



Erdgeschoss 4.0

Aktuelle Planungsansätze für Projektentwickler und Stadtplaner

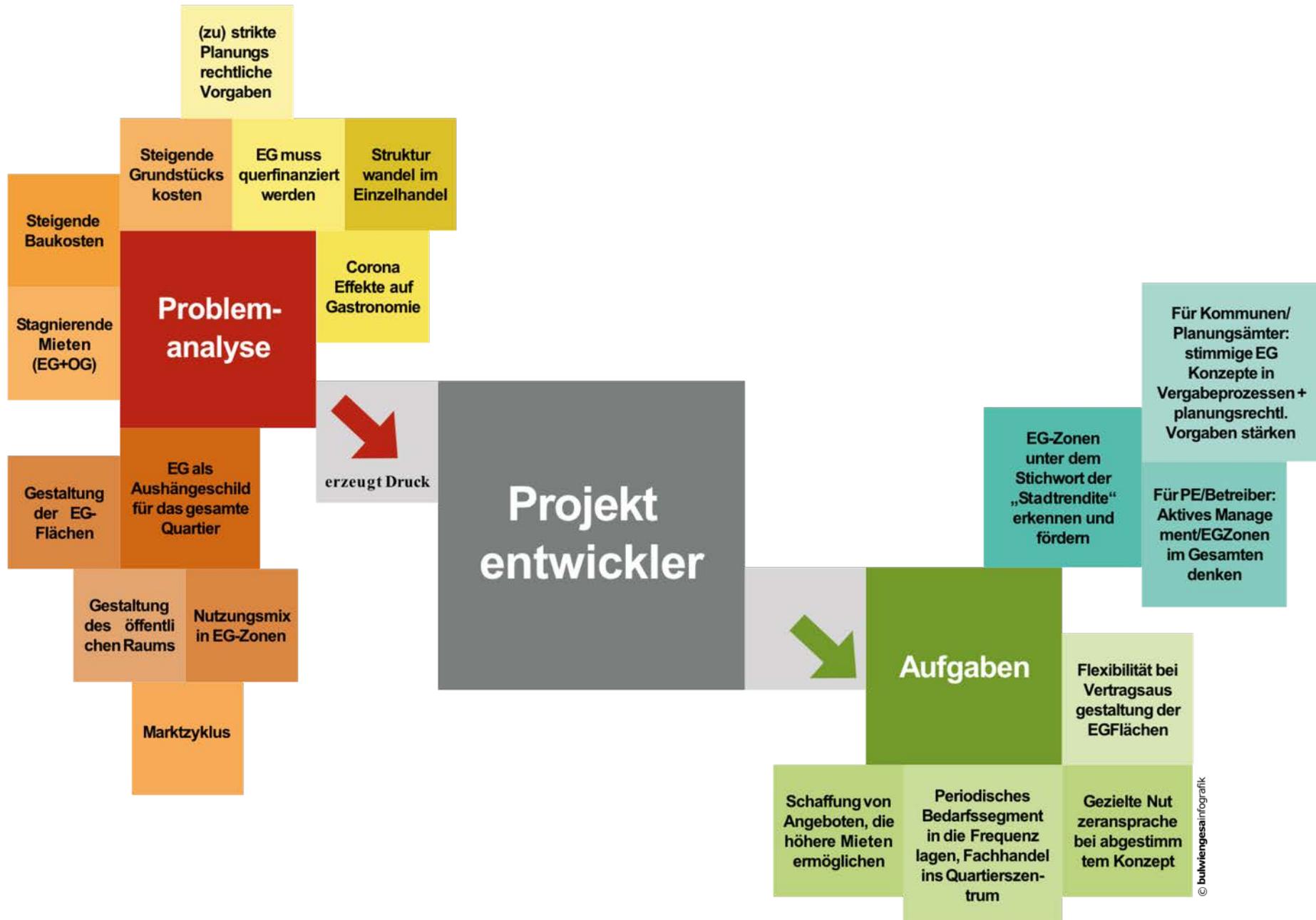


Andreas Schulten
Pressekonferenz ZOOM zu Gemeinschaftsstudie
Berlin, 7. Oktober 2020



Studieninhalt

- 1 Gute Erdgeschosse in Neubauquartieren
- 2 Klassischer Typus und Zukunft
- 3 Erdgeschosse in der Projektkalkulation
- 4 Best Practice Beispiele
- 5 Fazit und Handlungsempfehlungen



© bulwiengesa infografik

These: Oktober 2020 („Post Corona“)

**„In der Frage nach
attraktiven Erdgeschossen der Zukunft
laufen Quartiere und Stadtteilzentren absehbar
vielen Innenstädten den Rang ab.“**

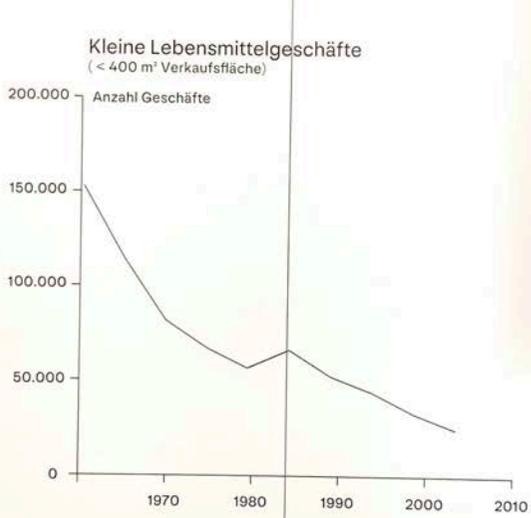
**Ähnlich wie in der Industrie 4.0
führen Digitalisierung und neue Raumstrukturen
aktuell zu Erdgeschossen 4.0**

Ausstellung 'stadthaltig' in der Akademie der Künste, Berlin

Amazon ist keine Stadt!
Man kann im Onlinehandel zwar rund um die Uhr shoppen, aber man bekommt dort keine Beratung, trifft keine anderen Menschen und kann auch nicht ins Café gehen



Kleine Lebensmittelgeschäfte
(< 400 m² Verkaufsfläche)



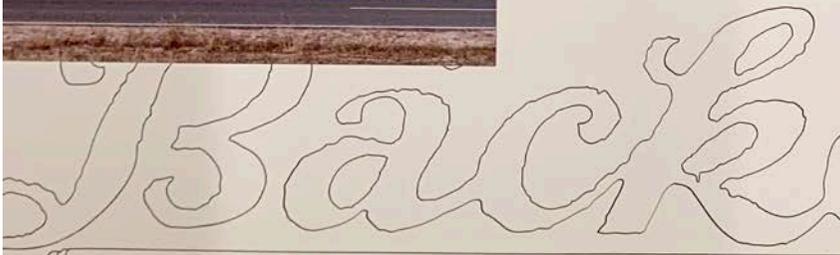
Jahr	Anzahl Geschäfte
1960	160.000
1970	~80.000
1980	~50.000
1990	~40.000
2000	~30.000
2010	~20.000



1960 gab es deutschlandweit noch 160 000 kleine Lebensmittelgeschäfte. Heute sind es weniger als 8000.

Wie lassen sich die Erdgeschosse beleben, wenn es der Einzelhandel nicht mehr tut?

„Tante Emma“ hilft der Umwelt.
Wer zu Fuß seine täglichen Besorgungen macht, belastet weder den Verkehrsraum noch die Umwelt. Würden wir alle wieder zu Fuß bei „Tante Emma“ einkaufen gehen, könnten dadurch täglich 120 Millionen Autokilometer eingespart und das Straßenbild belebt werden.





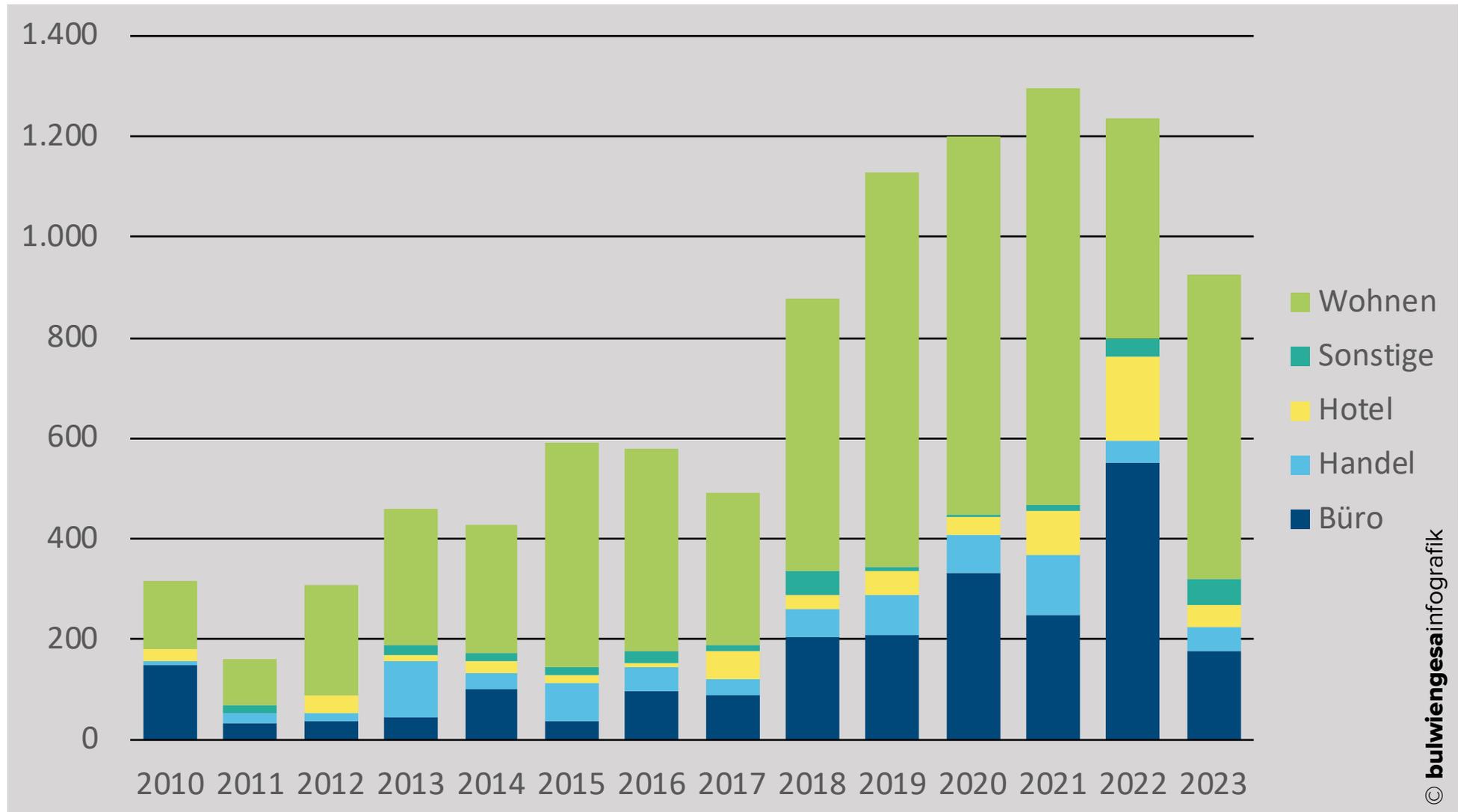
urbainable

stadthaltig

Positionen zur europäischen Stadt für das 21. Jahrhundert
Positions on the European City for the 21st Century

5.9.–22.11.2020

Bautätigkeit bei Projekten mit der Bezeichnung „Quartier“ 2010 – 2023 (geplant) nach Segmenten in Tsd. qm



Ursachen für sich verringeres Mieter-Interesse

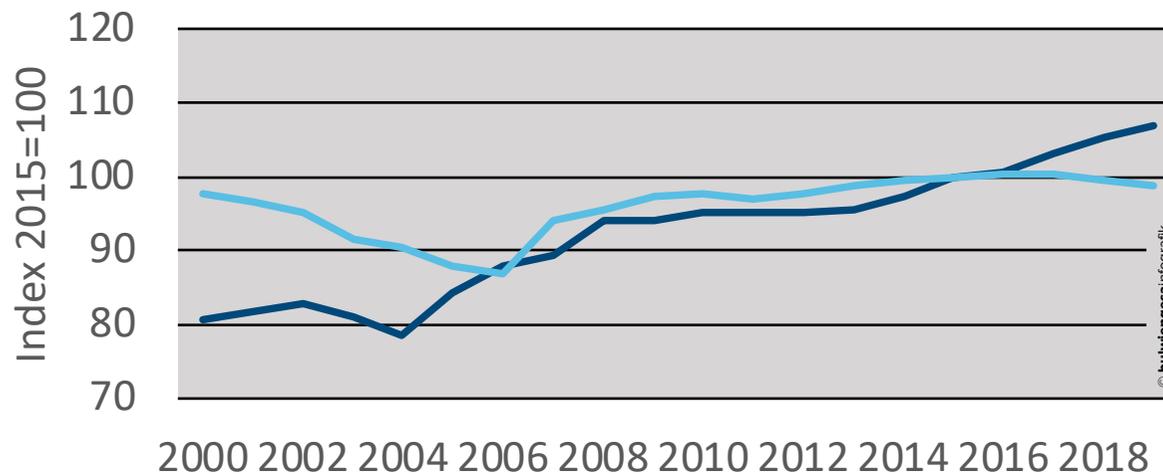
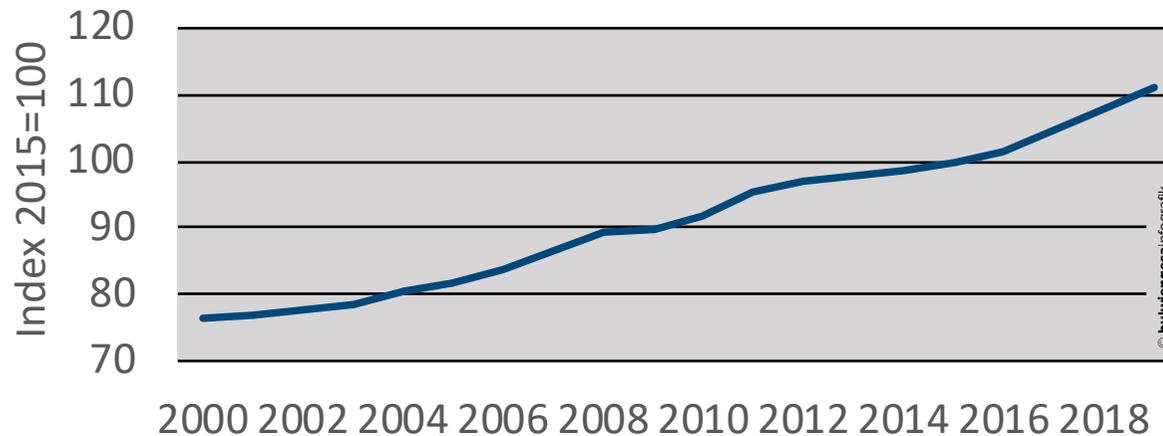
Aktuelle Faktoren in Erdgeschoss • Übersicht

- 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
- Zu hohe Ertragskalkulationen für die Erdgeschossflächen



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

Baukosten und Ladenmieten 2000 – 2020 im Vergleich

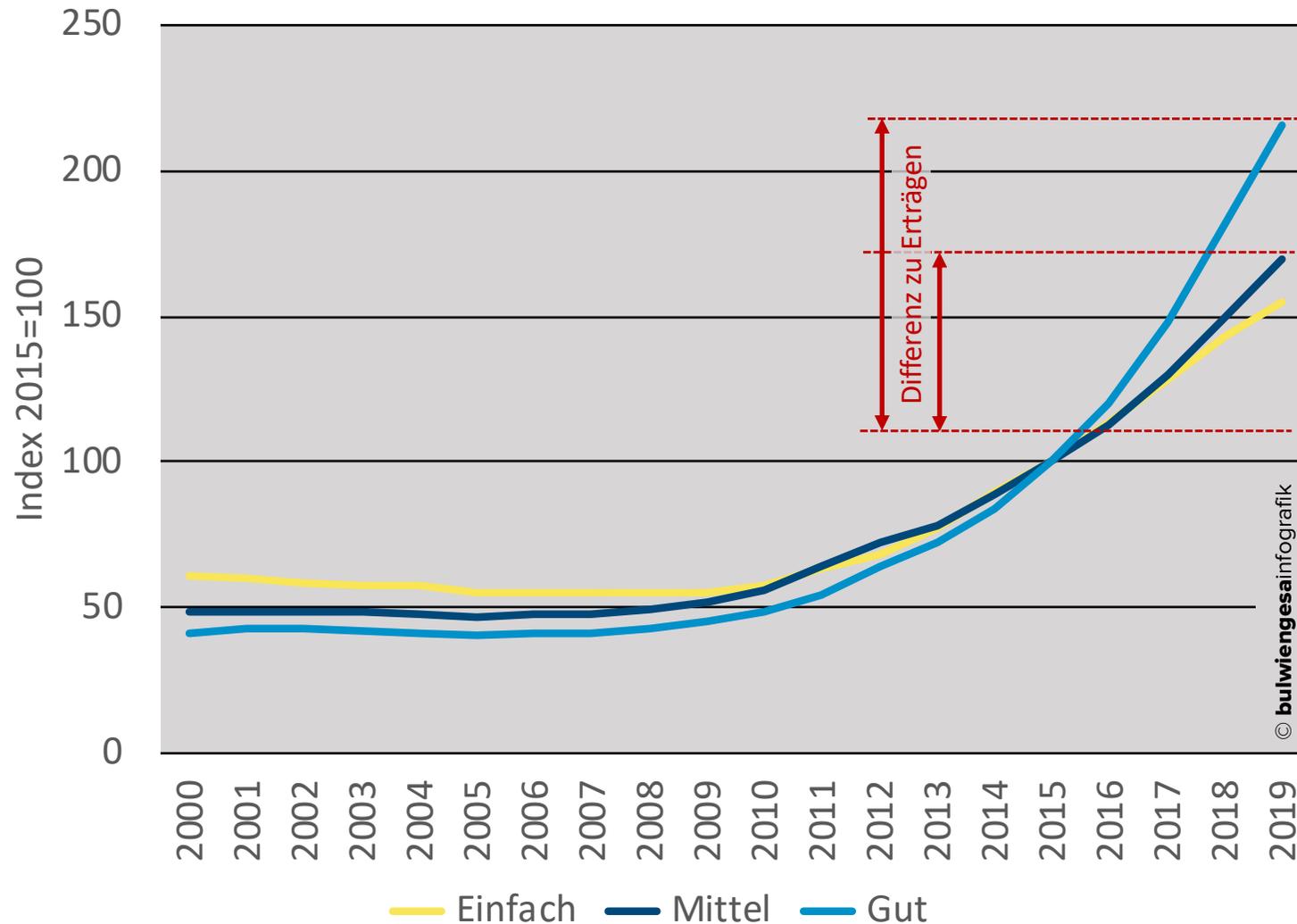


(Bau)Kosten steigen stärker als **Erträge** (Mieten) im Laden-Einzelhandel.

Besonders in den deutschen **B-Städten**

— A-Städte
— B-Städte

Grundstückskosten für Mehrfamilienhäuser 2000 – 2019 nach Lagequalität (Ø 125 deutsche Großstädte)



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

Kriterien gebräuchlicher kleinteiliger Gewerbebetriebe

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

© bulwiengesa infografik

Quelle: bulwiengesa AG; hohe Bedeutung = ✓ nachrangig bedeutend = ○ unbedeutend/sehr geringe Bedeutung = ✗

* in diesem speziellen Fall: gegeben = ✓ eingeschränkt gegeben = ○ nicht gegeben = ✗

Typische Projektstruktur – und Kostenkalkulation

	m ² BGF	Anteiliger Preis Grundstück (netto)
Wohnen freifinanziert	24.210	20.578.160 €
Wohnen preisgebunden	9.684	1.936.768 €
Büro	22.999	36.338.610 €
Einzelhandel	2.578	5.027.729 €
Kita	980	637.318 €
Summe	60.451	64.518.584 €



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

Typische Ertragsstruktur – in Erfolgsvarianten

Ausreichend erfolgreich Handel 23 €/qm, Kita 12,5 €/qm x 30-fach			Knapp erfolgreich Geringere/gleiche Erträge, höhere Kosten		
	Einzelhandel	Kita		Einzelhandel	Kita
Kaufpreis KG 100 (brutto)	5.304.254 €	637.318 €	Kaufpreis KG 100 (brutto)	5.834.679 €	637.318 €
Bau- und Nebenkosten	7.496.533 €	2.033.740 €	Bau- und Nebenkosten	7.781.359 €	2.135.427 €
KG 800	502.268 €	136.261 €	KG 800	527.381 €	143.074 €
Reserve	262.379 €	71.9181 €	Reserve	275.498 €	74.740 €
Finanzierung	676.188 €	121.573 €	Finanzierung	731.338 €	130.355 €
Investment	14.241.621 €	3.035.125 €	Investment	15.240.255 €	3.223.203 €
Erlöse	17.135.737 €	3.376.803 €	Erlöse	15.645.673 €	3.376.803 €
Marge	20,3%	11,3 %	Marge	2,7%	4,8 %
Ertrag	2.894.116 €	341.678 €	Ertrag	405.418 €	153.601 €

Sozialer Mehrwert - hohe Kosten



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

Best Practice: Quartier 21, Hamburg und Le Flair, D'dorf



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

Best Practice: Metropolenhaus, Berlin und Am Papierbach, Landsberg a.L.



Anpassungs-
fähige bauliche
Konzepte
erhöhen die
Flexibilität
und
**Drittverwen-
dungsmöglich-
keit.**

Empfehlungen – hier in Kürze

Für Projektentwickler und Bauträger

- Ganzheitliches Denken und Kalkulieren
- Lokale Wirtschaftsakteure beteiligen
- Wirtschaftlichen Druck auf die Erdgeschosse verringern
Direkte oder indirekte Quersubventionierung der Erdgeschosslagen den finanziellen Druck und Anspruch zu mildern.
- Zyklusunabhängige Konzeption
- Preconstruction-Verträge abschließen

Für Stadtplaner

- Rendite-Kennzahlen als Gestaltungswerkzeug einsetzen
- Frequenz ist "Sine qua non" für ein Quartierszentrum
- Verbindlicher Leistungskatalog kommunaler Verwaltungen

Für Investoren

- Quartier als Assetklasse konkreter definieren und Anforderungskataloge formulieren
- Resilienzfaktoren des Quartierswertes bestimmen
- Langfristige Stadtmanagement-Verträge auf PPP-Basis



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

Rainer Nagel, Vorstand



bauKULTUR
BUNDESSTIFTUNG

Ohne lebendige, offene und vielfältige Erdgeschosse können wir keine erfolgreichen Neubauquartiere entwickeln. Die Erdgeschosse 4.0 - Studie eröffnet erstmals allen Baukulturakteuren einen internen Einblick in die wirksamen Mechanismen, die gemischte Erdgeschosse ermöglichen, oder eben nicht. Für Projektentwickler und Stadtplaner ist sie eine solide Grundlage für noch bessere, ausgewogene und nachhaltige Projektentwicklungen. Und für die Baukultur liefert die Studie eine objektive Antwort zur **Machbarkeit** lebendiger und stärker durchmischter Quartiere, mit der Erkenntnis: Es geht, wenn alle Beteiligten sich anstrengen.

Nikolas Jorzick, Geschäftsführer



Das Dilemma aus sozialem Mehrwert einerseits und wirtschaftlichem Kalkül andererseits wird immer akuter. Erdgeschosse sind zunehmend **Funktionsträger** eines Quartiers und zukünftig weniger Cash Flow-Bringer des einzelnen Gebäudes.



Carsten Boell, Geschäftsführer



Mehr denn je wird eine starke **konzeptionelle** Einbindung von Erdgeschossflächen als prägender Charakter in das soziale Quartiersgefüge sein müssen.

Hierbei wird die soziale die wirtschaftliche Rendite teils schlagen müssen.

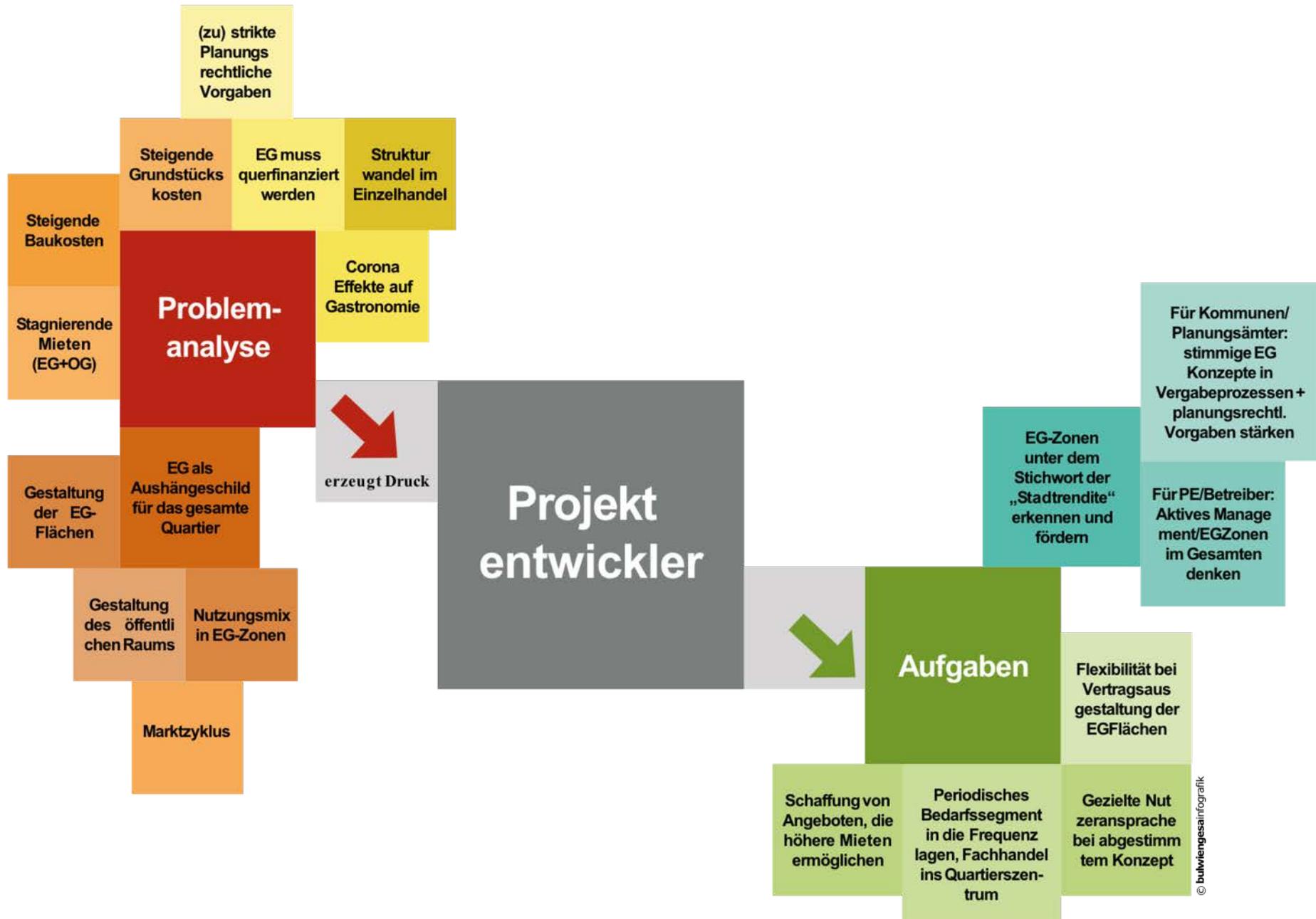


Michael Ehret, Geschäftsführer



Eine **Blaupause** für erfolgreiche Erdgeschosse gibt es nicht – als Projektentwickler müssen wir extrem gut zuhören, hinschauen und verstehen, damit wir die individuellen Bedürfnisse eines Standortes erfüllen.

ehret+klein





 bulwiengesa

bulwiengesa AG
www.bulwiengesa.de

 **HAMBURGTEAM**
Projektentwicklung



bauKULTUR
BUNDESSTIFTUNG

ehret+klein