitenfelder Straße
Hoheluftchaussee
Tarpenbek
Loogestraße
Loogeplatz
Lehmweg
Hochallee
Oderfelder Straße
St. Benedictstraße
Frauenthal
Isekai
Leinpfad
Eidelstedter Weg
Troplowitzstraße
Quickbornstraße
Heußweg
Osterstraße
Im Gehölz
Mittelweg
Werderstraße
Bogenstraße
Mansteinstraße
Curschmannstraße
Haynstraße
Lehrersweg
Hegestraße
Klosterallee
Parkallee
Abteistraße
Isestraße
Innocentiastraße
Brahmsallee
Oberstr.
Kaiser-Friedrich-Ufer
Schlankreye
Lindelberg
Gefficken straße
Hellwigstraße
Kruegkoppel
Harvestehuder Weg
(c) OpenStreetMap CC-BY-SA, bulwiengesa AG
0 100 200 300 m

Während in den sehr stark frequentierten Bereichen entlang der Hauptverkehrsstraße Hoheluftchaussee mit direkt vorgelagerten Haltepunkten von U-Bahn und Metrobuslinien ein Bio-Supermarkt sowie ein Drogeriefachmarkt untergebracht sind, konnten für die zentraleren Bereiche des Quartiers Fachhändler sowie teils hochwertige Gastronomienutzungen als Mieter gewonnen werden, die weniger stark auf Hochfrequenzlagen angewiesen sind, als beispielsweise Supermärkte.

Die Ausprägung der Nutzungen ist dabei vielseitig. Neben klassischen Mietern wie einer Apotheke und einer Bäckereifiliale finden sich auch zahlreiche sehr individuelle Fachhändler und Dienstleister.

Eine Auswahl:

- Fitnessstudio mit „Lokalcolorit“ (Elbgym)
- Fachmarkt für hochwertiges Küchenzubehör
- Skandinavischer Möbelfachmarkt
- Fahrradfachmarkt
- Buchhandlung
- Elektronikfachhandel
- Parkettfachhandel

Mit Ausnahme einiger Mieterwechsel in den Gastronomiebetrieben ist das Gros der Mieter seit Beginn im Quartier vertreten, was für eine hohe Zufriedenheit mit dem Standort und für eine ausreichende eine ökonomische Tragfähigkeit spricht.

Eine weitere prominente Erdgeschossfläche wird als Büro an die Lokalredaktion eines privaten Fernsehsenders vermietet. Im Nordosten des Quartiers ist ein Ärztezentrum entstanden. Auch Erdgeschossflächen sind hier an Arztpraxen vermietet.

Das Beispiel Falkenried-Quartier zeigt im positiven Fall, welchen Einfluss die sozioökonomischen Rahmenbedingungen auf die Vielfältigkeit der Nutzungen in der Erdgeschosszone haben können. In Verbindung mit einem stimmigen Konzept und hochwertiger Architektur ist das Falkenried-Quartier in Hamburg Eppendorf ein gutes Beispiel für ein lebendiges Quartier mit hoher Aufenthaltsqualität für die Bewohner und dort arbeitenden Menschen, aber auch für die Anrainer des Quartiers.

» Frequenzen

In Kapitel 3.2 ist bereits angeklungen, welche Bedeutung die Passantenfrequenzen für die mögliche Vielfalt der Nutzungen, insbesondere für sogenannte „Magnetmieter“ mit Sogwirkung (beispielsweise Supermärkte, Drogeriemärkte) haben. Dabei gilt die einfache Formel, dass diese Mieter zwar selber gewisse Frequenzen und Nachfragepotenzial benötigen, auf der anderen Seite aber auch in erheblichem Maße Frequenzen für ergänzende Nutzungen generieren.

Insbesondere Waren des täglichen Bedarfs werden immer noch bevorzugt wohnortnah eingekauft. Diese Nutzungen benötigen daher eine gewisse Nutzerdichte (variiert je nach Betreiber). Hierbei gilt es zweierlei zu beachten:

» Eine **hohe Kaufkraft** in der Quartiersumgebung erhöht die Vielfalt der potenziellen Erdgeschossmieter enorm.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

1. Das Quartier selbst wird in den seltensten Fällen aus sich heraus genügend Frequenzen für diese Art der Nutzungen generieren. Dennoch ist es natürlich hilfreich, wenn die Bewohner des Quartiers bereits einen wesentlichen Teil der im Nahbereich[2] lebenden, potentiellen Kunden ausmacht.

2. Da das Quartier aus sich selbst heraus die nötigen Frequenzen zumeist nicht generieren kann, muss eine Handelsnutzung in Erdgeschosslage zwangsläufig auch das Umfeld ansprechen um die zur langfristigen Existenz benötigten Zielumsätze zu erwirtschaften. Häufig wurde – meist mit überschaubarem Erfolg - in der Vergangenheit versucht, die Frequenzen mit Hilfe der dort angesiedelten Magnetnutzer „künstlich“ ins Zentrum des Quartiers zu verlagern. Aufgrund ihrer Erfahrung heben alle Projektpartner die Notwendigkeit hervor, diese Nutzungen in den zumeist frequenzstärkeren Außenbereichen anzusiedeln. Für eine Ansiedlung im Quartierszentrum eignen sich Fachhändler die von den Kunden gezielter angesteuert werden, deutlich besser.

» Bauliche und infrastrukturelle Anforderungen der verschiedenen Erdgeschossnutzungen

Einige Nutzungsarten stellen besondere bauliche Anforderungen (z. B. Raumhöhe und -tiefe, Mindestgröße) und unterschiedliche Ansprüche an eine Fläche. Insbesondere Filialen agieren häufig mit vorgegebenen Konzepten und Ladenbauteilen, die sich auf der Fläche realisieren lassen müssen.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass einige Nutzungen auch Anforderungen an die Infrastruktuer stellen (z. B. Parkplätze, Lagerflächen, Anlieferzone), die einerseits in der Immobilie erfüllbar sein und andererseits mit dem Konzept und den Gegebenheiten des gesamten Quartiers in Einklang gebracht werden müssen.

Um es plakativ auszudrücken: Ein autofrei geplantes Quartier ist nur bedingt mit Nutzungen zu vereinbaren, die auf die Erreichbarkeit für Kunden mit dem PKW angewiesen sind.

Daraus geht hervor, dass nicht jede Erdgeschossnutzung auch mit den umgebenden Wohn-, Büro-, Dienstleistungs- oder Handelsnutzungen kompatibel ist.

Die folgende Matrix gibt einen Überblick über die Kriterien, die gängige kleinteilige Gewerbebetriebe an die infrastrukturelle Ausstattung, sowie die Lage und Objektkriterien stellen.

» Erdgeschossnutzungen sollten **infrastrukturell und konzeptionell** zur Umgebung passen.

[2] In der Fachliteratur wird der sogenannte fußläufige Nahbereich in der Regel mit einer Entfernung von 700 bzw. in einigen Fällen auch 1.000 m festgelegt. Gerade im städtischen Kontext, in dem wir uns im Bezug auf die Quartiere in der Regel bewegen, ist jedoch eher von einem Radius von 700 m um das Objekt als fußläufiger Nahbereich auszugehen.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Kriterien gebräuchlicher kleinteiliger Gewerbebetriebe								
	Gebräuchliche Nutzung	Lagefaktoren und Objektkriterien						
		Laufkunden	Zielkunden	Parkplätze am Objekt	ÖPNV-Anbindung	Logistik-/ Anlieferzone	Lagerflächen	Verträglichkeit mit Wohnnutzung
Einzelhandel	Bäcker	✓	o	o	o	o	o	✓
	Metzger	✓	✓	✓	o	o	✓	✓
	Kiosk/ Lotto	✓	o	×	o	×	o	✓
	Apotheke	o	✓	✓	o	o	✓	✓
	Blumenladen	✓	✓	o	o	o	×	✓
	Weinhandel	o	✓	✓	o	o	✓	✓
	Optiker/Hörgeräteakustiker	o	✓	✓	✓	×	×	✓
	Sanitätshaus	✓	✓	✓	✓	o	o	✓
	Fahrradladen	✓	✓	o	o	o	✓	(✓)
	Matratzenstudio	o	✓	✓	o	✓	✓	✓
Dienstleistung	Friseur	×	✓	✓	✓	×	×	✓
	Kosmetik/ Solarium	×	✓	✓	✓	×	×	✓
	Reinigungsannahme	✓	✓	✓	o	×	×	✓
	Schuh-/Schlüsseldienst	✓	✓	o	o	×	×	✓
	Reisebüro	o	✓	✓	o	×	×	✓
	Fahrschule	×	✓	✓	✓	×	×	✓
	Arztpraxis, Physiotherapie	×	✓	✓	✓	×	×	✓
Büro/ Kleingewerbe	Versicherungsmakler	o	✓	✓	o	×	×	✓
	Steuerberater	×	✓	✓	✓	×	×	✓
	Rechtsanwaltskanzlei	×	✓	✓	✓	×	×	✓
	Architekturbüro	×	✓	✓	✓	×	×	✓
	Handwerker	×	✓	✓	o	✓	✓	×
Freizeit/ Gastronomie	Bar/ Disco	✓	✓	o	✓	o	✓	o
	Pizza-/Sushi-Dienst	o	✓	✓	×	o	✓	(✓)
	Spielhalle	✓	✓	o	o	×	×	o
	Fitnessstudio	×	✓	✓	✓	×	×	o
	Wettbüro	o	✓	o	o	×	×	o

Quelle: bulwiengesa AG; hohe Bedeutung = ✓ nachrangig bedeutend = o unbedeutend/sehr geringe Bedeutung = x

* in diesem speziellen Fall: gegeben = ✓ eingeschränkt gegeben = o nicht gegeben = x

»

Die Standort-anforderungen einzelner Nut-zungen sollten konzeptionell **schon in der Planungsphase** stärker berück-sichtigt und auch **kommu-niziert** werden.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

» Zwischenfazit

Die angeführten Aspekte stellen lediglich einen Ausschnitt der vielfältigen Anforderungen dar, die an die Projekt-, beziehungsweise Quartiersentwickler im Zuge der Projektkonzipierung, -planung und -umsetzung gestellt werden. Diese lassen sich dabei grob in zwei Gruppen aufteilen:

1. Ständige Anforderungen: Dazu zählen z.B. die baulichen und infrastrukturellen Anforderungen, aber auch Frequenzen. Diese unterliegen keinem oder nur einem geringfügigen Wandel und sind nahezu an jedem Projektstandort ähnlich, wenngleich auch hier zu berücksichtigen ist, dass insbesondere im Handel auch die baulichen und infrastrukturellen Anforderungen sich im Zuge von verändertem Kundenverhalten und Lieferprozessen im Laufe der Zeit kontinuierlich leicht verändern und anpassen.

2. Marktzyklische und prozessuale Anforderungen: Diese unterliegen einem steten Wandel und stellen daher besondere Anforderungen an die Projektentwicklungsgesellschaft und Planung. Neben der Phase im Marktzyklus zählen hierzu auch die sozioökonomischen Rahmenbedingungen am Mikrostandort. Stadtteile und Bezirke wandeln sich im Laufe der Zeit (häufig sogar bedingt durch Quartiersentwicklungen) und erfordern daher Anpassungen in der Konzeption. Auch makroökonomische Veränderungsprozesse (z. B. das Ladensterben im Fachhandel) fallen unter diesen Aspekt. Gemeinsam mit der Phase im Marktzyklus (Stichwort Bau- und Grundstückskosten) stellen diese Anforderungen die größte Herausforderung für die Entwickler dar.

Besonders die letztgenannten Aspekte sind es, die aktuell eine erhöhte Kreativität von Entwicklern und Planern erfordern. Im Folgenden wird anhand von sechs Praxisbeispielen aufgezeigt, wie die Projektpartner durch kreative, innovative und strategisch geschickte Ansätze versuchen, die Entwicklung lebendiger Erdgeschosszonen im Quartier zu fördern.

»

Die Herausforderung **lebendige** und gleichzeitig **rentable Erdgeschossnutzungen** zu etablieren wird unter den aktuellen Gegebenheiten immer größer.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Erdgeschosse in der Projektkalkulation

Oftmals zu intransparent sind in der deutschen Immobilienwirtschaft die Projektkalkulationen und damit die ökonomischen Parameter für die vorbereitende Stadtplanung. Die im folgenden dargestellte Beispielkalkulation gibt einen allgemeingültigen Rahmen vor, in dem Erdgeschossflächen mit gängigen Nutzungen (Einzelhandel und Kindertagesstätte) kalkuliert werden.

Dabei gelten folgende Grundlagen und Zusammenhänge:

- Die Kosten beziehen sich auf BGF,
  die Erlöse auf MF (Mietfläche gem. gif-Definition)
- Der Kauf eines Grundstücks erfolgt auf der Basis der möglichen „qm BGF“, in unterschiedlicher Nutzung. Dabei weisen Bodenrichtwerte in Mischgebieten (MK) zumeist noch sehr hohe Werte auf.
- Die Kostengruppen (KG) leiten sich ab aus der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)
- Erlöse errechnen sich aus einer angesetzten Jahresmiete, multipliziert mit einem marktüblichen Vervielfacher der Jahresmiete, zu dem das Objekt üblicherweise in der jeweils aktuellen Immobilienmarktphase veräußert werden kann.

» Ausgangslage

Als Grundlage für die Kalkulation soll ein gemischt genutztes Quartier mit den in der nachfolgenden Tabelle aufgelisteten Parametern und dem daraus resultierenden Kaufpreis für das Grundstück dienen:

	BGF	Kosten/BGF*	KP Grundstück
Wohnen (frei finanziert)	24.210 m²	850 €/m²	20.578.160 €
Wohnen (preisgebunden)	9.684 m²	200 €/m²	1.936.768 €
Büro	22.999 m²	1.580 €/m²	36.338.610 €
Einzelhandel	2.578 m²	1.950 €/m²	5.027.729 €
Kita	980 m²	650 €/m²	637.318 €
Summe	**60.451 m²**	**1.067 €/m²**	**64.518.584 €**

*Kosten beziehen sich auf den Grundstücksankauf

Konzentrieren wollen wir uns auf die beiden Nutzungen Einzelhandel (beinhaltet weitere Nutzungen die wir der übersichtlichkeit halber unter dieser Kategorie zusammenfassen, u.a. Gastronomie) und Kindertagesstätte, welche typischerweise in Erdgeschosslagen angesiedelt sind.

Um die Projektkalkulation musterhaft durchzuspielen wird in der Ausgangslage ein potenzieller Mietertrag von 23 €/qm Mietfläche für die Einzelhandelsfläche und 12,50 €/qm Mietfläche für die Fläche der Kindertagesstätte angesetzt. Diese Werte entsprechen in Ihrer Ausprägung Werten die am ehesten in A-Städten erzielbar sind. Entsprechend erscheint bei einem möglichen Verkauf (des gesamten Quartiers mit allen Nutzungen) ein Vervielfacher von 30 angemessen (sprich:

»

Die Ausgangslage einer Projektkalkulation entspricht nur selten den **tatsächlichen Gegebenheiten** bei Fertigstellung.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Jahresmietertrag multipliziert mit 30 = möglicher Verkaufspreis).

	Einzelhandel	Kita
Projekteckdaten		
BGF o. i. Gewerbe	2.578 m²	980 m²
BGF oberirdisch gesamt	2.578 m²	980 m²
BGF u. i.	730 m²	280 m²
Nutzfläche Gewerbe, Gif	2.217 m²	804 m²
Nutzfläche gesamt	2.217 m²	804 m²
Tiefgaragen-Stellplätze	28	2
Kosten		
Bausteinname	**Einzelhandel**	**Kita**
Kaufpreis	5.027.729,00 €	637.318,00 €
KG 100*	5.304.254,00 €	672.370,00 €
KG 200	64.458,00 €	24.512,00 €
KG 300 & 400	6.477.642,00 €	1.729.758,00 €
KG 500	92.000,00 €	45.500,00 €
KG 700	862.433,00 €	233.970,00 €
Bau- & Baunebenkosten	***7.496.533,00 €***	***2.033.740,00 €***
KG 800	502.268,00 €	136.261,00 €
Reserve	262.379,00 €	71.181,00 €
Finanzierung	676.188,00 €	121.573,00 €
Gesamtinvest	***14.241.621,00 €***	***3.035.125,00 €***
Erlöse**	17.135.737,00 €	3.376.803,00 €
Rendite	20,3 %	11,3 %
Ertrag	***2.894.116,00 €***	***341.678,00 €***

* Kaufpreis inkl. Nebenkosten

** Kalkulierte Jahresmiete * angesetzter Vervielfacher

Für die beiden betrachteten Nutzungsarten ergibt sich kombiniert mit den Baukosten das nachfolgende Bild:

In der Kalkulation wirken die beiden potentiellen Erdgeschossnutzungen gut tragfähig und insbesondere die Einzelhandelsnutzung verspricht eine lohnende Rendite. Allerdings ist hierbei anzumerken, dass es sich bei der angesetzten Einzelhandelsmiete um einen vergleichsweise hohen Ansatz handelt, welcher nur unter idealen Rahmenbedingungen erzielbar scheint.

Unter diesen Idealbedingungen könnten die Erdgeschossflächen auch weiterhin, ergänzend zum freifinanzierten Wohnen, das preisgebundene Wohnen querfinanzieren und das Projekt bleibt für den Entwickler ein lohnendes Geschäft.

» Auswirkung steigender Bau- und Grundstückskosten

Aus verschiedenen Gründen ist es gegenüber der ursprünglichen Planung und Kalkulation zu einer zeitlichen Verzögerung gekommen. In diesem Zeitraum haben sich die Rahmenbedingungen geändert. Gehen wir beispielsweise einmal davon aus, dass sich die Grundstückskosten in diesem Zeitraum um 10 %, die Baukosten um 5 % gesteigert haben. Beide Ansätze sind angesichts der im vorangegangenen Kapitel ausgeführten Entwicklungen als moderat zu bezeichnen.

Gleichzeitig hat die Corona-Pandemie den Strukturwandel im Einzelhandel deutlich beschleunigt. Zahlreiche Fachgeschäfte und Gastronomiebetriebe stehen vor dem Aus. Die Anzahl potenzieller Mieter sinkt, der Wettbewerb um die verbleiben-

»

Eine Rendite von > 20 % für die Einzelhandelsfläche ist nur unter in der Ausgangslage unterstellten, **optimalen Rahmenbedingungen** erzielbar.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

den Gewerbetreibenden verschärft sich deutlich. Die angesetzte Miete von 23 €/qm MFG scheint vor diesem Hintergrund nicht mehr erzielbar und muss nach unten korrigiert werden. Der Mieteinsatz für die Kindertagesstätte kann zwar gehalten werden, eine Anhebung der Miete ist aber nicht durchsetzbar.

Wie sich die geänderten Rahmenbedingungen auf die Renditen auswirkt zeigt der Blick auf die aktualisierte Musterrechnung:

Kosten ***Bausteinname***	**Einzelhandel** **Einzelhandel**	**Kita** **Kita**
Kaufpreis	5.530.502,00 €	701.049,00 €
KG 100*	5.834.679,00 €	739.607,00 €
KG 200	64.458,00 €	24.512,00 €
KG 300 & 400	6.477.642,00 €	1.729.758,00 €
KG 500	92.000,00 €	45.500,00 €
KG 700	862.433,00 €	233.970,00 €
Bau- & Baunebenkosten	***7.871.359,00 €***	***2.135.427,00 €***
KG 800	527.381,00 €	143.074,00 €
Reserve	275.498,00 €	74.740,00 €
Finanzierung	731.338,00 €	130.355,00 €
Gesamtinvest	***15.240.255,00 €***	***3.223.203,00 €***
Erlöse**	15.645.673,00 €	3.376.803,00 €
Rendite	2,7 %	4,8 %
Ertrag	***405.418,00 €***	***153.601,00 €***

* Kaufpreis inkl. Nebenkosten

** Kalkulierte Jahresmiete * angesetzter Vervielfacher

Die Musterrechnung macht deutlich, welch starke Auswirkungen derartige Veränderungen auf die ursprüngliche Kalkulation haben können. Die mögliche Rendite für die Einzelhandelsfläche ist gerade noch im positiven Bereich. Das Risiko für den Projektentwickler stiegert sich enorm, schon kleinere ergänzende Probleme lassen diese in den negativen bereich schwenken. Von einer möglichen Querfinanzierung weiterer Bestandteile kann unter diesen Aspekten nicht mehr gesprochen werden. Schnell kann so auch die Gesamtkalkulation eines Quartiers ins Wanken kommen.

» Fazit

Die Musterrechnung zeigt, dass es sich bei den Projektkalkulationen um fragile Gebilde handelt die sehr stark von der Gesamtstimmung und -entwicklung im jeweiligen Teilbereich abhängen. Insbesondere im Einzelhandel und in der Gastronomie haben in der jüngeren Vergangenheit sehr umfangreiche marktseitige Veränderungen zu stark veränderten Parametern geführt die es zu einer noch größeren Herausforderung für die Projektentwickler machen eine lebendige, mehrwertschaffende und trotzdem noch rentable Erdgeschossnutzung umzusetzen.

»

Projektkalkulationen sind vergleichsweise fragil. Schon **Kleinigkeiten** können **erhebliche Auswirkungen** auf die **Rentabilität** haben.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Best Practice Beispiele

» Allgemeines

Die verschiedenen Ansätze und innovativen Ideen, um lebendige Erdgeschosszonen zu realisieren, lassen sich trotz ihrer Verschiedenheit grob in zwei Kategorien einteilen:

1. Ansätze zur Verringerung des wirtschaftlichen Drucks auf die Erdgeschosse

2. Ansätze, die durch Ihre Innovationskraft oder Struktur das Ziel verfolgen, trotz des angespannten Mietmarktes die erforderliche Miete zu erzielen und dabei einen Mehrwert für das Quartier bieten.

Im Folgenden werden einige der Ansätze aus Beispielprojekten der jüngeren Vergangenheit, der Gegenwart, sowie der nahen Zukunft vorgestellt. Viele der Projekte wenden dabei Elemente aus beiden Kategorien an.[1]

» Verringerung des wirtschaftlichen Drucks auf die Erdgeschosslagen

Die Verringerung des finanziellen Drucks auf die Erdgeschosslagen kann, wie die Best Practice Beispiele zeigen, auf zwei verschiedene Arten geschehen. Zum einen durch Quersubventionierung über die Obergeschosslagen. Das Credo dieser Ansätze lässt sich dahingehend zusammenfassen, dass es bei geringerem Mietdruck möglich ist, in den Erdgeschosslagen Nutzungen zu etablieren, die hinsichtlich des Images und/oder des Nutzens für die Bewohner oder Bürobeschäftigten derart förderlich sind, dass sich die geringere Miete im Erdgeschoss über höhere erzielbare Mieten in den Obergeschosslagen oder weiteren Gebäuden des Quartiers ausgleichen lässt.

Zum anderen lässt sich der Druck auch über die stärkere Verknüpfung und Vernetzung einzelner Nutzungen und Akteure verringern. Gemeinsam nutzbare Einrichtungen bedeuten geringere Ausgaben für alle beteiligten Akteure und lassen mehr Spielraum für einen höheren Mietzins auf der Kernfläche.

» Subventionierung über Sonderumlagen

Einen vergleichsweise direkten Weg der Unterstützung bei dem Vorhaben die Erdgeschossflächen als Gesamtkonstrukt attraktiv und rentabel zu belegen, betreiben und zu managen geht das Quartier 21 im Hamburger Stadtteil Barmbek.

Auf einem ehemaligen Krankenhausgelände ist hier im Zeitraum zwischen 2008 und 2013 ein gemischt genutztes Quartier entstanden.

Die Besonderheit in diesem Quartier ist ein Quartiersverein, der sich aus einer Sonderumlage finanziert und einen Quartiersmanager beschäftigt. Die Sonderumlage wird dabei als Zwangsabgabe über Reallasten in den Grundbüchern aller Wohnungseigentümer geregelt. Sie variiert in der Höhe anteilig nach Wohnfläche.

» Lebendige Erdgeschosszonen benötigen entweder **finanziellen Spielraum (Quersubventionierung)** oder ein **besonderes Konzept** das hohe Mieterträge ermöglicht.

[1] Infoseiten mit einer sehr groben und allgemeinen Projektbeschreibung finden sich aufgrund dieser Verteilung über das gesamte Kapitel verteilt, teilweise unabhängig von einer konkreten Zuordnung zu einer Kategorie.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Quartier 21

Projektdaten

Standort:	Hamburg-Barmbek
Projektvolumen gesamt:	ca. 120.000 qm BGF
davon Wohnen	ca. 68.000 qm BGF
Gewerbe	ca. 45.000 qm BGF
Erdgeschossfläche:	ca. 11.500 qm (gewerbliche Nutzungen)
Erdgeschossnutzung:	Wohnen / Gewerbe
Fertigstellung:	2013
Investitionskosten:	350 Mio.

Nördlich des Hamburger Stadtparks ist auf dem Gelände des früheren Krankenhauses Barmbek das neue Quartier 21 entstanden, das seinen Namen von 21 alten markanten (denkmalgeschützten) Backsteinbauten erhalten hat.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Die Belastung eines jeden Einzelnen fällt dabei vergleichsweise gering aus, in der Gesamtheit resultiert aber ein Ertrag, der neben einem angestellten Quartiersmanager auch noch die Anmietung von Räumlichkeiten in Erdgeschosslage ermöglicht.

Der Quartiersverein kümmert sich um die Belange der Nutzer und organisiert gemeinschaftliche Veranstaltungen, bietet Räumlichkeiten für Festivitäten und Hobbys. Er vernetzt die Nutzer (auch der Erdgeschosslagen) untereinander und stärkt somit den Gemeinsinn und die Identifikation mit dem Quartier. Die aktive Vernetzung der Erdgeschossnutzer fördert durch gemeinsame Aktionen und gemeinschaftliches Handeln und Marketing die Gesamtattraktivität des Standortverbunds.

» Indirekte Quersubventionierung

Der Vernetzungsgedanke steht auch bei den Quartieren Le Flair in Düsseldorf und Port Phönix in Dortmund im Zentrum der Überlegungen. Eine Quartiers-App ermöglicht den Nutzern den Austausch von Informationen, Hilfeleistungen und ähnlichem untereinander. Für Mieter der Erdgeschosslagen bedeutet dies auch, dass sie Angebote, Informationen und Hinweise direkt an die Bewohner und Bürobeschäftigten des Quartiers richten können. Dies kann von Tageskarten für gastronomische Nutzungen bis hin zu Sonderangeboten im Einzelhandel oder Schließzeiten der Kindertagesstätte das gesamte Spektrum an Informationen beinhalten.

„Noch schnell auf der digitalen Pinnwand nach Joggingpartnern suchen, dem Service-Point eine Reservierungsanfrage für ein Gästeapartment schicken und sich mit den Nachbarn online fürs Wochenende verabreden – in den INTERBODEN Lebenswelten wird das für immer mehr Bewohner zur Normalität."[2]

Auch der Projektentwickler ehret+klein setzt in seiner Quartiersentwicklung Urbanes Leben am Papierbach in Landsberg im Speckgürtel Münchens auf einen Quartiersmanager. Am Begriff des „Quartiersmanagers" lässt sich bereits ablesen, dass es sich bei einem Quartier um ein ganzheitliches Produkt, einen „Stadtbaustein" handelt, der aktiv gemanaged werden sollte, um als Ganzes zu funktionieren und wahrgenommen zu werden. Und das sowohl in der Planungsphase, als auch in der Nutzungsphase.

„Das Quartiersmanagement gestaltet in der Entstehungsphase eines großen, heterogenen Gebäudekomplexes das produktive Miteinander der verschiedenen Nutzungen und sorgt später für den reibungslosen Betrieb des Quartiers. Dabei spielt eine bereichsübergreifende Teamarbeit eine wichtige Rolle.
Das lokal tätige Quartiersmanagement vereint Aufgaben des Asset und des Property Managements. Das heißt: Der Quartiersmanager verantwortet alle direkt im Quartier anfallenden Aufgaben, ist täglich vor Ort präsent und direkter Ansprechpartner für alle Nutzer und Bewohner des Quartiers. Er übernimmt die Steuerung der technischen und kaufmännischen Aufgaben und koordiniert das infrastrukturelle Management der Liegenschaften."[3]

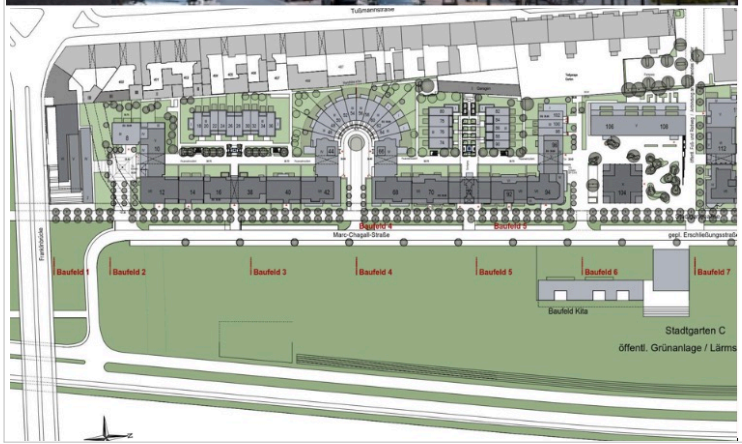
Die steigende Bedeutung des Quartiersmanagements unterstreicht die Tatsache, dass die beiden Projektpartner Hamburg Team und INTERBODEN im Herbst 2019 ihre Erfahrungen

» **Aktives Management** der Erdgeschosszone gewinnt an Bedeutung. Ein **Quartiersmanager** stellt ein adäquates Werkzeug dar.

[2] Interboden über seine Quartiers-Applikation Animus; Interboden.de
[3] Interboden/Hamburg Team: quartiersmanager.de

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Le Flair



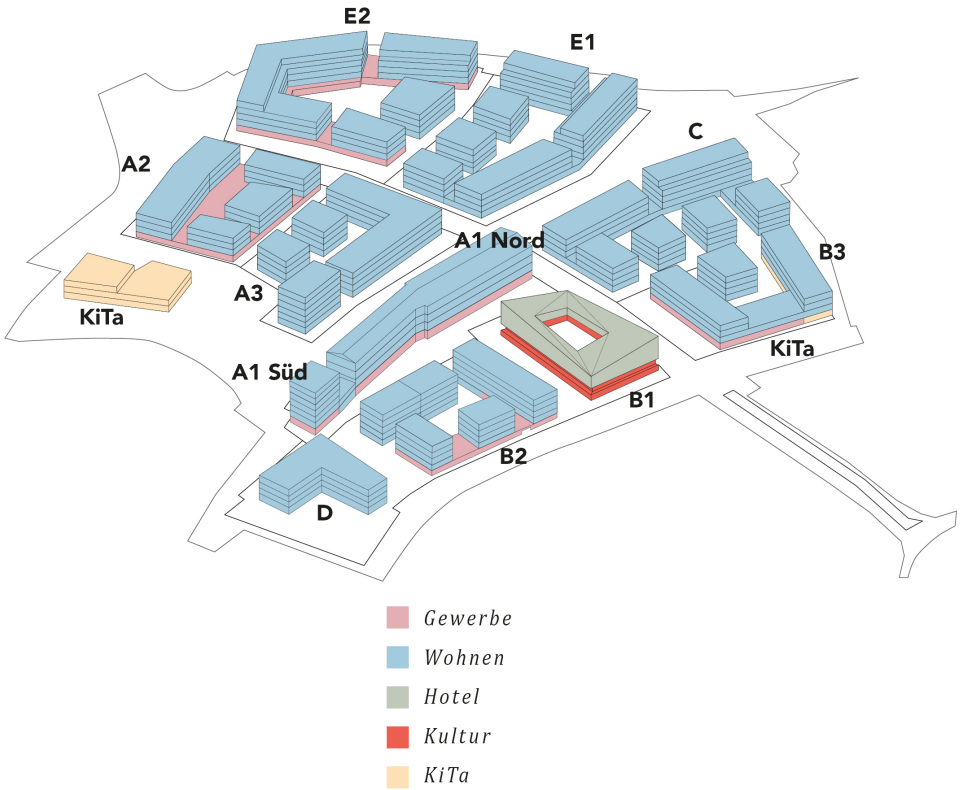
Projektdaten

Standort:	Düsseldorf
Projektvolumen gesamt:	ca. 95.500 qm
davon Wohnen	ca. 90.000 qm
Gewerbe	ca. 5.500 qm
Erdgeschossfläche:	3.900 qm (BF 1) + 1.000 qm (BF 6 + 7)
Erdgeschossnutzung:	Gewerbe
Fertigstellung:	2010 - 2019
Investitionskosten:	keine Angabe

Das Le Flair in Düsseldorf umfasst 13 Baufelder. Insgesamt sind rd. 90.000 m2 Wohnfläche, verteilt auf 938 Wohneinheiten und Gewerbeflächen im Umfang von 5.500 qm entstanden. Ergänzend wurden eine Parkanlage von 80.000 m2 und 1.150 Tiefgaragenstellplätze geschaffen.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Urbanes Leben am Papierbach



Projektdaten

Standort:	Landsberg an der Lech
Projektvolumen gesamt:	ca. 80.000 qm BGF
davon Grundstück	ca. 57.000 qm
Erdgeschossfläche:	ca. 22.550 qm
Erdgeschossnutzung:	Gewerbe / Wohnen
Fertigstellung:	ca. 2024
Investitionskosten:	ca. 189 Mio. Euro

Das Projekt ist ein innovatives Quartier, dass mit einem Quartiersmanager und diversen Community- und Sharing-Angeboten geplant wird. Ebenso fördert das Projekt die Vision der Modellstadt Landsberg 2035 durch ein ressourcenschonendes Energiekonzept und ein Mobilitätskonzept.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

gebündelt und ein gemeinsames Quartiersmanagement auf die Beine gestellt haben.

Eine weitere Form der indirekten Quersubventionierung stellt der Verzicht auf einen hohen Mietertrag in der Erdgeschosslage durch imagefördernde und bewohnerfreundliche Dienstleistungsnutzungen dar. Dies kann auf verschiedenen Wegen erfolgen. So bieten die Quartiere Le Flair in Düsseldorf und Port Phönix in Dortmund beispielsweise einen physisch besuchbaren Service Point an. Dieser nimmt beispielsweise Pakete entgegen oder bucht auf Wunsch unkompliziert haushaltsnahe Dienstleistungen für die Bewohner des Quartiers.

Diese Nutzung belegt zwar eine Erdgeschossfläche, die ansonsten auch vermietet werden könnte, schafft aber einen Mehrwert für das Quartier, der sich, so die Hoffnung, in höheren Mieten in den Obergeschossen niederschlägt.

Ähnlich verhält es sich mit kulturellen Nutzungen. So ist in das Projekt Urbanes Leben am Papierbach in Landsberg ein Kulturzentrum integriert, das neben einem Veranstaltungsraum auch kostengünstige Atelier- und Ausstellungsflächen für Künstler anbietet. Auch hier ist das Ziel, über den Mehrwert, den weniger ertragsstarke Erdgeschossnutzungen für das Gesamtquartier leisten können, höhere Erträge aus anderen Projektbausteinen zu generieren.

Nicht zu vernachlässigen ist hier auch der Aspekt, dass eine derartige Planung auch die Akzeptanz in der Bevölkerung deutlich erhöht und in diesem Zuge die Planung, insbesondere bei umstrittenen Projekten, erleichtern kann.

» **Image-fördernde Nutzungen** können sich über daraus resultierende, höhere Mieterträge in anderen Projektbausteinen rentieren.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Port Phoenix

Projektdaten

Standort:	Dortmund
Projektvolumen gesamt:	24.140 qm BGF
davon Wohnen	22.240 qm
Gewerbe	1.900 qm
Erdgeschossfläche:	1.900 (gewerbliche Nutzungen)
Erdgeschossnutzung:	Gewerbe
Fertigstellung:	2013 - 2019
Investitionskosten:	keine Angabe

Das Port PHOENIX in Dortmund wurde auf drei Baufeldern realisiert. Die Wohnfläche umfasst 245 WE, die 13 Gewerbeflächen verteilen sich kleinteilig auf insgesamt 1.900 qm. Das Projekt wird zudem durch 315 Tiefgaragenstellplätze ergänzt. Die INTERBODEN Gruppe konnte an der Entwicklung des B-Plans teilhaben, die Handelsflächen waren jedoch explizit gewünscht und nicht abwendbar.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Den bisher erläuterten Ansätzen ist gemein, dass sie das Konzept verfolgen, die Erdgeschosszone hinsichtlich ihrer nötigen Ertragsstärke zu entlasten. Auch das METROPOLENHAUS am Jüdischen Museum in Berlin hat diesen Ansatz bewusst gewählt und ihn zum entscheidenden Kriterium im Vergabeprozess des Grundstücks gemacht.

» Das METROPOLENHAUS Am Jüdischen Museum – Das Aktive Erdgeschoss als Impulsgeber für die Nachbarschaft

Das Metropolenhaus öffnet sich auf 1.000 qm aktivem Erdgeschoss (siehe nachfolgende Seite) mit kleinen Läden, orientalischer Gastronomie sowie nicht-kommerziellen Projekträumen und bietet sozial-kulturelle Freiräume für die Nachbarschaft.

Im Rahmen des Konzeptverfahrens rund um den ehemaligen Blumengroßmarkt war nicht der Höchstpreis, sondern das Nutzungskonzept „Aktives Erdgeschoss“ für den Grundstückszuschlag entscheidend.

Über den Verkauf der Einheiten im 1.–6. Obergeschoss wird das Kultur- und Gewerbekonzept im Erdgeschoss querfinanziert. Die Eigentümer der Wohn- und Gewerbeeinheiten sichern somit die ökonomische Basis, kreativen Freiraum für die Allgemeinheit und übernehmen langfristig Verantwortung für eine nachhaltige Stadtentwicklung.

40 % der Erdgeschoss-Flächen des Metropolenhauses werden als temporäre Projekträume für einen Mietzins von max. 6 Euro/qm im Jahresdurchschnitt vermietet und programmatisch kuratiert. Auf 400 qm stehen die Projekträume Kooperationspartnern, lokalen Initiativen und Kulturschaffenden offen, um Projekte mit den Schwerpunkten Design, Bildung und Nachbarschaft zu realisieren.

Mit der Idee des „kuratierten Erdgeschosses“ übernimmt der gemeinnützige Verein feldfünf e.V. die Trägerschaft der Kulturplattform **feld**fünf und zugleich auch die Verpflichtung zu einem kuratorischen Gewerbemanagement für den Zeitraum der Nutzungsbindung von 15 Jahren.

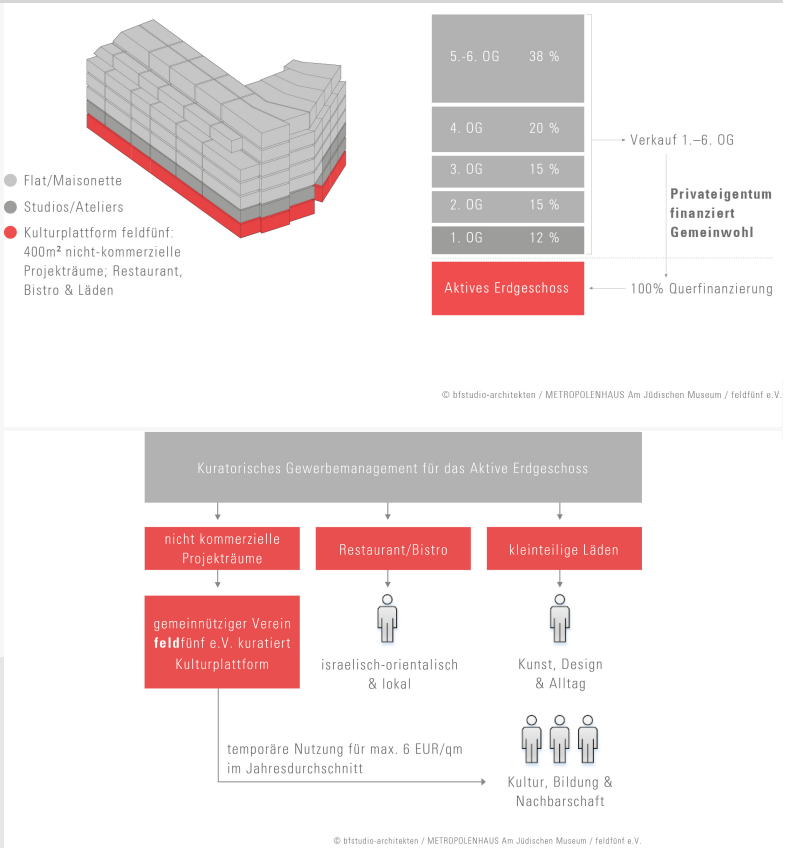
»

Der Aspekt der **Stadtrendite** sollte schon im Vergabeprozess stärker berücksichtigt werden und seitens der Planungsämter das Erdgeschosskonzept stärker in den Fokus nehmen.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

METROPOLENHAUS Am Jüdischen Museum, Berlin

Aktives Erdgeschoss – "Privateigentum finanziert Gemeinwohl"



Quelle: bfstudio Partnerschaft von Architekten mbB; Foto: Sebastian Wells

» Verknüpfung von Nutzungen

Ein weiterer innovativer Ansatz, dem wirtschaftlichen Druck in den Erdgeschosslagen zu entkommen, wird im Projekt „Business Area Tutzing“ des Quartiersentwicklers ehret+klein verfolgt. Das Areal, das ebenfalls dem Speckgürtel Münchens zugeordnet werden kann, wird als gemischt genutztes Quartier mit vielfältigen Nutzungen geplant. Zu den Nutzungen zählen unter anderem eine Privatklinik und ein Hotel, die sich gemäß Planung direkt gegenüber liegen.

Es bestehen aktuell Überlegungen, Bewirtschaftungsräume wie beispielsweise die Wäscherei und die Großküche gemeinschaftlich zu nutzen. Zwar ist in der aktuellen Planungsphase noch unklar, inwiefern davon explizit auch Erdgeschossflächen betroffen wären, dennoch macht dieses Beispiel eindrücklich deutlich, dass gemeinschaftliche Nutzung von Räumen einen Mehrwert für alle beteiligten Miet-/Nutzungsparteien schaffen und den Mietdruck auf Einzelnutzungen entlasten kann.

Der Ansatz lässt sich dabei auf ganz verschiedente Weisen adaptieren. Um nur ein inder Praxis bereits gelebtes Beispiel zu nennen lässt sich in vielen Fällen der Empfangsbereich einer Hotelnutzung im Erdgeschoss eines Gebäudes auch problemlos als Service Point für das gesamte Quartier nutzen.

In der Verknüpfung verschiedener Nutzungen und damit der gemeinschaftlichen Bewirtschaftung von Flächen seitens der Mieter steckt ein beachtenswertes Potenzial, dem hohen Ertragsdruck auf die Erdgeschossflächen entgegenzuwirken.

» Ansätze, das erforderliche Mietniveau zu erreichen

Die Beispielkalkulation einer Quartiersentwicklung auf Seite 16 - 18 zeigt, dass zur Erreichung der Renditeziele eine Mindestmiete für alle Flächen seitens der Projektentwickler erzielt werden muss. Besonders knifflig wird es, wenn wie im Falle des Port Phönix in Dortmund, Handelsnutzungen im Erdgeschoss seitens der Planungsämter vorgeschrieben werden, diese aufgrund der Lagekriterien (zweite Reihe zur Hauptlauflage) aber nur schwer umsetzbar sind.

Zusätzlich erschwert wird eine solche Situation, wenn seitens der Investoren und finanzierenden Banken auf der einen Seite ein Mindestmietzins erwartet wird und auf der anderen Seite gewisse Mietsicherheiten gefordert werden, die insbesondere von nicht filialisierenden Konzepten häufig nur schwer erbracht werden können.

In diesen Fällen droht häufig länger andauernder Leerstand oder stetiger Mieterwechsel.

Häufig lassen sich auch derartige Probleme mit langem Atem lösen, wie im genannten Beispiel in Dortmund. Nach langwierigen Verhandlungen konnten dort diverse Nutzungen angesiedelt werden, die weniger stark auf Frequenzen angewiesen sind, wie beispielsweise ein Möbelfachmarkt sowie ein spezialisiertes Fitnessstudio.

Sich darauf allerdings zu verlassen, kann schnell teuer werden. Wie aber lassen sich auch in einem schwieriger werdenden Vermietungsmarkt noch Mieter finden die den erforderli-

»

Von Mietern **gemeinsam genutzte Infrsatruktur und Fläche** beinhaltet das Potenzial den **Mietertrag auf der Kernfläche zu erhöhen.**

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

chen Mietzins erbringen und gleichzeitig auch noch belebende Elemente für das Quartier sind?

» Lokale Partnerschaften

Eine mögliche Antwort liefert Hamburg Team im Sartorius Quartier in Göttingen. Mit Freigeist hat man sich hier einen starken lokalen Betreiber des Hotels „ins Boot geholt“ und diesem zugleich die Vermietung der Gewerbeflächen im Erdgeschoss aufgetragen. Durch das lokale Know-how und gute Kontakte, sowohl in die lokale Wirtschaft, als auch in die lokale Politik, ist es schnell gelungen, die Flächen zu vermarkten. Noch dazu hatte es der lokale Partner aktiv in der Hand, zu der eigenen Nutzung passende und ergänzende Nutzungen zu akquirieren. Auf diese Art und Weise ist in Summe ein stimmiges Gesamtbild entstanden.

»

Lokale Partnerschaften und **lokales Know-How** fördern Akzeptanz und erleichtern die Ansprache potenzieller Nutzer.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Sartorius Quartier

Quelle:

Projektdaten

Standort:	Göttingen-Nordstadt
Projektvolumen gesamt:	ca. 45.000 qm BGF
davon Wohnen	ca. 18.000 qm BGF
Gewerbe	ca. 27.000 qm BGF
Erdgeschossfläche:	ca. 3.500 qm (gewerbliche Nutzungen)
Erdgeschossnutzung:	Wohnen / Gewerbe
Fertigstellung:	2022
Investitionskosten:	ca. 116 Mio.

Auf dem ehemaligen Werksgelände der Sartorius AG in der Nordstadt von Göttingen entsteht ein neues gemischt genutztes Quartier, das aus Gesundheitscampus, Wohngebäuden, einem Hotel mit Restaurant, Einzelhandelsflächen sowie Smart Apartments besteht.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

» Multifunktionales bauliches Konzept

Eine weitere Möglichkeit, dem Preisdruck auf die Erdgeschosslagen zu begegnen, besteht darin, die Nutzungsflexibilität zu erhöhen. In der schon häufiger erwähnten Quartiersentwicklung Urbanes Leben am Papierbach plant ehret+klein in bester Lauflage multifunktional.

Mezzaninegeschosse in den Erdgeschosslagen sind sowohl als Handels- oder Ausstellungsflächen nutzbar, aber auch als Büro- und sogar Wohnflächen. Diese Nutzungsflexibilität ermöglicht es, auf einen sich verändernden Mietermarkt zu reagieren und zukunftsgerichtet aufgestellt zu sein.

Mezzaninegeschosse bieten, unabhängig davon, wie sie im Detail genutzt werden, eine tolle Möglichkeit, Orte der Begegnung zu schaffen. Gleichwohl bedarf es hier auch genehmigungsseitig einer gewissen Flexibilität.

»

Anpassungsfähige bauliche Konzepte erhöhe die **Flexibilität und Drittverwendungsmöglichkeit.**

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Business Area Tutzing

Projektdaten

Standort:	Tutzing
Projektvolumen gesamt:	ca. 21.900 qm BGF
Grundstück:	ca. 26.500 qm
davon Wohnen	nicht endgültig bekannt
Gewerbe	nicht endgültig bekannt
Erdgeschossfläche:	ca. 7.500 qm (gewerbliche Nutzungen)
Erdgeschossnutzung:	Gewerbe / Büro / Einzelhandel
Fertigstellung:	2014 - 2024
Investitionskosten:	ca. 55 Mio.

Die Business Area am Starnberger See in Tutzing wird als Innovationscampus geplant. In der Ortsmitte, zwischen Bahnhof und Klinikgelände, entwickelt ehret+klein ein innerstädtisches Gewerbequartier als Wirtschafts- und Lebensraum.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

Fazit und Handlungsempfehlungen

» Allgemeines

Die Studie zeigt Gründe auf, warum die Vermietung der Erdgeschosslagen in Quartieren (insbesondere in Stadtteillagen) die Quartiersentwickler vermehrt vor Probleme stellt. Kernthematiken dieser Entwicklung sind der wachsende Anteil des Onlinehandels und das daraus resultierende Ladensterben, vor allem des Fachhandels. Darüber hinaus spielt der sehr lange (aufgrund der Zinspolitik teils künstlich in die Länge gezogene) Marktzyklus mit seinem Wert-und Kostendruck eine bedeutende Rolle bei der aktuellen Problemlage. Ein Zusammenspiel aus politischem Wilen, privatem Immobiliennvestment, kommunal abgestimmten Investitionen und nachhaltig angelegter öffenticher Verwaltug sind die Module, die ein Quartier qualitativ auszeichnen. Umgekehrt ist ein Ungleichgewicht der kritische Impuls für kippende Quartiere.

Die Bau- und vor allem Grundstückskosten sind in Oberzentren und innerstädtischen Lagen geradezu explodiert, die Ladenmieten, immer noch wichtigster Faktor der Erdgeschosslagen, können da nicht mithalten. In Folge der Globalisierung und Digitalisierung müssen neue Nutzungs- und Kalkulationskonzepte entwickelt werden, die im städtischen Kontext zu einer resilienten Belebung des urbanen Umfeldes beitragen und wirtschaftlich tragfähig sind. Aktive Erdgeschosszonen sind für den Erhalt von Vielfalt und Qualität in den Quartieren notwendig. Anstatt die Erdgeschosse verkommen zu lassen, sollten sie als wichtige Begegnungsorte zum Aktivieren von Nachbarschaft erhalten und damit zur Schaffung von gesellschaftlichem Wert (nicht nur, aber auch Immobilienwert) eingesetzt werden.

Die im Zuge dieser Studie dargestellten qualitativen Ansätze stellen dabei einen ersten kleinen Ausschnitt möglicher Alternativen dar und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Dennoch lassen sich anhand der dargestellten Sachverhalte und Erkenntnisse Handlungsempfehlungen ableiten. Sowohl auf Seite der Projekt-/Quartiersentwickler, als auch seitens der Planungsämter und schlussendlich sogar auf Seite der Investoren.

Allen Handlungsempfehlungen ist gemein, dass sie das Quartier stets als Ganzes im Blick behalten und dass es sich bei einem Quartier um ein lebendiges, anpassungsfähiges Sozialgebilde handelt, das Managementbedarf aufweist, um langfristig einen Mehrwert für die verschiedenen Stadtbausteine vom Quartier über den Stadtteil bis hin zur Gesamtstadt zu generieren.

»

Bewahrung der Begegnungsorte in Erdgeschossen zum Erhalt von resilientem **gesellschaftlichen Wert**.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

» Handlungsempfehlungen für Projektentwickler

– Ganzheitliches Denken und Kalkulieren
Projektentwicklung sollte nicht nur als Erstellung eines Gebäudes zum Zeitpunkt t_0 und als Abfolge von Bauleistungen nach HOAI1 verstanden werden. Viel stärker als bislang, sollte die Leistungsphase 10 (Betrieb) bereits in Leistungsphase 0 (Planung) mitgedacht und über den gesamten Entwicklungszyklus im Blick behalten werden.
Entwickler müssen das Quartier im politischen und investiven Kontext gesamtheitlich betrachten und den Managementaufwand, insbesondere für die Erdgeschossflächen, bereits in der Planung berücksichtigen.

– Lokale Wirtschaftsakteure beteiligen
Diese verfügen i.d.R. über ein sehr gutes lokales Netzwerk, sowohl in der Wirtschaft, als auch in der Lokalpolitik. Eine Beteiligung lokaler Wirtschaftsakteure erhöht die Akzeptanz eines Projekts in der Bevölkerung und kann, bezogen auf die Erdgeschossnutzungen, auch potentielle Mieter aus der lokalen Wirtschaft akquirieren.

– Preconstruction-Verträge abschließen
Die Entwicklung der Baukosten wurde in Kapitel 3 dieser Studie bereits diskutiert. Erdgeschossflächen, v.a. wenn es sich dabei um Handelsflächen mit besonderen Ausstattungskriterien handelt, sind hinsichtlich der Baukosten besonders teuer für den Entwickler. Es empfiehlt sich daher, nach Möglichkeit Preconstruction-Verträge mit den Bauunternehmen abzuschließen. Anderenfalls kann bei der langen Planungphase für ein Quartier schon der zwischenzeitliche Anstieg der Baukosten eine Quartiersentwicklung unwirtschaftlich machen.

– Wirtschaftlichen Druck auf die Erdgeschosse verringern
Die Praxisbeispiele zeigen, dass es möglich ist, durch direkte oder indirekte Quersubventionierung der Erdgeschosslagen den finanziellen Druck und Anspruch zu mildern. Dadurch wird es den Entwicklern möglich gemacht Nutzungen zu etablieren, die tatsächlich einen Mehrwert für das Quartier und die Stadt als Ganzes haben und sich ggf. dort in höheren oder stabileren Erträgen niederschlagen.

– Zyklusunabhängige Konzeption
Künftige Veränderungen in der Nutzung und in der laufenden Kalkulation einplanen (Adaptionafähigkeit/ Univesalität)

» **Vorausschauendes Handeln und Planen, sowie flexibel anpassbare Konzepte** sind angesichts des schwierigen Marktumfelds von potenziellen Erdgeschossnutzungen essenziell.

[1] Honorarordnung für Architekten und Ingenieure

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

» Handlungsempfehlungen für Stadtplaner

– Rendite-Kennzahlen als Gestaltungswerkzeug einsetzen
Planungsämter sollten stärker würdigen, dass niedrige Renditen (gleich relativ hohe Kaufpreise) und "Stadtrendite" Hand in Hand mit einem geringen sozialen Risiko einhergehen. „Stadtrendite“ als Ausruck von allgemeinem gesellschaftlichen Gegenwert einer Neubaumaßnahme ist zwar nur schwer quantifizierbar, aber hilft zu einem erweiterten ökonomischen Verständnis von Stadtentwicklung. Nur so werden diejenigen Projektentwickler, die sich selbst auch aktiv als Stadtentwickler verstehen und aktiv mitgestalten möchten, incentiviert.

– Frequenz ist "Sine qua non" für ein Quartierszentrum
Besonders der Einzelhandel, aber auch Imbisse und Systemgastronomie verlangen eine hohe natürliche Frequenz. Sie kann üblicherweise durch sehr hohe bauliche Dichten oder eine starke Konzentration an Verkehrsknotenpunkten erzielt werden.
Künstliche Quartierszentren ohne sehr hohe Dichte oder jenseits von Hauptverkehrsstraßen sind nicht betreibergerecht, leerstandsanfällig und "sozialromantisch".

– Verbindlicher Leistungskatalog kommunaler Verwaltungen
Das gesamte Anforderungspaket, das seitens der verschiedenen kommunalen Verwaltungen gefordert wird, ist im realen Markt für die Projekt-/Quartiersentwickler häufig wirtschaftlich nicht umsetzbar. Eine bessere Abwägung bei schwer vermietbaren Flächen wäre unter den aktuellen Bedingungen in vielen Fällen förderlich, um Leerstände zu vermeiden. Ein verbindlicher Anforderungs- und Leistungskatalog in den Verträgen ist qualitätsfördernd. Seitens der Projektpartner ist angeklungen, dass sie bereit sind, für mehr Nutzungsflexibilität in der Erdgeschosszone höhere Auflagen in anderen Segmenten zu akzeptieren.

» Handlungsempfehlungen für Investoren

– Development und Property Management verbindlich im Zusammenhang denken
Nicht jede Erdgeschossfläche, die in der Erstvermietung eine Neubauobjektes einen Mieter gefunden hat, ist ein nachhaltiger Garant für Mieterträge und Qualität. Eine weitreichende Nutzungsflexibilität und Robustheit im Grundkonzept steigern den Anlageerfolg.

– Quartier als Assetklasse konkreter definieren und Anforderungskataloge formulieren
Noch sind Qualitätskriterien eines Quartiers nicht hinreichend definiert und typisiert. Besonders in der Intensität und kommerziellen oder sozialen Orientierung von Erdgeschossnutzungen müssen noch aktuelle Standards gefunden werden. Alternativen zum Einzelhandel – etwa Kultur, Büros und Kleinegewerbe – spielen eine zentrale Rolle.

– Resilienzfaktoren des Quartierswertes bestimmen
Grundstückspreise, Immobilienmarktzyklen und Quartiersveränderungen im Zuge regionalwirtschaftlicher Veränderungen haben starken Einfluss auf die langfristige Wertstabilität eines Quartiers. Klare Strategien, wie einzelne Risi-

»

Das Stichwort **"Stadtrendite"** sowie die Akzeptanz der Notwendigkeit einer **Mindestdichte** muss seitens der Planungsbehörden stärkere Würdigung erfahren.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791

kofaktoren im Managent bei welchen Kosten begegnet werden kann, sind obligatorisch. Erdgeschoss-Management spiel hierbei eine zentrale Rolle für das Gesamtquartier.

– Langfristige Stadtmanagement-Verträge auf PPP-Basis Verkehrs-, Grünflächen und Abfallmanagement haben sich besonders im Betrieb der Erdgeschossnutzungen als komplex erwiesen. Für ein langfristiges Investment sind daher lang laufende, dezidierte und verbindliche Verträge mit den jeweiligen kommunalen Gesellschaften ein starker Garant für qualitätvolle Erdgeschosse.

» Insbesondere im aktuellen Marktumfeld sollten Investoren ein **nachhaltiges Konzept würdigen**.

© bulwiengesa AG 2020 – P1808-4791