



IHK

Baden-Württembergischer
Industrie- und Handelskammertag

BBE

IPH

Neue Nutzungskonzepte für die Innenstädte in Baden-Württemberg entwickeln und umsetzen

Arbeitsmaterial zur BWIHK-Studie

Checklisten für Wirtschaftsförderer,
Verwaltung und Stadtmarketing





Checklisten für Wirtschaftsförderer, Verwaltung und Stadtmarketing

BWIIHK-Studie

Die Studie „Neue Nutzungskonzepte für die Innenstädte in Baden-Württemberg entwickeln und umsetzen“ der baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern liefert Hintergrundwissen, Know-how und konkrete Umsetzungstipps für den Umgang mit innerstädtischen Immobilien in den baden-württembergischen Innenstädten. Anhand konkreter Beispiele wird aufgezeigt, wie Trends und Erfolgsmodelle auf verschiedene Stadtgrößen übertragen werden können.

Die richtige Lösung für Ihre Immobilie

Die richtige Lösung sieht für jeden Standort und für jede Immobilie anders aus – es gibt kein Patentrezept. Die richtige Lösung zu finden – dafür ist Zeit und Energie notwendig. Es braucht eine intensive Beschäftigung mit dem Standort und der Immobilie. Dabei ist ein neutraler Blick erforderlich.

Umsetzung

Mit den vorliegenden Checklisten für Immobilieneigentümer gibt der BWIIHK Wirtschaftsförderern, Verwaltung und Stadtmarketing Material an die Hand, das Ihnen bei der Unterstützung von Immobilieneigentümern in der Innenstadt helfen kann.

Am besten besprechen und diskutieren Sie Ihre Einschätzung der Lage zusammen mit dem Eigentümer, um sicher zu gehen, dass Sie ein gemeinsames Verständnis der Möglichkeiten haben.

Auf dieser Basis können Sie mögliche Nutzungen identifizieren und passende Mieter vorschlagen.

Gerne stehen Ihnen u.a. die zwölf IHKs im Lande als neutrale Ansprechpartner zur Verfügung. Deren Kontaktdaten finden Sie auf Folie 16.



Gliederung

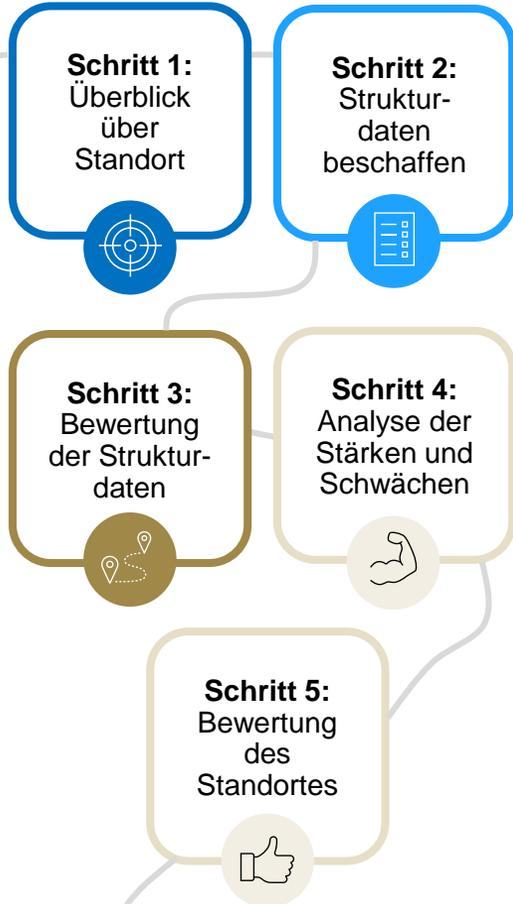
- 01.** Den Standort verstehen
 - Makrostandort
 - Mikrostandort
- 02.** Betrachtung der Immobilie
- 03.** Strategische Analyse von Teilräumen der Innenstadt
- 04.** Nutzungsmöglichkeiten für die Immobilie
- 05.** Wettbewerbsanalyse
- 06.** Ableitung passender Nutzungskonzepte
- 07.** Nutzeransprache



01. Den Standort verstehen

Makrostandort

BW IHK Studie Seite 26



Schritt 1 Überblick über Standort

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Stadt, in der die Immobilie verortet ist. Welche Entwicklungen werden in Zukunft erwartet? Gibt es für die Stadt ein:

- Einzelhandelsgutachten
- Stadtentwicklungs-konzept
- Tourismuskonzept

Schritt 2 Wichtige Strukturdaten

Die Strukturdaten helfen Ihnen ein Verständnis für den Standort zu bekommen. Welche potenziellen Kunden sind vor Ort? Wie ist die Bevölkerung finanziell aufgestellt? Wie entwickelt sich die Bevölkerung in den nächsten Jahren?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Zentralörtliche Funktion | <input type="checkbox"/> Arbeitslosenquote |
| <input type="checkbox"/> Einwohnerzahl | <input type="checkbox"/> Pendler |
| <input type="checkbox"/> Einwohnerentwicklung | <input type="checkbox"/> Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte |
| <input type="checkbox"/> Durchschnittliche Haushaltsgröße | <input type="checkbox"/> Einzelhandelskaufkraft (in €/Kopf) |
| <input type="checkbox"/> Bevölkerungsprognose | <input type="checkbox"/> Einzelhandelskaufkraft (Index) |
| <input type="checkbox"/> Altersstruktur der Bevölkerung | <input type="checkbox"/> Einzelhandelszentralität (Index) |



01. Den Standort verstehen

Makrostandort

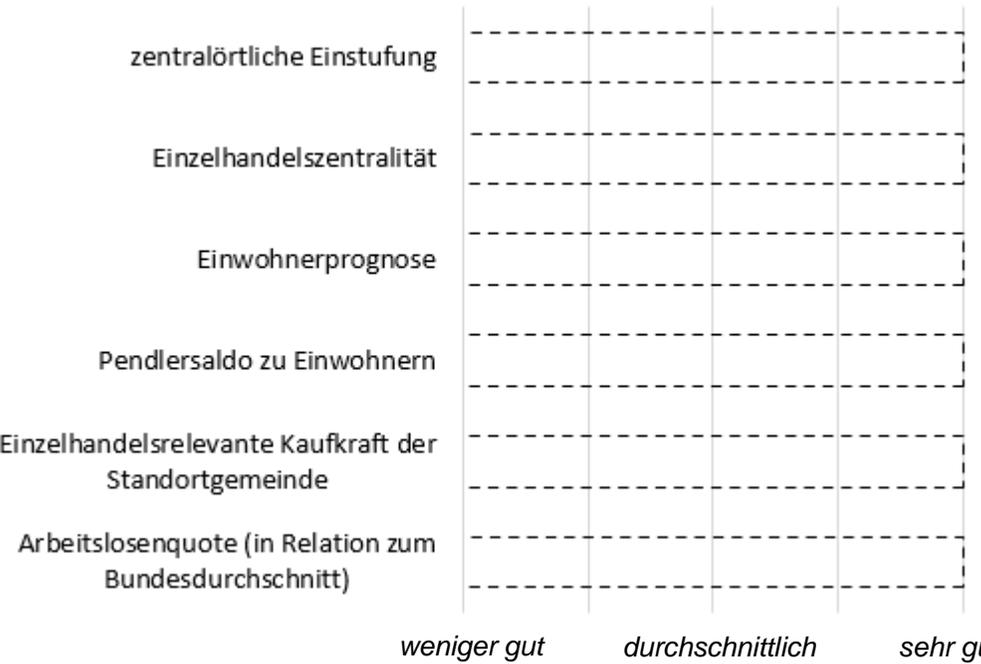
BW IHK Studie Seite 26

Schritt 3 Bewertung der Strukturdaten

	weniger gut	durchschnittlich	sehr gut
Zentralörtliche Einstufung	Kein zentraler Ort Teilfunktion ZU/ GZ	Unter- / Grundzentrum	Mittelzentrum Oberzentrum
Einzelhandels-zentralität	unterdurchschnittlich	durchschnittlich	leicht überdurchschnittlich überdurchschnittlich
Einzelhandelsrelevante Kaufkraft der Standortgemeinde	unterdurchschnittlich	durchschnittlich	leicht überdurchschnittlich überdurchschnittlich
Einwohnerprognose	starkes negatives Wachstum	leichtes negatives Wachstum	ausgewogenes Wachstum starkes Wachstum überdurchschnittliches Wachstum
Pendlersaldo zu Einwohnern	Sehr niedrig	niedrig	ausgewogen hoch sehr hoch
Arbeitslosenquote (in Relation zum Bundesdurchschnitt)	Stark über Bundes-Ø	leicht über Bundes-Ø	ausgewogen wie Bundes-Ø leicht unter Bundes-Ø stark unter Bundes-Ø

Schritt 4 & 5 Bewertung des Standortes

Tragen Sie in den Kategorien die Wertung als Balken ein, so erhalten Sie einen visuellen Überblick und eine erste Einordnung für Ihren Makrostandort.



01. Den Standort verstehen

Mikrostandort



Schritt 1 Überblick über Mikrostandort

Verschaffen Sie sich einen Überblick über den Standort der Immobilie. Besuchen Sie den Standort zu verschiedenen Wochentagen und Tageszeiten.

- Wie hoch ist die Frequenz am Standort?
- Welche Wettbewerber sind am Standort vertreten?
- Mit welchen Verkehrsmitteln ist der Standort zu erreichen?
- Ist Ihre Immobilie gut zu sehen, gibt es Sichtbeschränkungen?
- Gibt es kostenlose Parklätze am Standort oder in der näheren Umgebung?

Schritt 2 Kriterien Check (Beispiele)

Lage / Umgebung

- Lage in der Innenstadt
- Definierter Standort im z. B. Einzelhandelsentwicklungskonzept

Sichtbarkeit

- Sichteinschränkungen z.B. durch bauliche Gegebenheiten
- Lage im Straßenzug/Quartier

Fassaden Sichtbarkeit

- Sichtbarkeit von Fahnen, Logos
- Einschränkungen in der Wahrnehmbarkeit z.B. durch Versprünge

Erreichbarkeit

- ÖPNV-Anbindung
- Pkw-Erreichbarkeit
- Fahrrad-Erreichbarkeit
- Anlieferungsmöglichkeiten

Parken

- Anfahbarkeit der Parkplätze
- Anzahl Stellplätze
- Ebenerdige Parkplätze

Frequenzen

- Hohe Frequenz
- Niedrige Frequenz

Kopplungspotenzial / Wettbewerb

- Wettbewerber am Standort
- Komplementäre Nutzungen

01. Den Standort verstehen

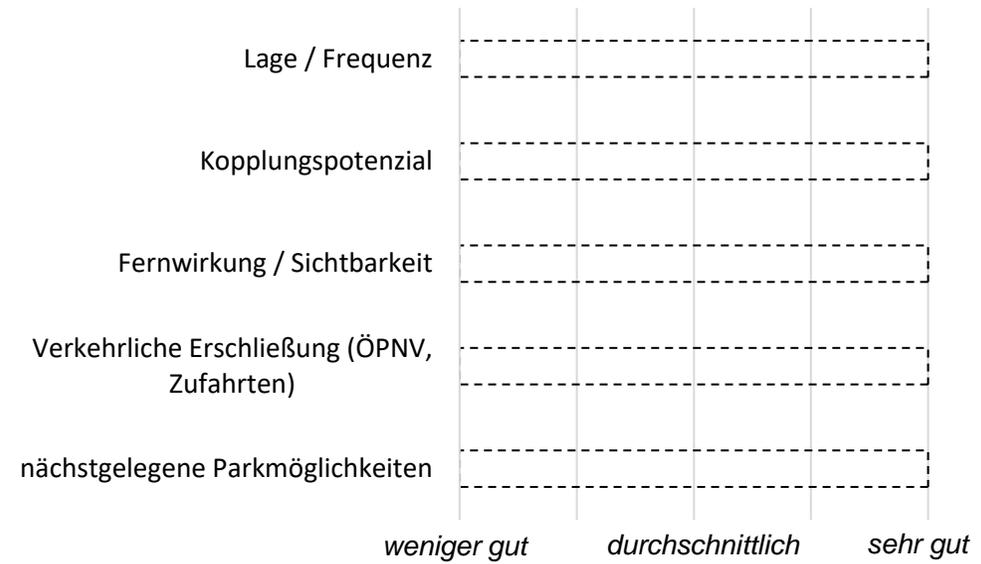
Mikrostandort

Schritt 3 Bewertung der Kriterien

	weniger gut		durchschnittlich		sehr gut
Lage / Frequenz	Unzureichende Handelslage ohne Frequenz	Schwache Handelslage mit eingeschränkter Frequenz	befriedigende Handelslage	gute Handelslage mit hoher Frequenz	sehr gute Handelslage mit sehr hoher Frequenz
Kopplungspotenzial	unterdurchschnittlich, Isolationsstandort	leicht unterdurchschnittlich, Nutzungen sind Wohnen und Gewerbe	durchschnittlich, vorrangig Dienstleistungen und Gewerbe	leicht überdurchschnittlich, Einzelhandel noch im Vordergrund	überdurchschnittlich, attraktiver Handelsmix
Fernwirkung / Sichtbarkeit	unterdurchschnittlich, keine Sichtbarkeit	leicht unterdurchschnittlich, viele Störelemente	durchschnittlich, eingeschränkte Sichtbarkeit	leicht überdurchschnittlich, gute Sichtbarkeit	überdurchschnittlich, von weitem sichtbar
Verkehrliche Erschließung (ÖPNV, Zufahrten)	schlechte verkehrliche Erschließung		bedingte verkehrliche Erschließung		direkte verkehrliche Erschließung (ÖPNV, MIV)
Nächstgelegene Parkmöglichkeit	Parkverbote, keine Parkplätze	keine Parkplätze im direkten Umfeld	kostenpflichtige Parkplätze im direkten Umfeld	kostenlos im direkten Umfeld	hohe Anzahl direkt am Standort, kostenlos

Schritt 4 & 5 Bewertung des Standortes

Tragen Sie in den Kategorien die Wertung als Balken ein, so erhalten Sie einen visuellen Überblick und eine erste Einordnung für Ihren Mikrostandort.



02. Betrachtung der Immobilie

Schritt 1:
Welche
Baurechts-
vorgaben
gibt es?



Schritt 2:
Was kann
die
Immobilie?



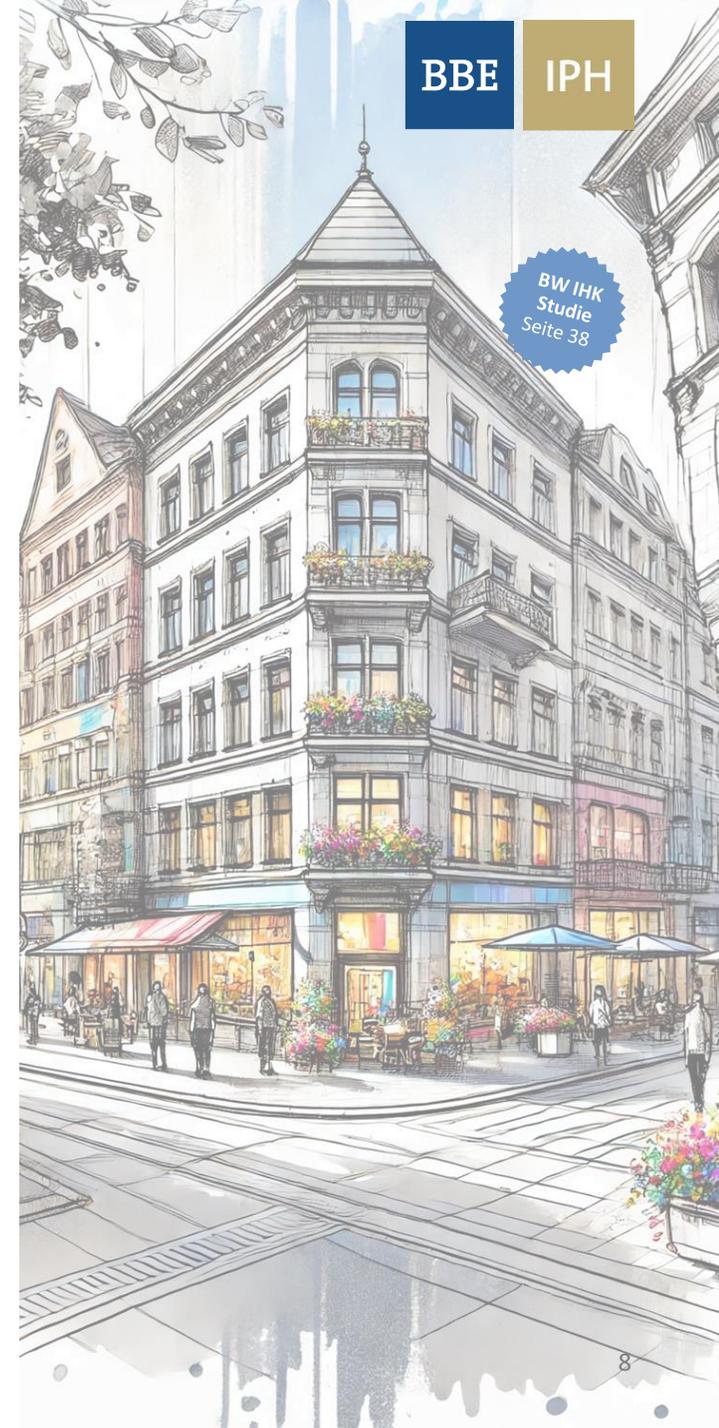
Schritt 3:
erste Ideen



Schritt 1 Welche Baurechtsvorgaben gibt es?

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die möglichen baurechtlichen Vorgaben, die für die Immobilie gelten. Ergeben sich daraus ggf. Beschränkungen in der Nutzung:

- Bebauungsplan
 - Welche Nutzungen sind erlaubt?
 - Kann das Gebäude baulich verändert werden? Z.B. Erweiterung
 - Gibt es funktionale Beschränkungen? Z.B. festgelegte Belieferungszeiten
- Denkmalschutzvorgaben
 - Welche Gestaltungsmöglichkeiten gibt es?
- Liegt die Immobilie in einem Sanierungsgebiet?
 - Ggf. sind bauliche Änderungen oder Modernisierungen genehmigungspflichtig
 - Gibt es Fördermittel oder Zuschüsse?
- Weitere Vorgaben
 - Gibt es eine Gestaltungssatzung?
 - Energieeinsparverordnung bzw. Gebäudeenergiegesetz?



02. Betrachtung der Immobilie

Weitere Fragen, über die es sich lohnt nachzudenken!

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Gibt es attraktive Schaufenster? | <input type="checkbox"/> Was ist die maximale Tragfähigkeit des Bodens? |
| <input type="checkbox"/> Welche Möglichkeiten der Außenwerbung gibt es? | <input type="checkbox"/> Wie können kleine Flächen zusammen gelegt werden? |
| <input type="checkbox"/> Wie viele Zugänge sind möglich? | <input type="checkbox"/> Wie können große Flächen aufgeteilt werden? |
| <input type="checkbox"/> Was ist die größtmögliche Mietfläche? | <input type="checkbox"/> Wie ist der bauliche Zustand des Gebäudes? |
| <input type="checkbox"/> Was ist die kleinste sinnvolle Mietfläche? | <input type="checkbox"/> Kann das Gebäude erweitert werden? |
| <input type="checkbox"/> Wo ist Belichtung durch Fenster möglich? | <input type="checkbox"/> Muss das Gebäude verkleinert werden? |
| <input type="checkbox"/> Gibt es Aufzüge oder Rolltreppen? | <input type="checkbox"/> Ist die Miete noch angemessen? |
| <input type="checkbox"/> Muss das Gebäude energetisch saniert werden? | <input type="checkbox"/> Wie hoch sind die Nebenkosten? |
| <input type="checkbox"/> Wie ist der Zustand der Haustechnik? | |

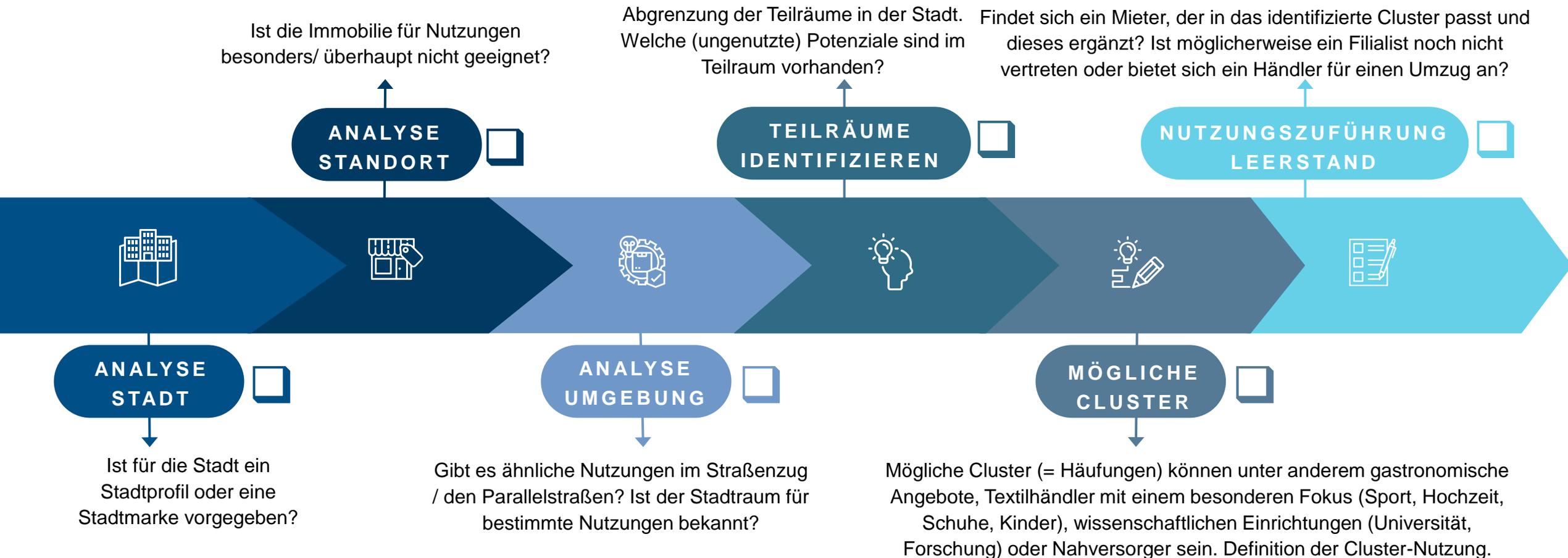
Solche Fragen regen dazu an, tiefere Einsichten zu gewinnen. Sie helfen, fundierte und nachhaltige Entscheidungen zu treffen, die auf einem bewussten Verständnis basieren.



03. Strategische Analyse von Teilräumen der Innenstadt – mit Profilierung und Differenzierung gelingt eine erfolgreiche Vermietung

BW IHK Studie Seite 28

Erkennen Sie die Potenziale Ihrer Immobilie und Umgebung und Nutzen Sie sie für sich!



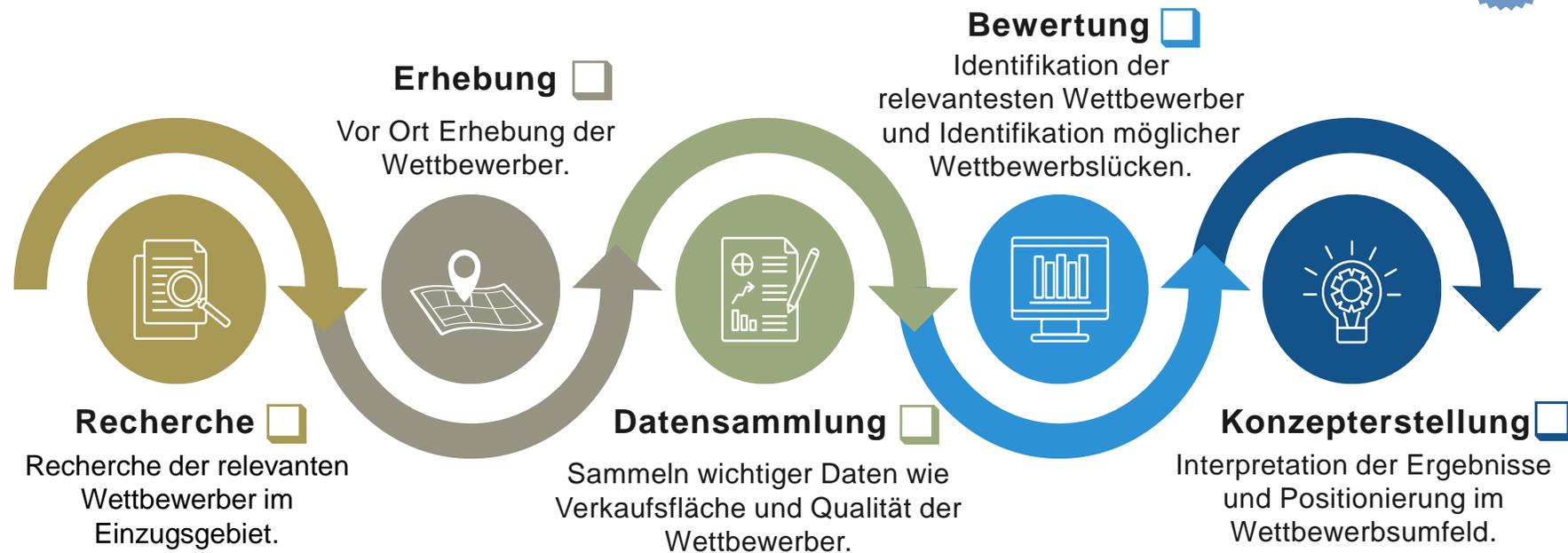
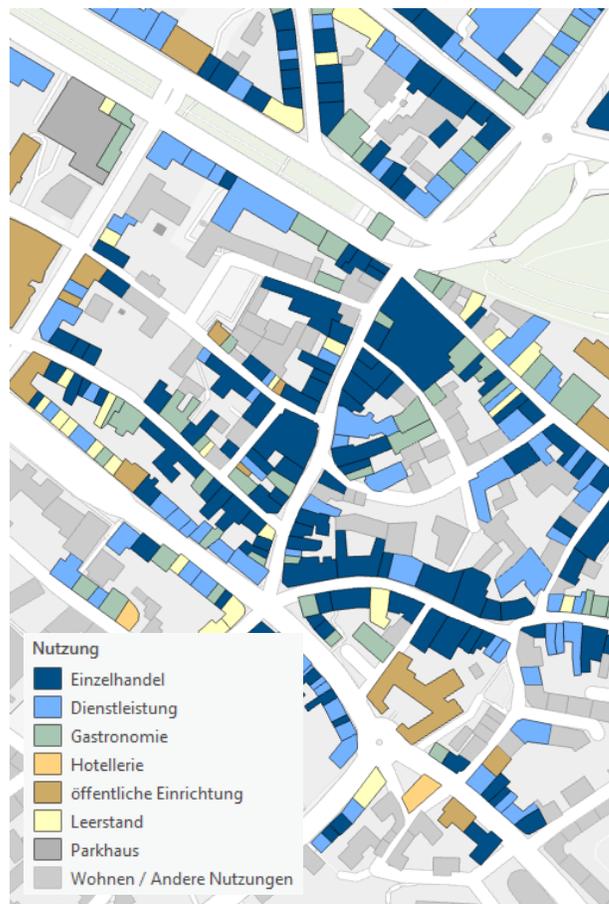
04. Nutzungsmöglichkeiten für die Immobilie

BW IHK Studie Seite 14



05. Ein Überblick über den vorhandenen Wettbewerb hilft bei der Wahl für eine nachhaltige und resiliente Nutzung

BW IHK Studie Seite 24, 26, 38, 42



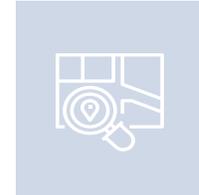
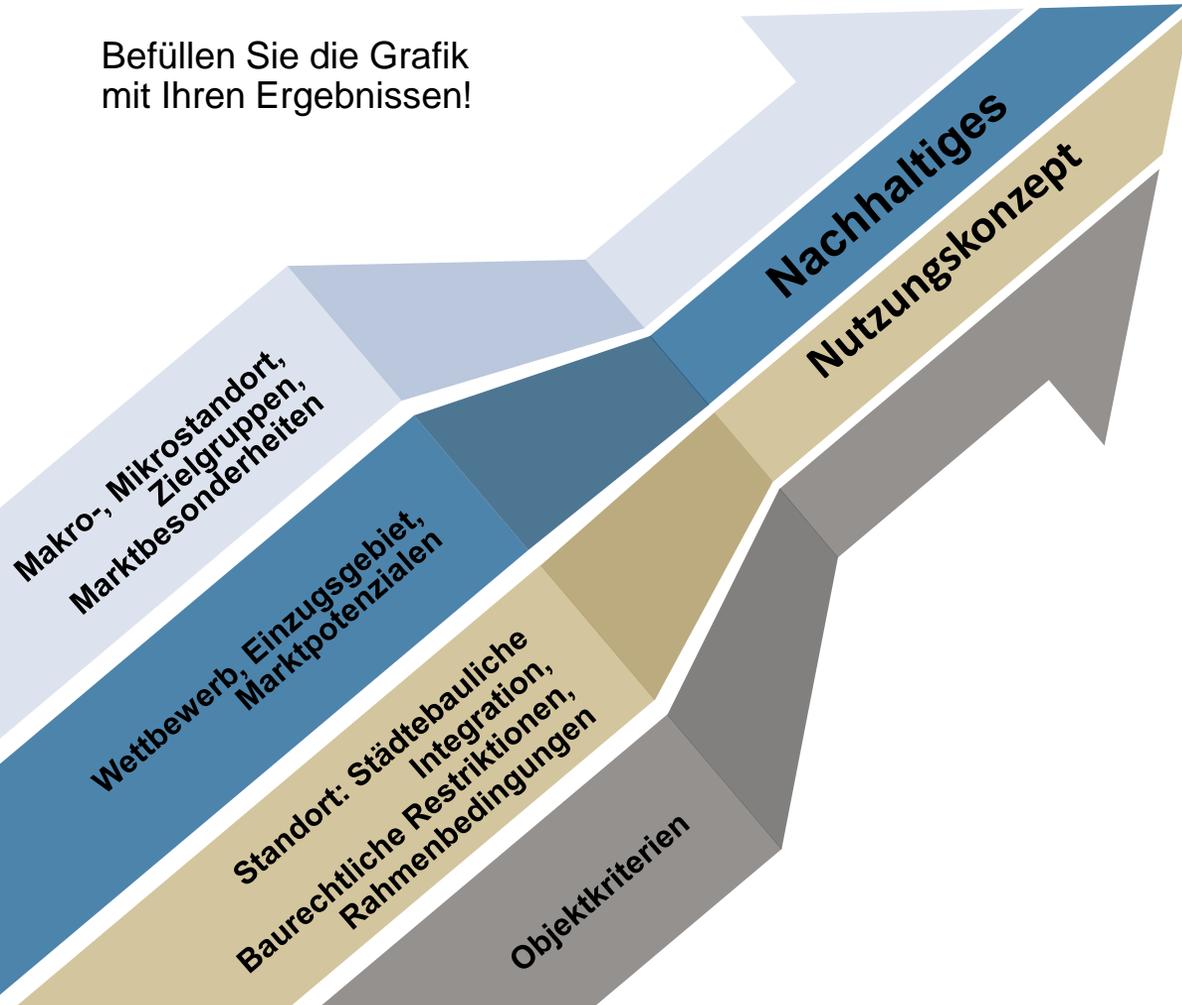
- Über Google Maps und ähnliche Portale gelingt eine schnelle Erfassung der am Standort vorhandenen Wettbewerber.
- Nehmen Sie sich die Zeit und besichtigen Sie die Wettbewerber in unmittelbarer Nähe zu Ihrer Immobilie und auch die Wettbewerber, die besonders herausragend performen und aus der Masse herausstehen. Sammeln Sie hierbei Daten wie Verkaufsfläche, Frequenz am Standort und äußeres Erscheinungsbild der Immobilie.
- Bewerten Sie die Daten nach Distanz zu Ihrem Standort, Anfahrbarkeit, Größe der Verkaufsfläche, Präsentation der Waren, Erscheinungsbild der Immobilie, Frequenzstärke der Besucher und Zielgruppe.
- Ist ein Händler möglicherweise bereit den Standort zu wechseln? Gelingt eine besondere Positionierung in der eigenen Immobilie? Können Sie eine Versorgungslücke identifizieren?

06. Ableitung passender Nutzungskonzepte aus verschiedenen Nutzungsarten

Unser mehrstufiger Prozess zur Identifizierung eines Nutzungskonzepts für Immobilien

BW IHK
Studie
Seite 41

Befüllen Sie die Grafik mit Ihren Ergebnissen!



Ergebnisse Makro-, Mikrostandort, Zielgruppen, Marktbesonderheiten



Erkenntnisse aus Wettbewerb, Einzugsgebiet, Marktpotenzialen nach Teilmärkten



Standort: Städtebauliche Integration, Baurechtliche Restriktionen, Rahmenbedingungen

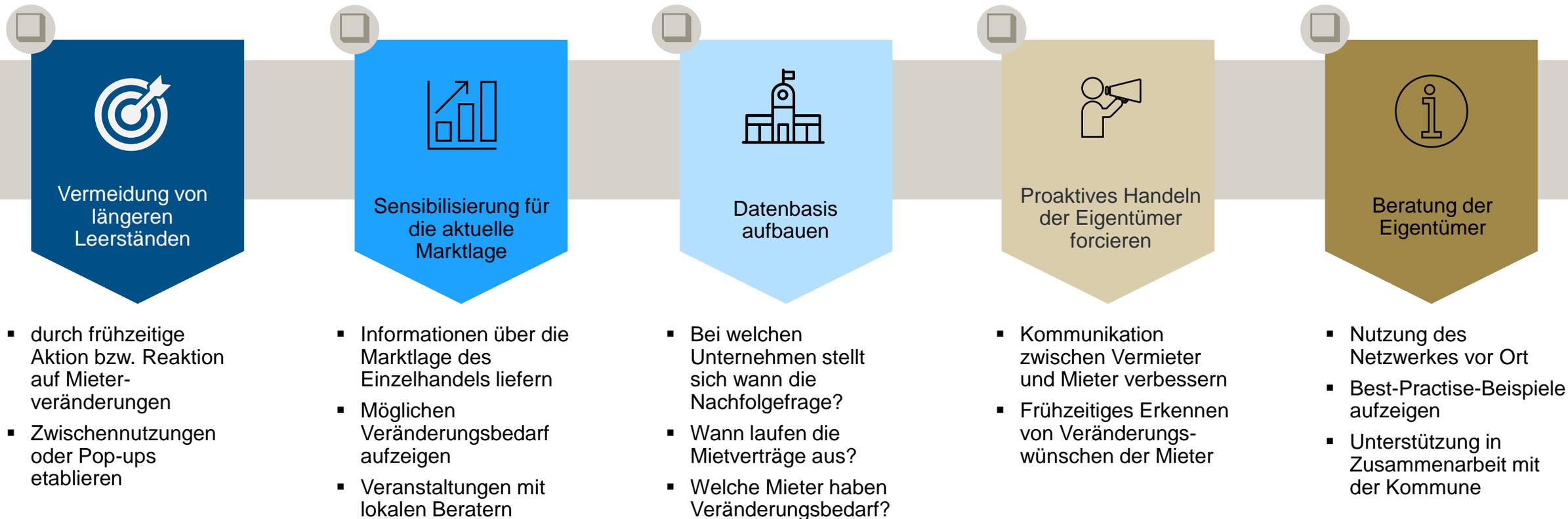


Bewertung aller Objektkriterien (Außen- und Innenzustand (Bausubstanz, Geometrie & Flächenflexibilität))

07. Eigentümer unterstützen

Wirtschaftsförderung und Citymanagement können die Eigentümer in vielfältigen Belangen unterstützen. Insbesondere das Netzwerk vor Ort und die Datenlage sind wichtige Erfolgsbausteine.

BW IHK
 Studie
 Seite 52



Ihre Ansprechpartner vor Ort!



BBE Handelsberatung Stuttgart
 Sophienstraße 21
 70178 Stuttgart



BBE

Markus Wotruba

Leiter Standort- und
Immobilienberatung

Beratungsschwerpunkte

- Quartiersentwicklung
- Strategie, Baurecht-
schaffung, Ankauf-
prüfung institutionelle
Investoren
- Erfahrung in der
Wohnungswirtschaft

Tel +49 173 203 6702
 E-Mail wotruba@bbe.de



IPH

Stefan Steurer

Director Consulting &
Development IPH

Beratungsschwerpunkte

- Nutzungskonzept
- Mieteinschätzung
- Vermietung
- Projektentwicklung

Tel +49 174 339 1505
 E-Mail s.steurer@iph-
gruppe.de



Handelsreferentinnen und Handelsreferenten der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg

Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag (BWIHK)

Federführung Handel

c/o IHK Bodensee-Oberschwaben
Lindenstr. 2
88250 Weingarten

Bernhard Nattermann
nattermann@weingarten.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Hochrhein-Bodensee

Eckhart Fink
eckhart.fink@konstanz.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Reutlingen

Vincent Schoch
schoch@reutlingen.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg

Philipp Hilsenbek
hilsenbek@vs.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Südlicher Oberrhein

Thomas Kaiser
thomas.kaiser@freiburg.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken

Jonas Kraiß
jonas.kraiss@heilbronn.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Ulm

Martin Walke
walke@ulm.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald

Julia Sengotta
sengotta@pforzheim.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg

Alexander Paluch
paluch@ostwuerttemberg.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Karlsruhe

Lisa Frey
lisa.frey@karlsruhe.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar

Timo Cyriax
timo.cyriax@rhein-neckar.ihk24.de

Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart

Martin Eisenmann
martin.eisenmann@stuttgart.ihk.de

**IHK**Baden-Württembergischer
Industrie- und Handelskammertag**BBE****IPH**

Impressum

Herausgeber

Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag (BWIHK)

Federführung Handel
c/o IHK Bodensee Oberschwaben

Lindenstr. 2 | 88250 Weingarten

Erstellt durch

BBE Handelsberatung GmbH

Niederlassung Stuttgart
Sophienstraße 21 | 70178 Stuttgart
www.bbe.de

IPH Handelsimmobilien GmbH

Briener Straße 45 | 80333 München
www.iph-gruppe.de

Der Herausgeber behält sich alle Rechte, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung, Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien vor.

Die Inhalte dieser Publikation sind zu Informationszwecken bestimmt. Sie entsprechen dem Kenntnisstand der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung.

Die dieser Studie zugrunde liegenden Daten wurde von den beteiligten Partnern mit größter Sorgfalt, sowohl bei der Datenrecherche als auch bei der Zusammenstellung der Daten, erstellt. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr, da trotz sorgfältiger Prüfung und Bearbeitung zwischenzeitliche Änderungen nicht auszuschließen sind. In den Grafiken kann es zu Rundungsdifferenzen kommen. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts.

Bildnachweise:

BBE Handelsberatung GmbH

