

Flächensparende und nachhaltige Gewerbeentwicklung im Bestand aus der Sicht eines mittelständischen Standortentwicklers

Christian Bretthauer, Zentralgeschäftsführer, DV Immobilien Gruppe, Regensburg



DV IMMOBILIEN
■ ■ ■ GRUPPE ■

29.04.2018

1

Das Profil der DV Immobilien Gruppe

DV IMMOBILIEN
■ ■ ■ GRUPPE ■



- Gegründet in den 1960er Jahren von Dr. Johann Vielberth in Regensburg
- Familienunternehmen klassisch mittelständischer Prägung
- Schwerpunkte der Investitionstätigkeit in Süddeutschland
- Hohe Eigenfinanzierungskraft und langfristig ausgerichtete Strategie
- Keine kurzfristige Gewinnabschöpfung wie im Bauträgergeschäft
- Spezifische Expertise in der integrierten Stadt- und Standortentwicklung

29.04.2018

2

Das Profil der DV Immobilien Gruppe



- Konsequente Konzentration auf Business Parks, Shopping Center und Rastparks/Autohöfe
- Komplette Kompetenz-Kette: Marktanalyse, Konzeption, Bau, Vermietung, Verwaltung, Instandhaltung...
- Insgesamt 275 Fachleute im eigenen Haus
- Eigene Planungsgesellschaft mit Büros in Regensburg, Nürnberg/Ansbach und Garching b. München
- Mehr als 700.000 qm an multifunktionalen Mietflächen im Bestand (davon 150 000 qm Einzelhandelsflächen)
- Rund 900 Mietpartner und 20.000 Arbeitsplätze an den erfolgreich etablierten Standorten

Grundsätzliche Fragen



- Was macht Gewerbestandorte generell interessant?
- Was sind die Standortfaktoren für Unternehmen?
- Wie können wir begrenzte Reserven an Grund und Boden verantwortungsvoll nutzen?
- Wie lassen sich Wirtschaft und Wohnen homogener verbinden?
- Was macht ein Investment für private Projektentwickler attraktiv?

Herausforderungen



- Wie kann man die Lebens- und Arbeitsformen an die jeweilige Zeit anpassen?
- Wie bewältigt man die stark wachsende Bevölkerung und Verkehrslast in Metropolregionen und Ballungsräumen?
- Wie lassen sich die Zersiedelung, der Flächenverbrauch und die Bodenversiegelung minimieren?
- Wie finanzieren wir die hohen Vorleistungen für die Anpassung der Infrastruktur?

29.04.2018

5

Was treibt Kommunen und ihre Entscheider an?



- Chance auf Steuermehreinnahmen
- Interkommunale Konkurrenz
- „Aktionismus“ - Neuausweisung von Baugebieten scheint oft wichtiger als Bestandsverbesserung
- Innerörtliche Netzwerke und Interessengruppen
- Versprechungen externer Projektentwickler
- Trügerische Hoffnung, den großen (Ansiedlungs-)Coup zu landen

29.04.2018

6



- Kommunale Planungshoheit
- Landesentwicklungsprogramm (LEP) mit dem System zentraler Orte
- Flächennutzungspläne
- (Vorhabenbezogene) Bebauungspläne
- Städtebauliche Verträge
- Baurecht: BayBO, BauNVO



- Kommunen und Projektentwickler können sich dem interkommunalen Standortwettbewerb nicht einfach entziehen
- Staatliche Steuerungsinstrumente regeln im Wesentlichen nur die Quantität, nicht die Qualität
- Es gibt nur wenige Kommunen mit einem längerfristigen, „detaillierten“ Entwicklungsplan
- Für mehr Qualität gibt es keine Pauschal-, sondern nur Individuallösungen - dafür benötigt man Fachleute
- Extrem lange Planungsvorläufe führen zur Überausweisung von Gebieten

Wie agiert unsere Gruppe?



- Am Anfang steht immer eine kritische Marktanalyse
- Was können wir an welchem Standort entwickeln und welche Voraussetzungen sind nötig?
- Welche Einrichtungen erwarten/brauchen Mietpartner, Beschäftigte, Endkunden?
- Wie lassen sich interne wie externe Synergien auslösen?
- Innovationsfähigkeit und Nachhaltigkeit sind für uns kein Gegensatz, sondern können sich gut ergänzen

Unser Modell für Ballungsräume: der Business Campus



- Standorte für Büro, Dienstleistung, F & E ab 150 000 qm Nutzfläche für 4000 bis 7000 Beschäftigte
- Baurechte im Masterplan mit bis zu 7-geschossigen Gebäuden
- Flexible Grundrisse für die Expansion bzw. Neuorganisation von Unternehmen
- Großzügig gestaltete Freiräume mit Grün- und Wasserzonen
- Optimale Verkehrsanbindung (ÖPNV, Autobahn, Bundesstraßen, moderne Mobilitätsformen)
- Steuerung der Entwicklung durch operatives Management
- Ansiedlung von Service-Bausteine (Nahversorgung, Gastronomie, KiTa etc.)

Unser Modell für Ballungsräume: der Business Campus



- Leistungsfähiges Bildungssystem mit Universitäten, Hochschulen, Instituten
- Arbeitskräftepotenzial durch günstige Alterspyramide mit „jungen“ Bevölkerungsschichten
- Zeitgewinne und Verkehrsvermeidung durch kurze Wege rund um den Job
- Impulse für interne Vernetzung durch aktives Management vor Ort
- Synergien der Mieter und Beschäftigten untereinander
- Bessere Balance von Beruf, Familie und Freizeit

29.04.2018

11

Das Praxis-Beispiel Business Campus München : Garching



- 18 ha Fläche, voraussichtlich 260 000 qm Nutzfläche im Endausbau und 7000 Arbeitsplätze (Beginn 2006)
- Top-Verkehrsstruktur (U-Bahn nebenan, Buslinie, Autobahn, Bundesstraße, drei öffentliche Parkhäuser)
- Fachkräfte, High Potentials und Kooperationschancen durch TUM und das Forschungsgelände Garching
- Aktuell ca. 110 Mieter (Akamai, Amer Sports, BMW, Cisco, Garmin, Harman-Becker, Osram, pbb, TUM...)
- Supermarkt, KiTa, Bank, Fitness-Studio, Bistros, Restaurants, weitere Services
- Aktives Management-Team und Kommunikation via Intranet
- Ressourcenschonende Energieversorgung mit Geothermie und Photovoltaik

29.04.2018

12

Das Praxis-Beispiel Business Campus München : Unterschleißheim



- 17 ha Fläche für voraussichtlich 200 000 qm und 4000 Beschäftigte (Start 2016)
- Optimale Verkehrsanbindung (S-Bahn, Bus, Autobahn, Bundesstraße, öffentliche Parkhäuser)
- Ebenfalls interessante Potenziale an qualifiziertem Personal durch Bildung und Forschung im Umfeld
- Ansiedlung des BMW-Kompetenzzentrums für autonomes Fahren bestätigt Standortqualität
- Supermarkt (geplant f. 2021), KiTa (2020), Bank, Gastronomie mit Betriebsrestaurant (2018), weitere Services
- Zuverlässige Dienstleistungen und kontinuierliche Entwicklung durch Management vor Ort
- Eigenes Wohngebiet mit etwa 400 Einheiten auf angrenzenden Grundstücken in Planung

Wesentliche Merkmale zukunftsfähiger Standorte



- Ganzheitliche Masterpläne für den schonenden Einsatz wertvoller Ressourcen
- Multifunktionale Raumlösungen zur ebenso vielfältigen wie dauerhaften Nutzung
- Wettbewerbsvorteile für Unternehmen durch Schonung der Liquidität (Mieten statt Kaufen)
- Dauerhafte Standortentwicklung durch Management vor Ort
- Weniger Verkehr durch konzentrierte Angebote, gute Lage und Anbindung (PKW, ÖPNV, Rad)
- Stetige Aktualisierung aller Strukturen liegt im Eigeninteresse des Investors
- Hohe Aufenthaltsqualität und bessere Vereinbarkeit von Beruf, Familie, Freizeit

Welche Standortfaktoren sind entscheidend?



- **Harte Standortfaktoren (quantifizierbar):**
 - + Verfügbarkeit von Fachkräften
 - + Attraktivität des Betriebsstandortes
 - + Gehalt- und Lohnkosten
- **Weiche unternehmensbezogene Standortfaktoren:**
 - + Anbindung der Stadt bzw. Region
 - + Parkplätze
 - internationaler Flughafen
- **Weiche personenbezogene Faktoren:**
 - + Sicherheit in Stadt und Gemeinde
 - + Gesundheitsversorgung
 - + Einkaufen und vielfältige Dienstleistungen

29.04.2018

15

Was können Kommunen tun?



- Vorausschauende Optimierung des ÖPNV und kommunaler Einrichtungen
- Qualität vor Quantität: Ansiedlungen müssen zum Charakter des Ortes passen
- Kein Kannibalismus: Neue Nahversorgungszentren dürfen gewachsene Kerne nicht aushöhlen
- Endogene Potenziale ausschöpfen und Mittelstand stärken (z. B. Handwerker-Höfe mit gemeinsamer Infrastruktur: Bustransfer, Logistik, Kantine/Sozialräume, Entsorgung...)
- Nutzungsmix statt Nutzungstrennung – im Ortskern nicht nur auf den Einzelhandel bauen (auch auf Wohnen, öffentliche Institutionen, Schulen, Kultur, Touristik...)

29.04.2018

16

Hürden bei Projekt-Entwicklungen



- Neubauten auf der grünen Wiese machen angesichts der Verkehrsprobleme selten Sinn
- Restriktive Erschließungsvorgaben der Politik lassen oft nur unzureichenden Mix zu
- Mögliche Standorte meist zu klein zur Ausprägung einer eigenständigen Attraktivität (Raumordnung)
- Ungünstige, beengte Lagen bedingen erhöhte Investitionen bzw. Risiken
- Grundsätzlich stellt sich die Frage nach künftigen Schnittstellen offline/online
- Unsere Strategie: Lieber wenige, aber sehr gute Standorte als zu viel Mittelmaß

Ihre persönlichen Ansprechpartner



DV Immobilien Management GmbH, Regensburg

Christian Bretthauer, Ingrid Zimmerer - Zentralgeschäftsführung

Telefon: 0941 | 4008-121 bzw. -111 (Sekretariat)

Email: t.gloeb@dvimmobilien.de | s.insinger@dvimmobilien.de

Web: www.dvimmobilien.de