

ID 201100898 | 20.04.2011



# Wohnmarktstudie Bruchsal – Bahnstadt für Stadt Bruchsal - Stadtplanungsamt

# Auftraggeber / Aufgabenstellung

## **Auftraggeber:**

Stadt Bruchsal  
Stadtplanungsamt  
Herrn Prof. Dr. Ing. Hartmut Ayrle  
Holzmarkt 5  
76646 Bruchsal

Telefon: 07251 - 79-384  
Internet: [www.bruchsal.de](http://www.bruchsal.de)

## **Projekt:**

898 – Bruchsal, Bahnstadt

## **Basisinformationen zum Auftrag**

Die Stadt Bruchsal beabsichtigt das ehemalige Güterbahnhofsareal, den alten Messplatz, das OGA-Gelände und das ehemalige Stumpfgelände im Rahmen eines Sanierungsprogrammes neu zu gestalten und zu entwickeln.

Auf Grund der Rahmenbedingungen sind mehrere Nutzungen auf dem Areal möglich. Die folgende Studie soll hierzu zum einen eine Potenzialbetrachtung für den Bereich Wohnen durchführen und die Basis für eine nachfrageorientierte Quartiersentwicklung liefern.

## **Aufgabenstellung**

Standort-, Nachfrage- und Wettbewerbsanalyse mit konkreten Empfehlungen/Aussagen

- zur quantitativen und qualitativen Produktpositionierung (z.B. ETW, Stadthäuser, ggf. Mietwohnungsbau, Sonderwohnformen)
- zur jeweiligen Preispositionierung,
- zur Vermarktungs- und Umsetzungszeitraum,
- zur Größe und abschnittswisen Vorgehensweise einzelner Wohnquartiere.

# Auftraggeber / Aufgabenstellung

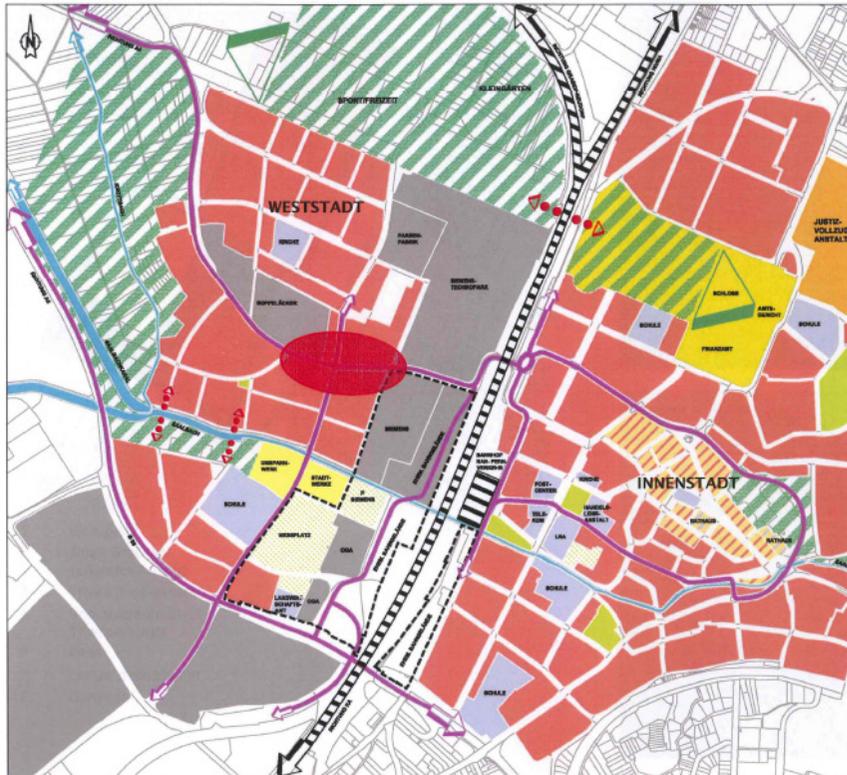
## Gesamtgrundstück

### ENTWICKLUNGSPROJEKT BAHNSTADT BRUCHSAL

3

#### WESTSTADT—BESTAND

NOVEMBER 2010



#### Die Bahnstadt innerhalb der Weststadt:

Die Bahnstadt ist ein wichtiger Bestandteil des westlichen Stadtgebietes von Bruchsal. Dieses Stadtgebiet weist derzeit keine klaren Strukturen auf. Innerhalb der „Weststadt“ sind deutliche städtebauliche Missstände zu erkennen:

- **Stadtstruktur/Stadtgestalt**

Wohnsiedlungsbereiche wechseln sich mit gewerblich geprägten Gebieten ab. Eine einheitliche, homogene Struktur ist nicht zu erkennen. Der Wechsel der unterschiedlichen Bau- und Nutzungsstrukturen kann das Bild eines Quartiers, nämlich „der Weststadt“ nur schwer vermitteln.

- **Grün/Landschaft/Erholung**

Der Saalbach als wichtiges Verbindungselement und Landschaftsraum ist derzeit kaum erlebbar. Die Blickbeziehungen zwischen den bachbegleitenden Wegen und dem Gewässer sind durch dichten Bewuchs (Sträucher, Brennnesseln u.ä.) verstellt.

- **Barrieren und Trennwirkungen**

Durch die umgebenden Straßen und Schienentrassen bestehen sichtbare und funktionale Barrieren sowohl zur Innenstadt, als auch zu den benachbarten Stadtteilen und der umgebenden Landschaft.

- **Verkehr / Wegeverbindungen**

Bereits heute ist der „Siemenskreisel“ als wichtiger Verbindungsknoten zur Innenstadt in Stoßzeiten überlastet. Bei einem zusätzlichen Verkehrsaufkommen durch die Entwicklung der Bahnstadt ist mit weiteren Belastungen zu rechnen, sofern die Verkehrsführung nicht verbessert wird.

Der Zugang für Fußgänger oder Radfahrer zum zentralen Nah- und Fernverkehrsknoten ist derzeit nur über den Siemenskreisel möglich. Alternativ muss die B 35 als Übergang zur Innenstadt genutzt werden. Ein direkter Zugang zu den Bahngleisen und dem Busbahnhof über einen Steg oder eine durchgehende Unterführung existieren derzeit nicht.

- **Immissionen**

#### *Straßenverkehr*

Die B 35 und die Werner-von-Siemens-Straße sind zentrale Hauptverkehrsverbindungen von der Innenstadt zur Autobahn und zu den nordwestlichen Gewerbe- und Industriegebieten. Die dadurch bedingten Verkehrsmengen verursachen Emissionen, die auf die angrenzenden Bereiche einwirken.

#### *Schienerverkehr (Bahn)*

Weitere Lärmimmissionen entstehen durch den Bahnlärm.

#### *Gewerbe/Industrie*

Auch durch gewerbliche Nutzungen innerhalb der Weststadt ergeben sich Nutzungskonflikte und Beeinträchtigungen angrenzender Wohnnutzungen.





## Gesamtübersicht

<b>1</b>	Standort	Seite 6
<b>2</b>	Preisniveau	Seite 36
<b>3</b>	Nachfrage	Seite 43
<b>4</b>	Wettbewerb	Seite 65
<b>5</b>	Zusammenfassung/ Empfehlung	Seite 72
<b>6</b>	Anhang	Seite 112

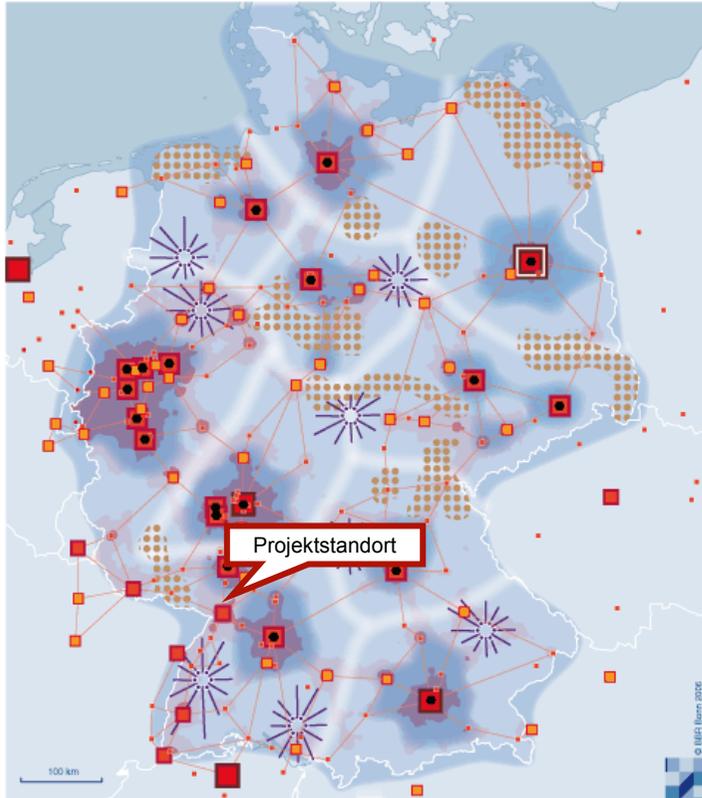
## Gesamtübersicht

<b>1</b>	Standort	Seite 6
<b>2</b>	Preisniveau	Seite 36
<b>3</b>	Nachfrage	Seite 43
<b>4</b>	Wettbewerb	Seite 65
<b>5</b>	Zusammenfassung/ Empfehlung	Seite 72
<b>6</b>	Anhang	Seite 112

# Makrostandort

## Metropolräume

### Leitbild Wachstum und Innovation



Die Karte veranschaulicht das Leitbild. Die Signaturen stellen jedoch keine planerischen Festlegungen dar.

Quelle: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR); - 3/2009  
[Positionierung Europäischer Metropolregionen in Deutschland]

### Wirtschaftskraft / Immobilienpreise

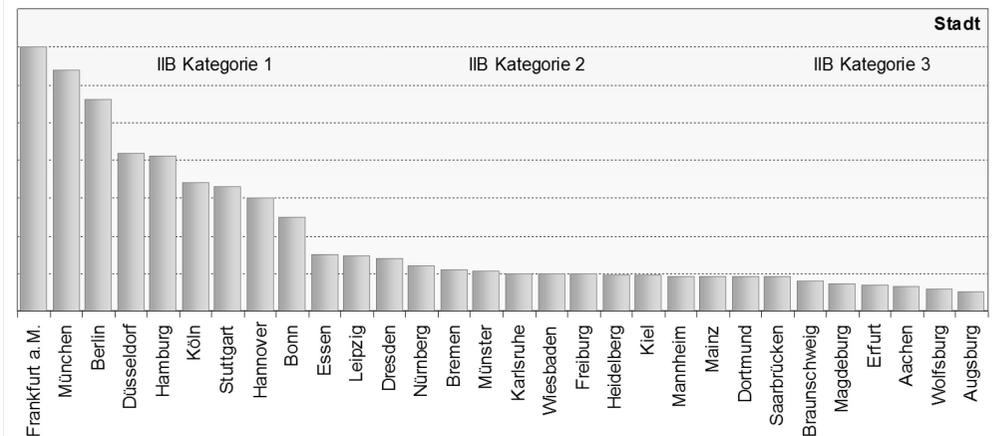
Metropolen sind Motoren des gesamtwirtschaftlichen Wachstums. Zwischenräume vernetzen Metropolfunktionen.

Für Metropolen und deren Zwischenräume / Regionen prognostiziert das iib stabile bis steigende Arbeitsplätze, Realeinkommen und somit auch stabile bis steigende Immobilienpreise.

### iib-Bewertung für Bauträger / Projektentwickler

Metropole Kategorie 1	=	sehr gut
Metropolregion Kategorie 2	=	überdurchschnittlich
Metropolregion Kategorie 3	=	durchschnittlich
Zwischenraum	=	durchschnittlich
Periphere Regionen	=	unterdurchschnittlich

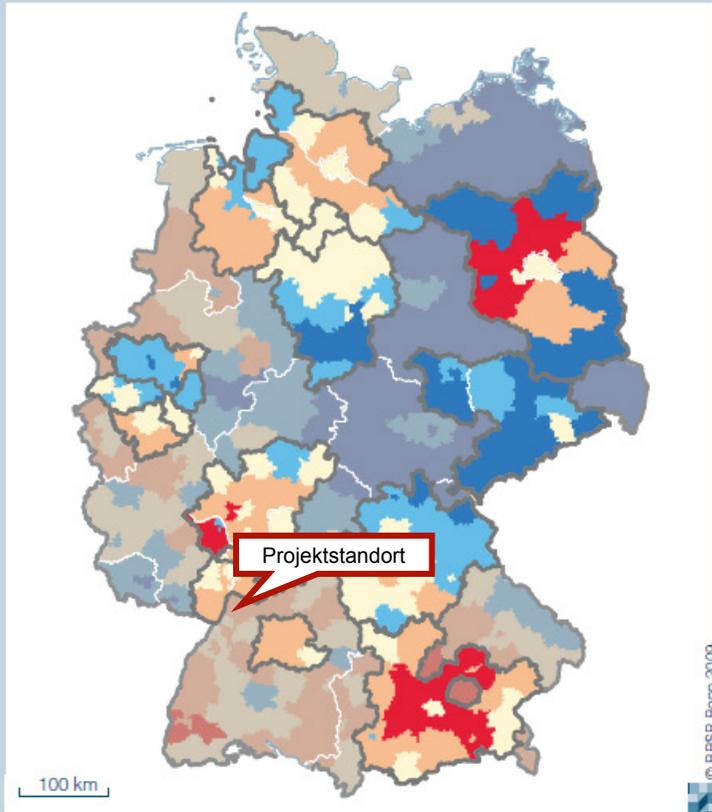
### Index der kumulierten Metropolfunktionen



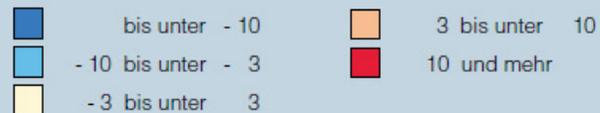
# Makrostandort

## Bevölkerungsdynamik

### Künftige Bevölkerungsdynamik

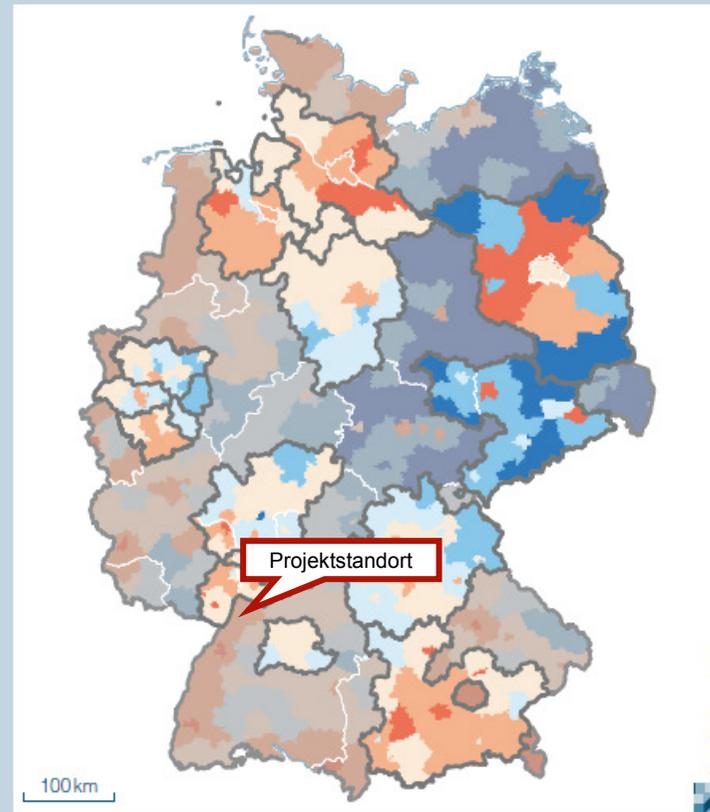


Bevölkerungsentwicklung zwischen 2006 und 2025 in %

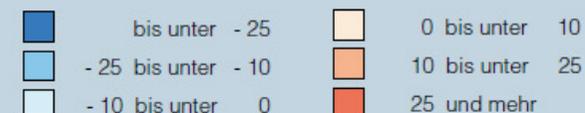


Datenbasis: BBSR-Bevölkerungsprognose 2005-2025/bbw

### Wanderungssaldo



Wanderungssaldo je 1.000 Einwohner 2003-2006



Datenbasis: Laufende Raumbeobachtung des BBSR

### Bevölkerungsdynamik

Der demographische Wandel weist in seinen Hauptbestandteilen – der Bevölkerungsabnahme, der Alterung und der Internationalisierung – auch in absehbarer Zukunft eine regional gespaltene Entwicklung auf. Es zeigen sich sowohl innerregional als auch zwischen den Metropolregionen erhebliche Entwicklungsunterschiede. Die ostdeutschen Metropolregionen, aber auch der Gesamtraum Rhein-Ruhr und die Region Hannover-Braunschweig-Göttingen-Wolfsburg wiesen bereits in der jüngsten Vergangenheit eine negative Bevölkerungsdynamik auf, die sich auch im Prognosezeitraum bis 2025 fortsetzen wird. Die übrigen, westdeutschen Regionen verzeichnen dagegen weiterhin – mit Ausnahme der Region Nürnberg – eine positive Bevölkerungsentwicklung. Innerregional zeigen sich starke Zuwächse vor allem um die großen Zentren wie Berlin, München, Frankfurt, aber auch um Hamburg, Bremen, Köln und Stuttgart.

**Fazit:** Bruchsal liegt zwischen der wirtschaftlich starken Metropolregion Rhein-Neckar sowie der ebenfalls wirtschaftlich bedeutenden Stadt Karlsruhe. Insgesamt ist die Bevölkerungsdynamik in der gesamten Region als positiv zu bewerten.

Quelle: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR); - 3/2009 [Positionierung Europäischer Metropolregionen in Deutschland]

# Makrostandort

## Demographietypen der Bertelsmannstiftung

### Immobilienmarkt

Neben der Preisentwicklung und der Angebots-Situation ist für die Bewertung des Makromarktes die Entwicklung der Nachfrage ein wichtiger Indikator.

- Die Bevölkerungsentwicklung in der Vergangenheit,
- der zukünftige Entwicklungstrend,
- der Frauenanteil / das Geburtenpotenzial,
- der Ausländeranteil,
- Familienwanderungen,
- Bildungswanderungen, etc.

werden gemäß der Studie [www.wegweiserdemographie.de](http://www.wegweiserdemographie.de) bewertet (Demographie-Typen).

**Bruchsal** wird von der Bertelsmann Stiftung als „**Stabile Mittelstadt und regionales Zentrum mit geringem Familienanteil**“ eingestuft.

Daraus abgeleitet ergibt sich für Bauträger / Projektentwickler die Wertung durchschnittlich.

### Übersicht aller Demographietypen

#### Großstädte mit mehr als 100.000 Einwohnern

Typ	Bezeichnung	Anzahl der Kommunen	Bewertung für Bauträger / Projektentwickler
G1	Stabile Großstädte mit geringem Familienanteil	21	durchschnittlich
G2	Schrumpfende Großstädte im postindustriellen Strukturwandel	19	unterdurchschnittlich
G3	Schrumpfende und alternde ostdeutsche Großstädte	5	unterdurchschnittlich
G4	Prosperierende Wirtschaftszentren	19	überdurchschnittlich
G5	Stabile Großstädte mit hohem Familienanteil	11	überdurchschnittlich
G6	Aufstrebende ostdeutsche Großstädte mit Wachstumspotenzialen	7	überdurchschnittlich

#### Städte und Gemeinden mit 5.000 bis 100.000 Einwohnern

Typ	Bezeichnung	Anzahl der Kommunen	Bewertung für Bauträger / Projektentwickler
1	<b>Stabile Mittelstädte und regionale Zentren mit geringem Familienanteil</b>	<b>514</b>	<b>durchschnittlich</b>
2	Suburbane Wohnorte mit hohen Wachstumserwartungen	90	überdurchschnittlich
3	Suburbane Wohnorte mit rückläufigen Wachstumserwartungen	361	durchschnittlich
4	Schrumpfende und alternde Städte und Gemeinden mit hoher Abwanderung	352	unterdurchschnittlich
5	Stabile Städte und Gemeinden im ländlichen Raum mit hohem Familienanteil	740	unterdurchschnittlich
6	Städte und Gemeinden im ländlichen Raum mit geringer Dynamik	579	unterdurchschnittlich
7	Prosperierende Städte und Gemeinden im ländlichen Raum	165	durchschnittlich
8	Wirtschaftlich starke Städte und Gemeinden mit hoher Arbeitsplatzzentralität	71	überdurchschnittlich
9	Exklusive Standorte	5	weit überdurchschnittlich

Quelle: Bertelsmann Stiftung, Wegweiser Demographie 2006

# Makrostandort

## Immobilienmarkt – Was bedeutet die Bewertung der Bertelsmannstiftung?

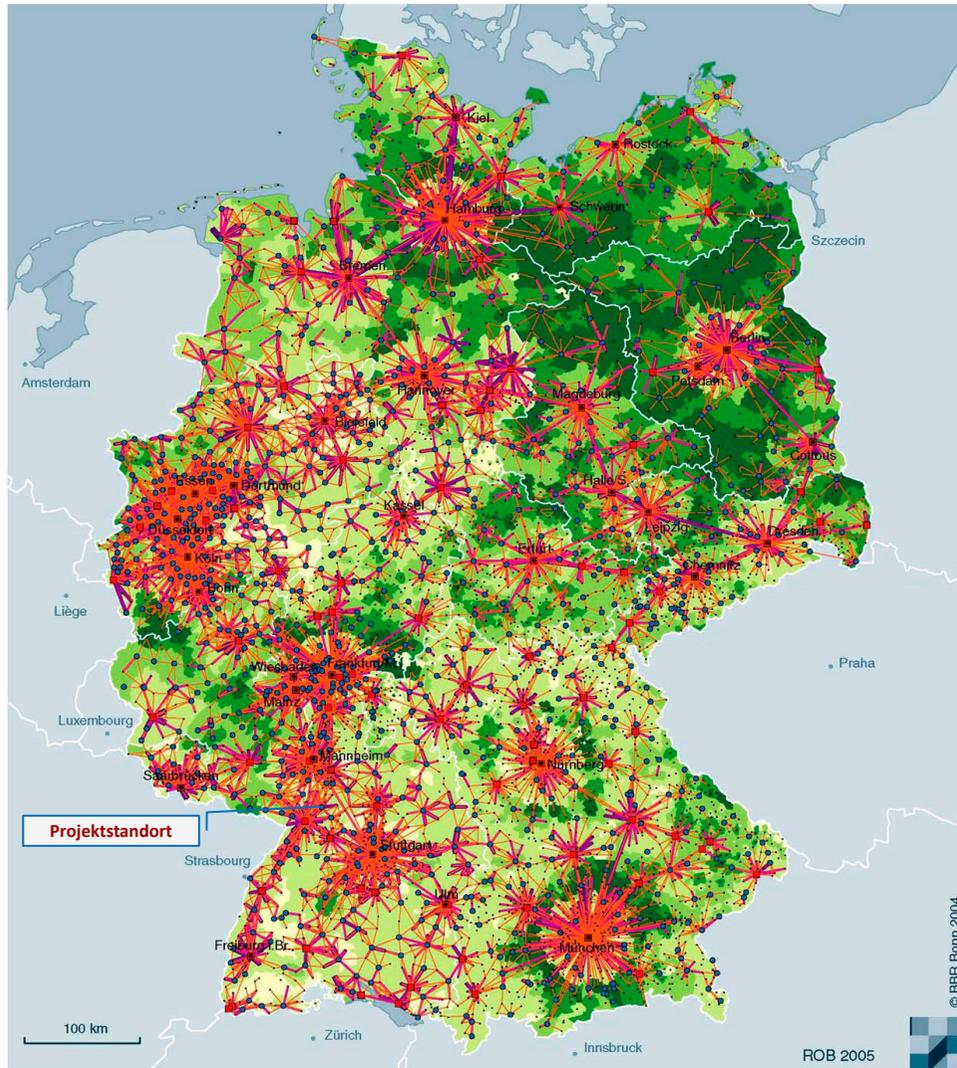
**Bruchsal** wird von der Bertelsmannstiftung als „**stabile Mittelstadt mit geringem Familienanteil**“ eingestuft. Daraus abgeleitet ergibt sich für Bauträger/ Projektentwickler die Wertung: durchschnittlich.

### Was bedeutet das?

- Diese Gemeinde sind meist Mittelzentrum, die zentralörtliche Funktionen für das ländliche Umland übernehmen und als regionale Arbeits- und Versorgungszentren von überlokaler Bedeutung sind.
- Sie zeichnen sich durch eine weitgehend stabile demographische Entwicklung aus sowie durch einen geringen Anteil an Haushalten mit Kindern aus.
- D.h., dass diese Gemeinden in Zukunft ein bevorzugter Lebensraum für ältere Menschen werden. Der Anteil der Einwohner über 80 Jahre wird bis 2020 um 70 - 100% steigen.
- Auffällig ist der überproportional hohe Wanderungssaldo der 18- bis 24-Jährigen.
- Diese Gemeinden bilden einen ökonomischen Verantwortungsraum mit ihrem Umland. Nahezu drei Viertel der der betreffenden Städte und Gemeinden sind regionale Zentren für Berufseinpender. In einem weiteren Viertel entspricht die Zahl der Arbeitsplätze der Erwerbstätigen.
- Daher ist für diese Gemeinden der demographische Wandel Herausforderung und Entwicklungschance zugleich. Die Herausforderung besteht darin, die Sicherung der Lebensqualität und Daseinsvorsorge auf lokaler Ebene stets in ihrem Zusammenwirken mit dem Umland im Auge zu behalten und voran zu treiben.

# Makrostandort

## Pendlerverflechtungen



Quelle: BBR (2005): Raumordnungsbericht 2005. Berichte Bd. 21, Bonn, Seite 81

Die nebenstehende Graphik zeigt die Pendlerverflechtungen innerhalb der Bundesrepublik:

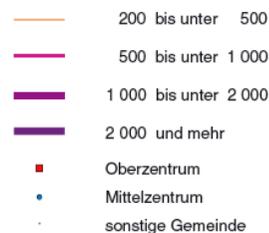
### Berufspendlerverflechtungen zeigen reale Zentrenstrukturen und regionale Arbeitsmarktprobleme:

- 75 % der Pendler fahren täglich aus den dünn besiedelten Räumen in die Zentralräume.
- Oberzentren sind Hauptziele der Pendler.
- Hoher Anteil von Fernpendlern außerhalb der großen Zentren durch anhaltende Stadt-Umland-Wanderung
- Im Osten gibt es auch eine hohe Zwangsmobilität in peripheren, ländlichen Regionen durch hohe Arbeitsplatzverluste.

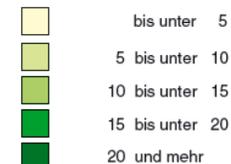
- Die Stadt Bruchsal liegt in einer Region mit einem hohen Aufkommen an Pendlern.
- Bruchsal selbst ist das Ziel einer Vielzahl an Pendlern aus der Region [Große Arbeitgeber: SEW-EURODRIVE, John-Deer, etc.]

Insgesamt sind somit günstige Rahmenbedingungen vorhanden um weitere Potenziale aus den Umlandgemeinden zu schöpfen.

Pendlerverflechtungen zwischen Gemeinden nach der Anzahl der Pendler 2003



Anteil der Pendler mit mehr als 50 km Pendeldistanz an allen SV-Beschäftigten 2003 in %



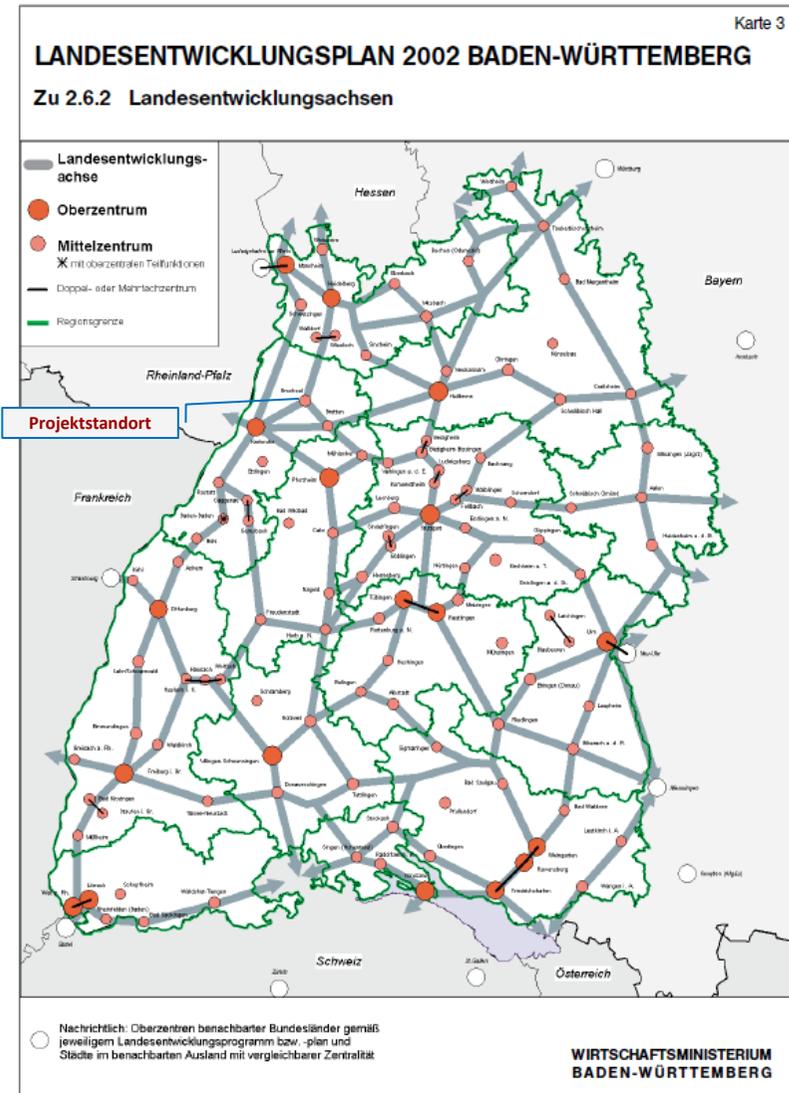
Quelle: Raumordnungsbericht 2005, Seite 81





# Makrostandort

## Landesentwicklungsachsen



Des Weiteren liegt Bruchsal auf der Landesentwicklungsachse [(Heidelberg) - Bad Schönborn - Ubstadt-Weiher - Bruchsal - Karlsruhe]:

Entwicklungsachsen dienen der Konzentration und geordneten Entwicklung der Siedlungsstruktur sowie der Verkehrs- und Versorgungsstränge für den großräumigen Leistungsaustausch. Das Netz der Entwicklungsachsen besteht aus den Entwicklungsachsen des Landesentwicklungsplanes und den Regionalen Entwicklungsachsen.

**Fazit: Durch die Funktionen, die der Stadt Bruchsal sowohl durch den Landesentwicklungsplan Baden-Württembergs, als auch durch den Regionalplan der Region Mittlerer Oberrhein zugewiesen werden, nimmt die Stadt für das Umland eine bedeutende Versorgungsfunktion ein. Damit werden die Weichen für eine positive Weiterentwicklung der Stadt Bruchsal gestellt.**



# Mesostandort

## Informationen zu Bruchsal

### **Bruchsal, eine moderne Stadt mit langer Geschichte**

Bruchsal ist ein moderner Wirtschaftsstandort mit einer Jahrtausende alten Geschichte, vielen Freizeitgestaltungsmöglichkeiten, einem abwechslungsreichen kulturellem Leben und guten Einkaufsmöglichkeiten. Die Stadtteile mit ihren idyllischen Winkeln und historischen Bauwerken haben ihren dörflichen Charakter über die Jahrhunderte bewahren können.

**Raumplanung:** Bruchsal bildet ein Mittelzentrum innerhalb der Region Mittlerer Oberrhein, deren Oberzentrum die Stadt Karlsruhe ist. Zum Mittelbereich Bruchsal gehören neben der Stadt Bruchsal noch die Städte und Gemeinden Bad Schönborn, Forst, Hambrücken, Karlsdorf-Neuthard, Kraichtal, Kronau, Oberhausen-Rheinhausen, Östringen, Philippsburg, Ubstadt-Weiher und Waghäusel des Landkreises Karlsruhe.

**Freizeit:** Ein besonderes Kleinod der Stadt ist das Barockschloss, eines der schönsten Deutschlands und die einzige geistliche Residenz der Barockzeit am Oberrhein. Den Grundstein dafür legte Fürstbischof Kardinal Damian Hugo von Schönborn im Jahr 1722. Kurz vor dem Ende des Zweiten Weltkriegs wurde es fast völlig zerstört. Nach dem Wiederaufbau in den 70er Jahren strahlt es mit Balthasar Neumanns berühmter Treppenlösung in neuem Glanz.

Zentrum des kulturellen Lebens in der Stadt ist das 1987 fertig gestellte Bürgerzentrum in der Innenstadt. Ein professionelles Theater, die Badische Landesbühne, hat hier seinen Sitz, in den drei unterschiedlich großen Sälen finden aber auch Veranstaltungen anderer Anbieter statt.

Auch im Bereich Sport ist Bruchsal bestens ausgestattet: Die Freizeit kann man im Winter im jüngst renovierten Hallenbad mit großer Sauna-Landschaft oder im Sommer in einem der Freibäder, auf dem Golfplatz oder auf den Sportanlagen oder Tennisplätzen der zahlreichen Vereine verbringen. Die reizvolle Kraichgaulandschaft mit ausgedehnten Wäldern, Seen, Wiesen und Feldern lädt zum Erkunden zu Fuß oder per Fahrrad ein.

**Wirtschaft:** Die Stadt am Saalbach partizipierte voll am „Wirtschaftswunder“ der Nachkriegszeit. Der Zusammenschluss mit den heutigen Stadtteilen Büchenau, Heidelberg, Helmsheim, Obergrombach und Untergrombach sowie eine geschickte Industrieansiedlungspolitik haben bewirkt, dass sie eine hervorragende Infrastruktur vorhält und als leistungsfähiges Mittelzentrum einen Einzugsbereich von 140.000 Einwohnern hat. Heute ist die Stadt Bruchsal ein moderner Wirtschaftsstandort mit einem stimmigen Branchen-Mix. Neben großen Arbeitgebern wie SEW und John Deere sorgen viele mittelständische Unternehmen und Dienstleistungsbetriebe dafür, dass die Bürger Arbeit haben und die Stadt die notwendigen Steuereinnahmen.

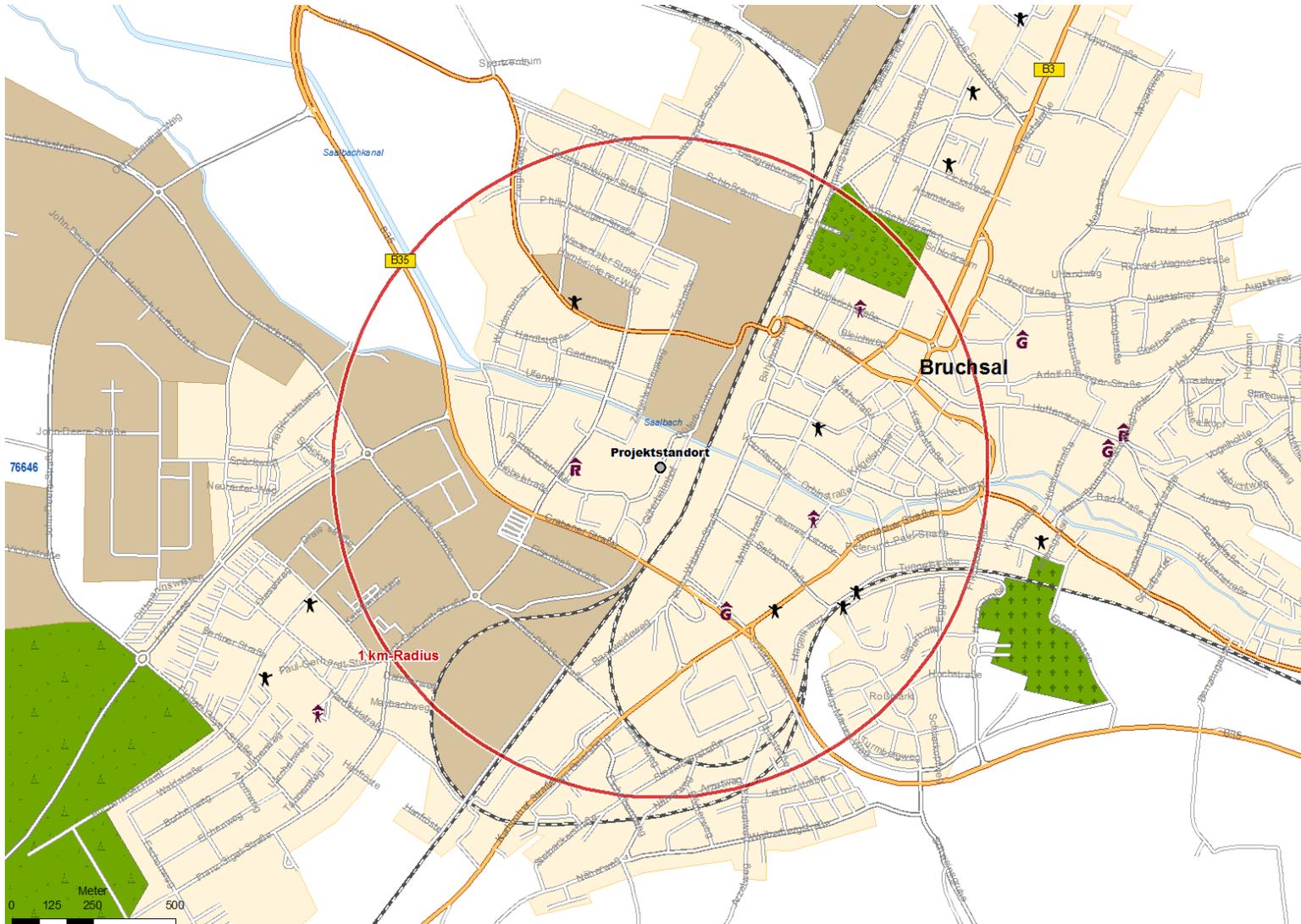
**Verkehr** Bruchsal ist über die Bundesautobahn 5 (Karlsruhe–Frankfurt) (Anschlussstelle Bruchsal) zu erreichen. Ferner führen durch das Stadtgebiet die Bundesstraßen 3 (Karlsruhe–Heidelberg) und 35 (Bretten–Germersheim). Der Bahnhof Bruchsal liegt am Schnittpunkt der Bahnstrecken Karlsruhe Hbf–Heidelberg Hbf (Baden-Kurpfalz-Bahn) beziehungsweise Mühlacker–Germersheim (Westbahn, Bruhrainbahn) und ist über eine Verbindungskurve an die Schnellfahrstrecke Mannheim–Stuttgart angeschlossen.

Im Regionalverkehr berühren die S-Bahn-Linien S 3 (Karlsruhe–Heidelberg–Germersheim) und S 4 (Bruchsal–Heidelberg–Germersheim) der S-Bahn RheinNeckar sowie die Stadtbahn-Linien S 31 (Karlsruhe–Bruchsal–Odenheim), S 32 (Karlsruhe–Bruchsal–Menzingen) und S 9 (Bruchsal–Bretten–Mühlacker) der Stadtbahn Karlsruhe den Bahnhof.

Quelle: [www.bruchsal.de](http://www.bruchsal.de) und [www.wikipedia.de/bruchsal](http://www.wikipedia.de/bruchsal)

# Mesostandort

## Infrastruktur – Öffentliche Einrichtungen [Bildungseinrichtungen]



Die Karte zeigt die wichtigsten Einrichtungen im Bereich Schulen und Kindergärten.

Im direkten Umfeld befinden sich Grundschulen sowie mehrere Kindergärten. Weiterführende Schulen wie Realschule oder Gymnasium sind ebenfalls gut erreichbar

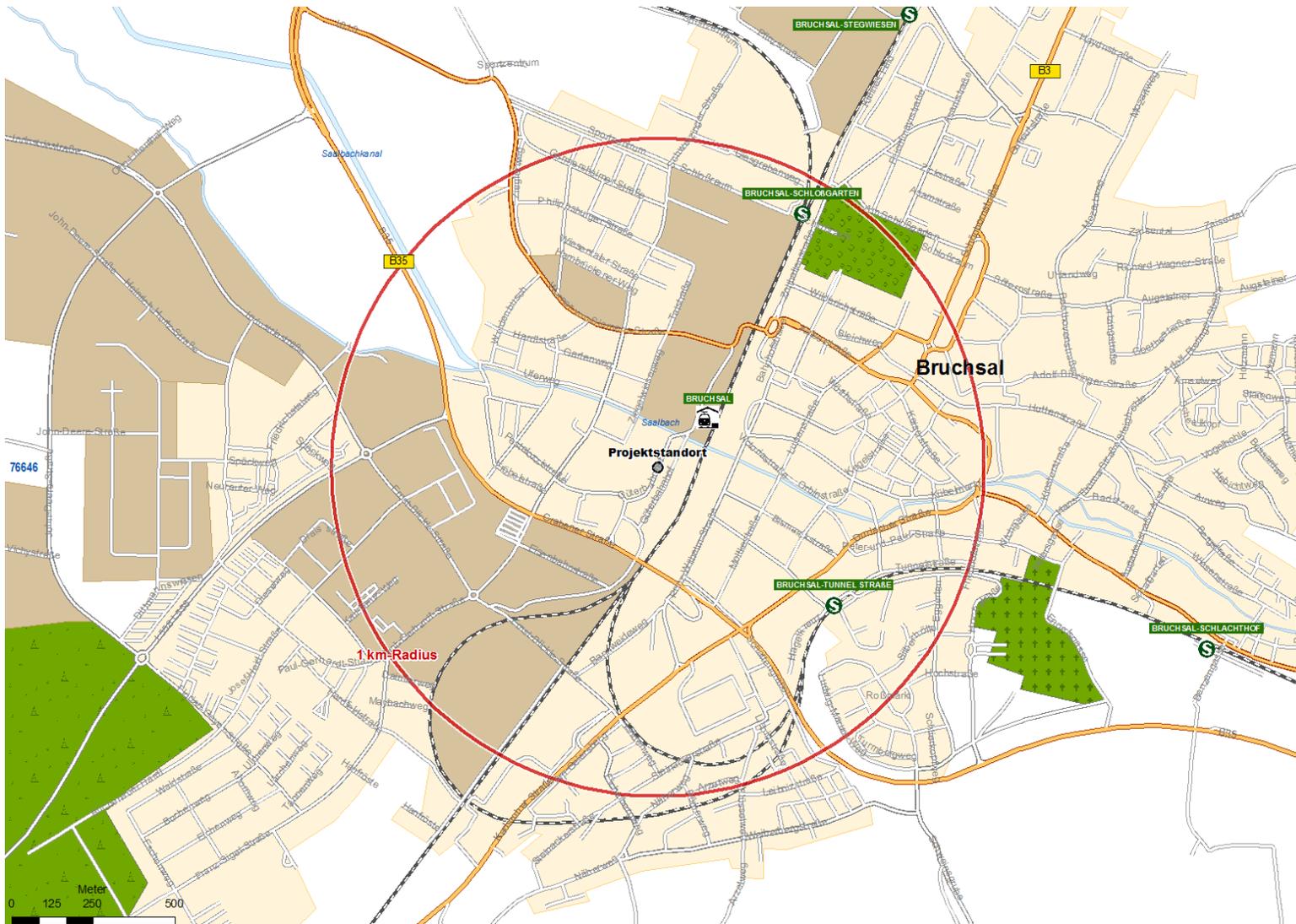
→ Insgesamt ist die Versorgungsstruktur im Bereich Kindergärten und Schulen gut bis sehr gut.

*(ohne Anspruch auf Vollständigkeit)*

- Projektstandort
- Öffentl. Einrichtungen
- ★ Kindergarten
- ★ Grundschule
- ★ R Realschule
- ★ GS Gesamtschule
- ★ G Gymnasium
- ★ P Privatschule
- ★ S sonst Schule
- U Universität / Hochschule
- B Bibliothek

# Mesostandort

## Infrastruktur – ÖPNV



Die Karte zeigt die wichtigsten Einrichtungen im Bereich ÖPNV.

Die Anbindung vom Bahnhof Bruchsal ist sowohl für den Nah- als auch den Fernverkehr gut gewährleistet. In Richtung Karlsruhe ist Bruchsal über die Stadtbahnlinien S 9, S 31, S 32 angebunden. In Richtung Mannheim über die S-Bahnlinien S 3, S 4. Des Weiteren hält die Regionalbahnlinie R 9. Im Bereich des Fernverkehrs halten verschiedene ICs.

Die Fahrzeit zum Hauptbahnhof Mannheim beträgt ca. 45 Minuten je nach Verbindung [ca. halbstunden Takt], nach Karlsruhe ca. 20 Minuten [ca. 20min bis halbstunden Takt]. Die Fahrzeit nach Stuttgart mit dem IC beträgt in etwa 30min. Innerhalb von Bruchsal verkehrt zudem ein Stadtbus.

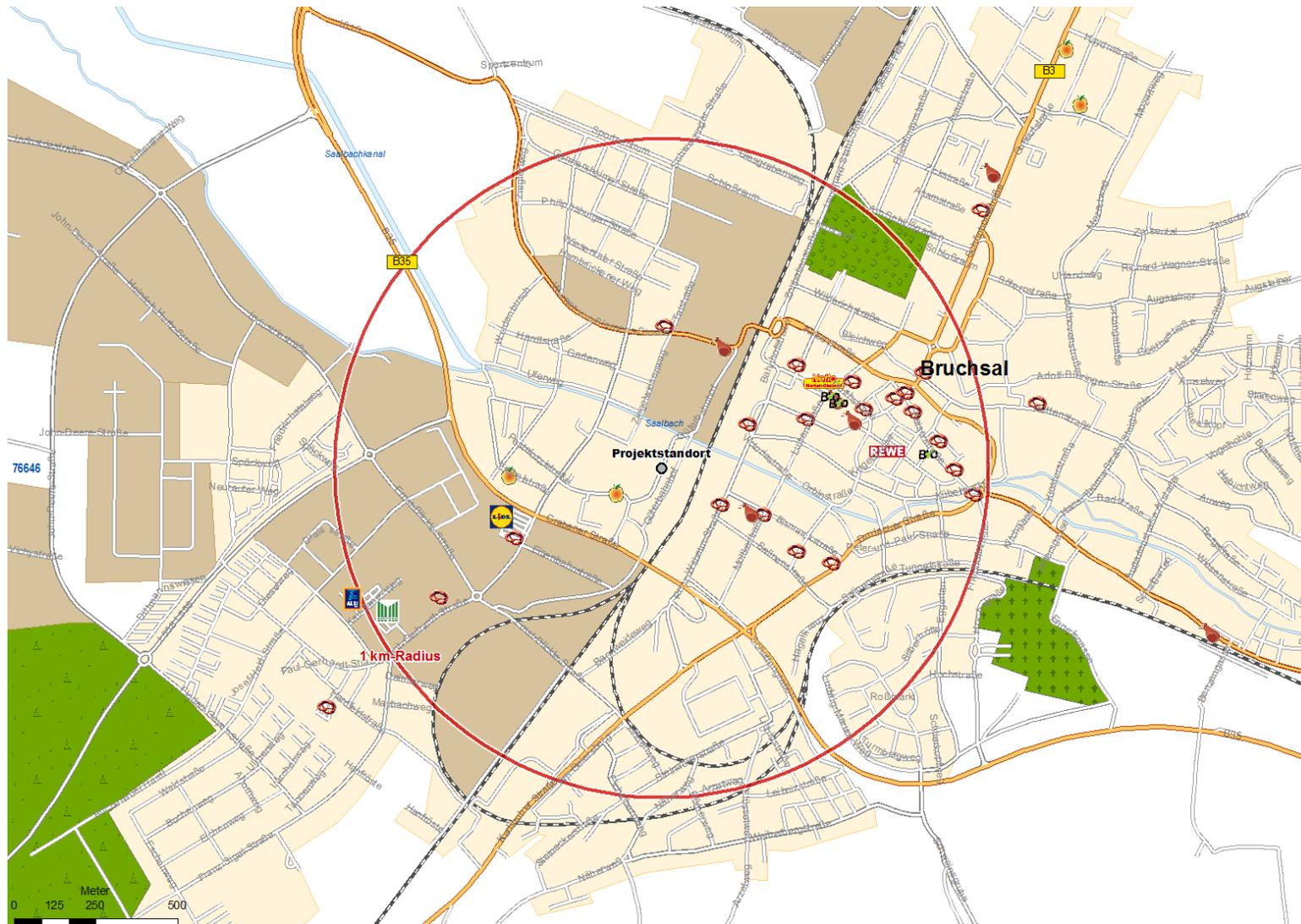
→ Sehr gute ÖPNV-Anbindung.

(ohne Anspruch auf Vollständigkeit)

- Projektstandort
- Transport und Verkehr
- Bushaltestelle
- Bahnhof
- U-Bahnstation
- Flughafen

# Mesostandort

## Infrastruktur – Einkaufen und Versorgung



Die Karte zeigt die wichtigsten Einrichtungen für den täglichen Bedarf.

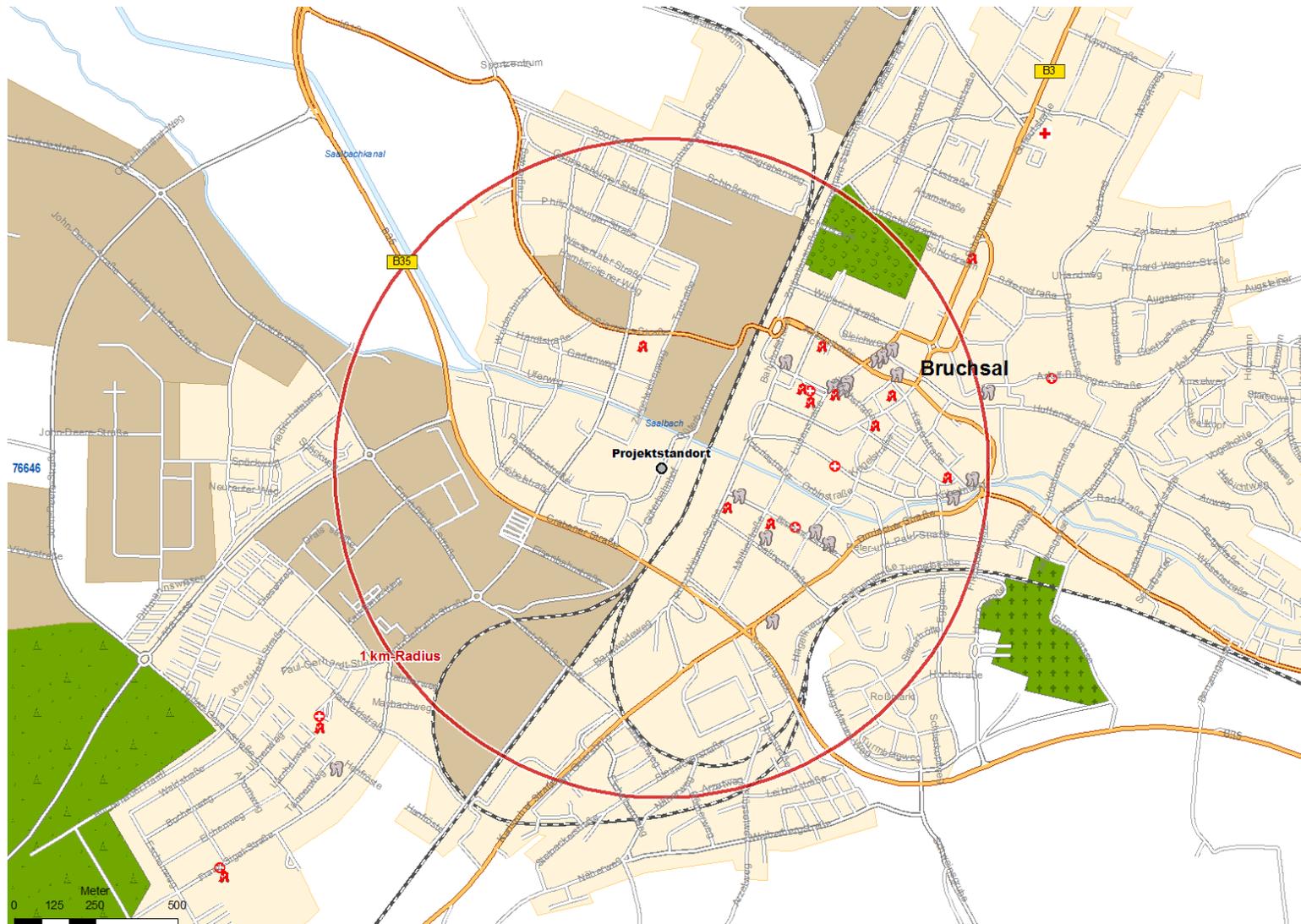
Die Versorgung im direkten Umfeld ist sehr gut gewährleistet. So befinden sich alle Versorgungsinfrastruktureinrichtungen wie Bäcker, Metzger, Supermärkte im unmittelbaren Umfeld. Die Innenstadt von Bruchsal mit einer Vielzahl an Geschäften ist ebenfalls zu Fuß erreichbar.

→ gute bis sehr gute Versorgungsstruktur.

(ohne Anspruch auf Vollständigkeit)

# Mesostandort

## Infrastruktur - Medizinische Versorgung



Die Karte zeigt die wichtigsten Einrichtungen für die medizinische Versorgung.

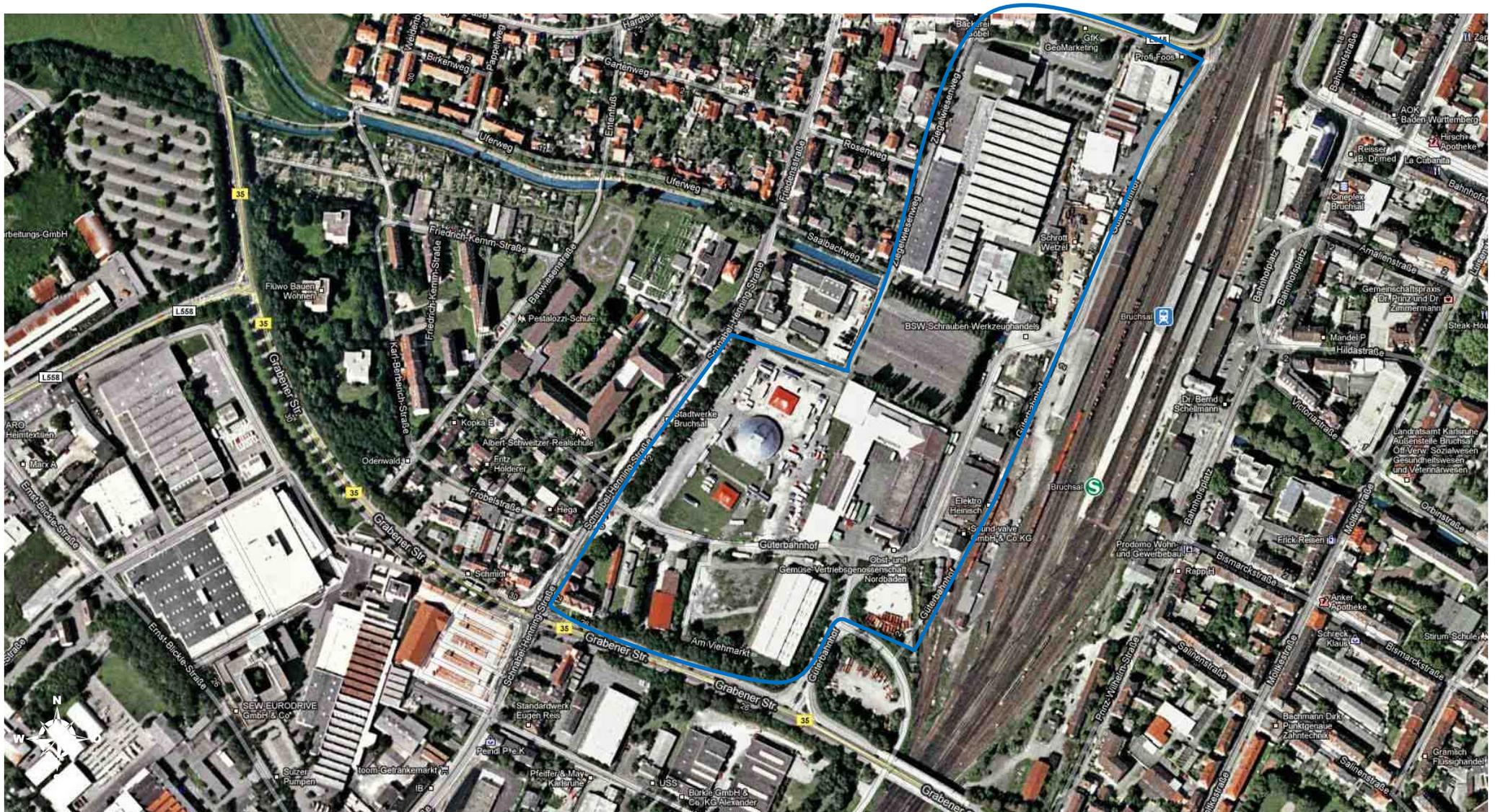
Die Situation im Bereich medizinische Versorgung ist für einen kleinstädtischen Standort als gut bis sehr gut zu bewerten. Neben der klassischen Versorgung mit diversen Ärzten verfügt Bruchsal auch über ein Krankenhaus.

→ gute bis sehr gute medizinische Versorgungsstrukturen.

*(ohne Anspruch auf Vollständigkeit)*

# Mikrostandort

Luftbildaufnahme vom Projektstandort [Quelle: www.bing.de]



# Mikrostandort

## Standortbewertung

	Starter / Starterpaare	Familien / Lebensgem.	Arrivierte / Senioren	Note				
				6	5	4	3	2
<b>Verkehr</b>								
Parkmöglichkeiten	+++	+++	+++	[Bar chart showing score 2]				
Pkw-Erreichbarkeit	++	+++	+++	[Bar chart showing score 2]				
ÖPNV-Anbindung	+++	++	+++	[Bar chart showing score 2]				
<b>Versorgung</b>				4				
Einkauf / Dienstleistungen	+	++	+++	[Bar chart showing score 2]				
Medizin	+	+	+++	[Bar chart showing score 2]				
Einr. Kinder u. Jugendliche	+	+++	o	[Bar chart showing score 2]				
Szene-Kultur	+++	+	o	[Bar chart showing score 2]				
Klassik-Kultur	+	+	++	[Bar chart showing score 2]				
<b>Grün</b>				10				
Stadtgrün	+	++	+++	[Bar chart showing score 2]				
Natürliches Grün	+	++	+++	[Bar chart showing score 2]				
Sportanlagen	+++	++	+	[Bar chart showing score 2]				
<b>Emissionen</b>				14				
keine Lärmemissionen	+	++	+++	[Bar chart showing score 2]				
keine Geruchsemissionen	+	++	+++	[Bar chart showing score 2]				
<b>Umfeld</b>				17				
Stadtbild	++	+	+++	[Bar chart showing score 3]				
Soziales Umfeld	+	++	+++	[Bar chart showing score 3]				
<b>Standorteignung (Punkte)</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>15</b>					

+++ = sehr wichtig / ++ = wichtig / + = weniger wichtig / o = nicht wichtig

Die Detailzuordnung erfolgt nach iib-Attraktivitätsbefragung. Siehe auch iib-Lebensphasen-/Erwerbergruppen-Definition.



### Ergebnis der Standortbegehung:

**Insgesamt eine durchschnittliche Wertung**

### Besonders positiv

- sind die *Parkmöglichkeiten*,
- die gute Pkw-Erreichbarkeit
- Die schulische Infrastruktur in Bruchsal

### Defizite sind derzeit vorhanden:

- [\*] bei den Lärmemissionen durch den Schienenverkehr [starke Frequentierung auch durch Güterverkehr - auch in der Nacht] → Dadurch starke Emissionsbelastungen insbesondere im östlichen Teilbereich des Grundstückes.

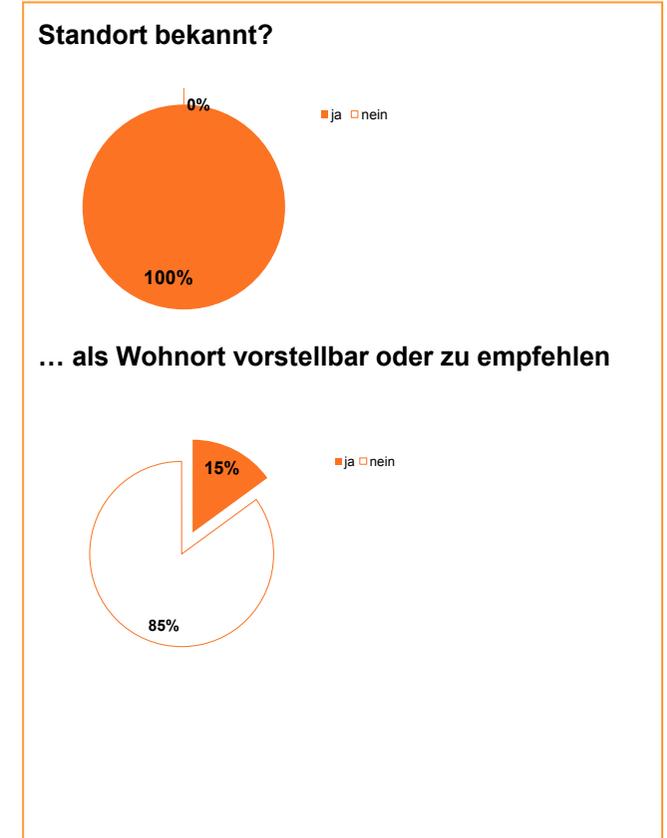
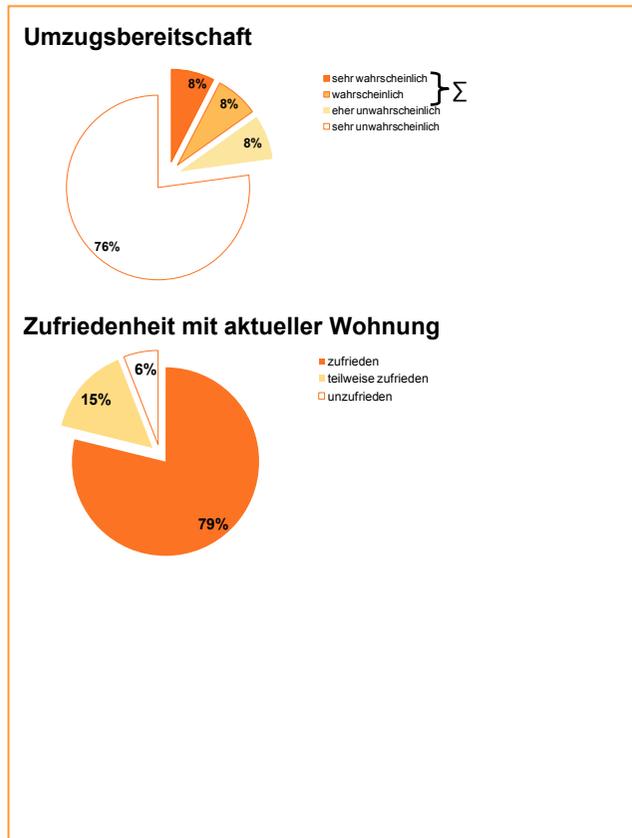
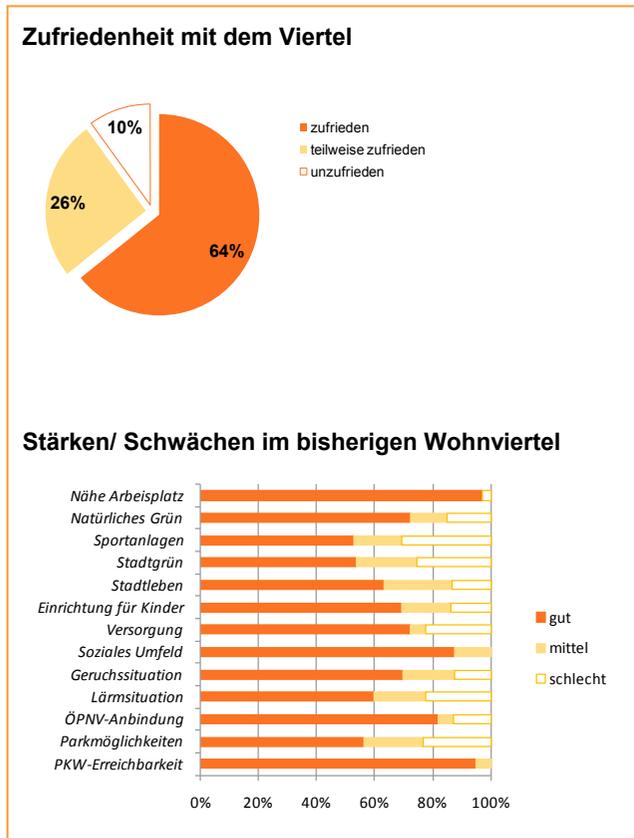
### Fazit:

Standorteignung für alle Lebensphasen gleichermaßen durchschnittlich.

Der rote Punkt gibt die durchschnittliche Standorteignung für alle Lebensphasen wieder.

# Mikrostandort

Telefonbefragung: qualitative Interviews \ 40 Probanden \ KW 14/2011 – Bruchsal



## Fazit:

Ca. 64% aller Befragten sind mit ihrem Viertel zufrieden, weiter 26% sind mit ihrem Viertel teilweise zufrieden und nur knapp 10% sind unzufrieden. Dies ist insgesamt als durchschnittlich zu bewerten. Defizite im bisherigen Umfeld sind nach Meinung der Befragten hauptsächlich die fehlenden Sportanlagen, die Parkmöglichkeiten, das fehlende Stadtgrün und die Lärmsituation. Eine Umzugsbereitschaft von 16% lässt in Verbindung mit einer leicht überdurchschnittlichen Zufriedenheit mit der mit derzeitigen Wohnsituation (ca. 79% gegenüber dem iib-Index von 70,9%) auf ein durchschnittliches Veränderungspotenzial im Nahbereich schließen. Der konkrete Standort ist fast allen Befragten bekannt, jedoch nur ca. 15% könnten sich den Projektstandort als Wohnort vorstellen. Dies ist ein unterdurchschnittlicher Wert. Dies mag jedoch derzeit noch an der fehlenden Vorstellungskraft, was auf dem Areal entstehen soll, der Befragten liegen.



# Mikrostandort

Telefonbefragung \ qualitative Interviews \ 40 Probanden \ KW 14/2011 – Bruchsal

ID	Was fehlt Ihnen im Wohngebiet?	Was gefällt Ihnen weniger oder nicht an Ihrem Wohngebiet?	Was gefällt Ihnen besonders gut an Ihrem Haus / Ihrer Wohnung?	Was gefällt Ihnen weniger oder nicht an Ihrem Haus / Ihrer Wohnung?	Würden Sie in das Baugebiet ziehen?
3063	Gar nichts	Gar nichts	Zentrale Lage	Gar nichts	Nein, nicht meine Richtung, fühle mich dort nicht wohl
4139	Gar nichts	Gar nichts	Keine Angaben		Ja, wenn es gut konzipiert ist, warum nicht. Es liegt ja zentral.
5059	Fahrradwege	Gar nichts	Viel Garten, großzügig, 1928iger Haus	Heizsituation (Im Moment noch mit Gas, der immer teurer wird)	Nein, sofern dort noch Schienenverkehr herrscht, ist es mir einfach zu laut
6063	Gar nichts	Manchmal Geruchsbelästigung durch Kläranlage	Garage, schönen Garten, ruhige Lage, fast kein Verkehr - nur Anlieger	Gar nichts	Nein, Zug nebenan, auf gar keinen Fall, ich wohne in der Südstadt, das wäre wie Tag und Nacht, so groß der Unterschied
1050	Gar nichts	Gar nichts	Grüne Umfeld	Altes Haus, renovierungsbedürftig	Nein, liegt mir zu nah an den Bahngleisen, daher zu laut
1108	Gar nichts	Gar nichts	Fahrstuhl, das Grün, ETW, Tiefgarage	Gar nichts	Nein, einfach zu laut
2015	Fußgängerampel	Abwasserrigolen, Verkehrssituation	Hierzu möchte ich keine Antworten geben		Nein, wir wohnen am Stadtrand, dort ist es Grün und freundlich, ich möchte nicht ins Zentrum ziehen
3027	Parkplatzsituation	Gar nichts	Sauber, tolle Wohnung und zentral gelegen	Gar nichts	Ja, zentrale Lage
3084	Gar nichts	Ich bin zufrieden	Zentrale Lage, fussläufig alles erreichbar, ruhig	Gar nichts	Nein, zu laut
3138	Gar nichts	Parkmöglichkeiten	Zentrale Lage	Gar nichts	Ja, zentrale Lage
3285	Gar nichts	Gar nichts	50 Jahre schon wohnhaft hier, Eckhaus und Eigentum	Gehört neu verputzt	Nein, Gebiet gefällt mir nicht
3564	Gar nichts	Viele Häuser müssten saniert werden (zumindest äußerlich)	Lage und schönes Umfeld	Außenanstrich	Nein, mir gefällt das Umfeld nicht
4012	Einkaufsmöglichkeiten	Verkehr, Geräuschspiegel ist sehr hoch	Ich wohne auf dem Berg, tolle Aussicht, schönes Gebiet mit viel Grün, ruhige Lage	Gar nichts	Nein, es ist dort keine Atmosphäre, kein Grünanlage, keine schöne Aussicht möglich und zu laut
4050	Gar nichts	Kläranlage stinkt manchmal (oder Strafanstalt), Straßenzustand schlecht	Ein gewachsenes Gebiet, das 1960-70 entstand mit viel älteren Menschen, die damals gebaut haben. Krankenhausnähe. 40 Jahre wohnhaft hier, daher vieles Gewohnheit	Gar nichts	Nein, das ist ein Schandfleck für Bruchsal, OGA-Markt, Bahnhof, Messplatz, Siemens - daher viel Lärm
4095	Spielplätze	Gar nichts	Wohnen am Berg, schöne Aussicht, ruhige Lage, gute Luft	Gar nichts	Nein, Lärmpegel
4216	Gar nichts	Gar nichts	Stadtrandlage, Garten	Gar nichts	Nein, für mich wäre das ein Abstieg, dort zu wohnen. Daher käme es für mich nicht in Frage
5034	Einkaufsmöglichkeiten wie Bäcker oder Metzger	gar nichts			Nein, da hässliche Gegend und schlechtes soz. Umfeld
5044	Einkaufsmöglichkeiten	Planungen zur Erweiterung des Wohngebietes	ruhige Lage, wohnt in Eigentum	gar nichts	Nein, da zu nah an der Bahn; Lage ist insgesamt nicht schlecht, aber dennoch keine Alternative



# Mikrostandort

Telefonbefragung \ qualitative Interviews \ 40 Probanden \ KW 14/2011 – Bruchsal

ID	Was fehlt Ihnen im Wohngebiet?	Was gefällt Ihnen weniger oder nicht an Ihrem Wohngebiet?	Was gefällt Ihnen besonders gut an Ihrem Haus / Ihrer Wohnung?	Was gefällt Ihnen weniger oder nicht an Ihrem Haus / Ihrer Wohnung?	Würden Sie in das Baugebiet ziehen?
5081	trotz 30er-Zone fahren die Autos viel zu schnell	gar nichts	viel Grün ringsum	gar nichts	Nein, da zu laut durch den Bahnbetrieb in unmittelbarer Nähe
5087	Nette Bar, Badeseee	Gar nichts	Schöner Garten, ruhig und trotzdem zentral gelegen, Bus vor der Haustür	Es ist leider nicht mein Eigentum	Dazu kann ich mich nicht äußern, da ich das Gelände zu wenig kenne, ich weiß, wo es liegt und das war es auch
5150	Tante-Emma-Laden (für Kleinigkeiten)	Gar nichts	Wohne am Berg, viel grün, Bus 200 m entfernt, Stadtbahn 600 m entfernt, ETW, schöne Wege zum Spazieren gehen		Nein, viel Betriebe, nicht schön angelegt, insgesamt keine Gegend für mich
5211	gar nichts	gar nichts	viele Holzelemente, zentrale Lage	gar nichts	Ja, da zentrale Lage und neues Gebäude
6013	Gastronomie	Öffentl. Nahverkehrsanbindung, Verkehrslärm	Eigentum, ruhige Lage, gute Aussicht	Haus müsste renoviert werden	Nein, zu laut, da genau nebenan die Bahn
6111	Gar nichts	Stadtbus endet ab 19:00 Uhr, am Wochenende bis 16:00 Uhr	Waldnähe und daher ländlich und ruhig, aber trotzdem stadtnah	Gar nichts	Nein, das Gebiet ist Stadtnah gelegen, ich bevorzuge eher die ländl. Gegend
6168	Gar nichts	Hoher Ausländeranteil, da leiden die Umgangsformen	Südstadt wohnhaft, daher schnell im Zentrum, ruhige Lage, zentral - in 5 Minuten beim Einkaufen, in 2 Minuten bei der Schule		Nein, ich in der Nähe der Bahn im 5. Stock schon gewohnt. Da sind die Gläser im Schrank umgefallen, wenn die Bahn vorbeifuhr. Nie mehr!!
2013	30iger Zone wäre schön, da für Kinder gefährlich	Gar nichts	Eigenheim/Endhaus, tolle Nachbarn, gewachsenes gebiet, Haus 5 Jahre alt (160 m²)	Gar nichts	Ja, Stadtnähe, es kann schön werden
2027	Gar nichts	Gar nichts	Ruhig, 58 m², Gasheizung, zentrale Lage, Werkstatt/Garage am Haus, Hausverwaltung	Renovierungsbedürftig	Nein, Schrotthändler, Bahnabfertigung, Marktalle, Messplatz, Schraubenhändler, das alles ist mir zu asozial, lieber schlafe ich
2110	Gar nichts	Manchmal riecht es unangenehm, vermutlich durch die Kläranlage	Neu isoliert, 50 Jahre schon wohnhaft hier, Garage	Grünanlage müsste jetzt gemacht werden, da liegt noch der Schutt durch die Hausrenovierung	Nein, hier gefällt es mir wesentlich besser
2216	Einkaufsmöglichkeiten, Apotheke	Gar nichts	Garten, Parkmöglichkeiten, Altbau	Gar nichts	Nein, Bahnlinie und zu wenig Grün in der Umgebung
3004	Natürliches Grün (Wiese und Bäume)	Rennstrecke vor dem Haus	Zentrale Nähe - Bahnhof, Einkaufsmöglichkeiten etc.	Isolierung gehört gemacht	Nein, zu enge Bebauung, vermutlich wird dort wenig Garten vorhanden sein, der ist aber für mich wichtig
3145	Gar nichts	Der viele Durchgangsverkehr	Mein Umbau, zentrale Lage	Gar nichts	Nein, Zuglärm
3214	Gar nichts	Hundehinterlassenschaften, die so genannten Tretminen	ETW, Garage, zentrale Lage	Gar nichts	Nein, zu laut, da Zugverkehr
3367	Gar nichts	Gar nichts	Zentrale Lage, es ist alles fussläufig zu erreichen, wohne schon lange hier und mir gefällt es, sonst wäre ich schon weggezogen	Gar nichts	Nein, das Gebiet ist mir nicht geheuer betreffend das soz. Umfeld



# Mikrostandort

Telefonbefragung \ qualitative Interviews \ 40 Probanden \ KW 14/2011 – Bruchsal

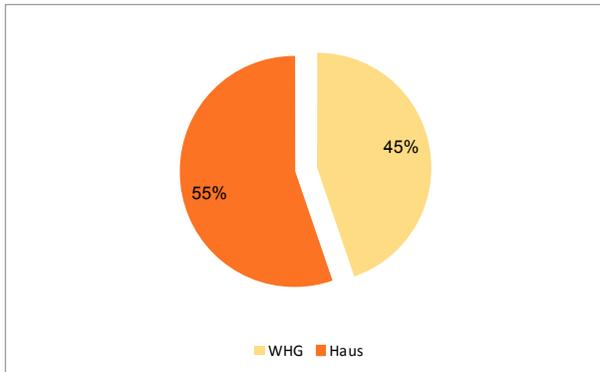
ID	Was fehlt Ihnen im Wohngebiet?	Was gefällt Ihnen weniger oder nicht an Ihrem Wohngebiet?	Was gefällt Ihnen besonders gut an Ihrem Haus / Ihrer Wohnung?	Was gefällt Ihnen weniger oder nicht an Ihrem Haus / Ihrer Wohnung?	Würden Sie in das Baugebiet ziehen?
5176	gar nichts	gar nichts	Selbständigkeit, ruhige Lage	Stadtwohnung, schlecht isoliert, Sanierung dringend notwendig	Nein, da direkt an der Bahnlinie
6090	Freizeiteinrichtungen für mittleres Alter, so ab 50 Jahre	Wochenends Lärmbelästigung durch Disko bis in die späte Nacht hinein	Wohnhaft in Waldnähe, ruhige Lage, gute Luft	Gar nichts	Nein, zu laut, dort ist der Markt, Aldi und die Bahn. Es liegt zwar zentral, aber trotzdem wäre es mir einfach zu laut
1010	Der Bus geht zu selten, mehr Sportmöglichkeiten	Geruchsbelästigung	Mietwohnung, nette Nachbarn, schönen Garten, gute Miete	Kanalisationsgeruch, trotz mehrfacher Kanalisationsreinigung der Stadt	Ja, liegt zentral, wenn es schön und bezahlbar gebaut werden würde
1068	Gar nichts	B 35 direkt vor dem Haus	Hof und Grün vor dem Haus, älteres Haus	Gar nichts	Nein, Südstadtstraße (die führt zur Südstadt hoch), da herrscht viel Verkehr, daher zu laut
1198	30iger Zone (hier ist eine Rennstrecke)	Enorme Lärmbelästigung durch LKWs	Haus mit Garten, das wir schön hergerichtet haben	Gar nichts	Nein, die Verkehrssituation ist katastrophal. Sollte sich das ändern, wäre es eine Überlegung wert
5169	Schallschutz. Wir haben eine Bushaltestelle vor der Tür, die mangels Benutzung leider nicht mehr angefahren wird	Unsere Straße ist eine Anliegerstr. An der B 3 in der Nähe der B 35, daher viel Verkehrslärm und schlechte Luft. Die Güterzüge fahren die ganze Nacht. Hinzu kommen die div. Holz-Feuerungsanlagen, die offensichtlich falsch beheizt werden, denn das stinkt z	Eigentum, leider durch die beschriebene Situation ist die Lebensqualität sehr eingeschränkt	Gar nichts	Nein, nicht mein Gebiet



# Mikrostandort

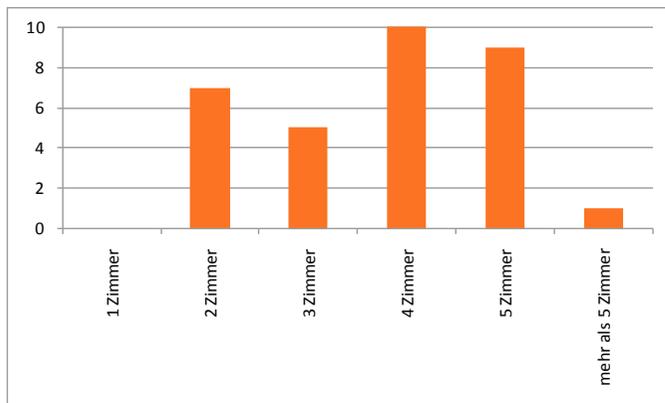
## Telefonbefragung: Wohnwünsche

**Würden Sie lieber in ein Haus oder eine Wohnung ziehen? [n=38]**



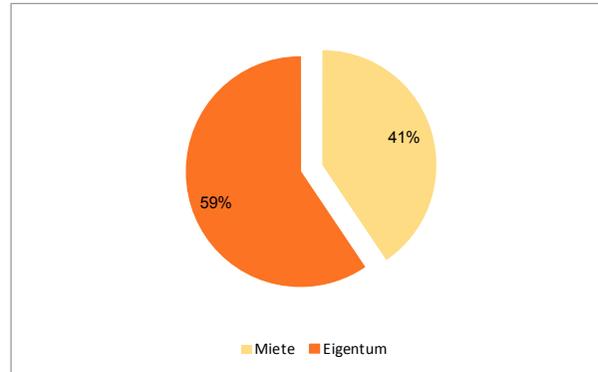
Knapp 55% der Befragten wünschen sich trotz der Stadtlage ein Haus.

**Wie viele Zimmer sollte Ihre neue Wohnung / Haus haben? [n=38]**



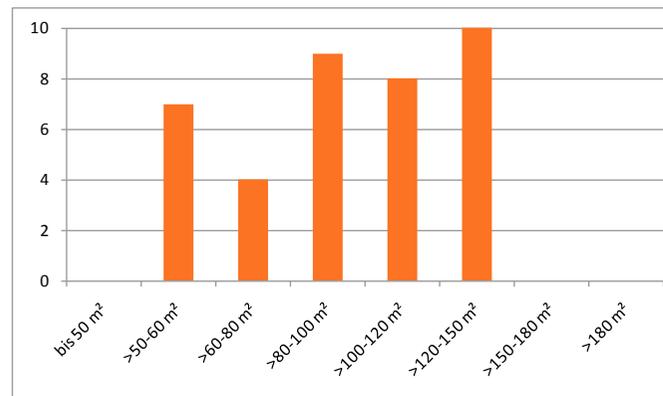
Der Hauptwunsch der Befragten liegt bei 2-4 Zimmerwohnungen mit einer Wohnfläche von ca. 50-150m<sup>2</sup>. Größere Wohnungen werden verhältnismäßig stark nachgefragt.

**In Miete oder Eigentum? [n=37]**

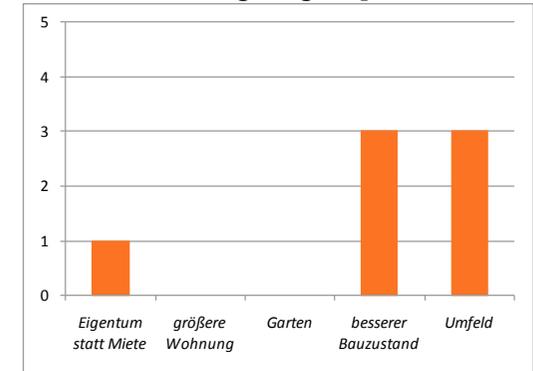


Der Wunsch nach Eigentum ist mit knapp 60% stark ausgeprägt.

**Wie viel m<sup>2</sup> würden Sie sich in einer neuen Wohnung / Haus wünschen? [n=38]**



**Was gefiel Ihnen an diesem Standort besser als an Ihrem jetzigen? [n=7; Mehrfachnennung möglich]**

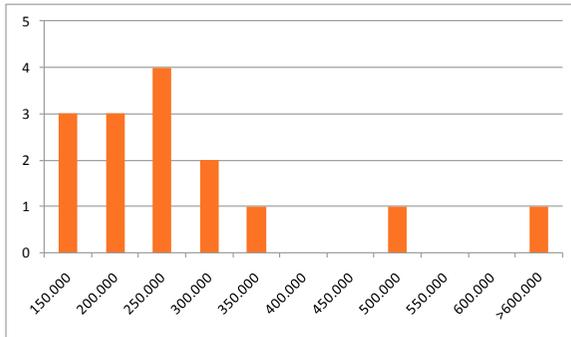


Am neuen Standort würde vor allem der bessere Bauzustand sowie das Umfeld besser gefallen.

# Mikrostandort

## Telefonbefragung: Wohnwünsche

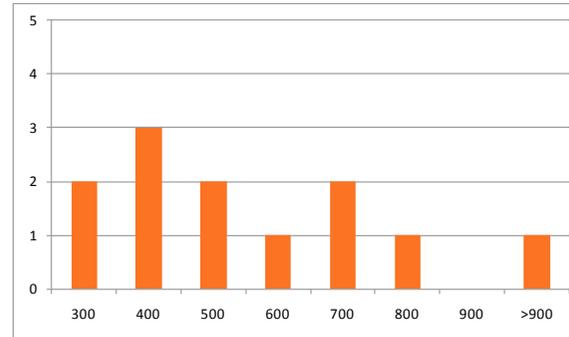
**Was wären Sie bereit für Ihr neues Domizil zu bezahlen? (Kauf in €) [n=15]**



Die Frage nach den Kaufpreisen für eine eigene Immobilie gestaltet sich aufgrund der fehlenden Vorstellung eines realen Kaufpreises, was ein Haus/ Wohnung kostet als schwierig. Die Anzahl der Antworten ist mit 15 Antworten daher geringer. Der Hauptanteil wäre bereit ca. 150.000 bis 300.000€ für ein Haus/ Wohnung aufzubringen.

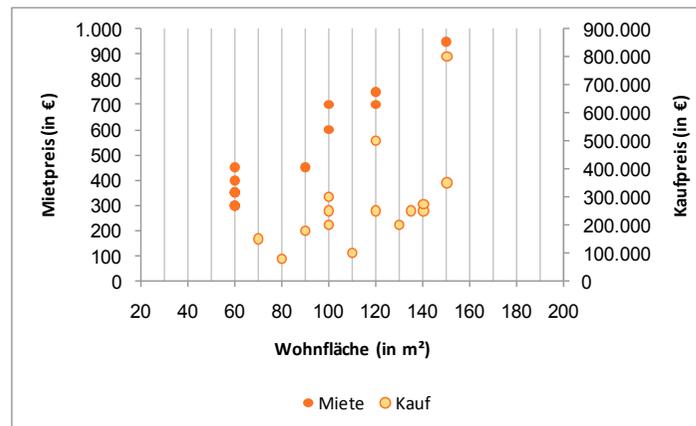
Bei den Kaufpreisen liegen die Vorstellungen für die Wohnflächen bei ca. 90-120m<sup>2</sup>. [siehe nebenstehende Graphik]

**Was wären Sie bereit für Ihr neues Domizil zu bezahlen? (Miete in €) [n=12]**

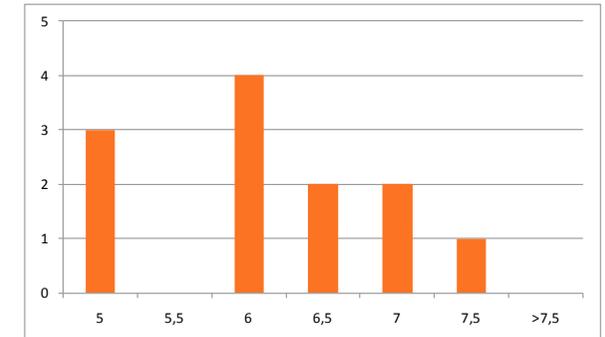


Der Gesamtmietpreis liegt je nach Vorstellung der Wohnflächen bei ca. 400-700€. Die Wohnflächen bei den Mietvorstellungen bis 400€ liegen bei ca. 60m<sup>2</sup>, bei 700€ bei ca. 100-120m<sup>2</sup>.

**Miet- und Kaufpreis in Relation zur Wohnfläche**



**Was wären Sie bereit für Ihr neues Domizil zu bezahlen? (Miete in €/m²) [n=12]**



Die Mietpreise sind ermittelt aus den Mietvorstellung und den gewünschten Wohnungsgrößen. Damit liegen die Mietpreise im Schwerpunkt bei ca. 6,00 bis 7,00€/m<sup>2</sup>.

# Mikrostandort

## Fazit Befragung

Die Befragung ergibt insgesamt bewertet ein durchwachsenes Bild vom Standort. Der Großteil der Befragten erachtet den Standort als wenig attraktiv. Die Gründe liegen vor allem darin begründet, dass den Befragten der Planungsumfang der Bahnstadt nicht bekannt ist und diese davon ausgehen, dass die bisher vorherrschende Gewerbestruktur [zumindest in Teilen] erhalten bleibt. Auch durch weitergehende Erläuterungen zum Planungsvorhaben, lässt sich die negative Grundstimmung nur in wenigen Fällen umkehren: Das Gebiet ist den Köpfen der Bruchsaler als Gewerbestandort und „Schmuddeleck“ eingepägt.

Des Weiteren werden durch die Nachbarschaft zur Bahn starke Emissionsbelastungen erwartet, was zu einem weiteren Hinderungsgrund führt. Als weitere Schwierigkeit wird das soziale Umfeld und der hohe Ausländeranteil in den angrenzenden Wohnvierteln gesehen.

Gelingt es jedoch zumindest einen Teil dieser als kritisch bewerteten Aspekte auszuräumen, z.B. eine Akzeptanz „der multikulturellen“ angrenzenden Wohngebiete und einen ausreichenden Lärmschutz der neu entstehenden Wohnquartiere zur Bahn zu erreichen, sehen wir perspektivisch gute Chancen für ein belebtes, durchmischtes [in zweierlei Hinsicht: kulturell, als auch demographisch] zu erreichen.

- Standortmarketing erforderlich
- hochwertige Quartiersentwicklung

# Mikrostandort

## Bilder - Grundstück



Lagerhalle der OGA von Osten in Blickrichtung Süden



Parkplatzfläche nördlich der OGA-Halle



Grundstücksflächen zwischen Bahn und der Straße „Güterbahnhof“



Straße „Güterbahnhof“ in Richtung Norden



Saalbach von der Brücke „Güterbahnhof“ aus



Bestandsgebäude nördlich des Saalbaches



Alter Güterbahnhof im Osten sowie Schrotthändler im Westen der Straße „Güterbahnhof“



Blick auf Bahnhof

# Mikrostandort

## Bilder - Nachbarschaft



*Bahnkörper*



*Areal vor dem alten Güterbahnhof*



*Blick vom alten Güterbahnhof in Richtung Westen*



*Blick vom alten Güterbahnhof in Richtung Westen*



*Straße „Güterbahnhof“ in Richtung Süden von der Werner-von-Siemens-Straße*



*Stadtbahn und Bahnkörper*



*Triwo Technopark Bruchsal an der Werner-von-Siemens-Straße*



*Triwo Technopark Bruchsal an der Werner-von-Siemens-Straße*

# Mikrostandort

## Bilder - Umgebung



*Östliche Werner-von-Siemens-Straße*



*Tankstelle in der Werner-von-Siemens-Straße*



*Bebauung in der Friedensstraße [Blick von der Kreuzung Werner-von-Siemens-Straße]*



*Blick in den Gartenweg vom Friedensstraße*



*Blick in den Rosenweg vom Friedensstraße*



*Bebauung in der Friedensstraße*



*Blick auf Stadtwerke hinter dem Grünstreifen vom Saalbach*



*Bebauung in der Friedensstraße*

# Mikrostandort

## Bilder - Umgebung



*Saalbach von der Friedensstraße in Richtung Osten*



*Stadtwerke in der Bebauung in der Friedensstraße*



*Zufahrt Stadtwerke Ziegelweisenweg*



*Messplatz*



*Messplatz südlicher Teilbereich mit Blickrichtung Süd-Westen*



*Straße Güterbahnhof*



*Blick auf die OGA von Süden*



*Blick von der Grabener Straße in Richtung OGA*

# Mikrostandort

## Bilder - Standort



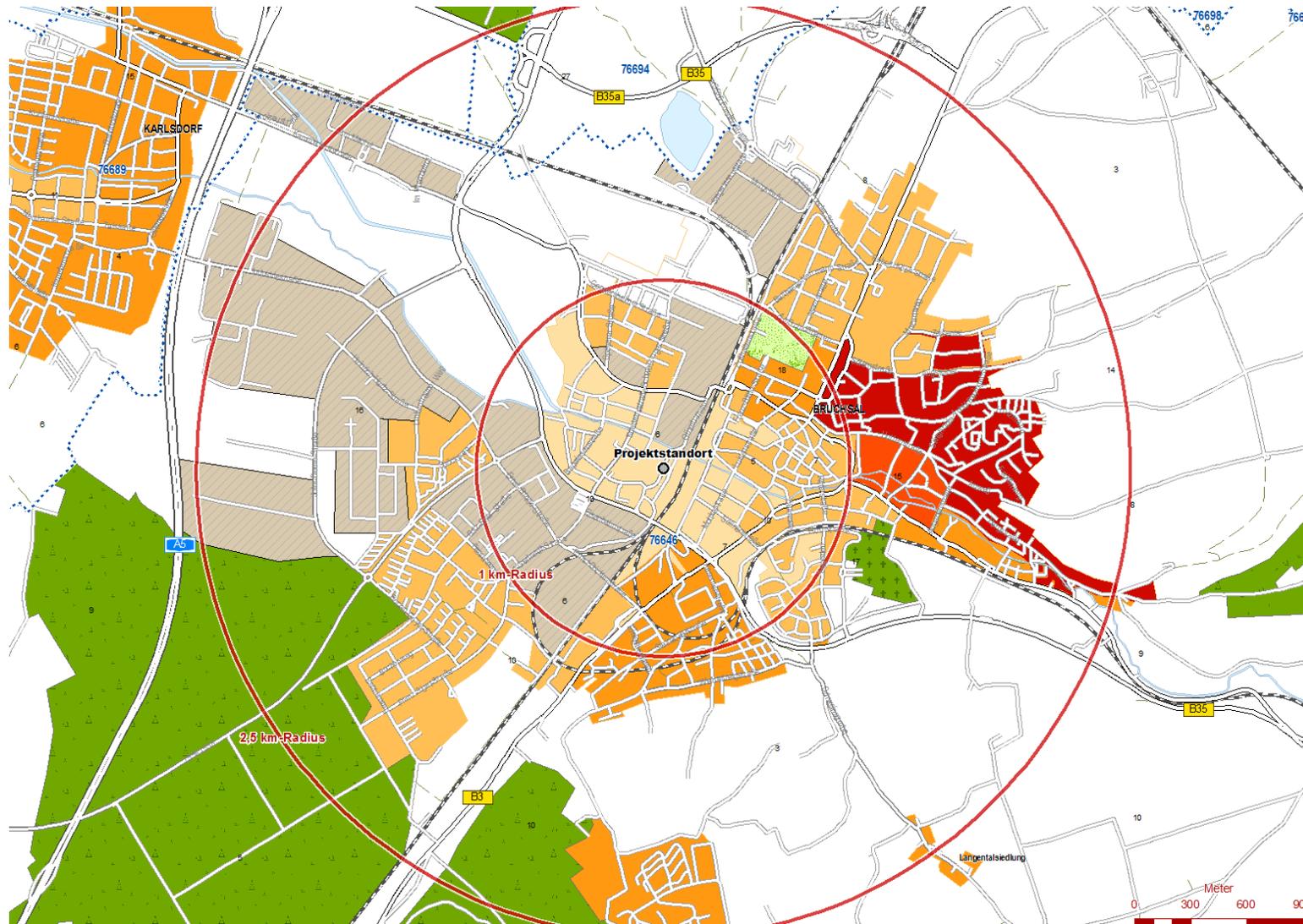
*Blick von der Brücke über die Bahn in Richtung Projektgebiet und Innenstadt*

## Gesamtübersicht

1	Standort	Seite 6
2	Preisniveau	Seite 36
3	Nachfrage	Seite 43
4	Wettbewerb	Seite 65
5	Zusammenfassung/ Empfehlung	Seite 72
6	Anhang	Seite 112

# Preisniveau - Wohnungen

## Wohnlage und Preisniveau



Die Quadratmeterpreise sind ermittelt aus dem iib-Datwarehouse.

„Das Stadtgebiet westlich des Bahnhofs befindet sich seit Beginn der 90er Jahre im Umbruch. Brachliegende Bahnflächen und gewerbliche Nutzungen prägen das Stadtbild. Die Verlagerung der OGA ist nach derzeitigem Stand in greifbare Nähe gerückt. Damit steht die Entwicklung des Bahnstadtareals an einem Wendepunkt.

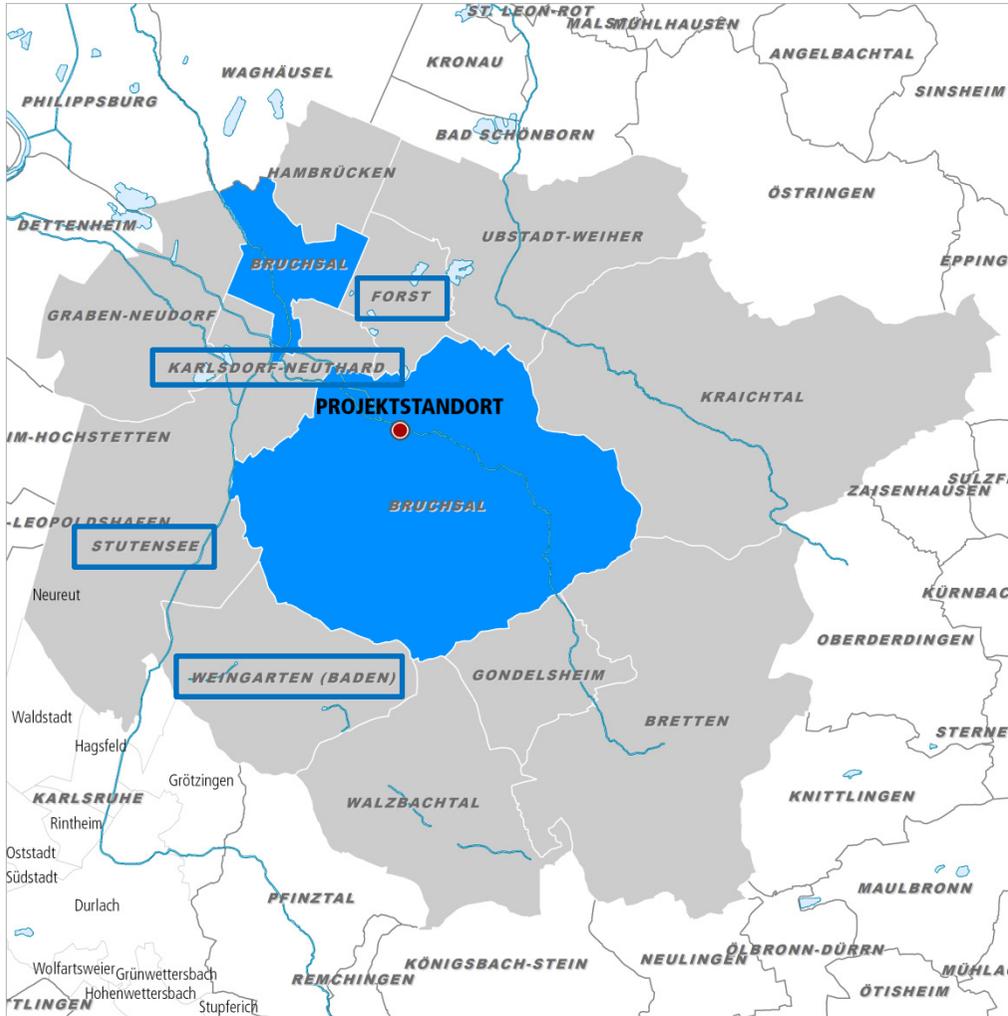
Die Stadt Bruchsal strebt daher ein Städtebauliches Sanierungsprojekt an, in dem die Flächen geordnet, saniert und neu bebaut werden sollen.“ Die angrenzenden Wohnquartiere sind als einfacher zu bewerten, durch die Bahn im Osten entstehen Lärmemissionen [auch Güterverkehr].

→ Den Standort stufen wir insgesamt in eine einfache Lage ein. Mit der Entwicklung des Gesamtareals in eine mittlere bis gute.

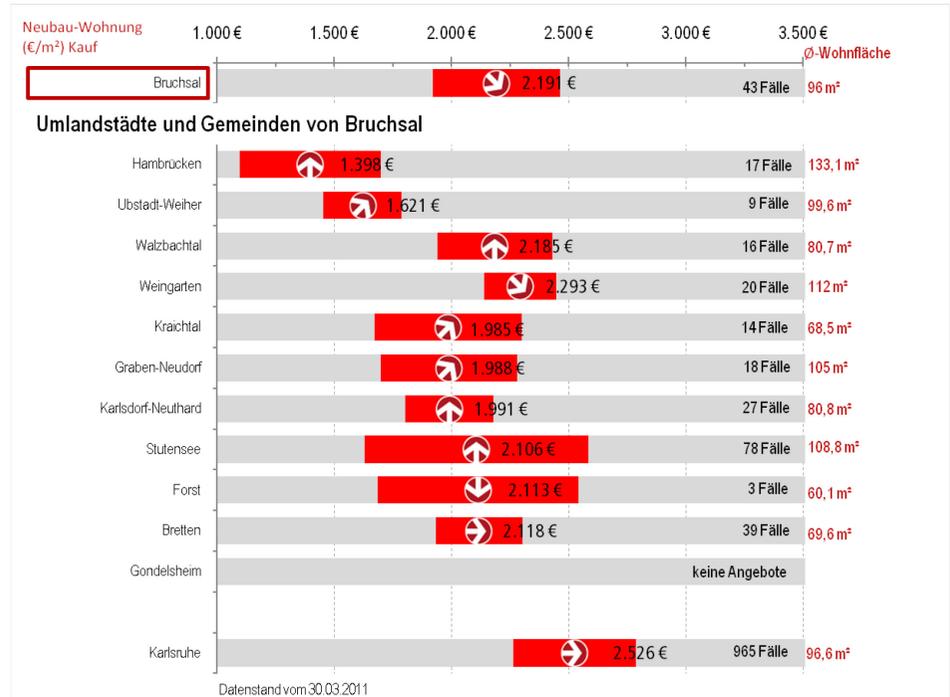


# Preisniveau - Wohnungen

## Kaufpreise in den umliegenden Städten/ Gemeinden/ Stadtteilen



 Vergleichsgebiet



# Preisniveau - Wohnungen

## Kaufpreise in den umliegenden Städten/ Gemeinden/ Stadtteilen

Die obenstehende Graphik zeigt die Auswertung der **Kaufpreise nach umliegenden Städten und Gemeinden im Zeitraum von März 2009 – März 2011**:

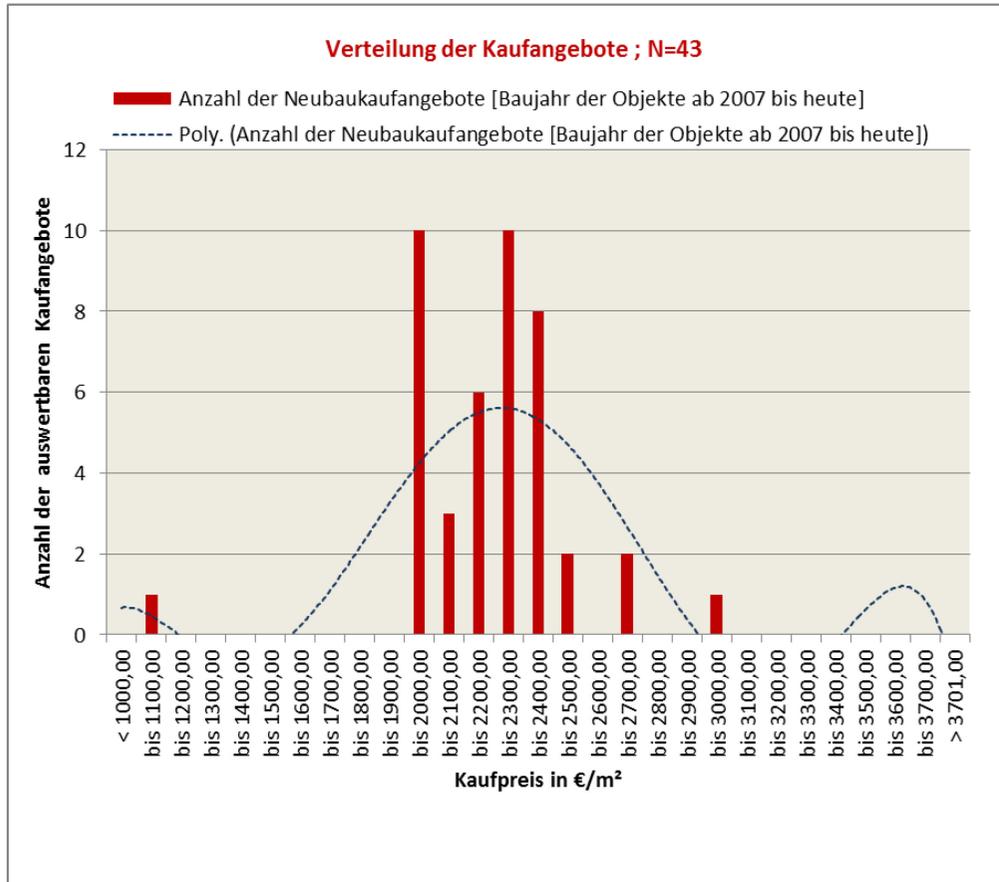
In Bruchsal ist ein gutes Angebot an Neubauwohnungen vorhanden. Die 43 auswertbaren Angebote positionieren sich bei knapp 2.200€/m<sup>2</sup>.

In den angrenzenden Städten/ Gemeinden ist ebenfalls ein größeres Angebot am Markt angeboten worden:

- Weingarten 2.293€/m<sup>2</sup> bei 20 Fällen
- Karlsdorf-Neuhard 1.991€/m<sup>2</sup> bei 27 Fällen
- Stutensee 2.106€/m<sup>2</sup> bei 78 Fällen
- Forst 2.113€/m<sup>2</sup> bei 3 Fällen

# Preisniveau - Wohnungen

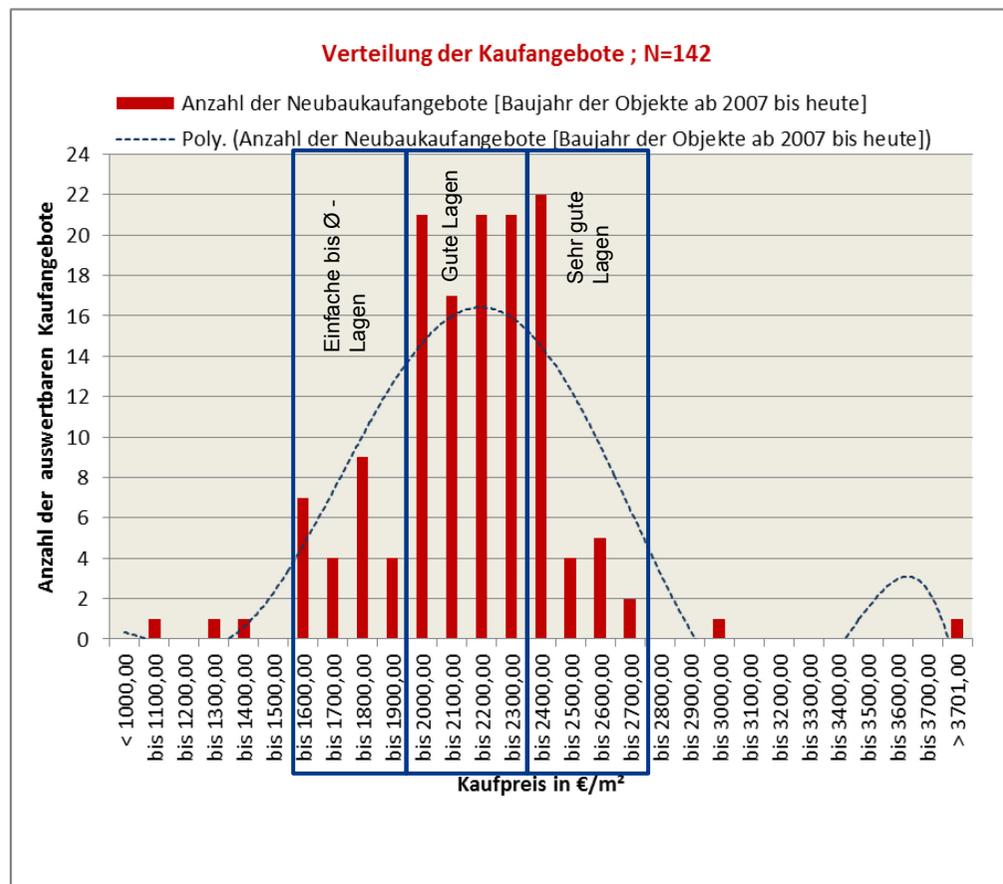
## Verteilung der Kaufpreise in Bruchsal



Nebenstehende Graphik zeigt die Verteilung der Einzelangebote in Bruchsal. Der Schwerpunkt des Angebotes liegt hier deutlich bei **ca. 2.000 bis 2.400€/m²**. Teurere Angebote sind nur vereinzelt am Markt zu finden.

# Preisniveau - Wohnungen

## Verteilung der Kaufpreise im Vergleichsgebiet



Insgesamt ergibt sich in diesem Vergleichsgebiet ein Durchschnittspreis für Wohnungen von ca. 2.120€/m² bei 142 auswertbaren Fällen. Nebenstehende Graphik zeigt die Verteilung der Einzelangebote in diesem Gebiet. Der Schwerpunkt des Angebotes liegt hier deutlich bei ca. 1.900 bis 2.300€/m².

Insgesamt lassen sich im Vergleichsgebiet somit folgende Lagequalitäten ableiten:

- Einfache bis durchschnittliche Lagen: bei ca. 1.500 bis 1.900€/m²
- Gute Lagen: bei ca. 1.900 bis 2.300€/m²
- Sehr gute Lagen: bei größer ca. 2.300 €/m²

# Preisniveau - Wohnungen

## Wohnlage und Preisniveau - Kauf

*Die Quadratmeterpreise sind ermittelt aus dem iib-Datawarehouse.*

Der Projektstandort liegt von der Lagequalität insgesamt in einer derzeit einfachen Lagen. Perspektivisch sehen wir unter Berücksichtigung der Gesamtentwicklung des eine mittlere [zur Bahn] bis gute Wohnlage [Westliche Bereiche des Grundstück]. Besonders attraktiv ist die Nähe des gesamten Grundstückes zur Innenstadt von Bruchsal.

1. Das Preisniveau in der Stadt Bruchsal liegt bei knapp 2.200€/m<sup>2</sup> im Durchschnitt, bei einer guten Anzahl an Angeboten.
2. In den angrenzenden Städten/ Gemeinden ist ebenfalls ein größeres Angebot am Markt angeboten worden:
  1. Weingarten 2.293€/m<sup>2</sup> bei 20 Fällen
  2. Karlsdorf-Neuhard 1.991€/m<sup>2</sup> bei 27 Fällen
  3. Stutensee 2.106€/m<sup>2</sup> bei 78 Fällen
  4. Forst 2.113€/m<sup>2</sup> bei 3 Fällen

Zur weiteren Verifizierung des Preisniveaus wurde daraus ein Vergleichsgebiet gebildet:

**→ Damit ergibt sich im Vergleichsgebiet ein Durchschnittspreis von ca. 2.120€/m<sup>2</sup> bei 143 Fällen.**

**→ Die Preise für Neubau liegen im Vergleichsgebiet bei durchschnittlich ca. 2.120 €/m<sup>2</sup>. Durch die unterschiedlichen Lagequalitäten im Projektgebiet ist eine differenziertere Betrachtung notwendig.**

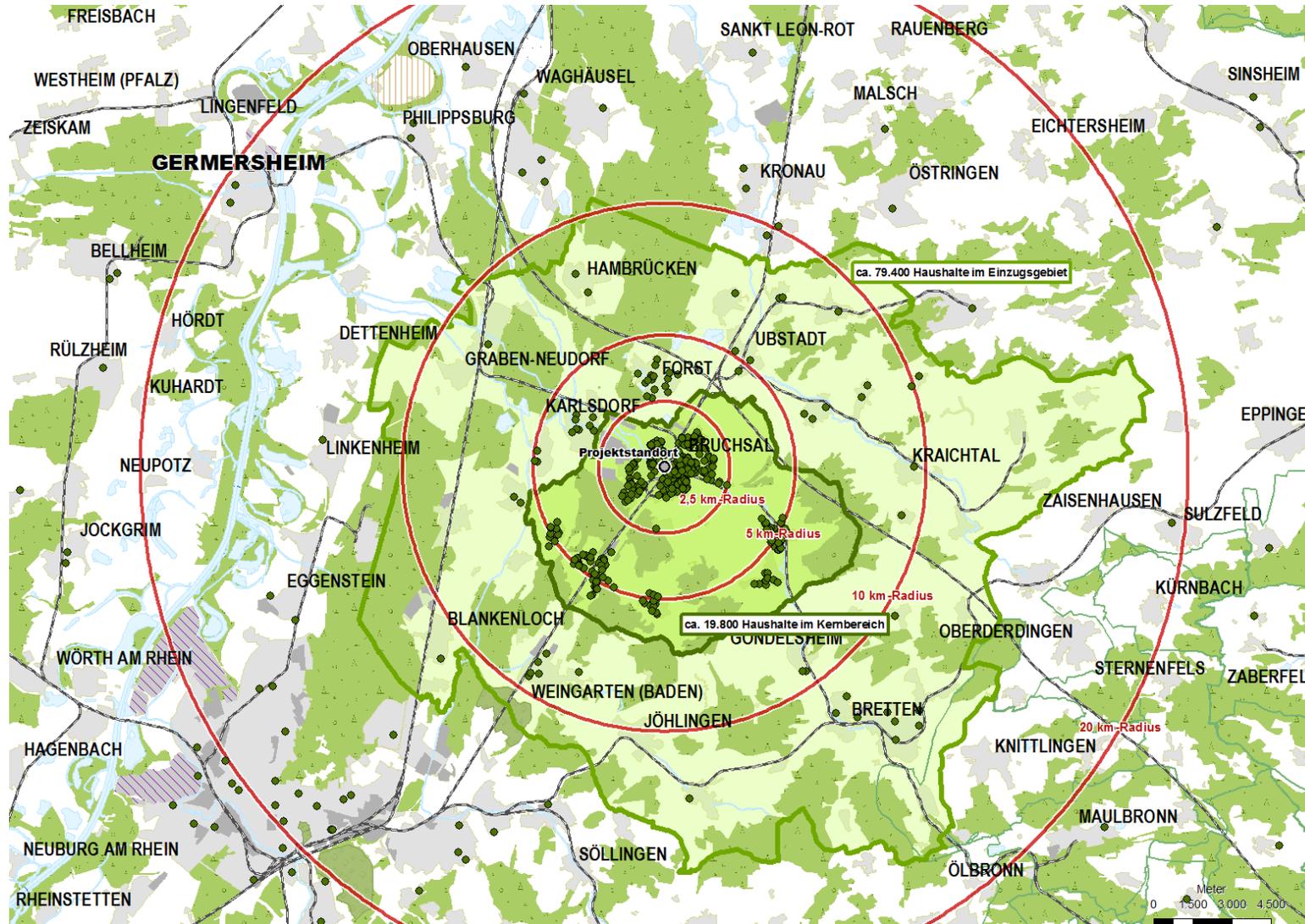
1. **Einfache bis durchschnittliche Lagen:** bei ca. 1.500 bis 1.900€/m<sup>2</sup>
2. **Gute Lagen:** bei ca. 1.900 bis 2.300€/m<sup>2</sup>
3. **Sehr gute Lagen:** bei größer ca. 2.300 €/m<sup>2</sup>

## Gesamtübersicht

1	Standort	Seite 6
2	Preisniveau	Seite 36
3	Nachfrage	Seite 43
4	Wettbewerb	Seite 65
5	Zusammenfassung/ Empfehlung	Seite 72
6	Anhang	Seite 112

# Nachfrage – Lebensraum

## Haushalte



### Haushalte

Die Karte zeigt die Quellgebiete der Zuzüge in das PLZ-Gebiet des Standorts. 6 Umzüge werden dabei aus datenschutzrechtlichen Gründen jeweils zu einem Punkt zusammengefasst.

Im Kernbereich [Dies entspricht dem Stadtgebiet Bruchsal!] gibt es ca. 19.800 HH, im Einzugsgebiet ca. 79.400 HH.

Die Umzüge finden primär innerhalb des Stadtgebietes von Bruchsal statt.

Eine leichte Häufung von Zuzügen ist aus den Nachbargemeinde / -städten Karlsdorf und Forst feststellbar. Des Weiteren sind einzelne Zuzüge aus Bretten, Ubstadt, Weingarten sowie aus Karlsruhe zu lokalisieren.

Nach iib-Erfahrungen kommen ca. zwei Drittel der Käufer aus dem Einzugsgebiet und hierbei verstärkt aus dem Kernbereich.

Somit bestehen, unter Berücksichtigung des Einzugsgebiets, gute Marktbearbeitungschancen.

- Projektstandort
- Zuzüge

# Nachfrage – Lebensraum

## Bevölkerung und Haushaltsstruktur: Bruchsal

Stadt	Zeit	Bevölkerung	Bevölkerungs- bilanz
Bruchsal, Stadt	2002	42.602	500
Bruchsal, Stadt	2003	42.690	88
Bruchsal, Stadt	2004	42.757	67
Bruchsal, Stadt	2005	42.891	134
Bruchsal, Stadt	2006	43.207	316
Bruchsal, Stadt	2007	43.231	24
Bruchsal, Stadt	2008	43.267	36
Bruchsal, Stadt	2009	43.184	-83
<b>Durchschnitt der letzten 3 Jahre</b>		<b>43.227</b>	<b>-8</b>
<b>Durchschnitt der letzten 6 Jahre</b>		<b>43.090</b>	<b>82</b>

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

Die Bevölkerung in Bruchsal wuchs in den vergangenen Jahren konstant an. Erst in 2009 ist ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Die Daten für 2010 liegen im Statistischen Landesamt noch nicht zum abrufen bereit. Die Statistik der Bevölkerungsentwicklung der Stadt Bruchsal ist jedoch auch für das Jahr 2010 leicht rückläufig. Die Gründe für die Bevölkerungsabnahme können zwei Ursachen haben:

- Größerer Wegzug wie Zuzug
- Höhere Sterberate wie Geburtenrate

Die Analyse der beiden möglichen Schrumpfungsfaktoren zeigt, dass der Bevölkerungsrückgang in Bruchsal primär auf eine höhere Sterberate im Vergleich zur Geburtenrate zurückzuführen ist und nicht auf Wanderungsverluste. Durch die erhöhte Sterberate wird sich jedoch der Altbaumarkt verstärken. Im 3-Jahresdurchschnitt hat Bruchsal somit 8 Einwohner verloren, im 6-Jahresdurchschnitt wird ein positiver Saldo von ca. 80 generiert.

Jahr	Geburtenüberschuß bzw. -defizit		Wanderungssaldo		Bevölkerungszu- bzw.- abnahme <sup>1)</sup>		Bevölkerung insg. am 31. Dez.		
	insg.	männl.	insg.	männl.	insg.	männl.	insg.	männl.	
1999	59	45	397	168	456	213	41.580	20.459	
2000	46	22	151	40	197	62	41.777	20.521	
2001	36	51	289	160	325	211	42.102	20.732	
2002	54	61	446	204	500	265	42.602	20.997	
2003	41	43	47	-4	88	39	42.690	21.036	
2004	90	47	-23	13	67	60	42.757	21.097	
2005	59	32	77	32	136	64	42.891	21.161	
2006	9	27	309	208	318	235	43.207	21.395	
2007	---	10	23	22	23	32	43.231	21.428	
2008	-66	-11	103	105	37	94	43.267	21.522	
2009	-70	-27	-13	7	-83	-20	43.184	21.501	
<b>Durchschnitt der letzten 3 Jahre</b>		<b>-45</b>	<b>-9</b>	<b>38</b>	<b>45</b>	<b>-8</b>	<b>35</b>	<b>43.227</b>	<b>21.484</b>
<b>Durchschnitt der letzten 6 Jahre</b>		<b>4</b>	<b>13</b>	<b>79</b>	<b>65</b>	<b>83</b>	<b>78</b>	<b>43.090</b>	<b>21.351</b>

1) Ohne bestandsrelevante Korrekturen.

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

**Fazit: Aufgrund der Abnahme der Bevölkerung durch die erhöhte Sterberate in 2009, der aber noch vorhandenen Wanderungsgewinne [geringer Verlust in 2009] gehen wir perspektivisch von ca. 80 Neubürgern [entspricht dem 6-Jahresdurchschnitt bei den Wanderungssalden der Stadt Bruchsal; ca. 40 HH] aus.**

**Durch die erhöhte Sterbequote wird sich jedoch der Altbaumarkt verstärken und damit perspektivisch potenzielle Neubauhaushalte „abziehen“. Dies ist zu berücksichtigen!**

# Nachfrage – Lebensraum

## Bevölkerung und Haushaltsstruktur: Bruchsal

Zahl der Personen [Haushalte am 30.06.2010]		
	Absolut	Anteil in %
1 Personenhaushalte	13.132	30,5%
2 Personenhaushalte	12.357	28,7%
3 Personenhaushalte	7.922	18,4%
4 Personenhaushalte	6.932	16,1%
5 Personenhaushalte und mehr	2.712	6,3%
<b>Summen</b>	<b>43.055</b>	<b>100,0%</b>

Die absolute Zahl der Haushalte basiert auf der Bevölkerungsangabe des Statistischen Landesamtes II/2010 für Bruchsal

Quelle: Stadt Bruchsal, 08.04.2011, www.bruchsal.de [%-Angaben der Haushalte]

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg [Absolute Haushaltszahl für gesamt Bruchsal]

Die nebenstehende Tabelle zeigt die Haushaltsstruktur in der Stadt Bruchsal. Hierbei zeigt sich, dass Bruchsal mit ca. 40,8% der Haushalte im 3-5 [und mehr] Personenbereich familiär geprägt ist.

Im Bundesdurchschnitt liegt die durchschnittliche Haushaltsgröße bei ca. 2,08 Haushalten [2006]. Der Trend geht jedoch weiter in Richtung noch kleineren Haushaltsstrukturen.

Der Vergleich der Haushaltsstrukturen mit Baden-Württemberg zeigt, dass in Bruchsal mit ca. 30,5% noch deutlich weniger Single-Haushalte vorherrschen wie im übrigen „Ländle“. Im Vergleich zur Bundesrepublik ist dieser Unterschied mit ca. 10%-Punkte Differenz noch ausgeprägter.

### Haushaltsstrukturen in Baden-Württemberg und Deutschland 2009 und 2030

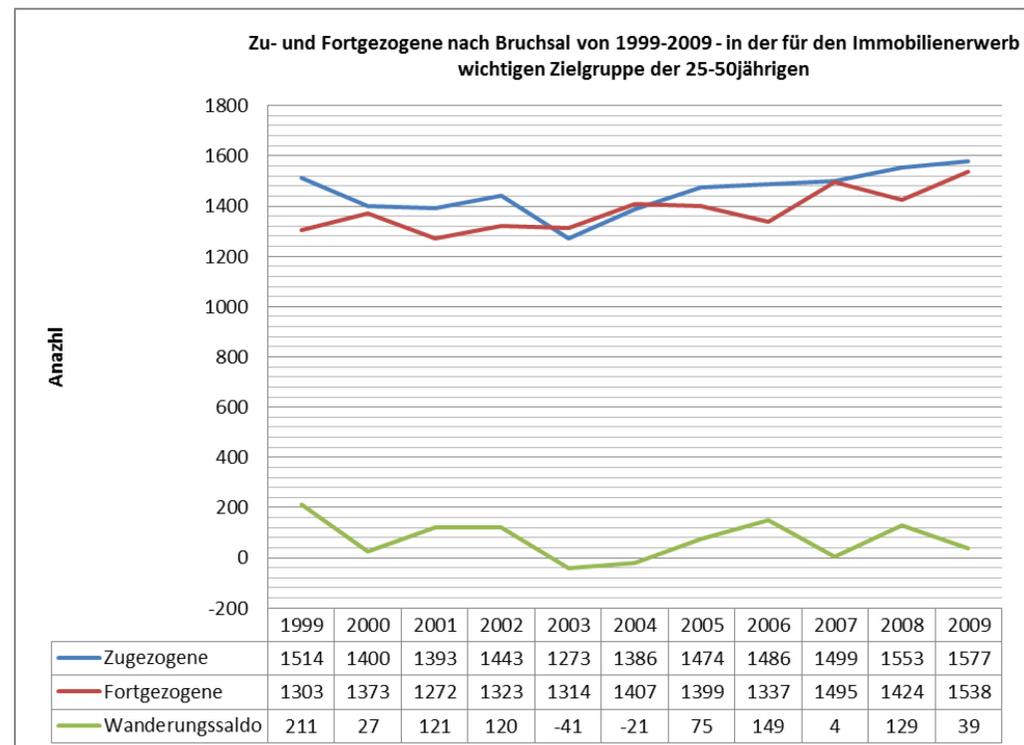
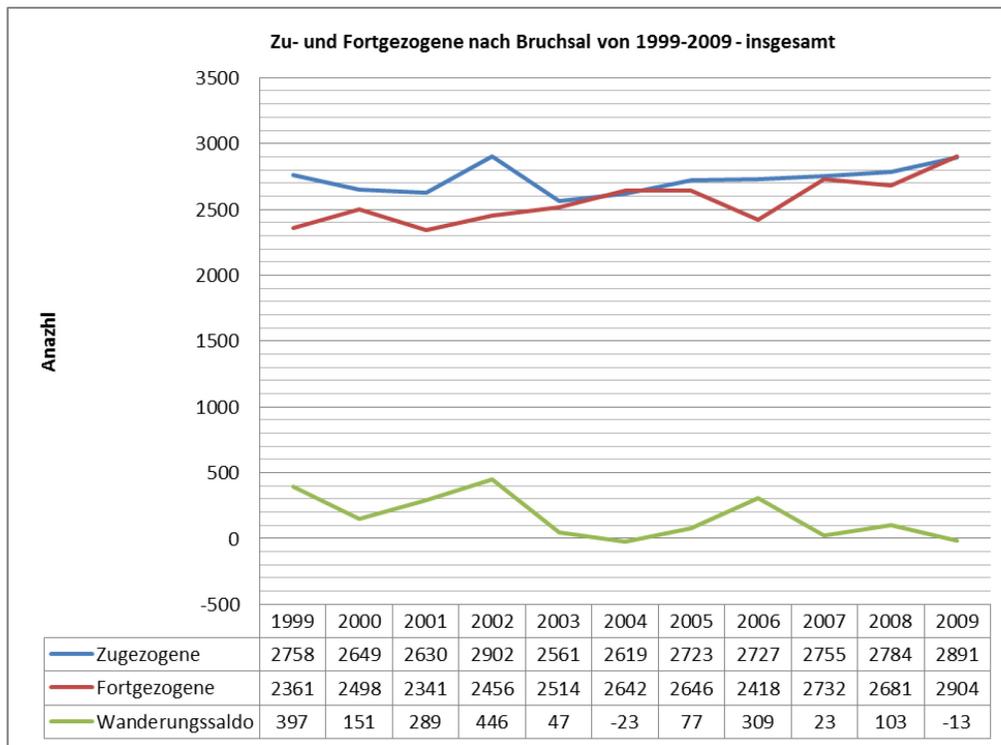


Quelle: Statistisches Bundesamt: Demografischer Wandel in Deutschland - Heft 1 - Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung im Bund und in den Ländern, Seite 31

**Fazit: Bruchsal ist ein ausgeprägter Familienstandort. Nichts desto trotz wird auch hier der demographische Wandel zu einer Verkleinerung der Haushaltsstrukturen führen, was bei der Entwicklung des Gebietes zu berücksichtigen ist.**

# Nachfrage – Lebensraum

## Zu- und Fortgezogene: Bruchsal



Die Analyse der Zu- und Fortzüge [linke Graphik] nach / von Bruchsal zeigt insgesamt betrachtet einen ausgeglichenen Wanderungssaldo [Die Zuwanderungen entsprechen weitestgehend den Abwanderungen]. In der obenstehenden Graphik [rechts] sind aus den gesamten Zu- und Fortzüge nur die Altersgruppe der 25-50jährigen herausgenommen, da diese Altersgruppe für den Immobilienerwerb als Hauptzielgruppe zu sehen ist.

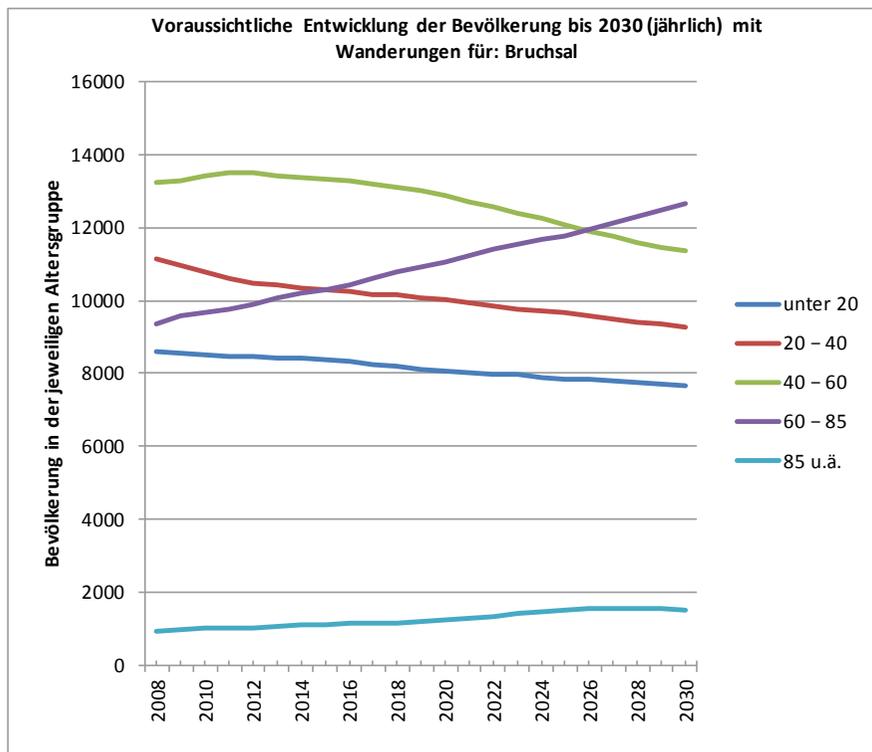
Hierbei zeigt sich, dass dieser Gruppe ein Großteil der Zu- und Abwanderungen zuzuordnen und in Summe ein Bevölkerungsplus zu verzeichnen ist. Nach dem Rückgang in 2003-2004 sind in 2006 und 2008 [hier wurden Neubaugebiete erschlossen] wieder Wanderungsüberschüsse zu verzeichnen.

**Insgesamt zeigt dies, dass Bruchsal in den vergangenen Jahren für die Altersgruppe der 25-50jährigen einen attraktiven Wohnort darstellte.**

Quelle: Eigene Berechnung auf Grundlage von Daten des Statistischen Landesamtes Baden Württembergs: <http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de>, 08.04.2011

# Nachfrage – Lebensraum

## Bevölkerungsentwicklung: Bruchsal



Jahr	insgesamt	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren				
		unter 20	20 – 40	40 – 60	60 – 85	85 u.ä.
<b>Anteil 2010</b>	<b>43360</b>	20%	25%	31%	22%	2%
<b>Anteil 2030</b>	<b>42392</b>	18%	22%	27%	30%	4%

Jahr	insgesamt	Veränderung absolut	Veränderung in %
<b>2010</b>	<b>43360</b>		
<b>2015</b>	<b>43406</b>	46	0,11%
<b>2020</b>	<b>43243</b>	-163	-0,38%

Die Stadt Bruchsal gehört zu den leicht überdurchschnittlich wachsenden Städten und Gemeinden in Baden-Württemberg. Hat Baden-Württemberg einen Bevölkerungszuwachs von ca. 2,57% (1999 bis 2009) verzeichnen können, wuchs die Stadt Bruchsal um ca. 3,86%, während im umliegenden Landkreis Karlsruhe ein Zuwachs von ca. 3,64% generiert wurde.\*\*

Die Analyse der voraussichtlichen Bevölkerungsentwicklung\* von 2008 bis 2030 [siehe auch nebenstehende Graphik] zeigt für Bruchsal einen starken Anstieg der Bevölkerungsgruppe der 60-85jährigen [klassische Auswirkungen des Demographischen Wandels]. Leicht fallend ist die Gruppe der Jugendlichen-Bevölkerung [unter 20-jährigen]. Der Anteil der jungen Bevölkerungsgruppen [20 bis unter 40 Jahre] fällt stärker ab. Ein positiver Trend hingegen ist bei den 40-60jährigen zu verbuchen. Hier sind zunächst leichte Gewinne zu verzeichnen, bzw. eine Stagnation. Ab ca. 2013 ist auch hier ein leichter Rückgang zu verzeichnen, der sich ab 2018 verstärken wird.

**Dies bedeutet, dass in der für den Immobilienerwerb wichtigen Altersgruppe mittel- bis langfristig ein leichter Rückgang zu verzeichnen ist.**

→ **Neubaugebiet: Urbanes Quartier**

### \* Zur Methode der Vorausrechnung

Ausgangspunkt für die neue Bevölkerungsvorausrechnung ist der Bevölkerungsstand in den Kommunen zum 31.12.2008. Der Vorausrechnungszeitraum erstreckt sich bis 2030. Den Berechnungen liegen u.a. eine Konstanz des derzeitigen Geburtenniveaus, ein weiterer Anstieg der Lebenserwartung um circa 2,5 Jahre sowie ein jährlicher Wanderungsgewinn von 5 000 Personen bis zum Vorausrechnungsjahr 2011 und für die Folgejahre um jährlich 10 000 Personen zugrunde. Die regionalen Berechnungen orientieren sich an der Hauptvariante der aktuellen Landesvorausrechnung. Für das Geburten- und Wanderungsgeschehen innerhalb des Landes wurde unterstellt, dass sich die relative Entwicklung der Jahre 2000 bis 2008 fortsetzt. Es handelt sich somit um einen »Status-Quo-Ansatz«, mit dem vergangene Entwicklungen für die Zukunft fortgeschrieben werden. In der Folge wird zum Beispiel eine Kommune, die in den zugrunde gelegten Jahren einen vergleichsweise hohen Wanderungsgewinn aufwies, auch in der Vorausrechnung eher gut abschneiden. Dies gilt entsprechend auch für die Modellrechnung ohne Wanderungen, in der nur die Entwicklung der Geburten und Sterbefälle berücksichtigt wurden. Eine Vorausrechnung ist keine Vorhersage. Sie zeigt eine mögliche und unter gegebenen Voraussetzungen und Annahmen wahrscheinliche Entwicklung auf.

\*\* Quelle: Eigene Berechnung auf Grundlage von Daten des Statistischen Landesamtes Baden Württembergs: <http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de>, 08.04.2011

# Nachfrage – Lebensraum

## Baustatistik: Bruchsal

Baugenehmigungen			Häuser						Mehrfamilien- häuser mit insgesamt ... Wohnungen
Stadt	Jahr	Gesamt	Einfamilienhäuser mit einer Wohnung			Zweifamilien- häuser	Gesamt	Gesamt	Gesamt
			Gesamt	davon EFH	davon DHH	davon RH			
Bruchsal, Stadt	2002	<b>104</b>	56	20	25	11	14	<b>70</b>	<b>34</b>
Bruchsal, Stadt	2003	<b>173</b>	80	34	12	34	16	<b>96</b>	<b>77</b>
Bruchsal, Stadt	2004	<b>103</b>	58	17	23	18	20	<b>78</b>	<b>25</b>
Bruchsal, Stadt	2005	<b>87</b>	61	19	20	22	18	<b>79</b>	<b>8</b>
Bruchsal, Stadt	2006	<b>98</b>	42	9	21	12	14	<b>56</b>	<b>42</b>
Bruchsal, Stadt	2007	<b>80</b>	48	27	16	5	10	<b>58</b>	<b>22</b>
Bruchsal, Stadt	2008	<b>102</b>	41	18	15	8	20	<b>61</b>	<b>41</b>
Bruchsal, Stadt	2009	<b>101</b>	38	6	18	7	24	<b>62</b>	<b>39</b>
Durchschnitt der letzten 3 Jahre		94	42	17	16	7	18	60	34
Durchschnitt der letzten 6 Jahre		95	48	16	19	12	18	66	30

Die Anzahl der Baugenehmigungen und Baufertigstellungen ist in den letzten 3 bzw. 6 Jahren relativ konstant.

Insgesamt wurden in Bruchsal durchschnittlich ca. 80-100 Wohneinheiten genehmigt und auch fertiggestellt.

Die Verteilung von Häusern und Wohnungen ist ebenfalls konstant.

In Bruchsal werden im Neubaubereich leicht mehr Häuser wie Wohnungen fertiggestellt. Die Fertigstellungsquote von Häusern zu Wohnungen beträgt ca. 70 : 30.

Baufertigstellungen			Häuser						Mehrfamilien- häuser mit insgesamt ... Wohnungen
Stadt	Jahr	Gesamt	Einfamilienhäuser mit einer Wohnung			Zweifamilien- häuser	Gesamt	Gesamt	Gesamt
			Gesamt	davon EFH	davon DHH	davon RH			
Bruchsal, Stadt	2002	<b>120</b>	41	13	11	17	28	<b>69</b>	<b>51</b>
Bruchsal, Stadt	2003	<b>104</b>	46	22	13	11	18	<b>64</b>	<b>40</b>
Bruchsal, Stadt	2004	<b>112</b>	64	29	20	15	10	<b>74</b>	<b>38</b>
Bruchsal, Stadt	2005	<b>102</b>	57	16	22	19	18	<b>75</b>	<b>27</b>
Bruchsal, Stadt	2006	<b>115</b>	65	17	16	32	26	<b>91</b>	<b>24</b>
Bruchsal, Stadt	2007	<b>85</b>	54	14	15	25	14	<b>68</b>	<b>17</b>
Bruchsal, Stadt	2008	<b>108</b>	66	28	26	12	14	<b>80</b>	<b>28</b>
Bruchsal, Stadt	2009	<b>76</b>	35	13	15	7	12	<b>47</b>	<b>29</b>
Durchschnitt der letzten 3 Jahre		90	52	18	19	15	13	65	25
Durchschnitt der letzten 6 Jahre		100	57	20	19	18	16	73	27

Aufgrund der deutlich innenstadtnäheren Lage sehen wir eine leichte Verschiebung in Richtung Wohnungen als sinnvoll an.

Für die nachfolgenden Abschätzungen des Neubaupotenzials wird deshalb von einem Splitting von Häusern : Wohnungen von ca. 60% : 40% ausgegangen.

# Nachfrage – Lebensraum

## Fazit: Bruchsal

1. Bruchsal hat ca. 19.800HH
2. Insgesamt ist in Bruchsal eine eher familiäre Haushaltsstruktur zu verzeichnen.
3. Bis 2006 ist Bruchsal stark gewachsen;  
2007/ 2008 ist ein rückläufiges Wachstum zu verzeichnen;  
seit 2009 ist eine Schrumpfung zu verbuchen.
4. Gründe für den Bevölkerungsrückgang:
  - Hoher Sterbeüberschuss
  - Kaum Baulandausweisung → geringerer Zuzug von außen
5. Prognostizierte Bevölkerungsentwicklung auf Basis der aktuellen Parameter:  
Bruchsal wird in geringem Umfang schrumpfen → ca. 163 Personen bis 2020

→ **Bei der Potenzialbetrachtung, gerade bei Ausweisung von einem Baugebiet dieser Größenordnung, muss deshalb das Umland in die Analyse mit einbezogen werden.**

# Nachfrage – Lebensraum

## Bevölkerungsentwicklung für die Umlandgemeinden -/ städte

Weingarten	Veränderung gegenüber 2010	insgesamt	Veränderung in %	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren									
				unter 20	Veränderung in %	20 – 40	Veränderung in %	40 – 60	Veränderung in %	60 – 75	Veränderung in %	75 u.ä.	Veränderung in %
Ausgangsjahr 2010		9.794		2.014		2.177		3.092		2.248		263	
Veränderung bis 2015	9.890 ↑	0,98%		1.946 ↓	-3,38%	2.226 ↑	2,25%	3.107 ↑	0,49%	2.327 ↑	3,51%	284 ↑	7,98%
Veränderung bis 2020	9.905 ↑	1,13%		1.862 ↓	-7,55%	2.269 ↑	4,23%	3.049 ↓	-1,39%	2.423 ↑	7,78%	302 ↑	14,83%
Veränderung bis 2025	9.883 ↑	0,91%		1.818 ↓	-9,73%	2.231 ↑	2,48%	2.814 ↓	-8,99%	2.650 ↑	17,88%	370 ↑	40,68%
Veränderung bis 2030	9.820 ↑	0,27%		1.786 ↓	-11,32%	2.143 ↓	-1,56%	2.634 ↓	-14,81%	2.893 ↑	28,69%	364 ↑	38,40%

Hambrücken	Veränderung gegenüber 2010	insgesamt	Veränderung in %	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren									
				unter 20	Veränderung in %	20 – 40	Veränderung in %	40 – 60	Veränderung in %	60 – 75	Veränderung in %	75 u.ä.	Veränderung in %
Ausgangsjahr 2010		5.448		1.207		1.330		1.797		1.039		75	
Veränderung bis 2015	5.454 ↑	0,11%		1.113 ↓	-7,79%	1.285 ↓	-3,38%	1.791 ↓	-0,33%	1.161 ↑	11,74%	104 ↑	38,67%
Veränderung bis 2020	5.430 ↓	-0,33%		1.031 ↓	-14,58%	1.270 ↓	-4,51%	1.663 ↓	-7,46%	1.338 ↑	28,78%	128 ↑	70,67%
Veränderung bis 2025	5.389 ↓	-1,08%		988 ↓	-1,08%	1.224 ↓	-7,97%	1.524 ↓	-15,19%	1.479 ↑	42,35%	174 ↑	132,00%
Veränderung bis 2030	5.329 ↓	-2,18%		958 ↓	-20,63%	1.165 ↓	-12,41%	1.414 ↓	-21,31%	1.628 ↑	56,69%	164 ↑	118,67%

Ubstadt-Weiher	Veränderung gegenüber 2010	insgesamt	Veränderung in %	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren									
				unter 20	Veränderung in %	20 – 40	Veränderung in %	40 – 60	Veränderung in %	60 – 75	Veränderung in %	75 u.ä.	Veränderung in %
Ausgangsjahr 2010		12.784		2.611		3.063		4.133		2.747		230	
Veränderung bis 2015	12.675 ↓	-0,85%		2.412 ↓	-7,62%	3.020 ↓	-1,40%	4.042 ↓	-2,20%	2.885 ↑	5,02%	316 ↑	37,39%
Veränderung bis 2020	12.520 ↓	-2,07%		2.228 ↓	-14,67%	3.003 ↓	-1,96%	3.769 ↓	-8,81%	3.171 ↑	15,44%	349 ↑	51,74%
Veränderung bis 2025	12.342 ↓	-3,46%		2.153 ↓	-17,54%	2.861 ↓	-6,59%	3.440 ↓	-16,77%	3.475 ↑	26,50%	413 ↑	79,57%
Veränderung bis 2030	12.123 ↓	-5,17%		2.087 ↓	-20,07%	2.695 ↓	-12,01%	3.220 ↓	-22,09%	3.718 ↑	35,35%	403 ↑	75,22%

Kraichtal	Veränderung gegenüber 2010	insgesamt	Veränderung in %	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren									
				unter 20	Veränderung in %	20 – 40	Veränderung in %	40 – 60	Veränderung in %	60 – 75	Veränderung in %	75 u.ä.	Veränderung in %
Ausgangsjahr 2010		14.992		3.155		3.477		4.779		3.217		364	
Veränderung bis 2015	15.013 ↑	0,14%		2.874 ↓	-9,1%	3.465 ↓	-0,35%	4.728 ↓	-1,07%	3.471 ↑	7,90%	475 ↑	30,49%
Veränderung bis 2020	14.970 ↓	-0,15%		2.693 ↓	-14,64%	3.422 ↓	-1,58%	4.467 ↓	-6,53%	3.847 ↑	19,58%	541 ↑	48,63%
Veränderung bis 2025	14.856 ↓	-0,91%		2.601 ↓	-17,56%	3.277 ↓	-5,75%	4.050 ↓	-15,25%	4.230 ↑	31,49%	698 ↑	91,76%
Veränderung bis 2030	14.693 ↓	-1,99%		2.523 ↓	-20,03%	3.108 ↓	-10,61%	3.783 ↓	-20,84%	4.581 ↑	42,40%	698 ↑	91,76%

Karlsdorf-Neuhardt	Veränderung gegenüber 2010	insgesamt	Veränderung in %	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren									
				unter 20	Veränderung in %	20 – 40	Veränderung in %	40 – 60	Veränderung in %	60 – 75	Veränderung in %	75 u.ä.	Veränderung in %
Ausgangsjahr 2010		9.859		2.029		2.319		3.198		2.151		162	
Veränderung bis 2015	9.965 ↑	1,08%		1.918 ↓	-5,47%	2.312 ↓	-0,30%	3.221 ↑	0,72%	2.305 ↑	7,16%	209 ↑	29,01%
Veränderung bis 2020	9.986 ↑	1,29%		1.852 ↓	-8,72%	2.303 ↓	-0,69%	3.044 ↓	-4,82%	2.526 ↑	17,43%	261 ↑	61,11%
Veränderung bis 2025	9.972 ↑	1,15%		1.830 ↓	-9,81%	2.224 ↓	-4,10%	2.851 ↓	-10,85%	2.701 ↑	25,57%	366 ↑	125,93%
Veränderung bis 2030	9.897 ↑	0,39%		1.798 ↓	-11,38%	2.138 ↓	-7,81%	2.651 ↓	-17,10%	2.957 ↑	37,47%	353 ↑	117,90%

Landkreis Karlsruhe	Veränderung gegenüber 2010	insgesamt	Veränderung in %	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren									
				unter 20	Veränderung in %	20 – 40	Veränderung in %	40 – 60	Veränderung in %	60 – 75	Veränderung in %	75 u.ä.	Veränderung in %
Ausgangsjahr 2010		431.950		85.884		98.524		137.215		100.362		9.965	
Veränderung bis 2015	431.409 ↓	-0,13%		80.645 ↓	-6,10%	97.725 ↓	-0,81%	133.900 ↓	-2,42%	106.606 ↑	6,22%	12.533 ↑	25,77%
Veränderung bis 2020	428.987 ↓	-0,69%		76.199 ↓	-11,28%	97.149 ↓	-1,40%	126.510 ↓	-7,80%	114.657 ↑	14,24%	14.472 ↑	45,23%
Veränderung bis 2025	424.959 ↓	-1,62%		74.205 ↓	-13,60%	93.563 ↓	-5,04%	116.305 ↓	-15,24%	122.470 ↑	22,03%	18.416 ↑	84,81%
Veränderung bis 2030	419.619 ↓	-2,85%		72.351 ↓	-15,76%	89.328 ↓	-9,33%	108.875 ↓	-20,65%	130.590 ↑	30,12%	18.475 ↑	85,40%

Für die Abschätzung der Nachfragepotenziale werden zusätzlich die Nachbargemeinden hinsichtlich ihrer prognostizierten Bevölkerungsentwicklung betrachtet.

Hierbei zeigt sich, dass alle Städte und Gemeinden mit dem Demographischen Wandel konfrontiert werden, es jedoch einige Städte und Gemeinden besser schaffen, diesen zu bewältigen.

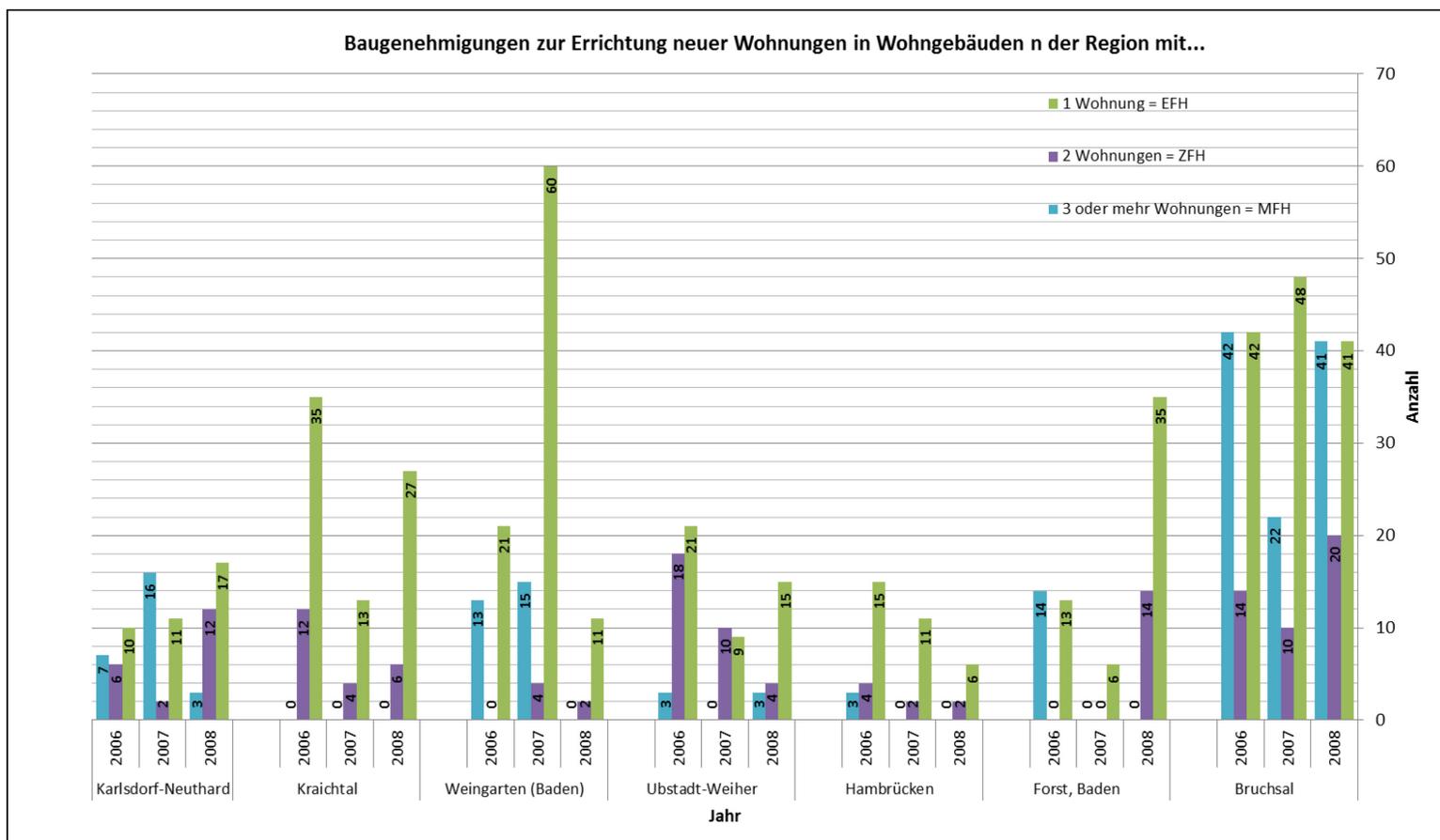
Insbesondere Weingarten und Karlsdorf-Neuhardt werden bis 2030 Bevölkerungsgewinne [wenn auch nur geringe – ca. 25 - 30 Personen] zu verzeichnen haben. Diese werden in Weingarten in der für den Immobilienerwerb wichtigen Zielgruppe der 20-40jährigen stattfinden, in Karlsdorf-Neuhardt in den älteren Zielgruppen 60-75jährigen.

Eine graphische Darstellung der Bevölkerungsentwicklung analog der Graphik für Bruchsal ist im Anhang zu finden.

**Fazit: Für die Umlandgemeinden /-städte wird in Zukunft keine größere Bevölkerungsentwicklung prognostiziert. Damit erwarten wir aus Bruchsal keine höheren Bevölkerungsabwanderungsströme in diese Gemeinden. [Nicht höher/ niedriger wie bisher auch].**

# Nachfrage – Lebensraum

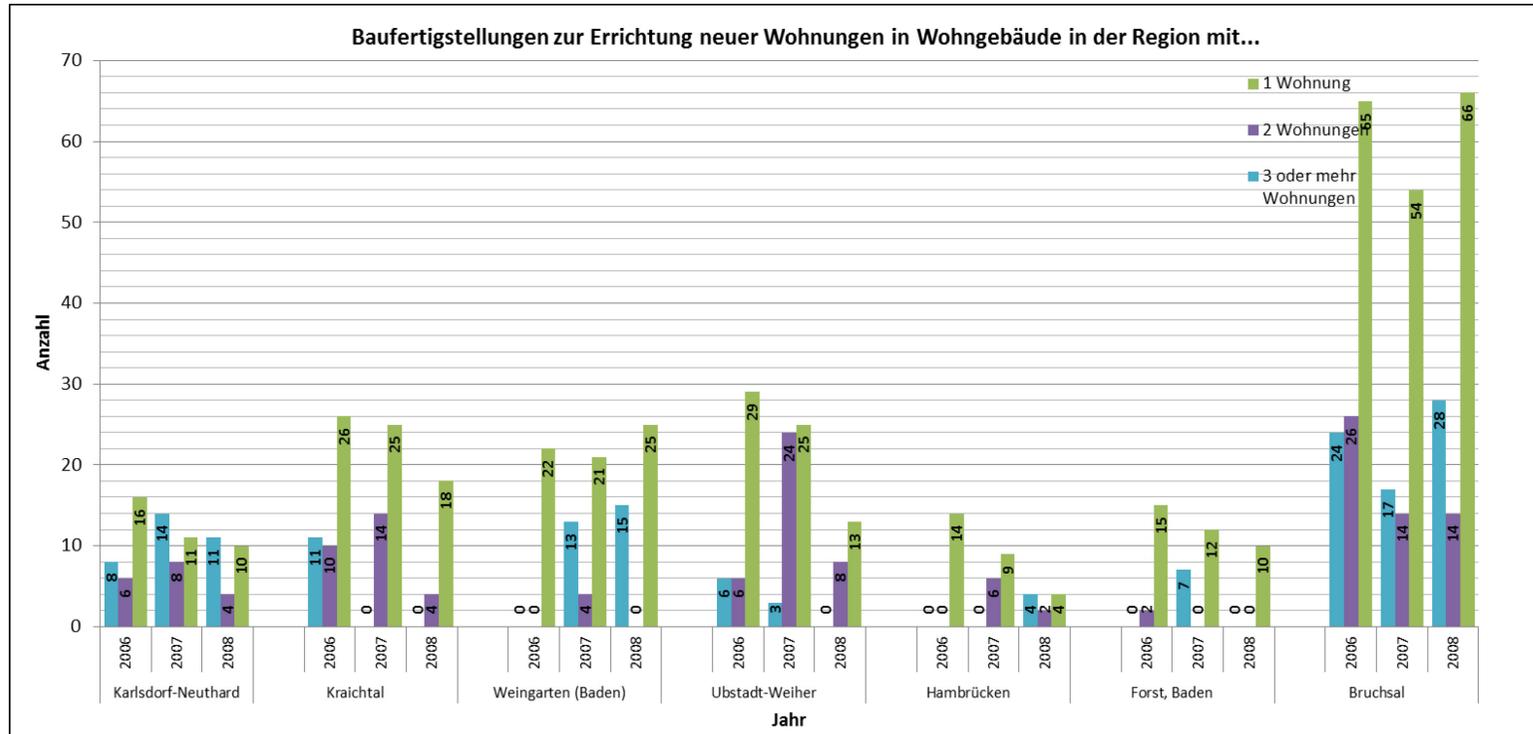
## Baugenehmigungen nach Anzahl der Wohnungen für die Umlandgemeinden -/ städte



Die Betrachtung der Baugenehmigungen der umliegenden Städte und Gemeinden nach Anzahl der genehmigten Wohnungen zeigt deutlich, dass Weingarten und Forst in Bezug auf ihre Größe überdurchschnittlich viele Baugenehmigungen, insbesondere im Einfamilienhausbau, zu verzeichnen haben. Von der gesamten Menge der Baugenehmigungen ist die größte Bauaktivität in Bruchsal vorhanden.

# Nachfrage – Lebensraum

## Baufertigstellungen nach Wohnungen für die Umlandgemeinden -/ städte



Für die Abschätzung der Nachfragepotenziale sind zusätzlich die Baugenehmigungen [vorhergehende Seite] und Baufertigstellung [nebenstehende Graphik] der Nachbargemeinden zu berücksichtigen.

Ähnlich wie bei den Baugenehmigungen stellt sich die Fertigstellungsquote dar. Jedoch zeigt sich, dass die überdurchschnittlichen Genehmigungen in Forst und Weingarten im Einfamilienhausbereich nicht realisiert werden [Bauüberhang in die nächsten Jahre].

# Nachfrage – Lebensraum

## Fazit: Umlandgemeinden

Aufgrund der Betrachtung der Umlandgemeinden ergibt sich folgendes Bild:

1. Nahezu alle Umlandgemeinden haben bezogen auf ihre Bevölkerung mehr Bauland ausgewiesen als Bruchsal [bezogen auf 10.000EW - Auswertungen siehe Anhang]
2. Bruchsal hat in den vergangenen Jahren die konstanteste Baulandpolitik verfolgt. Nahezu jede Gemeinde im Umland hat in einem Jahr deutliche Ausschläge nach oben → Baulandausweisungen
3. Bei der Betrachtung der absoluten Baugenehmigungen ist Bruchsal führend
4. Einzig Bruchsal hat nennenswerte Potenziale im ETW-Bereich zu verzeichnen
5. Nahezu alle Umlandgemeinden haben mit den selben Auswirkungen des Demographischen Wandels zu kämpfen wie Bruchsal.

→ **Wir sehen für Bruchsal eine gute Chance sich als die Alternative im Wohnungsmarkt zu den Randgebieten in Karlsruhe zu positionieren und als einzige der Vergleichsgemeinden ein urbanes Stadtquartier zu verwirklichen. Alle anderen Gemeinden sind Schwerpunktmäßig im Häusermarkt angesiedelt.**

# Nachfrage – Lebensraum

## Grundannahmen für die Nachfrageberechnung

**Für die nachfolgende Nachfrageberechnung [mittlere Variante] gehen wir von den folgenden Grundannahmen aus:**

- Die Bevölkerungszahl in Bruchsal wird sich bis 2020 nur gering verändern
  - Diese Annahme begründet sich auf:
    - Weiterhin Ausweisen von attraktiven Neubaugebieten, die ein positives Wanderungssaldo zur Folge haben und damit den Sterbeüberschuss [von derzeit ca. 70-80 Personen] ausgleichen
    - Durch die familiäre Struktur werden die Geburtenzahlen zumindest gleich bleiben, bzw. sich leicht erhöhen und damit der Sterbeüberschuss abgeschwächt.
- Die Bautätigkeit in den Nachbargemeinden um Bruchsal wird weiterhin auf einem hohen Niveau bleiben, sich jedoch aufgrund der Flächenverfügbarkeit nicht noch mehr erhöhen.
- Der Altbaumarkt nimmt zu und wird Teile des Neubaupotenzial substituieren.
- Trend zum Eigenheim bleibt auf aktuellem Niveau
- Trend zur Rückkehr in die Städte
- Festlegen eines Maßnahmenbündels zur Förderung des Wohnstandortes Bruchsals [mögliche Handlungsfelder siehe unten]

Bei der **unteren Variante** ergeben sich Differenzen im Zuzug → geringerer Zuzug, der die Sterberate nicht ausgleichen kann → Schrumpfung

Bei der **oberen Variante** nimmt der Zuzug deutlich zu, der Sterbeüberschuss wird kompensiert und durch Familien wird die Geburtenrate leicht höher → Wachstum durch Zuzug und höhere Geburtenzahlen

# Nachfrage – Lebensraum

## Grundannahmen für die Nachfrageberechnung

### Mögliche Maßnahmenbündel um den Wohnstandort für Bruchsal attraktiver zu gestalten:

1. Entwicklung eher günstigerer Familien-Quartiere ( für teure Immobilien für wohlhabende 50+ Gruppen sehen wir zumindest die Bahnstadt nicht);
2. Entwicklung von neuen kostengünstigeren Eigentumsformen (z.B. Genossenschaftsmodellen);
3. Entwicklung von energieeffizienten Quartierskonzepten. Ziel ist die Minimierung der Nebenkosten und somit die Erreichung einer kostengünstigeren Warmmiete [Energiekonzept für das Gesamtquartier].
4. Entwicklung von besonders attraktiven / kostengünstigen Kinderservicekonzepten für Doppelverdiener Ehepaare;
5. Schaffung eines Familienkindergeldes als Ersatz für die Eigenheimzulage;
6. günstige Familienkredite mit den ortsansässigen Sparkassen;
7. weitere Attraktivierung der ÖPNV-Anbindung [Stadtbahn!?];
8. den Markt in den umliegenden Städten/ Gemeinden betrachten. Im Kern brauchen wir in Bruchsal Produkte, die in den umliegenden Städten/ Gemeinden nicht/ nur wenig angeboten werden und im Idealfall noch günstiger sind.

# Nachfrage – Lebensraum

## Nachfrageberechnung

**Normaler Zuzug – ca. 40 HH**

### IIB Umzugsanalyse /Zuzugsanalyse 19.300 Haushalte in Bruchsal

#### Umzüge: davon pro Jahr

Umzüge	10,5%	2.027 WE
davon pro Jahr		
Neu aus Bestand	3,2%	65 WE
Gebraucht (*2,2)	7,0%	142 WE
Miete	89,8%	1.820 WE

#### Zuzüge: davon pro Jahr

Neuhaushalte		40 WE
--------------	--	-------

#### Neue WE aus Zu- und Umzug pro Jahr

Umzug		65 WE
Zuzug		40 WE
Summe		105 WE

#### Splittung Neubau

Eigenheime	60%	63 WE
Wohnungen	40%	42 WE

Nachfrage- potenzial private Kapitalanleger	20%	8 WE
---	-----	------

**Summe** 113 WE

Um den aktuellen Bevölkerungsstand in Bruchsal zu halten sind ca. 40 Neuhaushalte [entspricht ca. 80 Personen bei der bisherigen Haushaltsgröße von Bruchsal] von außen notwendig. Wir nehmen diese Variante daher als die „mittlere Variante“ an.

*Damit ergibt sich ein rechnerischer Bedarf von ca. 63 Häusern und 42 Wohnungen. Weiteres Nachfragepotenzial bei Wohnungen entsteht durch private Kapitalanleger.*

### Markt für private Kapitalanleger

In den letzten Jahren hatten Kapitalanleger keine größere Bedeutung für den Immobilienmarkt. Seit der Finanzkrise hat sich der Markt jedoch deutlich verändert.

Laut iib-Marktmonitoring liegt der Anteil heute bei bis zu 50%. Für Bruchsal sehen wir einen Anteil von ca. 20% des Nachfragepotenzials an Wohnungen für private Kapitalanleger.

Eigennutzeranteil: 42 WE  
+ Kapitalanleger: 8 WE

**Gesamtpotenzial: 63 Häuser  
50 Wohnungen**

→ **Somit ergibt sich ein Gesamtbedarf von ca. 63 Häusern und ca. 50 Wohnungen (Eigennutzer und Kapitalanleger) für die Stadt Bruchsal.**

**Die mögliche Substituierung des Neubaumarktes oder zumindest eines Teiles davon ist dieser Rechnung nicht berücksichtigt, da das Altbauangebot in Bezug auf die „Qualität“ nur schlecht bewertet werden kann. Die Qualität stellt jedoch einen entscheidenden Faktor dar, ob der Altbau mit dem Neubau in Konkurrenz tritt.**

# Nachfrage – Lebensraum

## Nachfrageberechnung

### Starker Zuzug – ca. 80 HH

#### IIB Umzugsanalyse /Zuzugsanalyse 19.300 Haushalte in Bruchsal

##### Umzüge: davon pro Jahr

Umzüge	10,5%	2.027 WE
davon pro Jahr		
Neu aus Bestand	3,2%	65 WE
Gebraucht (*2,2)	7,0%	142 WE
Miete	89,8%	1.820 WE

##### Zuzüge: davon pro Jahr

Neuhaushalte		80 WE
--------------	--	-------

##### Neue WE aus Zu- und Umzug pro Jahr

Umzug		65 WE
Zuzug		80 WE
Summe		145 WE

##### Splittung Neubau

Eigenheime	60%	87 WE
Wohnungen	40%	58 WE

Nachfrage- potenzial private Kapitalanleger	20%	12 WE
---	-----	-------

**Summe 157 WE**

### Kein Zuzug

#### IIB Umzugsanalyse /Zuzugsanalyse 19.300 Haushalte in Bruchsal

##### Umzüge: davon pro Jahr

Umzüge	10,5%	2.027 WE
davon pro Jahr		
Neu aus Bestand	3,2%	65 WE
Gebraucht (*2,2)	7,0%	142 WE
Miete	89,8%	1.820 WE

##### Zuzüge: davon pro Jahr

Neuhaushalte		0 WE
--------------	--	------

##### Neue WE aus Zu- und Umzug pro Jahr

Umzug		65 WE
Zuzug		0 WE
Summe		65 WE

##### Splittung Neubau

Eigenheime	60%	39 WE
Wohnungen	40%	26 WE

Nachfrage- potenzial private Kapitalanleger	20%	5 WE
---	-----	------

**Summe 70 WE**

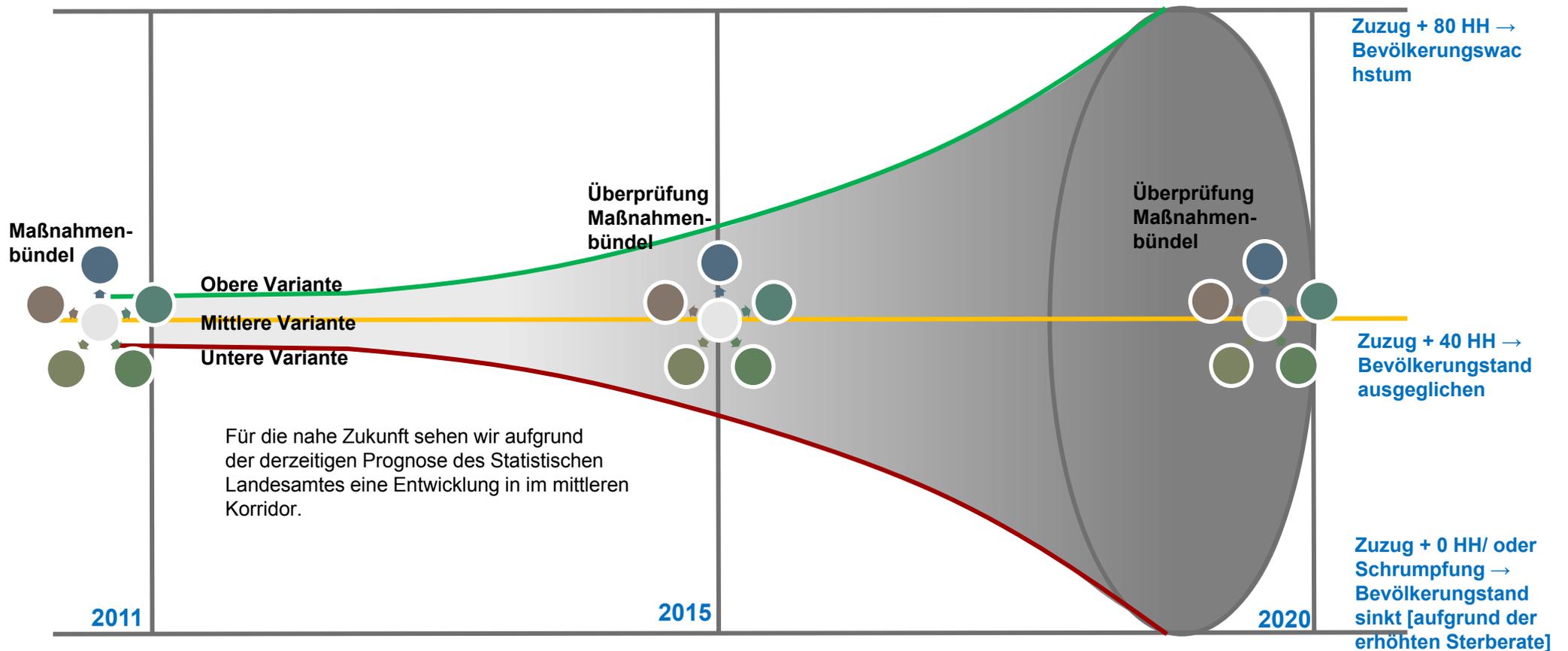
Die Variante „Starker Zuzug“ geht davon aus, dass ca. 80 Haushalte pro Jahr nach Bruchsal ziehen. Damit ergibt sich ein rechnerischer Bedarf von ca. 87 Häusern und 70 Wohnungen [inkl. privaten Kapitalanlegern]. Das daraus resultierende Bevölkerungswachstum muss dann in eine jeweils korrigierte aktuelle Haushaltszahl von Bruchsal mit einfließen.

Bei der Variante „kein Zuzug“ wird Bruchsal unweigerlich schrumpfen, da die bisherigen Geburtenraten nicht in der Lage sind, die Sterbeüberschüsse auffangen können.

# Nachfrage – Lebensraum

## Nachfrageberechnung

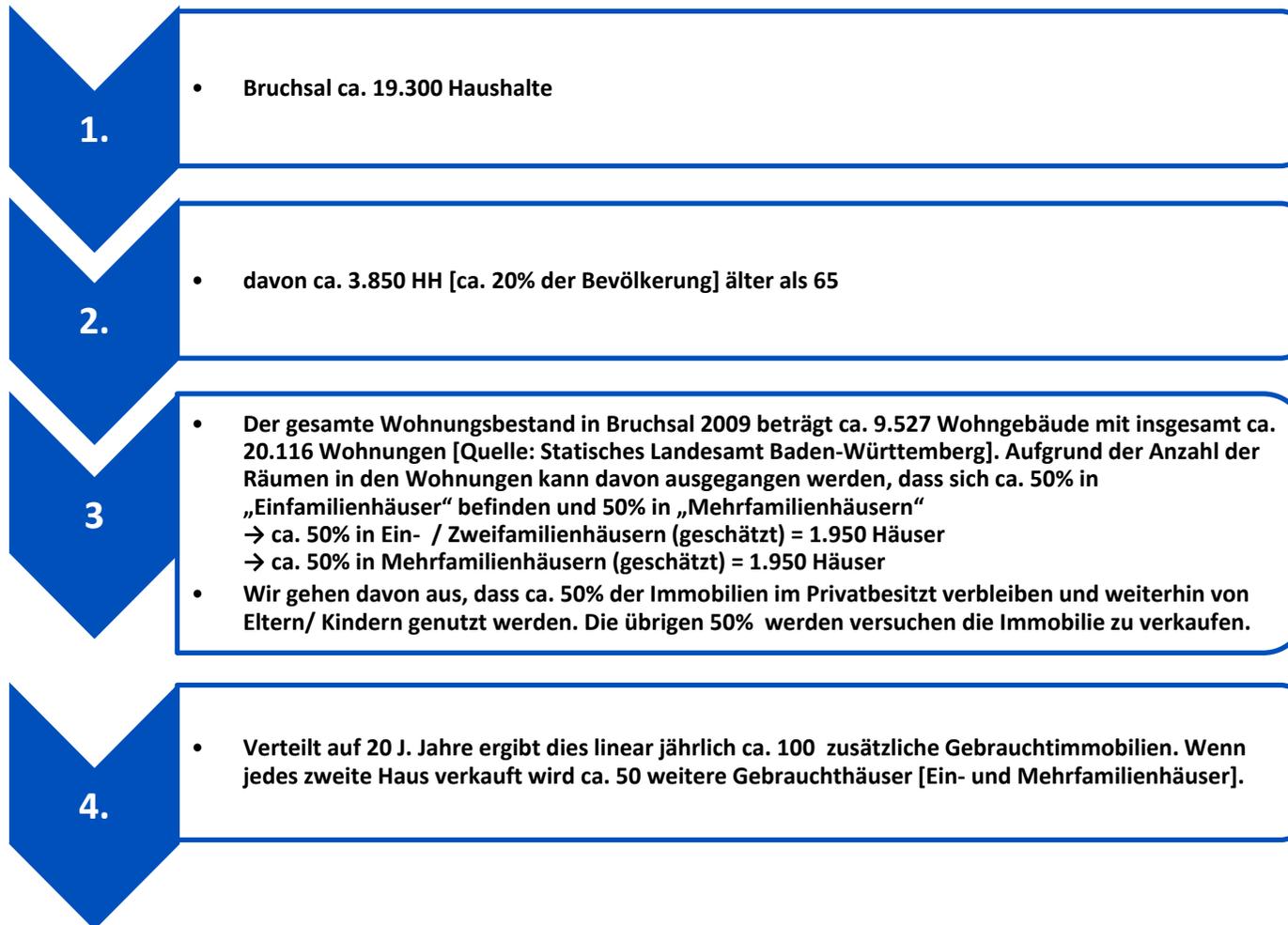
Eine exakte Prognose der Entwicklung der Zuzüge ist nur schwer möglich. Wir bedienen uns deshalb der Szenariotechnik. Wir sehen in der mittleren Variante eine Stagnation bei ca. 40 WE und im besten Falle wieder einen deutlicheren Zuwachs aufgrund der attraktiven Wohnangebote. Durch den demographischen Wandel sehen wir aber auch die Möglichkeit einer Schrumpfung als nicht unrealistisch an.



# Nachfrage – Lebensraum

## Nachfrageberechnung

Einfache begründete Schätzung zur Entwicklung des aufgrund von Alterung zusätzlich entstehenden Bestandsimmobilienangebots in Bruchsal von 2011 bis 2030.



**Fazit:** Wir gehen davon aus, dass ca. 50% der Immobilien im Privatbesitz verbleiben und weiterhin von Eltern/ Kindern genutzt werden. Die übrigen 50% werden versuchen die Immobilie zu verkaufen.

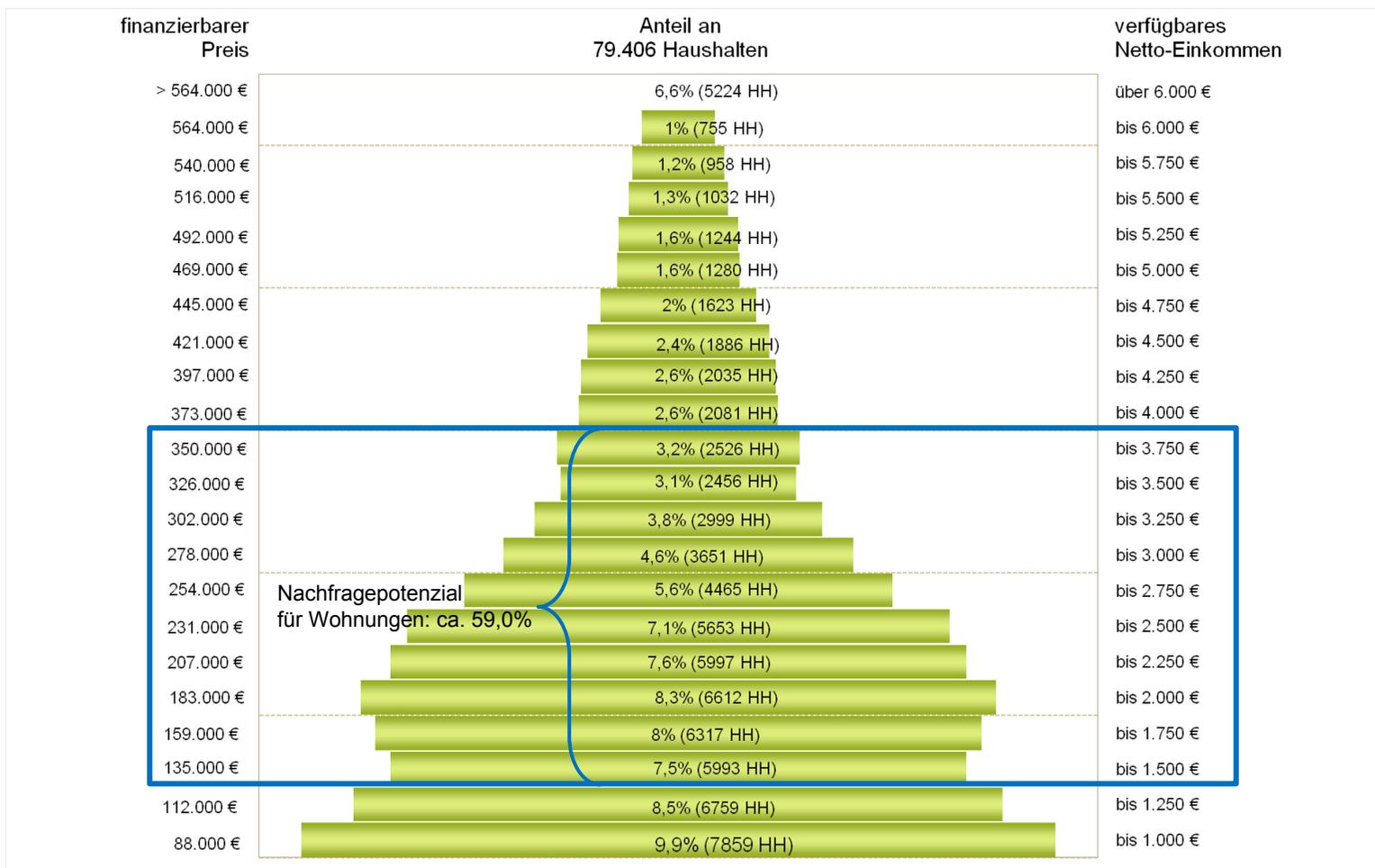
Rechnerisch deckt der zusätzliche Gebrauchtmrkt [demografischer Faktor] damit ca. 50% Neubaubedarf ab.

→ **attraktives Baugebiet notwendig.**

[Wenn Altbauobjekte aufgrund eines großen Angebots, preislich so attraktiv werden, werden sich potenzielle Käufer auch für energetisch schlechtere Altbauobjekte [die dann energetisch saniert werden] in gewachsenen Wohnumgebungen entscheiden. Somit wird der Altbau zum direkten Konkurrenten zum Neubaumarkt. Weist ein Baugebiet jedoch Besonderheiten/Vorteile auf, die so in gewachsenen Umgebungen nicht möglich sind, bzw. für die Zielgruppe fast unentbehrlich sind, dann kann ein Baugebiet auch bei teureren Preisen gegenüber dem Altbau bestehen.

# Nachfrage – Lebensraum

## Einkommenspyramide im Einzugsgebiet



Basierend auf dem ermittelten durchschnittlichen Preisniveau ergeben sich folgende VK-Preise im Projekt:

### VK-Preise Wohnungen - Ø-gute Lage

60 m <sup>2</sup> *	2.100 €	126.000 €
70 m <sup>2</sup> *	2.100 €	147.000 €
80 m <sup>2</sup> *	2.100 €	168.000 €
90 m <sup>2</sup> *	2.100 €	189.000 €
100 m <sup>2</sup> *	2.100 €	210.000 €
110 m <sup>2</sup> *	2.100 €	231.000 €
120 m <sup>2</sup> *	2.100 €	252.000 €
140 m <sup>2</sup> *	2.100 €	294.000 €
160 m <sup>2</sup> *	2.100 €	336.000 €

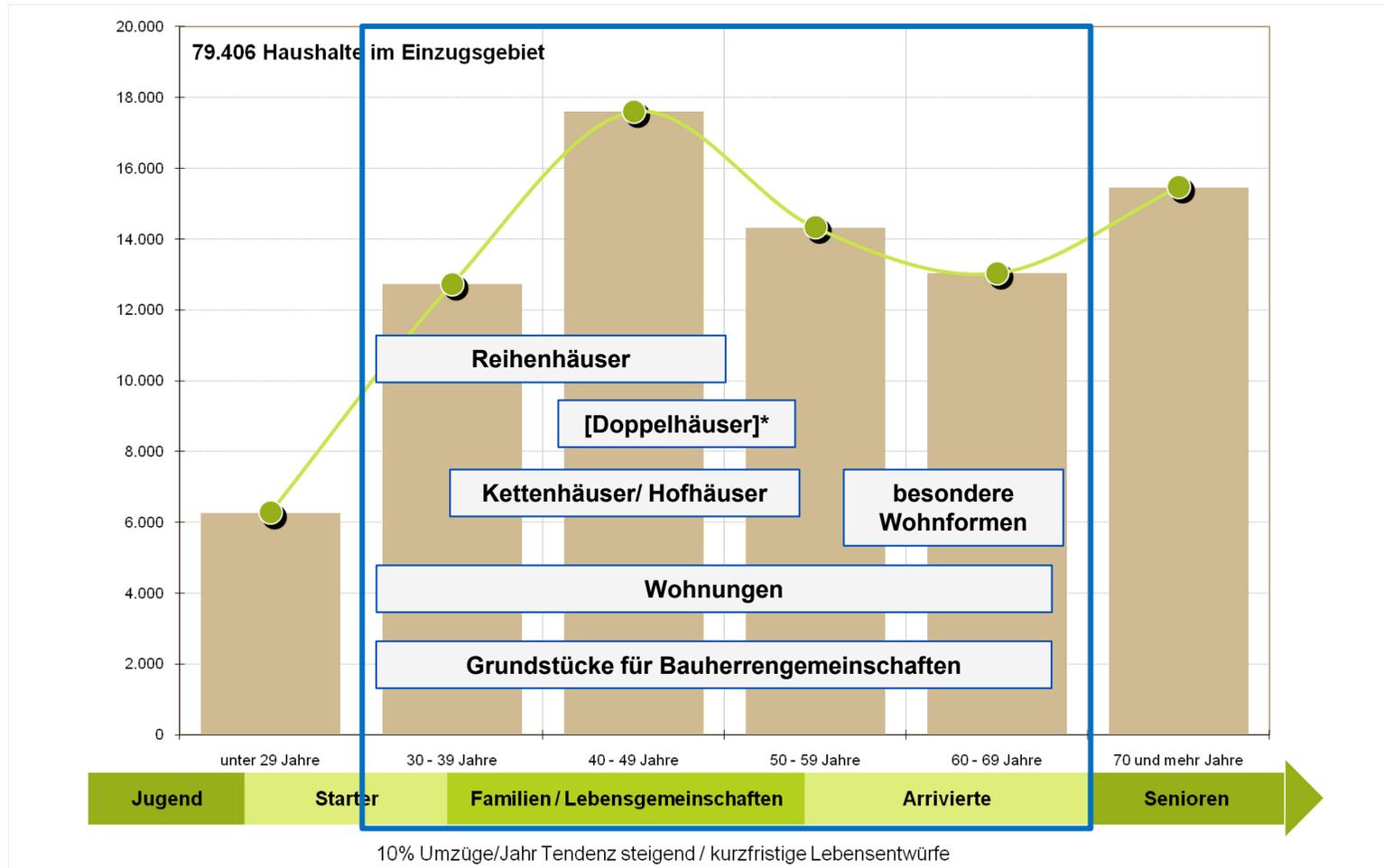
Die Wohnungen erreichen insgesamt ein Nachfragepotenzial von ca. 59%. Das Nachfragepotenzial für Standardwohnungen mit ca. 70-100m<sup>2</sup> liegt bei ca. 25%. Dies ist ein sehr gutes Potenzial.

**Fazit:** Insgesamt betrachtet ist das Nachfragepotenzial aus Einkommenssicht für Wohnungen gut.

Berechnungsgrundlage Beispiel: Bei 3.000€ netto HH-Einkommen pro Monat hat der Haushalt einen Betrag in Höhe von 1.200€ (= 40% vom Netto-EK) für die Bedienung einer Wohnimmobilien-Finanzierung zur Verfügung. Unter Unterstellung einer Annuität (Zins + Tilgung) in Höhe von 6% ist die Kredithöhe 240.000€. Um diesen Kredit zu erhalten muss der HH Eigenmittel in Höhe von 20% (60.000 €) vom Gesamten mit einbringen. Unter Berücksichtigung von den Kauf-Nebenkosten und noch zu erbringenden Maler- und/oder Bodenbelagsarbeiten kann der HH einen reinen Verkaufspreis von 278.000 € bezahlen.

# Nachfrage – Lebensphasen

## Verteilung der Lebensphasen im Einzugsgebiet



Nebenstehende Abbildung zeigt die Verteilung der Haushalte im Einzugsgebiet, differenziert nach Lebensphasen.

In jeder Lebensphase dominieren bei Eigennutzern unterschiedliche **Kauf-/Mietmotive**, die bei der Projekt-Entwicklung berücksichtigt werden müssen.

Aufgrund der Lage des Areals in zentraler Lage von Bruchsal mit unterschiedlichen Lagequalitäten, sehen wir eine breit gestreute Zielgruppen:

- Starterpaare
- Starter in der Familiengründungsphase
- Singles in allen Altersgruppen
- Dinkys
- Familien mit Kindern
- Junge Arrivierte
- Senioren bei barrierefreier Ausstattung (=empfehlenswert)

\* Aufgrund der Innerstädtischen Lage sehen wir DHH aus städtebaulicher Sicht nur als bedingt empfehlenswert [ggf. nur an den Randlagen zu den angrenzenden Wohngebieten]

# Nachfrage – Lebensstil

## Verteilung der Lebensstile im Einzugsgebiet



### Fazit:

Nach der Analyse des

- Nachfragepotenzials (Lebensraum);
- der Kauf- bzw. Mietmotive (Lebensphase) folgt nun die Analyse der Lebensstile als Grundlage zur Lifestyle- und Wohnstyle-Positionierung des Projekts.

Überdurchschnittlich vertreten sind alle Lebensstile in den mittleren und hohen Statusschichten.

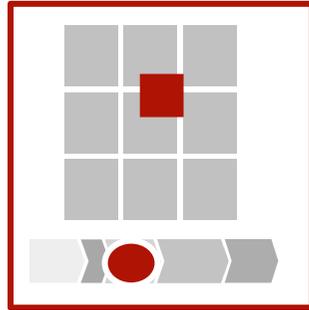
Aufgrund der Mikrolagen sowie der Umgebung um den Projektstandort empfehlen wir die Fokussierung auf die folgenden Lebensstile:

Bürgerliche/ Innovative der mittleren bis gehobeneren Schicht.

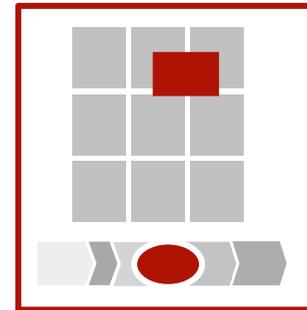
# Nachfrage – Lebensphasen/ Lebensstil

Verteilung der Lebensstile und Lebensphasen auf mögliche Produkte

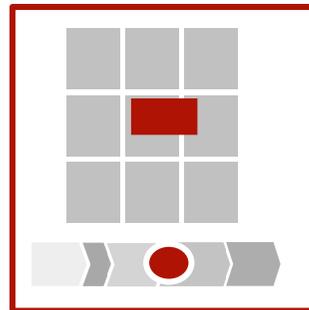
RH



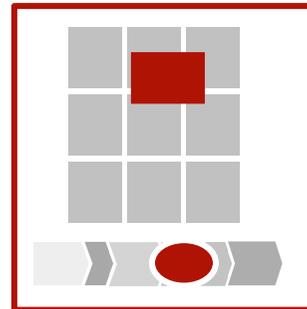
Kettenhäuser,  
Atriumhäuser



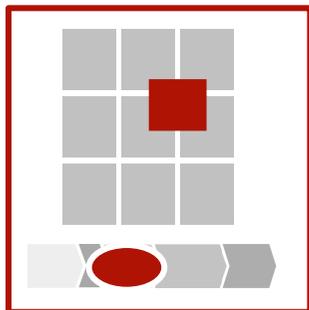
Grundstück zum Bsp. für  
Bauherren-  
gemeinschaften



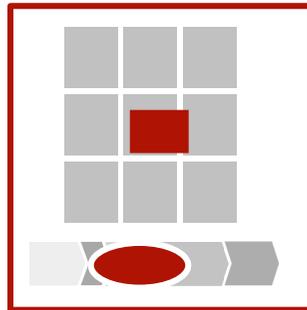
Hochwertigere ETW



„Normale“ ETW



Mietwohnungen



## Zielgruppen:

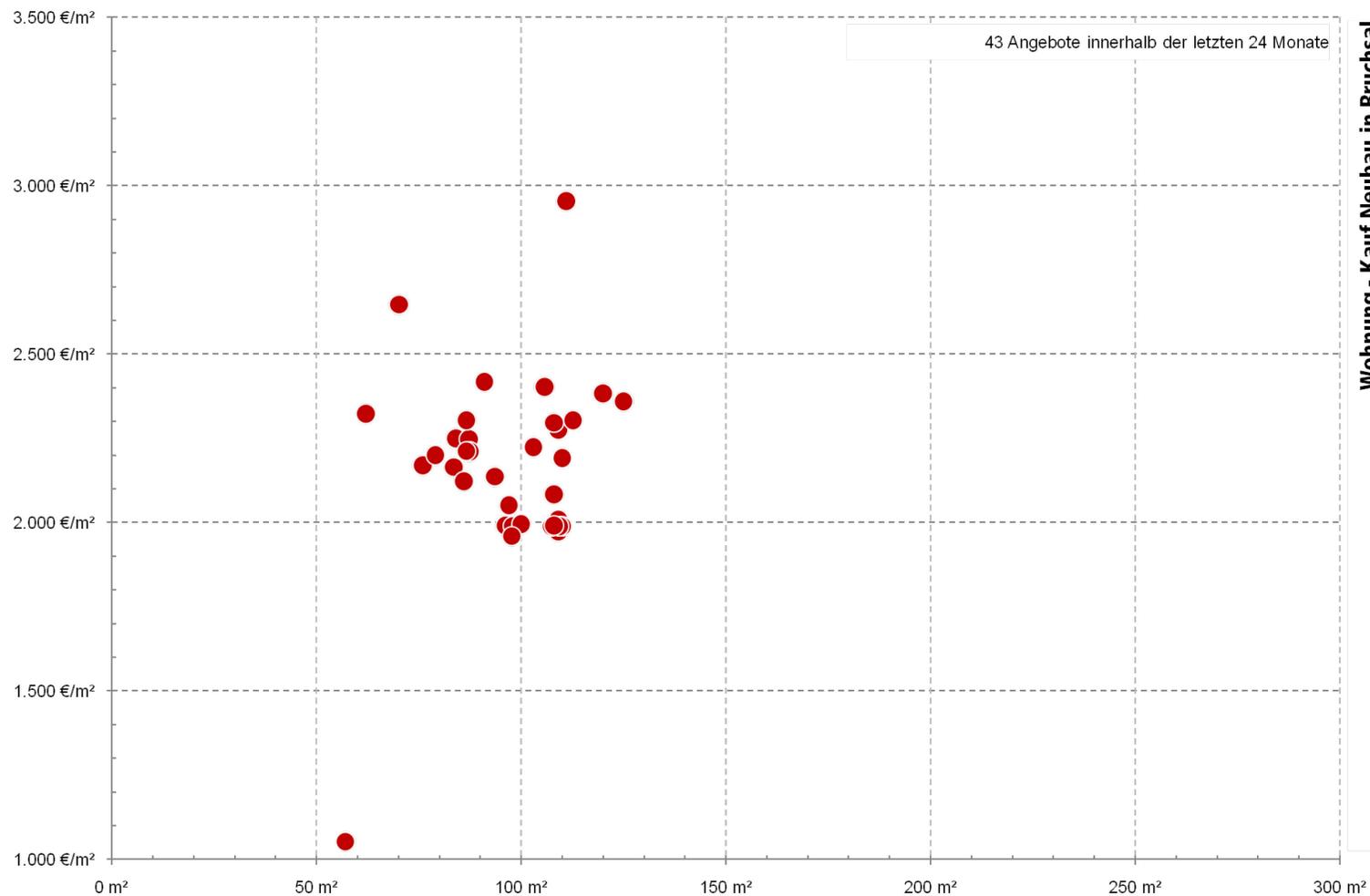
Wir sehen als Kernzielgruppe für das Gesamtprojekt Starter, Lebensgemeinschaften, Familien und Arrivierte zwischen 30 und 65 Jahren mit primär bürgerlichem Lebensstil sowie die angrenzenden innovativen / traditionellen Lebensstile mit bürgerlicher Orientierung aus der mittleren und oberen Statusschicht. Diese Zielgruppe wird in Teilen multikulturell sein. Mit einem günstigen Einstiegsprodukt könnten auch die jüngeren Starterhaushalte erreicht werden.

## Gesamtübersicht

1	Standort	Seite 6
2	Preisniveau	Seite 36
3	Nachfrage	Seite 43
4	Wettbewerb	Seite 65
5	Zusammenfassung/ Empfehlung	Seite 72
6	Anhang	Seite 110

# Wettbewerb – Wohnungen

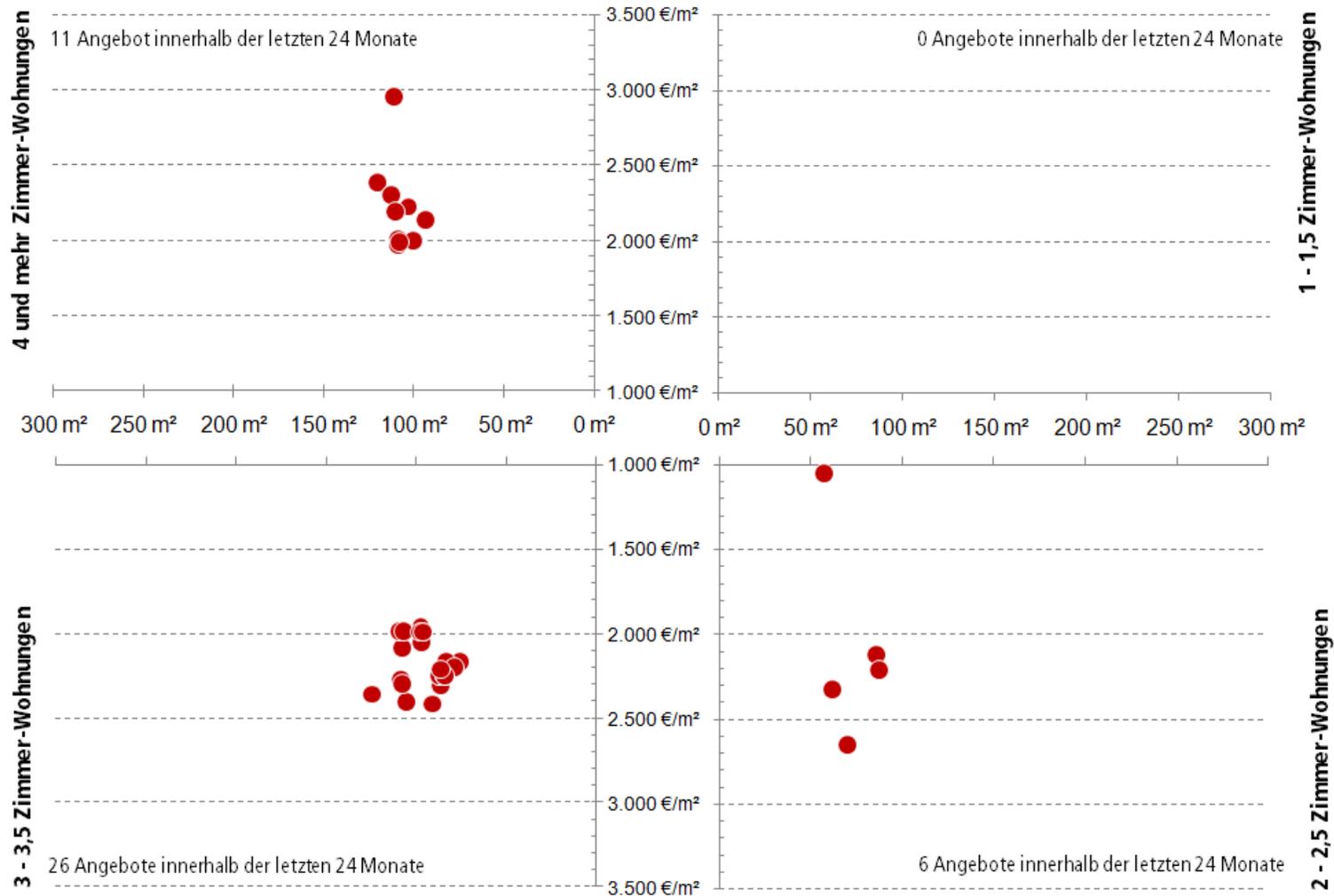
## Angebotsverteilung in Bruchsal



Die Angebotsverteilung der Angebote der letzten 24 Monate für Bruchsal zeigt, dass diese kompakt im Preisbereich zwischen 2.000 und 2.500€/m² liegen.

# Wettbewerb – Wohnungen

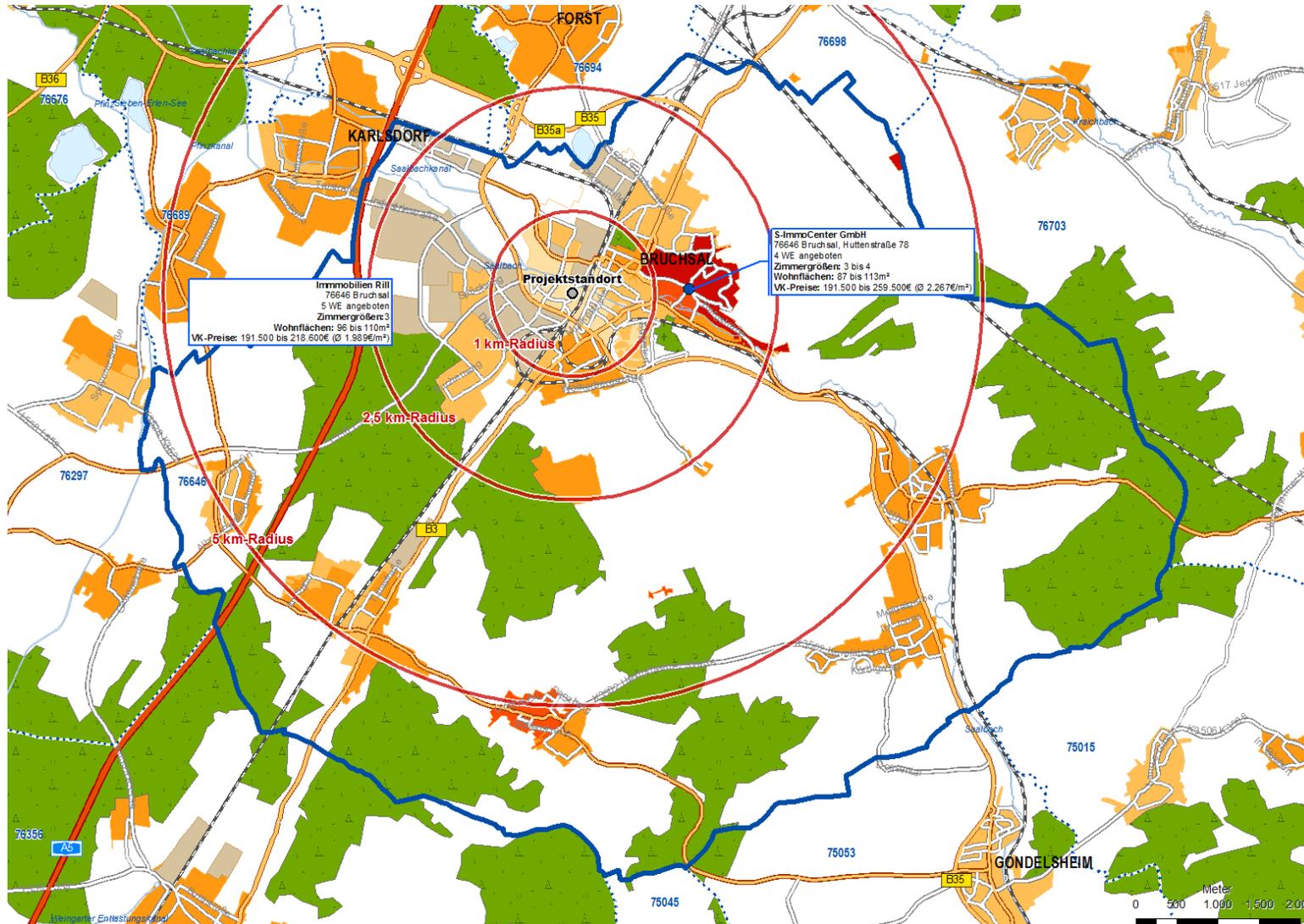
## Angebotsverteilung nach Größe in Bruchsal



Die angebotenen Wohnungen liegen in Schwerpunkt bei den 3-4 Zimmerwohnungen. Leicht geringer ist die Anzahl an Zwei-Zimmer-Wohnungen, Apartments werden keine angeboten.

# Wettbewerb – Wohnungen

## Anbieterübersicht



In Bruchsal ist derzeit kein großes Neubauobjekt im Wohnungsbereich am Markt.

Ein Projekt aus 2010 liegt in der Huttenstraße 78. Die recherchierbaren Einheiten wurden zu durchschnittlich ca. 2.275€/m<sup>2</sup> am Markt platziert. Die Preisspanne zwischen den Wohnungen liegt bei ca. 400€/m<sup>2</sup> [Regelgeschoss ca. 2.225€ - Penthouse ca. 2.650€/m<sup>2</sup>]

# Wettbewerb – Baugebiete

## Baugebiete

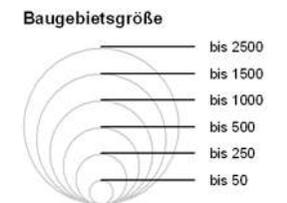


Der Standort liegt in der Stadt Bruchsal.

Im direkten Umkreis [5-km-Radius] um den Projektstandort sind derzeit eine Vielzahl an Baugebiete recherchierbar. (Beschreibung siehe Folgeseite).

Im 5-km Radius um den Projektstandort ist das Angebot an verfügbaren Bauflächen mit ca. 140 Bauflächen als moderat zu bewerten. Diese verteilen sich zu ca. 50% auf das Baugebiet in Karlsdorf-Neuhardt sowie die in Bruchsal am Markt befindlichen Entwicklungsflächen.

Zu Berücksichtigen sind zudem die großen Entwicklungsflächen in Karlsruhe und hier insbesondere der City-Park. Durch die zentrale Stadtlage ist hier jedoch mit deutlich höheren Preisen zu kalkulieren.



**Füllstand Baugebiet**

- freie Einheiten
- verkaufte Einheiten
- Baugebietsflächen



# Wettbewerb - Baugebiete

## Baugebiete

Baugebiete					
ID	Baugebiet	Baugebietsgröße	freie Grundstücke/ Wohneinheiten	Adresse	Bemerkungen
1	Im Steiner Pfad	130	0	75015 Bretten	Bauplätze für Eigenheime; keine städt. GS im Angebot
2	Brunnenstube	57	57	75015 Bretten	GS für Hausbebauung, ab Mai/Juni 2011 Bebauung möglich
3	Steinberg III	23	20	75015 Bretten-Dürrenbüchig	GS, davon 20 in Gemeindebesitz;
4	Neuwiesen	25	8	76646 Bruchsal-Helmsheim	8 städt. GS im Angebot, sämtliche Haustypen
5	Obermühlteich	93	24	76646 Bruchsal-Heidelsheim	GS, sämtliche Haustypen; Erschließung ab März 2007, BB nicht vor Dez 2007; 24 städt. GS, 25 bebaute GS
6	Bahnstadt Bruchsal	590	590	76646 Bruchsal	Entwicklungsprojekt der Stadt Bruchsal ; circa Anzahl der Wohnungen, Mischnutzung
7	Gärtenwiesen	90	4	76646 Bruchsal-Büchenau	circa Anzahl der Grundstücke für DHH/RH-Bebauung; 4 städt. GS im Angebot, 26 GS bebaut
8	Kissel	35	2	76646 Bruchsal-Obergrombach	circa Anzahl der Grundstücke für EFH/DHH-Bebauung; 2 städt. GS im Angebot, 15 GS bebaut
9	Nördlich Annabach-Seilersbahn	31	2	76646 Bruchsal	GS für DHH-/RH-Bebauung; 2 städt. GS im Angebot
10	Zwischen Kloster-/Hans-Thoma-Straße	18	1	76646 Bruchsal	GS, 1 städt. GS im Angebot
11	Oberer Weiherberg	82	26	76646 Bruchsal	GS für EFH-/DHH-/MFH-Bebauung; 26 städt. GS im Angebot
12	Zeilich	180	0	76694 Forst	Rechtskraft seit 11/2007; circa Anzahl der Grundstücke für Hausbebauung; keine freien städtischen GS mehr, GS überwiegend in privatem Besitz
13	Metzgerteich/Gölpwiesen	34	15	75053 Gondelsheim	Bauplätze für Eigenheime; 15 städt. GS im Angebot
14	Krähbüsch/Überm Rain/Kalkofen	175	73	76689 Karlsdorf-Neuthard-Neuthard	circa Anzahl der Grundstücke bei 12 ha (Gesamtpotential), 1. BA mit 22 GS (1,6 ha) und 2.BA mit 51 GS (3,5 ha): keine städt. GS mehr, alle in privatem Besitz; 3. BA mit möglicher Erschließung ab 2012 in Vorbereitung
15	City Park	2500	250	76137 Karlsruhe-Südoststadt	2.300-2.800 WE; aktuell ca. 90% verkauft, geplante Fertigstellung 2011-2012
16	Lachenweg	35	35	76139 Karlsruhe-Reitschulschlag	ca. 35 RH, DHH, Energiesparhäuser in Planung
17	Kirchfeld Nord	600	300	76149 Karlsruhe-Neureut	circa Anzahl der Wohnungen; Bauträgerprojekte und private Bauherren (GS); ca. 300 WE verkauft bzw. im Vertrieb; Vermarktung seit Ende 2005
18	Knielingen 2.0	550	415	76187 Karlsruhe-Knielingen	circa Anzahl der Wohnungen bis 2014 vorgesehen; überwiegend Häuser, geringer Anteil Miet- u. Eigentumswohnungen
19	Fünzig Morgen	236	0	76227 Karlsruhe-Hohenwettersbach	überwiegend Hausbebauung; seit 2000 in Vermarktung, Bauplätze im Erbbaurecht; vereinzelte Grundstücke

# Mesostandort

## Baugebiete

Baugebiete					
ID	Baugebiet	Baugebiets- größe	freie Grundstücke/ Wohneinheiten	Adresse	Bemerkungen
20	Rehbuckel II	85	0	76228 Karlsruhe- Hohenwettersbach	BPlan seit 1989 rechtskräftig; vereinzelte Grundstücke
21	Ob den Gärten	85	21	76228 Karlsruhe- Palmbach	Mix aus EFH/DHH/RH, z.T. in Erbpacht; freie Grundstücke von der Stadt Karlsruhe angeboten
22	An der Klam/IIIwig	80	80	76228 Karlsruhe- Stupferich	BPlan laut VGH-Urteil im 06/2010 für ungültig erklärt
23	Holländergrund	95	49	76684 Östringen- Odenheim	circa Anzahl der Grundstücke; 1. BA mit 48 GS (2 Angebote der Gemeinde), 2.BA weitere 47 GS geplant
24	Ackerwald	20	0	76684 Östringen- Eichelberg	ca. 20 Grundstücke für Hausbebauung, keine städt. GS im Angebot
25	Wohnen an der Sonne	80	11	76297 Stutensee- Friedrichstal	1. BA mit 49 GS (Rechtskraft seit 03/2006) abgeschlossen, 2.BA mit ca. 18 GS (kein städt. Angebot mehr) , 1 MFH (11WE, in Vorb.) in Bebauung
26	Schönig-Schleichel	44	1	76698 Ubstadt-Weiher- Stettfeld	44 Grundstücke, davon 10 in Gemeindebesitz (1 freies GS); Lage nur ortsteilgenau
27	Kallenberg	70	13	76698 Ubstadt-Weiher- Zeutern	GS, davon 13 in Gemeindebesitz; Erschließung bis Herbst 2011, danach Baubeginn
28	Gageneck	127	2	75045 Walzbachtal- Jöhligen	Bauplätze für Eigenheime; rechtskräftiger BPlan Juni 2007; 2 städt. GS im Angebot
29	Lohmühlwiesen	70	0	76356 Weingarten	Eröffnung im Juli 2007, Grundstücke für private Bauherren; keine städt. GS im Angebot
30	Südlich der Ringstraße	100	7	76356 Weingarten	circa Anzahl der WE, überwiegend Hausbebauung, z.T. auch Mischbebauung möglich; 7 freie/städtische Grundstücke; seit 2007 geänderter BPlan beschlossen
		6340	2006		

## Gesamtübersicht

1	Standort	Seite 6
2	Preisniveau	Seite 36
3	Nachfrage	Seite 43
4	Wettbewerb	Seite 65
<b>5</b>	Zusammenfassung/ Empfehlung	Seite 72
6	Anhang	Seite 112

## Gliederung Empfehlung

<b>1</b>	Zusammenfassung mit Nachfrage	Seite 73
<b>2</b>	Zielgruppen	Seite 79
<b>3</b>	Quartiersentwicklung	Seite 84
<b>4</b>	Produkt- und Preispositionierung	Seite 92

# Zusammenfassung – Ergebnisse Marktforschung

## Ergebnisse der Marktforschung

### Zusammenfassung der Ergebnisse

#### Standort

„Das Stadtgebiet westlich des Bahnhofs befindet sich seit Beginn der 90er Jahre im Umbruch. Brachliegende Bahnflächen und gewerbliche Nutzungen prägen das Stadtbild. Die Verlagerung der OGA ist nach derzeitigem Stand in greifbare Nähe gerückt. Damit steht die Entwicklung des Bahnstadtareals an einem Wendepunkt. Die Stadt Bruchsal strebt daher ein Städtebauliches Sanierungsprojekt an, in dem die Flächen geordnet, saniert und neu bebaut werden sollen.“ Die angrenzenden Wohnquartiere sind als einfacher zu bewerten, durch die Bahn im Osten entstehen Lärmemissionen [auch Güterverkehr].

**→ Den Standort stufen wir insgesamt in eine einfache Lage ein. Mit der Entwicklung des Gesamtareals in eine mittlere bis gute.**

#### Nachfrage

Lebensraum: Im Kernbereich [Dies entspricht dem Stadtgebiet Bruchsal!] gibt es ca. 19.800 HH, im Einzugsgebiet ca. 79.400 HH. Die Umzüge finden primär innerhalb des Stadtgebietes von Bruchsal statt. Eine leichte Häufung von Zuzügen ist aus den Nachbargemeinde / -städten Karlsdorf und Forst feststellbar. Des Weiteren sind einzelne Zuzüge aus Bretten, Ubstadt, Weingarten sowie aus Karlsruhe zu lokalisieren.

Lebensphasen: Angesprochen werden sollten Eigennutzer-Käufer der Lebensphasen Starter, Familien / Lebensgemeinschaften und junge Arrivierte.

Lebensstile: Bei den Lebensstilen sollten in erster Linie die Gegenwartsorientierten und Innovativen mit mittlerem und gehobenerem Status angesprochen werden.

#### Wettbewerb

Im Kernbereich ist der Wettbewerb bei den Wohnungen insgesamt als gering zu bewerten. Der Altbaumarkt in Bruchsal wird sich durch die zunehmende Sterbequote erhöhen und in Teilen den Neubaumarkt substituieren [Bei entsprechender Qualität der Altbauprojekte].

Daneben besteht jedoch ein vergleichsweise starker Wettbewerb vor allem durch die Ausweisungen von Baugebieten für Einfamilienhäuser in den Nachbargemeinden und damit vor allem dann durch Fertighausanbieter.

# Zusammenfassung – Ergebnisse Marktforschung

## Rating

### Standortqualität

	Ø - 6 Punkte										Wichtung
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Makrolage / Wohnimage						7					15,0%
Mesolage / Marktniveau						7					20,0%
Mikrolage / Standortbeg./Befragung					6						50,0%
Eignung für Starter / Starterpaare					6						5,0%
Eignung für Familien / Lebensgem.					6						5,0%
Eignung für Arrivierte / Senioren					6						5,0%
<b>Gesamtpunktzahl</b>	6										<b>33%</b>

### Nachfragepotenzial

	Ø - 6 Punkte										Wichtung
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Haushalte in Bruchsal 19.800						6					16,7%
Haushaltsentwicklung / Zuzug						6					16,7%
aktuelles Neubauv ol. (ca. 105 WE/a)						6					16,7%
Erwerberpot. Starter / Starterpaare						6					16,7%
Erwerberpot. Familien / Lebensgem.							7				16,7%
Erwerberpot. Arrivierte / Senioren							7				16,7%
<b>Gesamtpunktzahl</b>	6										<b>33%</b>

### Wettbewerbschancen

	Ø - 6 Punkte										Wichtung
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Anzahl der Wettbewerber							7				16,7%
Anzahl der Angebote							7				16,7%
Wohnmix im Wettbewerb							7				16,7%
Stildifferenzierung							7				16,7%
Angebot / Nachfrage						6					16,7%
Verkaufsgeschwindigkeit						6					16,7%
<b>Gesamtpunktzahl</b>	7										<b>33%</b>

	extrem gering	sehr gering	gering	mäßig	leicht unterdurchschn.	durchschnittlich	leicht überdurchschn.	hoch	sehr hoch	extrem hoch	Wichtung
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Rating 1 - Standortqualität						6					33%
Rating 2 - Nachfragepotenzial						6					33%
Rating 3 - Wettbewerb / Restpotenziale							7				33%
<b>Gesamtrating</b>						6					<b>100%</b>

# Zusammenfassung – Ergebnisse Marktforschung

## Nachfragepotenziale

### **Zuzüge:**

Die Umzüge finden primär innerhalb des Stadtgebietes von Bruchsal statt.

Eine leichte Häufung von Zuzügen ist aus den Nachbargemeinde / -städten Karlsdorf und Forst feststellbar. Des Weiteren sind einzelne Zuzüge aus Bretten, Ubstadt, Weingarten sowie aus Karlsruhe zu lokalisieren.

### **Bevölkerungsentwicklung:**

Aufgrund der Abnahme der Bevölkerung durch die erhöhte Sterberate in 2009, der aber noch vorhandenen Wanderungsgewinne [geringer Verlust in 2009] gehen wir perspektivisch von ca. 80 Neubürgern [entspricht dem 6-Jahresdurchschnitt bei den Wanderungssalden der Stadt Bruchsal] aus.

Durch die erhöhte Sterbequote wird sich jedoch der Altbaumarkt verstärken und damit perspektivisch potenzielle Neubauhaushalte „abziehen“. Dies ist zu berücksichtigen!

### **Bevölkerungsstruktur:**

Bruchsal ist ein ausgeprägter Familienstandort. Nichts desto trotz wird auch hier der demographische Wandel zu einer Verkleinerung der Haushaltsstrukturen führen, was bei der Entwicklung des Gebietes zu berücksichtigen ist. Insgesamt zeigt die Entwicklung der Zu- und Fortgezogenen, dass Bruchsal in den vergangenen Jahren bei den 25-50jährigen einen attraktiven Wohnstandort darstellte.

### **Hemmnisse:**

Die Befragung um den Projektstandort zeigt, dass das Gebiet mit einer Vielzahl an Vorurteilen behaftet ist, die ein ausgefeiltes Standortmarketing sowie eine attraktive Quartiersentwicklung unumgänglich machen um die Wertigkeit des Gebietes nach außen zu transportieren.

Aufgrund dieser zu berücksichtigen Faktoren sowie der Wettbewerbssituation lassen folgende Verkaufsgeschwindigkeiten für das Gebiet ableiten: Siehe Folgeseite [Grundlage ist die mittlere Variante].

# Zusammenfassung – Ergebnisse Marktforschung

## Ermittlung der Verkaufsgeschwindigkeit (unter Berücksichtigung der Preispositionierung) / Absatzpotenzial

Zur Ermittlung der Verkaufsgeschwindigkeit wird zunächst das Potenzial im Kernbereich [mittlere Variante] betrachtet und hieraus der Marktanteil abgeleitet:

	Typ	Volumen
Potenzial im Kernbereich	WHG	63 [inkl. Kapitalanleger]
	HS	50

Die derzeitige Wettbewerbssituation bei Wohnungen ist gering. Ein größeres Projekt ist derzeit nicht mehr am Markt. Durch die Entwicklung des gesamten Quartieres wird eine Sogwirkung einsetzen. Wir bewerten die Wettbewerbschancen derzeit als gut, vor allem vor dem Hintergrund, dass in Bruchsal nur wenige Bauflächen verfügbar sind. Insgesamt sehen wir damit ein Nachfragepotenzial für Wohnungen von ca. 60% im Kernbereich als realistisch an. Bei Häusern sehen wir das Nachfragepotenzial aufgrund der Einschränkungen durch die Hausformen [Kettenhäuser, Townhäuser, ggf. DHH] mit ca. 30% als leicht geringer an.

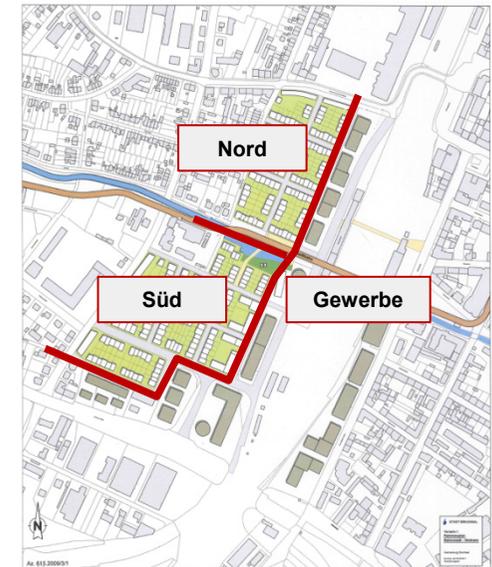
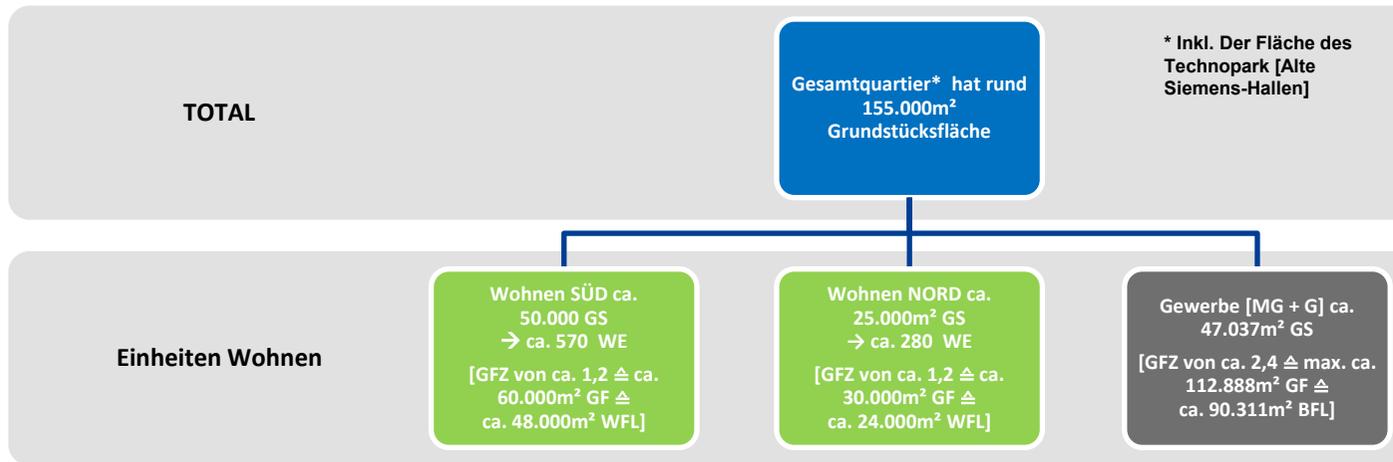
Somit sehen wir unter Berücksichtigung der Preispositionierung folgende Abverkaufsgeschwindigkeiten:

	Absetzbare Einheiten	
Wohnungen	ca. 3 Whg/ Monat	→ ca. 38 Whg/a
Häuser	ca. 1,0 - 1,5 HS/ Monat	→ ca. 12 - 18 HS /a

Insgesamt sehen wir die Möglichkeit durch eine **überdurchschnittliche Marketingkonzeption [das Quartier als die „Wohnmarke“ in der Umgebung positionieren]** die Verkaufsgeschwindigkeit zu steigern.

# Zusammenfassung – Ergebnisse Marktforschung

## Zahl der am Markt platzierbaren Einheiten



Durch die Größe des Gesamtareals und der daraus resultierenden Wohneinheiten und der „Strahlkraft“ des Quartieres gehen wir von einer Gesamtabsatzmenge der Potenzialberechnung aus:

Das heißt:

Wohnungen	ca. 3 Whg/ Monat	→ ca. 36 Whg/a
Häuser	ca. 1,0 - 1,5 HS/ Monat	→ ca. 12 - 18 HS /a

Somit sehen wir unter Berücksichtigung eines adäquaten Vermarktungszeitraum für das Areal von ca. 6-8 Jahren ein Potenzial für Eigennutzer und private Kapitalanleger von ca. 300-400 Wohneinheiten.

Weitere Potenziale lassen sich über Mietwohnungen erschließen. Hier sehen wir einen Markt von ca. 200 Wohnungen als realistisch an.

→ **Somit könnte in 6-8 Jahren der Teilabschnitt SÜD entwickelt werden**

## Gliederung Empfehlung

1	Zusammenfassung mit Nachfrage	Seite 73
2	Zielgruppen	Seite 79
3	Quartiersentwicklung	Seite 84
4	Produkt- und Preispositionierung	Seite 92

# Empfehlung

## Zielgruppenpositionierung

### Aufgrund der Standort-Gegebenheiten

- Lage im Ballungsraum Rhein-Neckar und Karlsruhe sowie weiteren kulturell interessanten Städten
- gute ÖPNV-Anbindung
- gute Versorgungsstrukturen in unmittelbarer Nachbarschaft
- attraktives Bildungsangebot [Schulen, Kindergärten vor Ort, mehrere Universitäten im Umkreis]

### sehen wir als Hauptzielgruppen:

#### Näher zur Bahn gelegenen Arealen

- Junge Starter Haushalte [im Schwerpunkt Singles]
- Alleinerziehende mit begrenztem finanziellen Spielraum
- Globalverkauf/ Private Kapitalanleger → Miete

#### „Innenbereichslagen“

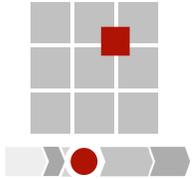
- Arrivierte
- Familien mit Kindern / Familien in der 2. Familienphase
- Dinkys (Lebensgemeinschaften / Paare)

Insgesamt sollte das Projekt bürgerlich/ innovativ orientiert ausgerichtet werden.

# Empfehlung

## Zielgruppenpositionierung

### 1) Singles und Dinkys [bürgerliche und innovativ ausgerichtete Bürgerliche]



Die Anforderungen an die Wohnung/ das Wohnumfeld von Singles und Dinkys unterscheiden sich primär nur in der Wohnungsgröße. Speziell die innovativeren Lebensstile verlangen nach Individualität. Mit der Möglichkeit einer flexiblen Raumaufteilung besteht die Chance, individuell auf die Wünsche dieser Zielgruppe einzugehen.

#### Anforderungen an das Wohnumfeld

- Szene und Kultur im Umfeld
  - „Es kann ruhig etwas lauter sein, aber man wohnt mitten im Leben“
  - Bars/ Kneipen im Umfeld
- Gleichgesinnte
- Charme
  - Das Wohnviertel kann durchaus heterogen sein
  - Authentizität statt Künstlichkeit
- Versorgungseinrichtungen in fußläufiger Erreichbarkeit

#### Anforderungen an eine Wohnung

- Offenes Raumgefühl
- Große, [halb]offene Küchen Wohnungen
- Sichtbare Materialien (z.B. Stahltreppe, Glas, Echtholz)
- Arbeitszimmer/ Büro
- Balkon
- Moderne Bäder

### Fazit

- Hohe Anforderungen an das Wohnumfeld und die Wohnung  
→ Alternative Grundrissmöglichkeiten anbieten
- Singles sind bereit Kompromisse in Punkto Wohnfläche einzugehen, jedoch nicht in Punkto zentrales Wohnen, Komfort und Design

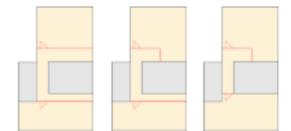


+++ Wohnflächenangaben beziehen sich nur auf Einzelräume +++



#### Alternativgrundrisse

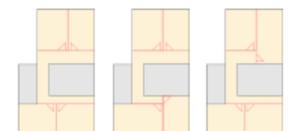
Die aufgeführten Grundrisse sind als mehrkostenpflichtige Alternativ-Varianten wählbar. Türen, fixe oder mobile Trennwände sind nach Ihren individuellen Wünschen planbar.



2 Zimmer



3 Zimmer

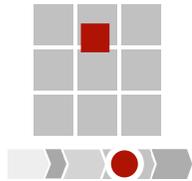


4 Zimmer

# Empfehlung

## Zielgruppenpositionierung

### 2) Arrivierte [primär Bürgerliche]



**Die Zielgruppe der Arrivierten ist eine stark wachsende Schicht. Sie zeichnet sich insbesondere durch gesicherte und meist gute bis hohe Einkommen aus.**

#### **Anforderungen an das Wohnumfeld**

- Gute Infrastruktureinrichtungen von besonderer Bedeutung
  - Einkaufsmöglichkeiten im direkten Umfeld [Bäcker, Metzger und auch Supermarkt für die täglichen Besorgungen]
- Nähe zu Kultur
  - Theater
  - Oper
  - Ballett
- Hochwertig gestaltete Parkanlagen
- Gute Verkehrsanbindung
  - Hier insbesondere beim ÖPNV aber auch für den Fernverkehr
  - Auch das Auto gewinnt im Alter als Mobilitätsmittel immer mehr an Bedeutung → Tiefgarage mit ausreichend breiten Parkplätzen zum bequemen Ein- und Aussteigen
- Gewachsenes Wohnumfeld mit entsprechendem sozialen Niveau

#### **Anforderungen an eine Wohnung**

- Wohnen auf einer Ebene
- Wohnungsnachfrage in der Regel ab 70m<sup>2</sup>, mit großzügigem Wohnzimmer
- Großes Bad mit bodengleicher Dusche [Achtung: „unaufdringliche Barrierefreiheit“]
- Großer Balkon
- Ausreichend Platz für alte „Lieblingsmöbelstücke“
- Wohnraumaufteilung: Diele als Verteiler für die Wohnräume
- Abgeschlossener Küchenbereich
- Offen für Technik – insbesondere wenn diese das Alltagsleben im Alter erleichtern [elektrische Rollläden, BUS-Systeme mit übersichtlicher zentraler Steuerung, etc.]
- Hoher Komfortstandard [hierzu Schallschutz, Bad, Ausstattungselemente, materialen]
- Ggf. Serviceleistungen [im Haus oder als mobiler Dienst]

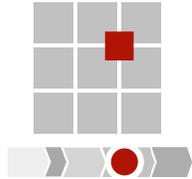
#### **Fazit**

- Das Risiko bei dieser Zielgruppe besteht in den hohen Ansprüche an Lage, Projekt, Wohnung und auch die Nachbarschaft.
- Des Weiteren hat diese Zielgruppe einen hohen Anspruch an Kundenbetreuung.
- Die Anforderungen an die Wohnungen lassen sich als gediegen hochwertig, gehobenes Ambiente mit dezentem Chic und unaufdringlicher Barrierefreiheit beschreiben.

# Empfehlung

## Zielgruppenpositionierung

### 3) Familien und Lebensgemeinschaften [Bürgerlich / Innovativ]



Immer mehr Familien suchen wieder Wohnungen in zentralen Lagen. Hieraus abgeleitet bildet sich die Zielgruppe der „urbane Familien“: Manch junges Paar, das zur Familie wird, oft Zugezogene, dokumentieren die Veränderung auch im Bereich Wohnen. Raus aus dem Provisorium, raus aus einem Altbau, hinein in einen sauberen, klaren, modernen Neubau, energieeffizient, warm, neu. Bereit, der jungen Familie Zukunft zu geben.

#### Anforderungen an das Wohnumfeld

- Schulen und Kindergärten in fußläufiger Erreichbarkeit, weiterführende Schulen auch mit dem Bus/ Tram
- Gute Erreichbarkeit von Infrastrukturen
  - Einkaufen, wenn möglich im Umfeld (Bäckerei, Metzgerei, Obst/ Gemüse) – die übrigen Einkäufe werden aufgrund der „Mengen“ meist mit dem Auto erledigt, daher ist das Vorhandensein von größeren Supermärkten im direkten Umfeld sekundär
  - Freizeiteinrichtungen [Sportvereine, Kino, Spielplätze, etc.]
- Gute Anbindung an den ÖPNV
- Flächen mit vielfach nutzbarem Raum, oder Spielplatz (autofreie Zonen) – dies ist insbesondere in Innenstadtlagen von Bedeutung → einsehbarer Innenhof – wo Kinder ggf. spielen können

#### Anforderungen an eine Wohnung

- Große Wohnungen mit variablen Grundrissen für Familien
- Rückzugsräume für Eltern
- Kinderzimmer

#### Fazit:

- Die Anforderungen an das Wohnumfeld sind, wie oben beschrieben, hoch
- Besondere Alleinstellungsmerkmale: z.B. Kinderwagenboxen, abschließbar, als Zielgruppenausstattung in den Gemeinschaftsflächen.

## Gliederung Empfehlung

1	Zusammenfassung mit Nachfrage	Seite 73
2	Zielgruppen	Seite 79
3	Quartiersentwicklung	Seite 84
4	Produkt- und Preispositionierung	Seite 92

# Empfehlung

## Quartierentwicklung – Lagequalitäten

### Standortqualität – Wohnlagen

Grundsätzlich können die verschiedenen Baufelder in 3 verschiedene Lagequalitäten eingeteilt werden (siehe nebenstehende Abbildung).

- Stärkere Emissionsbelastung durch die angrenzende Schule, die Stadtwerke Bruchsal, bzw. dem neu entstehenden Gewerbe/ Dienstleistungen und dem daraus resultierenden Verkehr/ Geräuschbelastungen

- Stärkere Emissionsbelastung durch die angrenzende Bundesstraße 35 (Grabener Straße)
- Sowie die Erschließungsstraßen des neu entstehenden Wohngebietes [Ziel- und Quellverkehr der Einwohner]



- Lage im Norden des Grundstückes mit starken Emissionsbelastungen durch den Verkehr auf der L618 [Werner-von-Siemens-Straße]

- Beste Lagen im Innenbereich
- Durch die vorgelagerten/ umgebenden Bebauungsstrukturen findet eine Abschirmung von den Emissionsbelastungen statt

- Lage im Osten des Grundstückes mit starken Emissionsbelastungen durch die Bahn, als auch durch MIV auf der bisherigen Straße“ Güterbahnhof“

### Lagequalitäten



# Empfehlung

## Quartiersentwicklung – Ziele

### Ziele:

#### Verkehr / Erschließung:

Die Erschließung des Plangebietes erfolgt nach den bisher vorliegenden Planunterlagen von der Grabener Straße im Süden, bzw. der Werner-von-Siemens-Straße im Norden. Im Weiteren sollten im Gebiet nur Anwohnerstraße / fußläufige [Notbefahrbar] Wegebeziehungen geschaffen werden um den familienfreundlichen und vor allem für Kinder gefahrenfreien Quartiersgedanken zu stärken.

#### Nutzung:

Aufgrund der zentralen Lage in Bruchsal in Verbindung mit der bestehenden Nachfrage nach Wohnraum und aufgrund des Einfügens in die umgebende Wohnnutzung [westlich und nord-westlich sind bereits Wohnquartiere; zudem ist die Fläche bereits bebaut, und es wird kein Neuland erschlossen] sollte auf dem Plangebiet Wohnraum entwickelt werden. Die Ansiedlung von Versorgungseinrichtungen (Einzelhandel wie zum Beispiel Nahversorger) ist nicht erforderlich. Im Osten des Quartiers sehen wir aufgrund der starken Emissionsbelastungen durch die Bahn eine Wohnnutzung als nicht sinnvoll an. Ein neuer Kinderspielplatz für das Plangebiet ist zentral am Saalbach vorgesehen.

#### Gestaltung:

Die Bebauung sollte wegen der attraktiven zentralen Lage zwar verdichtet, jedoch im kleinstädtischen Maßstab nicht über 3 bis 4 Geschosse betragen. Zur Grabener Straße sehen wir im MG-Bereich eine Wohnnutzung nur bedingt als geeignet an [wenn eine klassische Blockbebauung zum Abhalten der Emissionsbelastungen]. Im dahinter liegenden Bereich sehen wir eine 2+D bis 3+D geschossige Bebauung (Stadtvillen, Townhouses, Kettenhäuser). Ansonsten sollte das Gebiet in sich durch abgestimmte Architektursprache, aufeinander abgestimmte Einfriedungen und Fassadenmaterialien / Fassadenfarben aufweisen und somit eine harmonische Einheit bilden.

#### Ökologie / Vegetation:

Umweltschonende und energiesparende Aspekte sollten in der weiteren Planungsphase beachtet werden. Die Erstellung eines Blockheizkraftwerkes könnte geprüft werden [Situierung im Gewerbebereich]. Vorhandene Baumsubstanz sollte so weit als möglich erhalten bleiben. Der Baumerhalt ist jedoch bzgl. der Vitalität und bzgl. einer Nutzung von Solar- bzw. Photovoltaik-Anlagen zu überprüfen.

#### Marketing:

Das Marketing für die „Bahnstadt“ muss zwei große Aufgaben lösen:

- Schaffen eines Quartiers, das den negativen Aspekten mit dem jetzigen Quartier, nämlich Gewerbe, soziales Umfeld, Bahnlärm, etc. entgegnet.
- Und eine breite Zielgruppenansprache generiert: von alt bis jung, von eher bürgerlich bis innovativ, aus Bruchsal und dem Umland.

Um diese Aufgabe zu lösen bedarf es mehrerer Faktoren:

- Innovatives Quartier: Bsp. hierfür sind große Wohnquartiere in Freiburg [Vauban, Rieselfeld] oder auch Bahnstadtquartiere wie zum Bsp. Île in Düsseldorf.
- Breiter Produktmix, der die negativen Aspekte durch die Bauformen kompensiert [zum Bsp. Gewerberiegel als Lärmschutz zur Bahn]
- Familienfreundlichkeit gepaart mit „Altenfreundlichkeit“ [Barrierefrei und bereits auf eine älter werdende Bevölkerung eingestellt]
- Preis: Der Preis wird eine entscheidende Rolle in der Vermarktung spielen. Dieser muss unter dem Preisniveau von Karlsruhe liegen und die Wertigkeit transportieren.

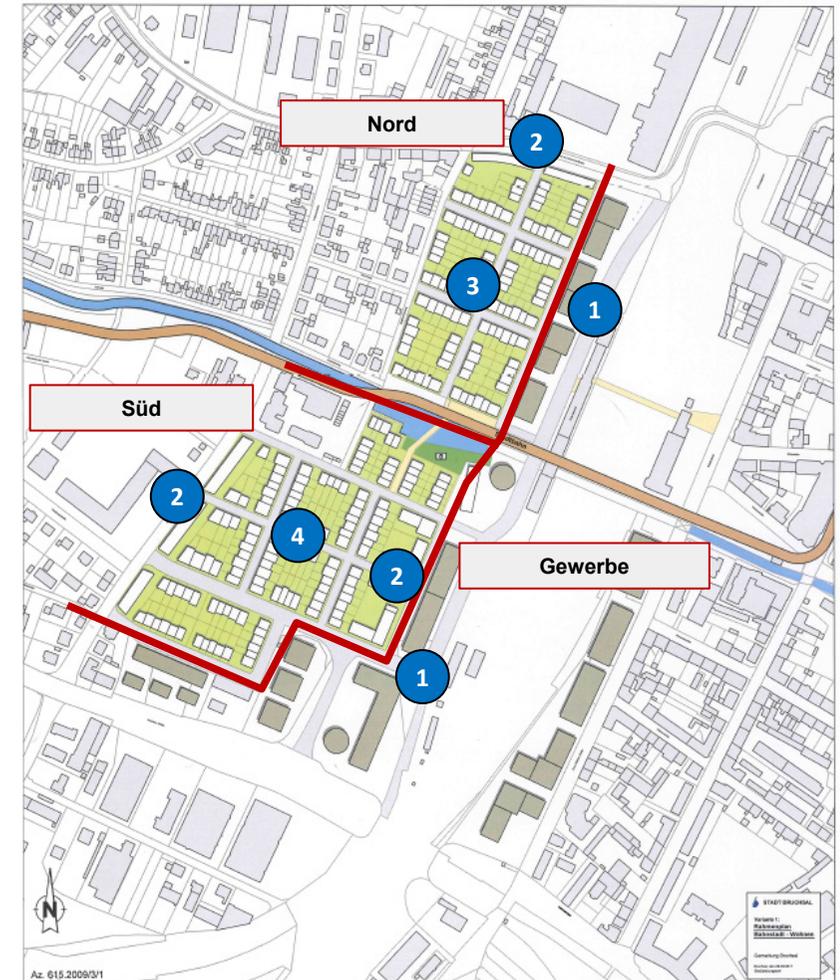
# Empfehlung

## Quartiersentwicklung – Projektentwurf – Variante 1

Im Rahmen der Studie sollen Faktoren für eine nachfrageorientierte Wohnentwicklung des Gebietes herausgearbeitet werden und mögliche Produkte / Wohnformen dargelegt werden, die später Eingang in eine noch durchzuführende Bauleitplanung finden sollen. Hierbei ist neben den veränderten Rahmenbedingungen durch den demographischen Wandel auch die Frage des Wohnens im Alter, generationsübergreifendes Wohnen und Familienfreundlichkeit im Städtebau zu berücksichtigen. Ebenfalls ist der Trend zu kleineren Haushalten (Single-Wohnungen) und die Erhöhung der Wohnfläche pro Kopf zu beachten. Im Rahmen der städtebaulichen Konzeption wird besonderer Wert auf eine Verbesserung der Wohn- und Wohnumfeldqualität gelegt. Dem Gesichtspunkt des barrierefreien / -armen Bauens sowohl im öffentlichen als auch im privaten Bereich ist ebenfalls besondere Bedeutung beizumessen. Insgesamt sollte die Planung und spätere Ausführung Innovationscharakter haben und den künftigen Ansprüchen an das Wohnen entsprechen.

### Insgesamt lässt sich das Quartier im 4 Zonen einteilen:

- 1. Gewerbe:** Im Osten [zur Bahn] und Süden [zur Grabener Straße] des Quartiers sind bisher Dienstleistungs- / Gewerbegebäude [zum Bsp. Ärztehaus, das Wohnen nicht beeinträchtigende Nutzungen, wie zum Bsp. Steuerberater, Rechtsanwälte, sonstige Dienstleistungsberufe, etc.] vorgesehen.
- 2. Blockrandbebauung:** Zur Realschule, zur Werner-von Siemens-Straße sowie zum Gewerbe-/ Dienstleistungsbereich ist bisher eine geschlossene Blockrandbebauung geplant. Die Ausrichtung der Wohnungen ist mit einer leichten Süd-West-Ausrichtung attraktiv. Wir sehen in diesen Bereich im Schwerpunkt einen einfacheren Geschößwohnungsbau für sogenannte „Schwellenhaushalte“, der je nach ansprechender Zielgruppe eine differenzierte Innengestaltung bei den Essentials aufweisen sollte.
- 3. Innenbereich Nord:** Auf dem Areal im nördlichen Innenbereich ist im Norden zum Abschluss an die Werner-von-Siemens-Straße eine geschlossene Zeilenbebauung mit guter Südausrichtung vorgesehen. In den Innenbereichen bilden Stadthäuser, Kettenhäuser, moderner Geschosswohnungsbau die Stadtstruktur aus.
- 4. Innenbereich-Süd:** Im südlichen Innenbereich ist wie auch im nördlichen Innenbereich eine verdichtete Bebauung mit unterschiedlichen Wohnbaukörpern vorgesehen.



Für die weitere Betrachtung beschränken wir uns auf den südlichen Teilbereich!

# Empfehlung

## Quartiersentwicklung – Projektentwurf – Variante 4

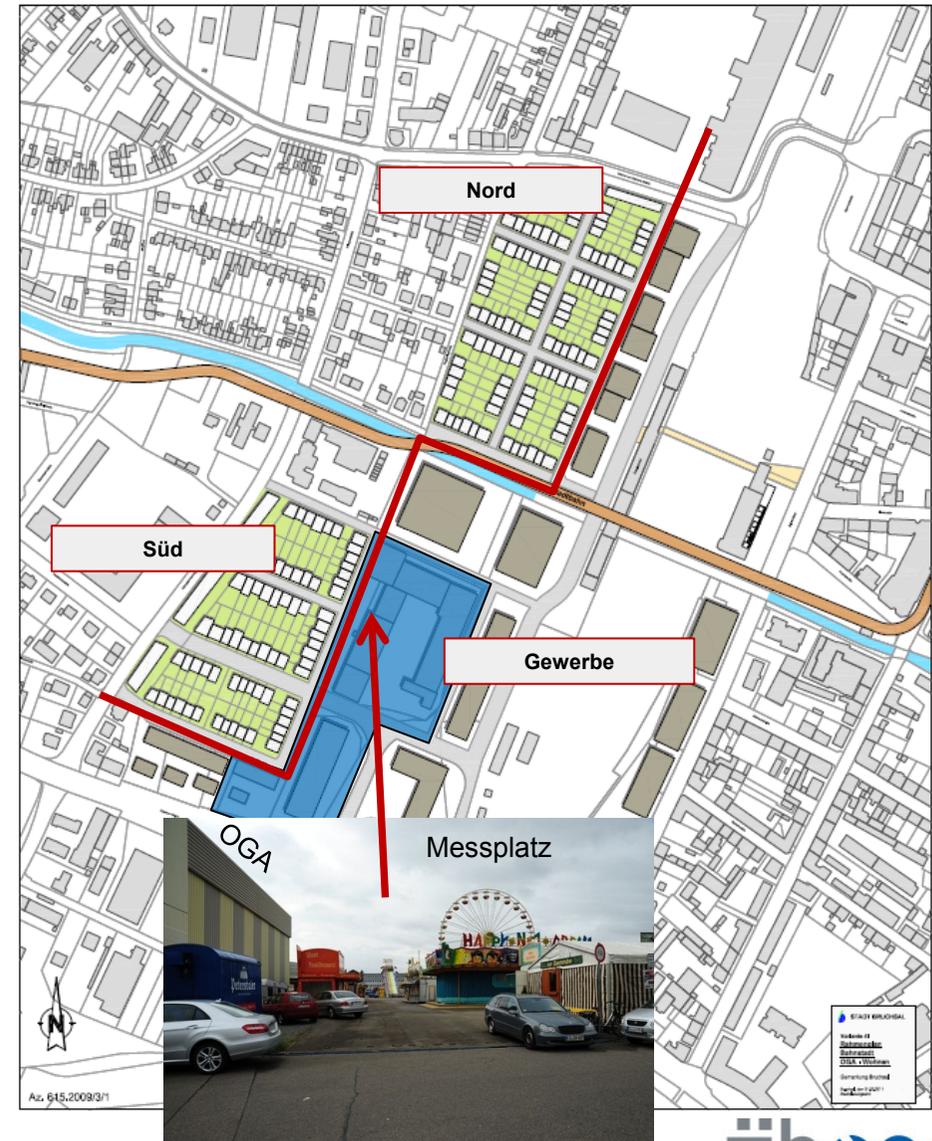
In der Variante 4 bleibt das OGA-Areal bestehen. Hierdurch ergeben sich bei der Entwicklung der Bahnstadt Hemmnisse:

- Weiterhin Emissionsbelastungen durch den Schwerlastverkehr zur OGA.
- Optisch wenig attraktive Gebäude, die insbesondere zum Osten des Quartieres wie eine „Gefängniswand“ wirken.
- Wohnen wird eingekesselt zwischen Realschule, Stadtwerke und OGA
- Areal zum Saalbach kann nicht in vollem Umfang für Wohnnutzung erschlossen werden → Qualitätsverlust.
- Wohnbereich Nord und Süd stellen jeweils eigene „Wohninseln“ dar.

Insgesamt wird somit der Entwicklungsprozess eines eigenständigen hochwertigen urbanen Stadtquartieres erschwert, was sich auch in der Außendarstellung negativ niederschlagen wird, da der „Gewerbegebietsaspekt“ nicht vollständig aus dem Gebiet entfernt wird [und gerade dieser Punkt hat sich in der Befragung als kritisch herausgestellt – „Ich will nicht in einem Gewerbegebiet wohnen“].

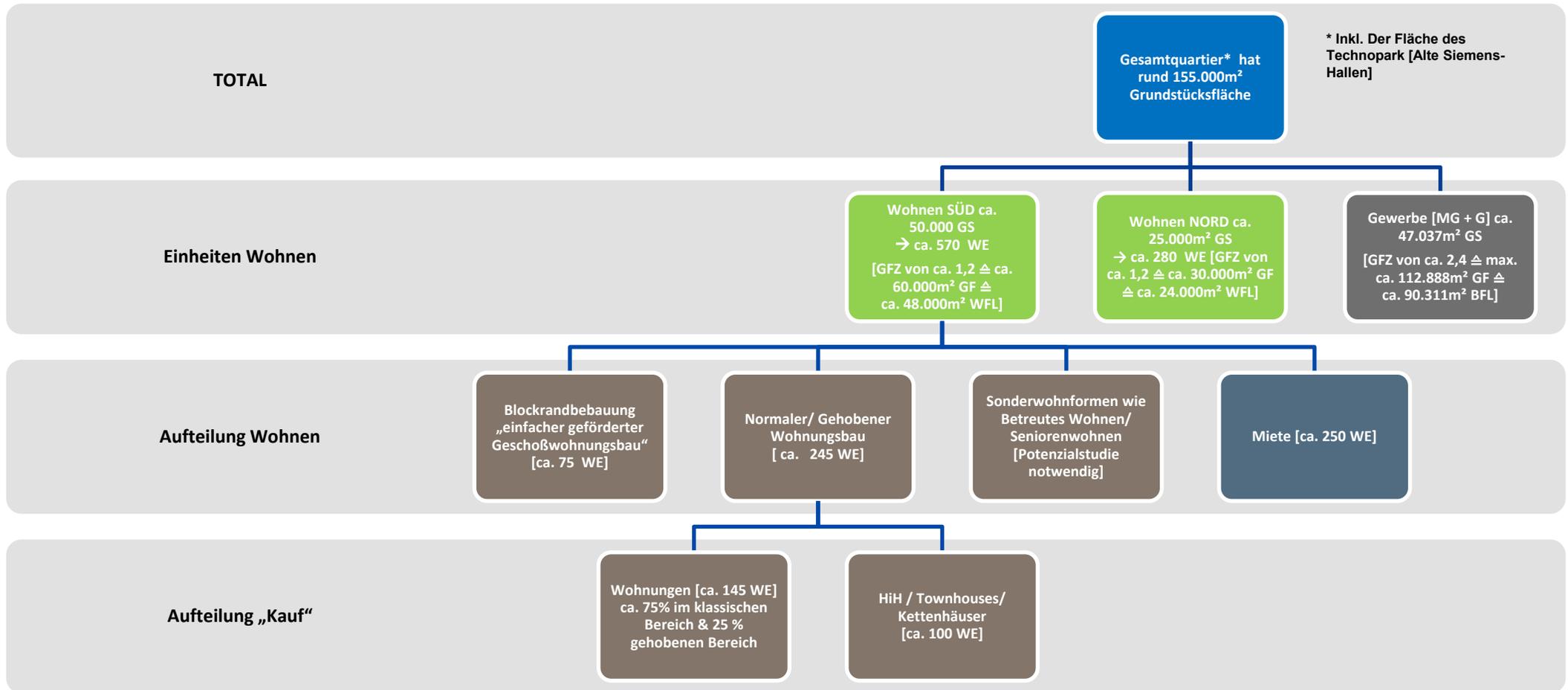
Der Teilbereich NORD ist in Variante 4 identisch zu Variante 1.

**Fazit: Die Planungsvariante mit dem Erhalt der Gebäude der OGA sehen wir als kritisch an und empfehlen diese Variante nicht als Hauptvariante [allenfalls als Notlösung – mit dem Risiko einer deutlich schwierigeren Vermarktung] in Betracht zu ziehen.**



# Empfehlung

Quartiersentwicklung – Aufteilung der Einheiten/ Produkte aufgrund der zuvor dargestellten Planung für den Bereich SÜD



# Empfehlung

Quartiersentwicklung – Aufteilung der Einheiten/ Produkte aufgrund der zuvor dargestellten Planung für den Bereich SÜD

Somit ergibt sich für das Quartier SÜD folgende Aufteilung:

**Geschosswohnungsbau für den Einzelverkauf insgesamt:** ca. 220 Wohnungen

Diese schlüsseln sich wie folgt auf:

Einfacher Geschosswohnungsbau	ca. 75 Wohnungen
Klassischer Geschosswohnungsbau	ca. 105 Wohnungen
Gehobener Geschosswohnungsbau	ca. 40 Wohnungen

**Geschosswohnungsbau Miete** ca. 250 Wohnungen

**Häuser [Stadthäuser, Kettenhäuser, Haus in Haus Lösungen etc.] :** ca. 100 Einheiten

-----

**ca. 570 Einheiten**  
**[Wohnungen + Häuser]**

# Empfehlung

## Quartiersentwicklung – Alleinstellungsmerkmale

### Wichtige Alleinstellungsmerkmale:

- Ruhige Wohnungen im Innenbereich des Grundstückes
- Parkähnliche Innenbereich in den „Wohnhöfen“, der entsprechend hochwertig gestaltet werden sollte
- Als Energiestandard empfehlen wir aufgrund der vergleichbaren Preispositionierung mit aktuellen Neubauprojekten mindestens den KfW Effizienzhaus 85, besser 70 – Standard zu erreichen.

### Für Bauträger von Interesse:

- Modulare Wohnungsgrößen [Zusammenschalten von Wohnungen ermöglichen]
- Verschiedene Ausstattungslinien die auf die Anforderungen der anzusprechenden Zielgruppe abgestimmt sind



Sitzstufen zum Saalbach aus Holz und Betonsteinen oder aus Naturstein [5/6]



Kommunikationsräume für jung und alt schaffen – dazu verhelfen z.B. bequeme Bänke



[2]

Beispiel für mögliche Abgrenzungen im öffentlichen Straßenraum – beleuchtetes Wasserelement mit Baumreihe/ Hecke [4]



Beispiel für die Terrassengestaltung im Erdgeschoss [1]



Verschiedene Gartenlandschaften – z.B. Gesteinsgärten oder Duftgärten



[3]

Quelle der Bilder 1,2,3: <http://www.wien-vienna.at/steindesign1.php>  
4: <http://www.gbems.de/projekte/index.htm>  
5: [http://www.laja3.de/Bilder/OP-EHS\\_RS.jpg](http://www.laja3.de/Bilder/OP-EHS_RS.jpg)  
6: [http://www.antikefan.de/staetten/italien/sizilien/segesta/bilder/segesta\\_theater\\_04.jpg](http://www.antikefan.de/staetten/italien/sizilien/segesta/bilder/segesta_theater_04.jpg)

## Gliederung Empfehlung

1	Zusammenfassung mit Nachfrage	Seite 73
2	Zielgruppen	Seite 79
3	Quartiersentwicklung	Seite 84
4	Produkt- und Preispositionierung	Seite 92

## Gliederung Empfehlung

### 4 Produkt- und Preispositionierung

1 Einfacher Wohnungsbau

2 Normaler Wohnungsbau

3 Gehobener Wohnungsbau

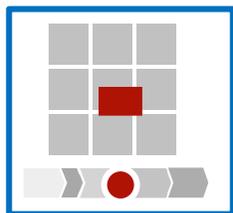
4 Sonderwohnformen

5 Grundstücke

# Empfehlung

## Einfacher Wohnungsbau: Produktpositionierung: Produktmix/ Wohnungsgemeinde

Zielgruppe sind hier vor allem die sogenannten „Schwellenhaushalte“, die an anderen Standorten keinen bezahlbaren Wohnraum finden sowie private Kapitalanleger.



- Preiswerte ETW für Schwellenhaushalte

### Aufteilung "einfachere" ETW

Typ (Anzahl der Zimmer)	Verteilung in % (ca.)	Wohnungsgröße	Zielgruppe
2-Zi. Standard [bis ca. 60m <sup>2</sup> ]	10,00%	60	Kapitalanleger
2-3 Zi. Kompakt [bis ca. 75m <sup>2</sup> ]	25,00%	70	Kapitalanleger, Paare, Arrivierte Singels
2-3 Zi. Großzügig [ca. 70-90m <sup>2</sup> ]	30,00%	80	Paare, Arrivierte Singels
3-4 Zi. Standard [ca. 80-100m <sup>2</sup> ]	25,00%	90	Arrivierte Paare, Junge Familien
4-Zi. Standard [ca. 100-140m <sup>2</sup> ]	10,00%	110	DINKYs, Patchworkfamilien
5-Zi. Großzügig [ca. >140m <sup>2</sup> ]	0,00%	140	Luxus-Wohnungen
<b>SUMME</b>	<b>100%</b>		

Insgesamt führt dieser Wohnungsmix zu einer durchschnittlichen Wohnungsgröße von 88m<sup>2</sup> im Projekt.

Des Weiteren kann durch Ausstattungspakete die Zielgruppenansprache innerhalb der einzelnen Baukörper individualisiert werden.

# Empfehlung

## Einfacher Wohnungsbau: Ausstattungslinien / Ausstattungsmöglichkeiten

Zur Weiteren Produktpreizung, empfehlen wir unterschiedliche Ausstattungslinien anzubieten, um damit die breite Zielgruppenansprache [traditionell, bürgerlich, innovativ] zu unterstützen:

### „basic“:

Gute Grundausstattung ohne weitergehende Zusatzausstattung/ Designerkollektionen [Einstiegssegment]

- Klassische Heizung
- Normale Badausstattung
- Normale Fussbodenbeläge [Laminat oder Parkett]

### „basic II“:

Gehobene Grundausstattung:

- Fußbodenheizung
- Hochwertige Sanitärausstattung [inkl. Duschwand aus Glas]
- Umfangreiche Elektroausstattung
- Bodenbeläge: Echtholzparkett bzw. Kunststeinböden
- Rollläden mit Elektroantrieb
- Videogegensprechanlage

### Besondere Ausstattungsdetails einzelner Wohnungen:

- Offener Kamin [insbesondere bei den Dachgeschosswohnungen]



Beispiele für  
moderne Bäder:

**SENTIQUE**

und **MAGNUM**



von Villeroy und Boch

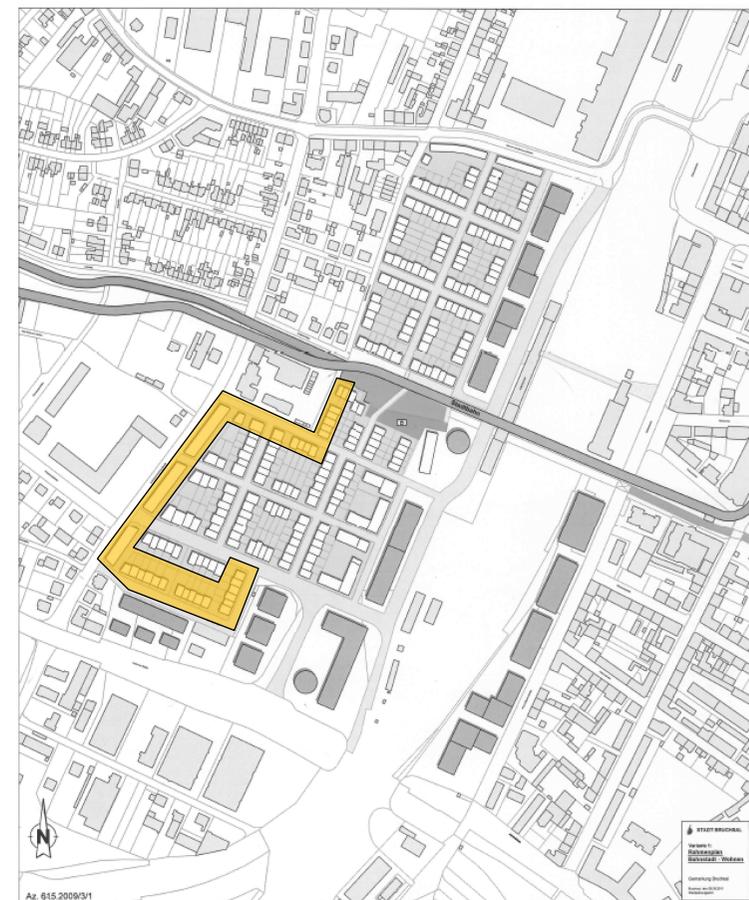
# Empfehlung

## Einfacher Wohnungsbau: Preispositionierung

In der Region Rhein-Neckar sowie um Karlsruhe und seinen angrenzenden Städten und Gemeinden war in den vergangenen Jahren eine stetige Preissteigerung auf dem Wohnungsmarkt zu verzeichnen. Aufgrund des aktuellen starken wirtschaftlichen Aufschwungs sowie der Nachfrage nach Wohnraum gehen wir weiterhin von dieser positiven Entwicklung aus. Für die Nebenlage setzen für 2011 eine Steigerungsrate von ca. 3% p.a. an.

Wohnungen - Kauf - Einfachere Lagen	Lage II
Typ	ETW
Kaufpreise	Ø ca. 2.100,00 €/m <sup>2</sup>
Auf-/Abschlag Lagequalität im Projekt	Ø ca. 0,00 €/m <sup>2</sup>
Abschlag Produkt	-Ø ca. 100,00 €/m <sup>2</sup>
Aufpreis für ein über die ENEV 2009 hinausgehendes Energiekonzept [Effizienzhaus 70]	Ø ca. 50,00 €/m <sup>2</sup>
Aktuelles Preisniveau	Ø ca. 2.050,00 €/m <sup>2</sup>
Jährliche Preissteigerung ab 2011 (ca. 2-3%) im Ø ca. 2,5%	Ø ca. 50,00 €/m <sup>2</sup>
Preisniveau Anfang 2013	Ø ca. 2.150,00 €/m <sup>2</sup>

Alternativ empfehlen wir, Teile auch als Mietwohnungsbau zu erstellen.



### Lagequalitäten



## Gliederung Empfehlung

### 4 Produkt- und Preispositionierung

1 Einfacher Wohnungsbau

2 Normaler Wohnungsbau

3 Gehobener Wohnungsbau

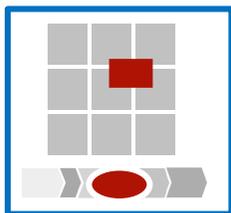
4 Sonderwohnformen

5 Grundstücke

# Empfehlung

## Klassischer Wohnungsbau: Produktpositionierung: Produktmix/ Wohnungsgemeinde

Abgeleitet aus den Zielgruppen sehen wir für diesen Teilbereich folgendes Wohnungsgemeinde: Aufgrund der Standorteigenschaften sind für dieses Projekt die zuvor genannten Hauptzielgruppen: Starter, Starterpaare, Arrivierte, Singles, DINKYs im bürgerlichen/ innovativen Bereich für das Projekt geeignet.



- Klassischer Wohnungsbau
- Familienwohnungen im Erdgeschoss mit Garten

### Aufteilung Kauf

Typ (Anzahl der Zimmer)	Verteilung in % (ca.)	Wohnungsgröße ca.	Zielgruppe
2-Zi. Standard [bis ca. 60m <sup>2</sup> ]	10,00%	60	Kapitalanleger
2-3 Zi. Kompakt [bis ca. 75m <sup>2</sup> ]	15,00%	70	Kapitalanleger, Paare, Arrivierte Singles
2-3-Zi. Großzügig [ca. 70-90m <sup>2</sup> ]	25,00%	80	Paare, Arrivierte Singles
3-4 Zi. Standard [ca. 80-100m <sup>2</sup> ]	30,00%	90	Arrivierte Paare, Junge Familien
4-Zi. Standard [ca. 100-140m <sup>2</sup> ]	15,00%	110	DINKYs, Luxus Wohnungen für Arrivierte
5-Zi. Großzügig [ca. >140m <sup>2</sup> ]	5,00%	140	Luxus-Wohnungen
<b>SUMME Wohnungen</b>	<b>100%</b>		

Insgesamt führt dieser Wohnungsmix zu einer durchschnittlichen Wohnungsgröße von ca. 87m<sup>2</sup> für den klassischen Wohnungsbau und richtet sich damit gezielt an die mittlere Einkommensschicht.

Zur Flexibilisierung des Produktmixes empfehlen wir, die Planung wenn möglich so zu gestalten, dass Wohnungszusammenlegungen [z.B. zwei kleinerer Wohnungen zu einer größeren Wohnung] problemlos möglich sind. Dies führt zu einer maximalen Ausschöpfung der Zielgruppe und besseren Zielgruppenansprache. Des Weiteren kann durch Ausstattungspakete die Zielgruppenansprache individualisiert werden.

# Empfehlung

## Klassischer Wohnungsbau: Preispositionierung

In der Region Rhein-Neckar sowie um Karlsruhe und seinen angrenzenden Städten und Gemeinden war in den vergangenen Jahren eine stetige Preissteigerung auf dem Wohnungsmarkt zu verzeichnen. Aufgrund des aktuellen starken wirtschaftlichen Aufschwungs sowie der Nachfrage nach Wohnraum gehen wir weiterhin von dieser positiven Entwicklung aus. Für die Nebenlage setzen für 2011 eine Steigerungsrate von ca. 3% p.a. an.

Wohnungen - Kauf - Klassischer Geschosswohnungsbau	Lage I	Lage II
Typ	ETW	ETW
Kaufpreise	Ø ca. 2.100,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 2.100,00 €/m <sup>2</sup>
Auf-/Abschlag Lagequalität im Projekt	Ø ca. 200,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 0,00 €/m <sup>2</sup>
Zuschlag Produkt	Ø ca. 0,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 0,00 €/m <sup>2</sup>
Aufpreis für ein über die ENEV 2009 hinausgehendes Energiekonzept [Effizienzhaus 70]	Ø ca. 50,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 50,00 €/m <sup>2</sup>
<b>Aktuelles Preisniveau</b>	<b>Ø ca. 2.350,00 €/m<sup>2</sup></b>	<b>Ø ca. 2.150,00 €/m<sup>2</sup></b>
Jährliche Preissteigerung ab 2011 (ca. 2-3%) im Ø ca. 2,5%	Ø ca. 60,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 50,00 €/m <sup>2</sup>
<b>Preisniveau Anfang 2013</b>	<b>Ø ca. 2.470,00 €/m<sup>2</sup></b>	<b>Ø ca. 2.250,00 €/m<sup>2</sup></b>



### Lagequalitäten



# Empfehlung

## Produkt: Beispielgrundrisse

Die folgenden Grundrisse sind alle dem Projekt „Im Baumgarten – Leben im Amriswil - Nachhaltiges Wohnkonzept – modern und ökologisch“ [<http://www.baumgarten-amriswil.ch>] entnommen und weisen kreative Lösungen auf:

### 1. „Luxus“ – Große Wohnung mit ca. 145m<sup>2</sup>

- Trennung zwischen privatem und öffentlichem Raum
- Großzügige Wohnzimmer/ Essbereiche mit großen und hellen Fensterfronten
- Abstellraum in der Diele und auf der Terrasse [Gute Lösung zum Bsp. als Stauraum für die Polster der Stühle]
- Zugang zur Wohnung über Lift
- Tageslichtbad



- 3-geschossig: EG: 2- und 3-Zimmer-Wohnung  
1. OG: 2- und 3-Zimmer-Wohnung  
2. OG: Penthouse (z.B. 4-Zimmer-Wohnung)
- Bewohner: Single, Paar, Paar mit 1 Kind
- EG-Wohnungen mit Garten
- OG-Wohnung mit Balkon
- DG-Wohnung mit Dachterrasse
- Fahrstuhl möglich

[www.baumgarten-amriswil.ch](http://www.baumgarten-amriswil.ch)

# Empfehlung

## Produkt: Beispielgrundrisse

Die folgenden Grundrisse sind alle dem Projekt „Im Baumgarten – Leben im Amriswil - Nachhaltiges Wohnkonzept – modern und ökologisch“ [<http://www.baumgarten-amriswil.ch>] entnommen und weisen kreative Lösungen auf:

### 2. „Klein aber Fein“ – Große Wohnung mit ca. 53 +69m<sup>2</sup>

- Kleine Flurfläche
- Großzügige Wohnzimmer/ Essbereiche mit großen und hellen Fensterfronten
- Tageslichtbad mit Dusche und Wanne
- Ggf. könnte zu Gunsten des Wohnraums die Terrassenfläche verkleinert werden.



[www.baumgarten-amriswil.ch](http://www.baumgarten-amriswil.ch)

## Gliederung Empfehlung

### **4** Produkt- und Preispositionierung

1 Einfacher Wohnungsbau

2 Normaler Wohnungsbau

**3** Gehobener Wohnungsbau

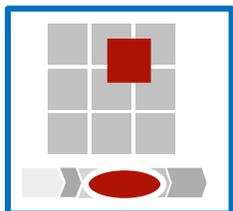
4 Sonderwohnformen

5 Grundstücke

# Empfehlung

## Gehobener Wohnungsbau: Produktpositionierung: Produktmix/ Wohnungsgemeinde

Abgeleitet aus den Zielgruppen sehen wir für diesen Teilbereich folgendes Wohnungsgemeinde: Aufgrund der Standorteigenschaften sind für dieses Projekt die zuvor genannten Hauptzielgruppen: Starter, Starterpaare, Arrivierte, Singles, DINKYs im bürgerlichen/ innovativen Bereich für das Projekt geeignet.



- Haus-in-Haus-Lösungen
- Stadthäuser
- Familienwohnungen im Erdgeschoss mit Garten
- Z.B. Stadtvillen mit ca. 6-8 WE
- Großzügige Wohnungen
- Zumindest Teilweise barrierefrei

### Aufteilung Kauf

Typ (Anzahl der Zimmer)	Verteilung in % (ca.)	Wohnungsgröße ca.	Zielgruppe
2-Zi. Standard [bis ca. 60m <sup>2</sup> ]	0,00%	60	Kapitalanleger
2-3 Zi. Kompakt [bis ca. 75m <sup>2</sup> ]	10,00%	70	Kapitalanleger, Paare, Arriverte Singles
2-3-Zi. Großzügig [ca. 70-90m <sup>2</sup> ]	20,00%	80	Paare, Arriverte Singles
3-4 Zi. Standard [ca. 80-100m <sup>2</sup> ]	40,00%	90	Arrivierte Paare, Junge Familien
4-Zi. Standard [ca. 100-140m <sup>2</sup> ]	20,00%	110	DINKYs, Luxus Wohnungen für Arrivierte
5-Zi. Großzügig [ca. >140m <sup>2</sup> ]	10,00%	140	Luxus-Wohnungen
<b>SUMME Wohnungen</b>	<b>100%</b>		
"Häuser" Starter [110m <sup>2</sup> ]	30,00%	110	
"Häuser" Medium [125m <sup>2</sup> ]	40,00%	125	
"Häuser" Familie [140m <sup>2</sup> ]	30,00%	140	
<b>SUMME Häuser</b>	<b>100%</b>		

Insgesamt führt dieser Wohnungsmix von „Häusern“ und Wohnungen zu einer durchschnittlichen Wohnungsgröße von gut 98m<sup>2</sup> im Projekt. Er sieht einen größeren Anteil im Bereich von 3-4-Zimmer-Wohnungen vor. Die kleineren Wohnungen mit 2-3-Zimmern, sehen wir insbesondere auch für private Kapitalanleger als interessant an. Den Anteil an großen Wohnungen mit 4 und 5 Zimmern sehen wir primär in den hochwertigen Lagen und im Dachgeschoß.

Zur Flexibilisierung des Produktmixes empfehlen wir, die Planung wenn möglich so zu gestalten, dass Wohnungszusammenlegungen [z.B. zwei kleinerer Wohnungen zu einer größeren Wohnung] problemlos möglich sind. Dies führt zu einer maximalen Ausschöpfung der Zielgruppe und besseren Zielgruppenansprache. Des Weiteren kann durch Ausstattungspakete die Zielgruppenansprache individualisiert werden.

# Empfehlung

## Gehobener Wohnungsbau: Preispositionierung

In der Region Rhein-Neckar sowie um Karlsruhe und seinen angrenzenden Städten und Gemeinden war in den vergangenen Jahren eine stetige Preissteigerung auf dem Wohnungsmarkt zu verzeichnen. Aufgrund des aktuellen starken wirtschaftlichen Aufschwungs sowie der Nachfrage nach Wohnraum gehen wir weiterhin von dieser positiven Entwicklung aus. Für die Nebenlage setzen für 2011 eine Steigerungsrate von ca. 3% p.a. an.

Wohnungen - Kauf - Stadtvillen + Hausähnliche Produkte	Lage I	Lage II
	ETW	ETW
Kaufpreise	Ø ca. 2.100,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 2.100,00 €/m <sup>2</sup>
Auf-/Abschlag Lagequalität im Projekt	Ø ca. 200,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 0,00 €/m <sup>2</sup>
Zuschlag Produkt	Ø ca. 100,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 100,00 €/m <sup>2</sup>
Aufpreis für ein über die ENEV 2009 hinausgehendes Energiekonzept [Effizienzhaus 70]	Ø ca. 50,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 50,00 €/m <sup>2</sup>
<b>Aktuelles Preisniveau</b>	<b>Ø ca. 2.450,00 €/m<sup>2</sup></b>	<b>Ø ca. 2.250,00 €/m<sup>2</sup></b>
Jährliche Preissteigerung ab 2011 (ca. 2-3%) im Ø ca. 2,5%	Ø ca. 60,00 €/m <sup>2</sup>	Ø ca. 60,00 €/m <sup>2</sup>
<b>Preisniveau Anfang 2013</b>	<b>Ø ca. 2.570,00 €/m<sup>2</sup></b>	<b>Ø ca. 2.370,00 €/m<sup>2</sup></b>



Lagequalitäten



# Empfehlung

## Gehobener Wohnungsbau: Produktpositionierung: Ausstattungslinien / Ausstattungsmöglichkeiten

### „comfort“:

- Rollläden mit Elektroantrieb
- Innentüren mit Rosetten-Drückergarnituren, hochwertigen stumpf einschlagenden Türblättern oder auf Wunsch mit profilierten Holztürblättern. Auf Wunsch Küchentüren mit großflächigen Glaseinsätzen
- Türzargenhohe Verfliesung
- Sanitärausstattung: Exklusive Designerkollektionen namhafter Sanitärfirmen, Körperform-Badewannen und Duschwannen aus Sanitäracryl, Waschtische und WC aus Porzellan und Armaturen mit chromglänzender Oberfläche
- Hochwertige Duschwand aus Glas
- Fußbodenheizung im gesamten Wohnbereich, Bäder mit Handtuchheizkörpern
- Bodenbeläge: Parkett, Kunst- oder Natursteinböden
- Elektroausstattung: umfangreiche Steckdosen und Schalterverteilung namhafter deutscher Hersteller, Telefonanschluss und Kabel-TV in jedem Wohnraum, Gegensprechanlage mit Farbvideoüberwachungsdisplay und elektrischem Türöffner



**Beispiele für moderne Bäder: Modern design Bad (oben), Memento von Villeroy & Boch (unten)**

# Empfehlung

## Gehobener Wohnungsbau: Produkt - Haus-in-Haus-Lösungen

Auf dem Quartier könnten neben klassischen Eigentumswohnungen [z.B. in den Stadtvillen oder dem „klassischen“ Mehrfamilienhausbau] auch ein attraktives Haus-in-Haus-Konzept realisiert werden:

Hierbei entstehen pro Eingang/ Haus:

- 2 – 3 Dachgeschosswohnungen
- 4 klassische ETW
- Und 2-3 Maisonettwohnungen mit eigenem Eingangsbereich [wie ein Haus]

Die Etagenwohnungen und die beiden Dachterrassenwohnungen je Abschnitt werden über ein Treppenhaus erschlossen. Insgesamt entstehen somit 3 unterschiedliche Wohnungstypen:

- Klassische Erdgeschosswohnungen für Familien mit Kindern
- Klassische Etagenwohnungen für junge Paare oder Arrivierte
- Maisonettwohnungen für junge Familien oder DINKYs mit Home-Office
- attraktive Dachgeschosswohnungen für Arrivierte oder DINKYs

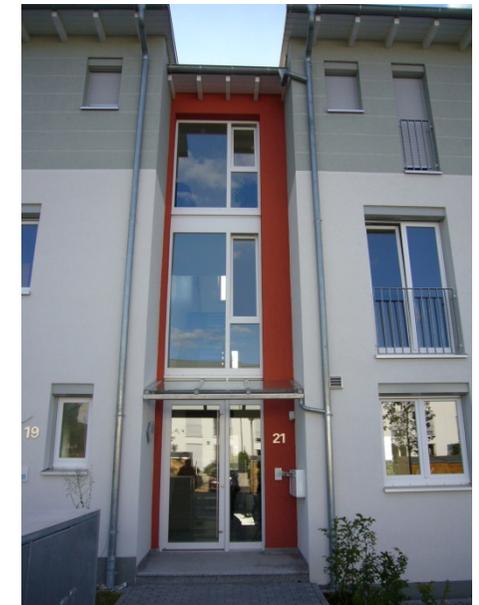
### Fazit:

Wir sehen damit die Chance sich vom übrigen Wohnungsmarkt abzuheben und auch eine Alternative zur klassischen Wohnung anzubieten. Des Weiteren wird damit eine breite Zielgruppenansprache generiert.

Gegenüber dem nebenstehenden Beispiel sehen wir eine weitere Etage als Staffelgeschoss und damit Verbunden einen Aufzug [insbesondere für die Zielgruppe der Arrivierten/ Senioren] als sinnvoll an.



### Beispiel aus Aschaffenburg:



# Empfehlung

## Gehobener Wohnungsbau: Produkt - Townhouses

Um sich von den klassischen Hauswettbewerbern in der Region abzuheben und eine Alleinstellung zu erreichen, könnten als Nischenprodukt Townhouses in das Angebot mit aufgenommen werden.

Insgesamt herrscht ein bundesweiter Trend vor, dass Stadthäuser innerhalb von Metropolregionen und Innenstadtlagen eine starke Nachfrage nach diesem Produkt erzielen. So erzielten Townhouses in den Städten überdurchschnittliche Verkaufsgeschwindigkeiten.

Die Hausgrößen sollten oberhalb der klassischen Wohnungsgrößen (bis 120 m<sup>2</sup> Wohnfläche) ansetzen, um den Angebotsmix möglichst breit aufzustellen. Wir sehen daher Hausgrößen von gut 130 bis 150 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Dafür wird allerdings eine Verlagerung von Geschoßfläche bzw. Verzicht auf Geschoßfläche notwendig sein.



**Townhouses Köln, Dornieden**



**Stadthäuser/ Cityhäuser**

## Gliederung Empfehlung

### 4 Produkt- und Preispositionierung

1 Einfacher Wohnungsbau

2 Normaler Wohnungsbau

3 Gehobener Wohnungsbau

4 Sonderwohnformen

5 Grundstücke

# Empfehlung

## Produkt: Besondere Wohnformen

Für einen Teilbereich erachten wir aufgrund der Demographischen Entwicklung in Bruchsal, als auch durch die Standortgegebenheiten ein Betreutes Wohnen/ Senioren Wohnen/ Servicewohnen als eine sinnvolle Ergänzung zu den klassischen Wohnungs- und Hausangeboten.

Eine Bedarfsermittlung für die Stadt Bruchsal muss allerdings noch erfolgen.

Nebenstehend ist ein Auszug für ein Service-Wohnen-Angebot eines Schweizer Wohnungsprojektes dargestellt. Dies ermöglicht ein selbstbestimmtes Wohnen im Alter und eine individuelle Versorgung mit Hilfeleistungen.

Zudem kann dieser Service zum Bsp. auch durch Berufstätige genutzt werden, wodurch eine bessere Auslastung des Dienstes erfolgt.

### Living Services

#### Comfort – Dienstleistungen

Im Netto-Mietszins sind folgende Services inbegriffen:

- Ferientservice 5 Wochen (2x wöchentlich)**  
2x pro Woche Briefkasten leeren und Post in die Wohnung bringen, Pflanzen nach Anweisung giessen, Lüften, Licht an- und ausschalten, Storen hochziehen, resp. runterlassen.

- Fensterreinigung**  
1x jährlich im Frühjahr verschaffen Sie sich mit einer professionellen Fensterreinigung den nötigen Durchblick. Fenster innen und aussen, inkl. Fenstersimse.

- Schuhreinigung**  
Machen Sie Ihren glänzenden Auftritt täglich zur Gewohnheit: In jedem Haus ein Schuhreinigungs-Automat spart Zeit und Geld.

#### A la carte – Dienstleistungen

Folgende Services können Sie gegen separate Bezahlung beziehen:

- Wäscheservice**  
Schonwäsche, Chemische Reinigung, Bügeln, Gardinen, Bettwäsche, Frottéwäsche, Lieferung hängend oder zusammengelegt.

- Ferientservice**  
Zusatz-Leistungen für diesen Service nach Absprache und gegen separate Bezahlung bedingt möglich.

- Troubleshooter**  
Einkaufshilfe, Abhol- und Bringservice, Handwerkliche Dienstleistungen, Aufhängen von Bildern und Lampen, Möbelmontage usw.

- Wohnungsreinigung**  
Regelmässige Reinigung, Frühlingsputz, Nasszonen-Special (Bad, WC, Küche), Reinigung bei Mietende mit Abnahme-Garantie.

- Fensterreinigung**  
Fenster Innen und Aussen, inklusive Fenstersimse. Als Servicepaket mit Storenreinigung buchbar.

Quelle: [www.adlisville.ch](http://www.adlisville.ch)

## Gliederung Empfehlung

### 4 Produkt- und Preispositionierung

1 Einfacher Wohnungsbau

2 Normaler Wohnungsbau

3 Gehobener Wohnungsbau

4 Sonderwohnformen

5 Grundstücke

# Empfehlung

## Produkt: Grundstücke

**Einen Teil der Grundstücke empfehlen wir als Baugrundstücke für Bauherrengemeinschaften auf dem Markt anzubieten.**

**„Wie Familien am günstigsten bauen“, so titelt die Welt einen Bericht über die Bauform der Bauherrengemeinschaft:** „Das eigene Haus soll in einer netten Nachbarschaft stehen und darf nicht zu teuer sein. Solche Anforderungen lassen sich in einer Bauherrengemeinschaft oft leichter umsetzen. Die Idee ist interessant für junge Familien und ältere Menschen – klappt aber nur, wenn alle kompromissbereit sind.“

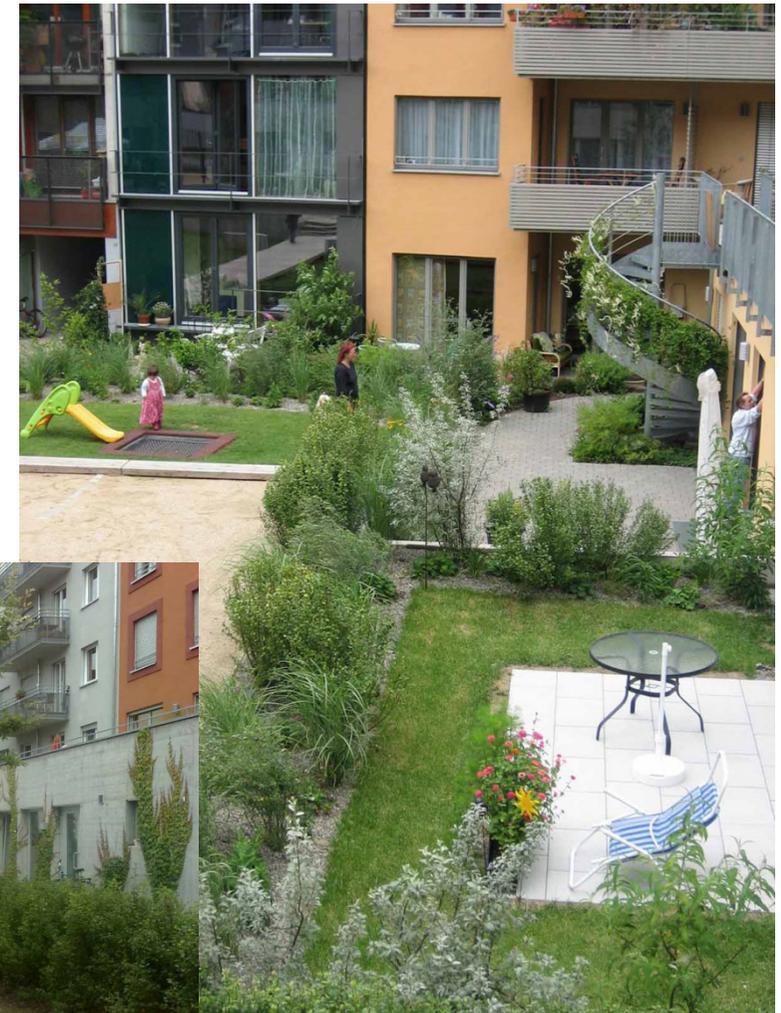
Eine Bauherrengemeinschaft kann die Einstiegsschwelle für Wohneigentum deutlich senken. Um mehrere Hundert Euro pro Quadratmeter kann hier der Preis gegenüber marktüblichen Angeboten verringert werden. Die Gesamtkosten können deutlich gesenkt werden, wenn zum Beispiel Architekten, Handwerker und Baustellensicherung gemeinsam und nicht einzeln beauftragt werden. Ein weiteres Plus: Bei Baugruppen sind Selbsthilfe-Leistungen einfacher zu realisieren. Viele Kommunen bieten zudem Fördermöglichkeiten in Form von Zuschüssen und Darlehen an.

### Nebenstehende Bilder:

Die Stadt Tübingen entwickelte auf dem ehemaligen Kasernengelände nach Abzug des französischen Militärs ein neues, verdichtet genutztes Stadtgebiet mit den Zielen: autofreies Quartier der kurzen Wege urbane Vielfalt Bauen für jedermann mit privaten Baugemeinschaften mit bis zu 40 Parteien Das Stadtquartier wurde bereits mit dem deutschen und europäischen Städtebaupreis ausgezeichnet

Blick in den Innenhof Block 14

Quelle Bilder: <http://www.competitionline.de/projekte/45086/per/beitrag/43661>



## Gesamtübersicht

1	Standort	Seite 7
2	Preisniveau	Seite 25
3	Nachfrage	Seite 32
4	Wettbewerb	Seite 42
5	Zusammenfassung/ Empfehlung	Seite 48
6	Anhang	Seite 112

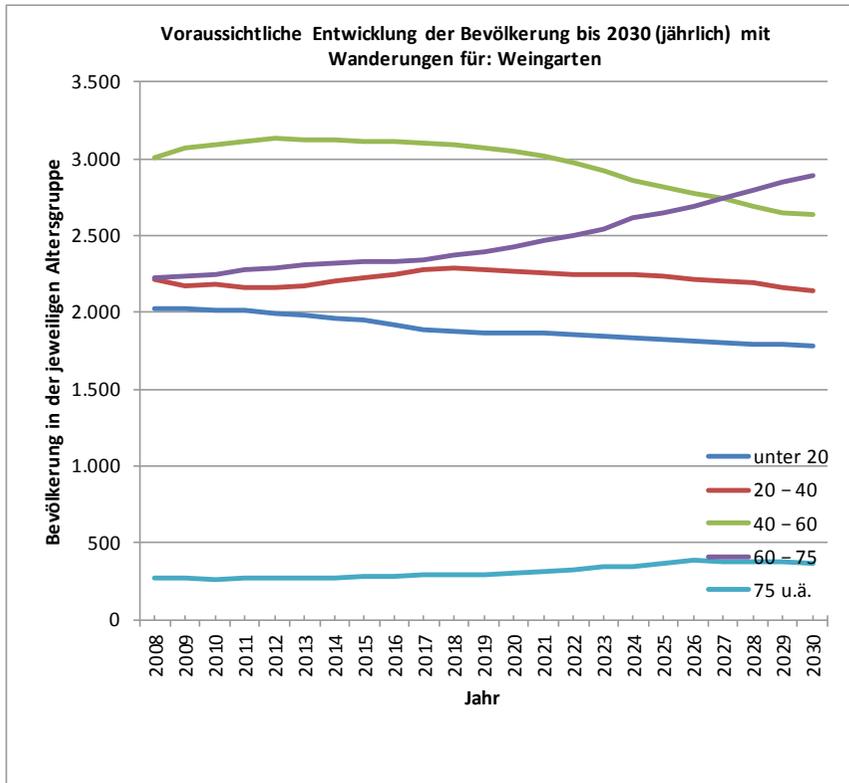


# Anhang zu Nachfrage – Lebensraum

## Bevölkerungsentwicklung - Umlandgemeinden

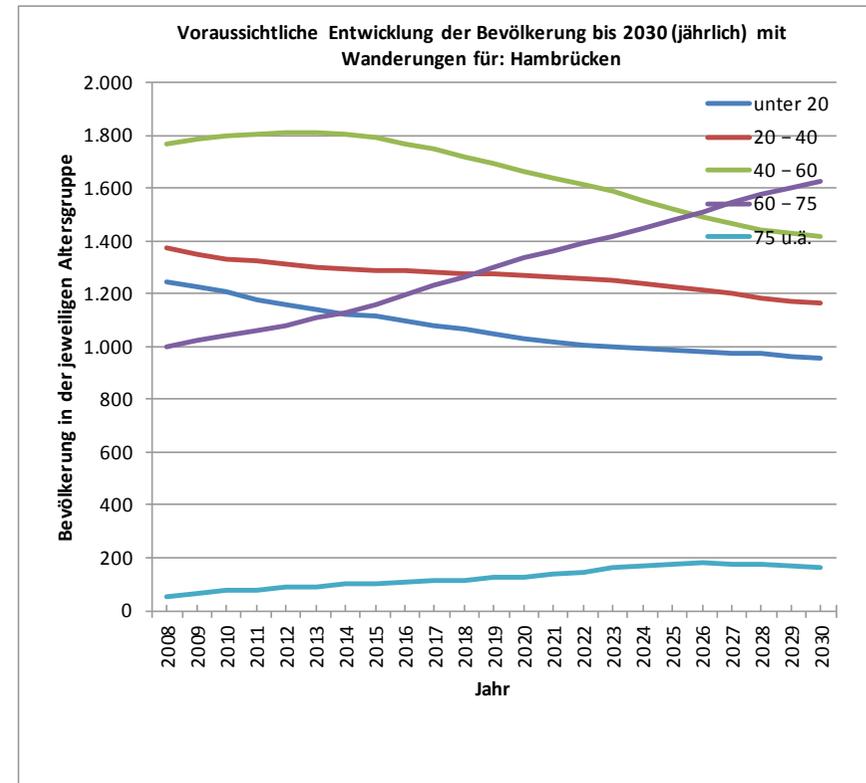
### Weingarten

Jahr	insgesamt	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren				
		unter 20	20 – 40	40 – 60	60 – 75	75 u.ä.
Anteil 2010	9.794	21%	22%	32%	23%	3%
Anteil 2030	9.820	18%	22%	27%	29%	4%



### Hambrücken

Jahr	insgesamt	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren				
		unter 20	20 – 40	40 – 60	60 – 75	75 u.ä.
Anteil 2010	5.448	22%	24%	33%	19%	1%
Anteil 2030	5.329	18%	22%	27%	31%	3%

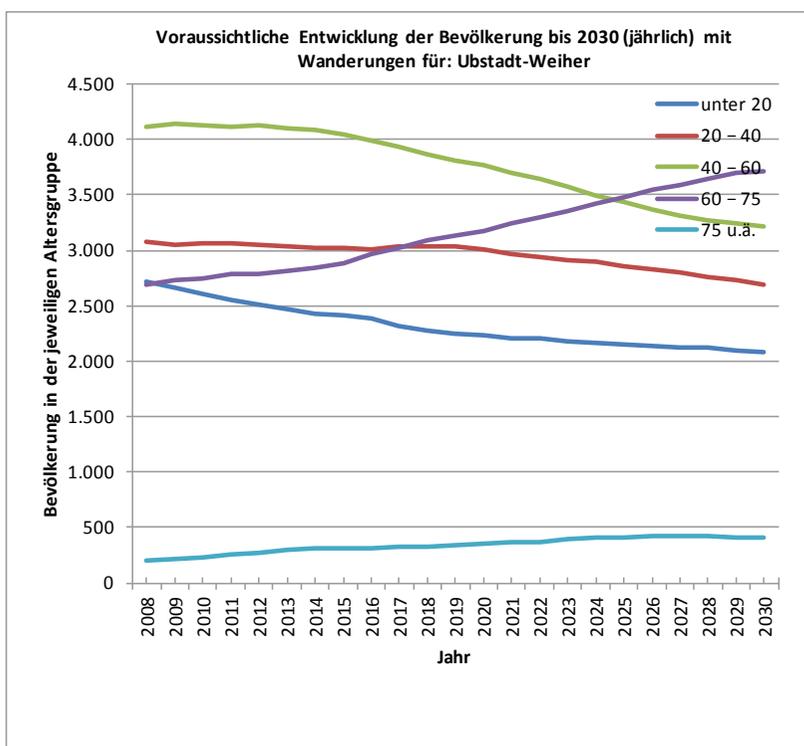


# Anhang zu Nachfrage – Lebensraum

## Bevölkerungsentwicklung - Umlandgemeinden

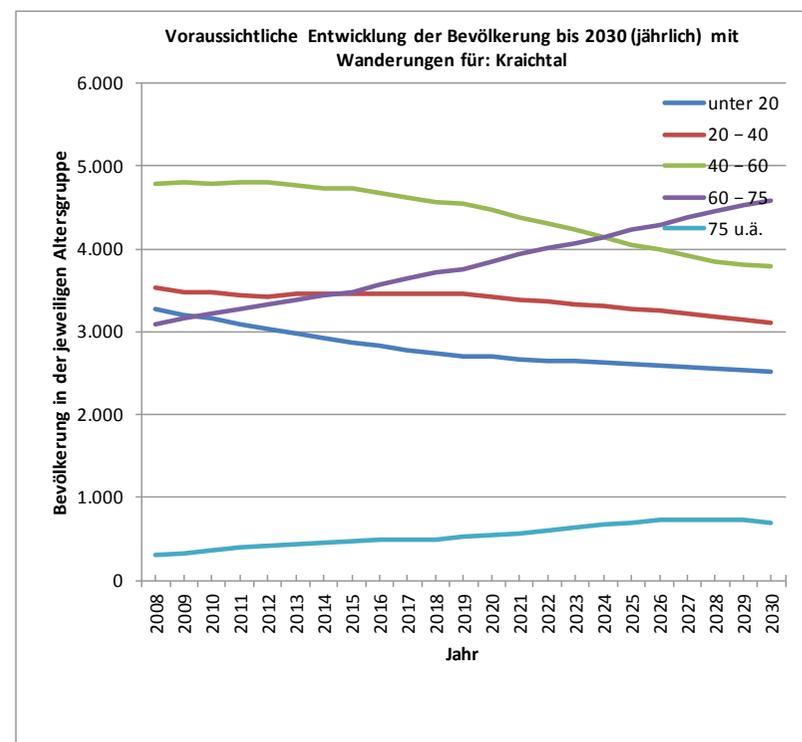
### Ubstadt-Weiher

Jahr	insgesamt	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren				
		unter 20	20 – 40	40 – 60	60 – 75	75 u.ä.
Anteil 2010	12.784	20%	24%	32%	21%	2%
Anteil 2030	12.123	17%	22%	27%	31%	3%



### Kraichtal

Jahr	insgesamt	davon in				
		unter 20	20 – 40	40 – 60	60 – 75	75 u.ä.
Anteil 2010	14.992	21%	23%	32%	21%	2%
Anteil 2030	14.693	17%	21%	26%	31%	5%

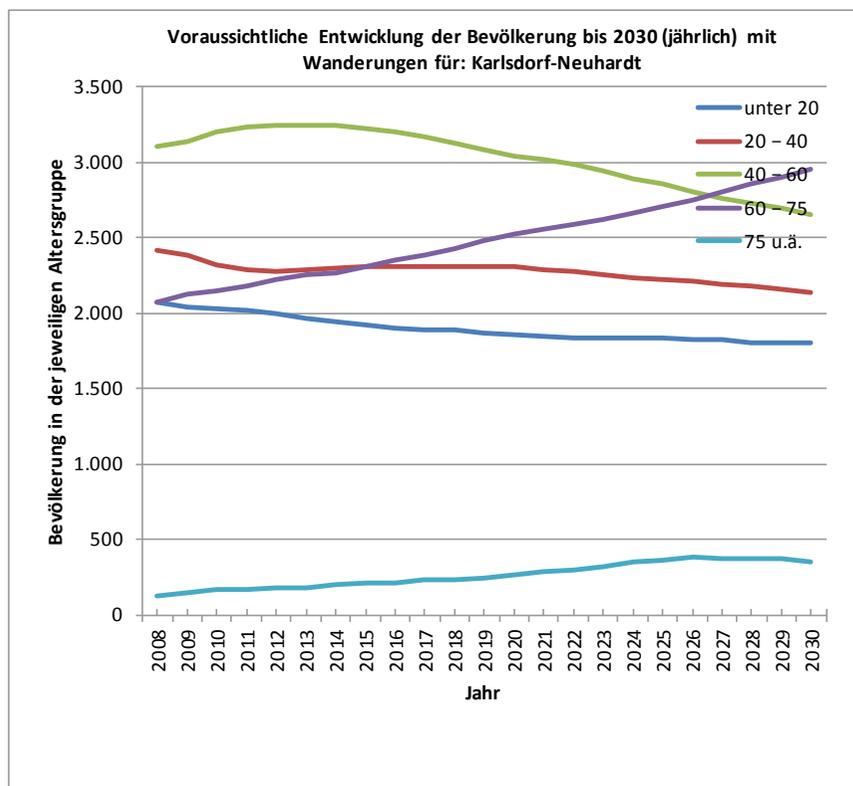


# Anhang zu Nachfrage – Lebensraum

## Bevölkerungsentwicklung - Umlandgemeinden

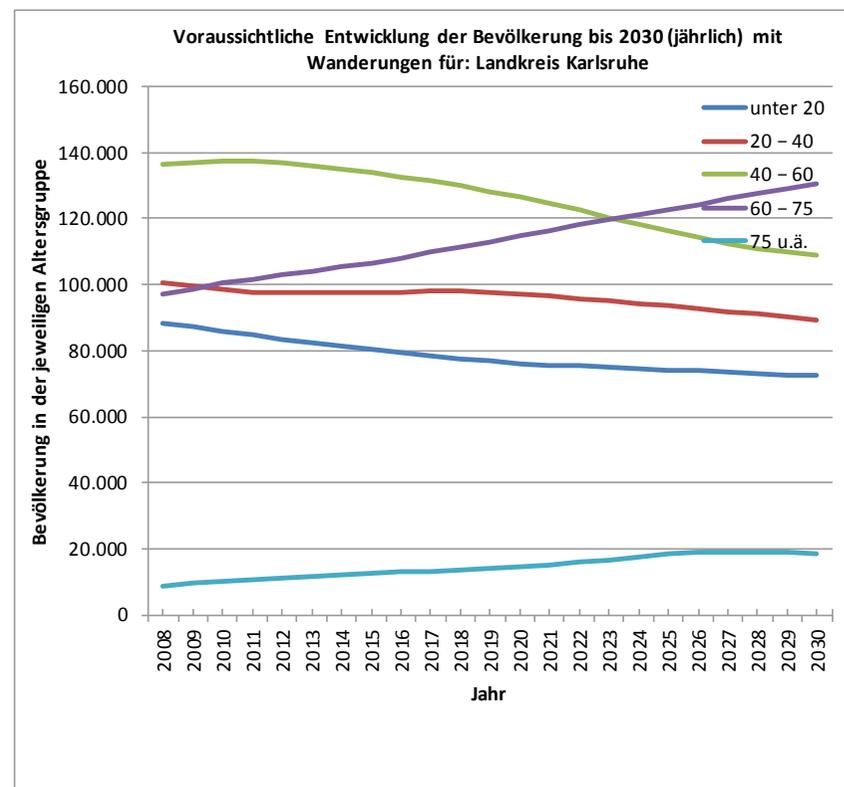
### Karlsdorf-Neuhardt

Jahr	insgesamt	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren				
		unter 20	20 – 40	40 – 60	60 – 75	75 u.ä.
Anteil 2010	9.859	21%	24%	32%	22%	2%
Anteil 2030	9.897	18%	22%	27%	30%	4%



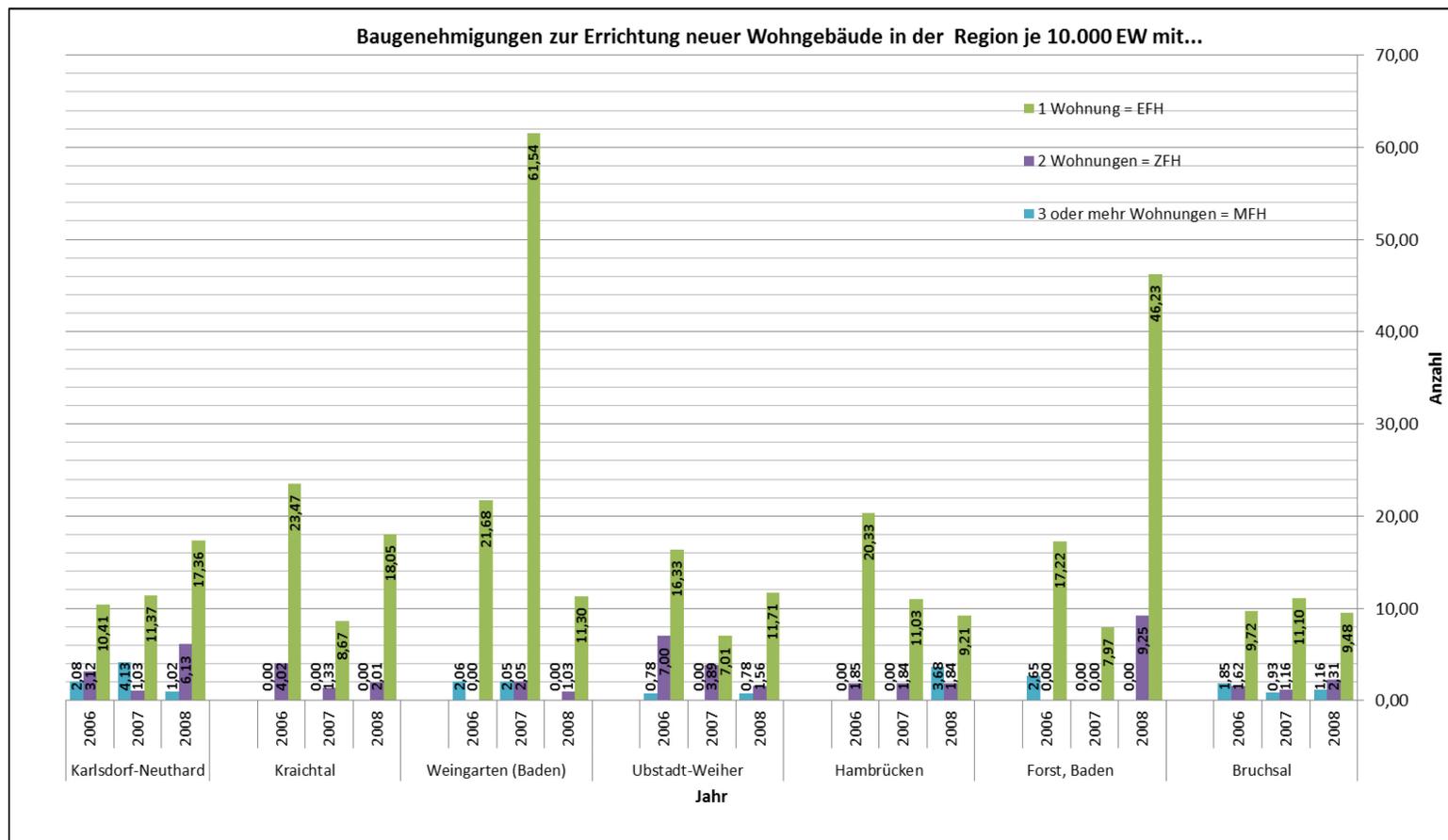
### Landkreis Karlsruhe

Jahr	insgesamt	davon in der Altersgruppe von ... bis unter ... Jahren				
		unter 20	20 – 40	40 – 60	60 – 75	75 u.ä.
Anteil 2010	431.950	20%	23%	32%	23%	2%
Anteil 2030	419.619	17%	21%	26%	31%	4%



# Anhang zu Nachfrage – Lebensraum

## Baugenehmigungen je 10.000 EW für die Umlandgemeinden -/ städte



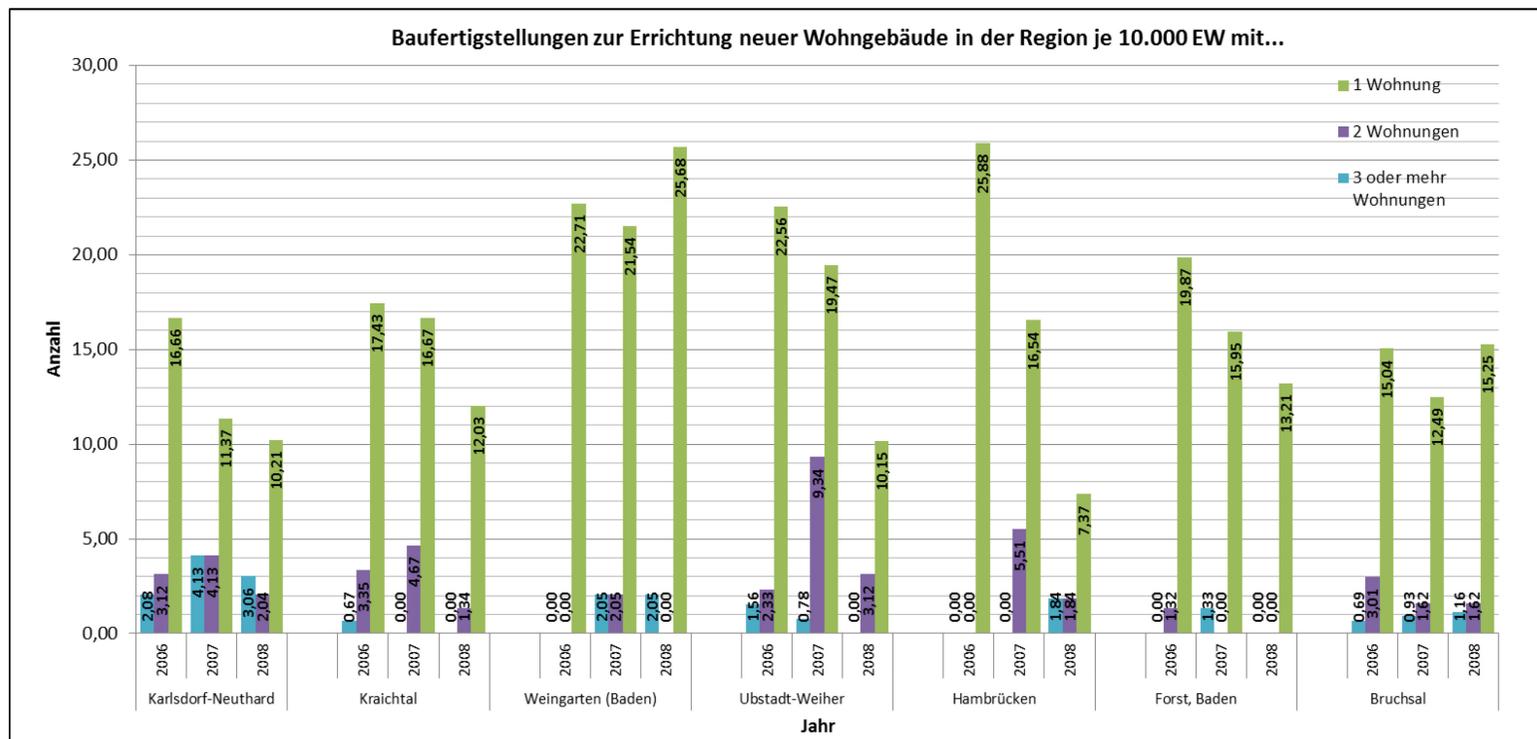
Für die Abschätzung der Nachfragepotenziale sind zusätzlich die Baugenehmigungen [nebenstehende Graphik] und Baufertigstellung [Folgeseite] der Nachbargemeinden zu berücksichtigen. Diese werden zur besseren Vergleichbarkeit je 10.000 EW ausgegeben.

Die Betrachtung der Baugenehmigungen der umliegenden Städte und Gemeinden zeigt deutlich, dass bezogen auf die Bevölkerung Weingarten und Forst überdurchschnittlich viele Baugenehmigungen zu verzeichnen haben.

Des Weiteren findet die Bautätigkeit in den Umlandgemeinden fast ausschließlich im Einfamilienhaussegment statt. Der Mehrfamilienhausmarkt ist nicht oder nur sehr gering ausgeprägt.

# Anhang zu Nachfrage – Lebensraum

## Baufertigstellungen je 10.000 EW für die Umlandgemeinden -/ städte



Für die Abschätzung der Nachfragepotenziale sind zusätzlich die Baugenehmigungen [vorhergehende Seite] und Baufertigstellung [nebenstehende Graphik] der Nachbargemeinden zu berücksichtigen. Diese werden zur besseren Vergleichbarkeit je 10.000 EW ausgegeben.

Ähnlich wie bei den Baugenehmigungen stellt sich die Fertigstellungsquote dar. Jedoch zeigt sich, dass die überdurchschnittlichen Genehmigungen in Forst und Weingarten im Einfamilienhausbereich [ca. 61 in Weingarten und 46 in Forst] nicht realisiert werden [Bauüberhang in die nächsten Jahre].

# Anhang zu Mesostandort

## Auswertung Wohnung - Kauf

Gebrauchtwohnungen									
	Zeit	Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median	WFL	Anzahl
Stadt Bruchsal	12 Monate	1.412 €	823 €	2.830 €	1.079 €	1.746 €	1.375 €	81,26 m <sup>2</sup>	213
Stadt Bruchsal	24 Monate	1.571 €	733 €	3.550 €	1.084 €	2.058 €	1.495 €	100,68 m <sup>2</sup>	47

Gebrauchtwohnungen in Wohnflächenklassen im Stadt Bruchsal in den letzten 12 Monaten									
m <sup>2</sup> -Wohnflächenklasse		Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median		Anzahl
bis 20 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 40 m <sup>2</sup>		1.340 €	1.030 €	1.725 €	1.144 €	1.536 €	1.302 €		14
bis 60 m <sup>2</sup>		1.349 €	840 €	2.258 €	1.031 €	1.668 €	1.268 €		48
bis 80 m <sup>2</sup>		1.428 €	920 €	2.355 €	1.093 €	1.763 €	1.379 €		56
bis 100 m <sup>2</sup>		1.436 €	823 €	2.318 €	1.137 €	1.734 €	1.395 €		61
bis 120 m <sup>2</sup>		1.439 €	900 €	2.096 €	1.094 €	1.785 €	1.431 €		14
bis 140 m <sup>2</sup>		1.561 €	1.082 €	2.134 €	1.146 €	1.977 €	1.523 €		9
bis 160 m <sup>2</sup>		2.830 €	---	---	---	---	---		1
bis 180 m <sup>2</sup>		1.400 €	889 €	1.943 €	921 €	1.879 €	1.384 €		4
bis 200 m <sup>2</sup>		1.139 €	1.059 €	1.220 €	1.025 €	1.253 €	1.139 €		2
bis 250 m <sup>2</sup>		1.220 €	1.009 €	1.746 €	868 €	1.572 €	1.062 €		4
bis 300 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
über 300 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0

Gebrauchtwohnungen in Wohnflächenklassen im Stadt Bruchsal in den letzten 24 Monaten									
m <sup>2</sup> -Wohnflächenklasse		Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median		Anzahl
bis 20 m <sup>2</sup>		733 €	733 €	733 €	733 €	733 €	733 €		2
bis 40 m <sup>2</sup>		1.317 €	1.200 €	1.317 €	1.216 €	1.418 €	1.375 €		3
bis 60 m <sup>2</sup>		1.412 €	873 €	1.412 €	942 €	1.881 €	1.633 €		3
bis 80 m <sup>2</sup>		1.593 €	1.028 €	1.593 €	899 €	2.288 €	1.342 €		12
bis 100 m <sup>2</sup>		1.646 €	1.101 €	1.646 €	1.265 €	2.026 €	1.709 €		8
bis 120 m <sup>2</sup>		2.067 €	1.974 €	2.067 €	1.901 €	2.233 €	1.974 €		5
bis 140 m <sup>2</sup>		1.272 €	1.211 €	1.272 €	1.232 €	1.312 €	1.292 €		5
bis 160 m <sup>2</sup>		1.750 €	1.646 €	1.750 €	1.603 €	1.897 €	1.693 €		4
bis 180 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 200 m <sup>2</sup>		1.733 €	1.479 €	1.733 €	1.468 €	1.999 €	1.746 €		4
bis 250 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 300 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
über 300 m <sup>2</sup>		1.270 €	---	---	---	---	---		1

# Anhang zu Mesostandort

## Auswertung Wohnung - Kauf

Neubau									
	Zeit	Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median	WFL	Anzahl
Stadt Bruchsal	12 Monate	2.147 €	1.960 €	2.418 €	1.998 €	2.295 €	2.165 €	98,47 m <sup>2</sup>	29
Stadt Bruchsal	24 Monate	2.257 €	1.719 €	4.662 €	1.192 €	3.322 €	1.924 €	109,30 m <sup>2</sup>	7

Neubau in Wohnflächenklassen im Stadt Bruchsal in den letzten 12 Monaten									
m <sup>2</sup> -Wohnflächenklasse		Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median		Anzahl
bis 20 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 40 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 60 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 80 m <sup>2</sup>		2.261 €	2.200 €	2.323 €	2.175 €	2.348 €	2.261 €		2
bis 100 m <sup>2</sup>		2.132 €	1.960 €	2.418 €	1.982 €	2.282 €	2.122 €		13
bis 120 m <sup>2</sup>		2.144 €	1.972 €	2.403 €	1.989 €	2.299 €	2.137 €		14
bis 140 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 160 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 180 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 200 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 250 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 300 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
über 300 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0

Neubau in Wohnflächenklassen im Stadt Bruchsal in den letzten 24 Monaten									
m <sup>2</sup> -Wohnflächenklasse		Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median		Anzahl
bis 20 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 40 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 60 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 80 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 100 m <sup>2</sup>		1.858 €	1.719 €	1.858 €	1.738 €	1.978 €	1.924 €		3
bis 120 m <sup>2</sup>		1.853 €	1.719 €	1.853 €	1.737 €	1.970 €	1.910 €		3
bis 140 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 160 m <sup>2</sup>		4.662 €	---	---	---	---	---		1
bis 180 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 200 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 250 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
bis 300 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0
über 300 m <sup>2</sup>		---	---	---	---	---	---		0

# Anhang zu Mesostandort

## Auswertung Wohnung - Kauf

Stadt Bruchsal in den letzten 12 Monaten									
Baujahresklassen (energetische Klassen)	Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median	WFL	Anzahl	
ohne Baujahr	1.473 €	840 €	2.355 €	994 €	1.951 €	1.340 €	83,5 m <sup>2</sup>	52	
bis 1918	1.203 €	823 €	1.851 €	753 €	1.653 €	1.068 €	143,8 m <sup>2</sup>	4	
1919 - 1948	1.729 €	1.089 €	2.830 €	771 €	2.686 €	1.267 €	105,7 m <sup>2</sup>	3	
1949 - 1957	1.244 €	889 €	1.746 €	1.036 €	1.451 €	1.250 €	99,7 m <sup>2</sup>	18	
1958 - 1968	1.233 €	1.027 €	1.688 €	1.021 €	1.446 €	1.144 €	74,9 m <sup>2</sup>	16	
1969 - 1978	1.228 €	905 €	2.000 €	969 €	1.487 €	1.175 €	73,6 m <sup>2</sup>	18	
1979 - 1983	1.224 €	1.021 €	1.366 €	1.102 €	1.345 €	1.238 €	76,0 m <sup>2</sup>	6	
1984 - 1994	1.467 €	1.082 €	2.016 €	1.269 €	1.666 €	1.473 €	76,1 m <sup>2</sup>	52	
1995 - 2001	1.613 €	963 €	2.318 €	1.305 €	1.921 €	1.563 €	78,2 m <sup>2</sup>	47	
2002 - 2007	1.584 €	1.095 €	2.096 €	1.080 €	2.088 €	1.572 €	78,0 m <sup>2</sup>	4	
2008 - 2009	2.015 €	1.989 €	2.165 €	1.949 €	2.081 €	1.990 €	100,1 m <sup>2</sup>	7	
2010	2.163 €	1.972 €	2.418 €	2.016 €	2.309 €	2.191 €	100,7 m <sup>2</sup>	15	
Neubau aktuell	---	---	---	---	---	---	---	0	

Stadt Bruchsal in den letzten 24 Monaten									
Baujahresklassen (energetische Klassen)	Durchschnittspreis	Min	Max	ustab	ostab	Median	WFL	Anzahl	
ohne Baujahr	1.622 €	733 €	3.550 €	924 €	2.320 €	1.644 €	105,2 m <sup>2</sup>	14	
bis 1918	1.806 €	1.479 €	2.097 €	1.564 €	2.049 €	1.882 €	134,8 m <sup>2</sup>	9	
1919 - 1948	---	---	---	---	---	---	---	0	
1949 - 1957	1.186 €	873 €	1.375 €	947 €	1.425 €	1.248 €	55,0 m <sup>2</sup>	4	
1958 - 1968	1.290 €	1.125 €	1.633 €	1.157 €	1.422 €	1.297 €	96,5 m <sup>2</sup>	11	
1969 - 1978	1.747 €	1.101 €	2.356 €	1.274 €	2.220 €	1.729 €	76,3 m <sup>2</sup>	7	
1979 - 1983	1.968 €	---	---	---	---	---	---	1	
1984 - 1994	1.743 €	---	---	---	---	---	---	1	
1995 - 2001	---	---	---	---	---	---	---	0	
2002 - 2007	---	---	---	---	---	---	---	0	
2008 - 2009	---	---	---	---	---	---	---	0	
2010	1.856 €	1.719 €	1.931 €	1.750 €	1.962 €	1.917 €	104,0 m <sup>2</sup>	6	
Neubau aktuell	4.662 €	---	---	---	---	---	---	1	

# Anhang zu Mesostandort

## Definitionen

### 1. Median / Durchschnittspreis:

Der Median (auch Zentralwert) ist als Punkt in der Mitte definiert: 50% der Messwerte liegen darunter und 50% darüber. Der Median hat den Vorteil, dass er gegenüber Ausreißern (extrem abweichenden Werten) robuster ist. Beim Durchschnittspreis (arithmetisches Mittel) werden alle – in diesem Fall 11 – Werte addiert und durch die Anzahl, also 11, geteilt.

*Beispiel:* Wir haben eine Gesamtmenge von 11 Quadratmeter-Preisen, die der Höhe nach sortiert sind. Dann ist der 6. Wert der Median.

### 2. Standardabweichung

Die Standardabweichung ist ein Maß für die Streubreite der Werte eines Merkmals rund um den Mittelwert (arithmetisches Mittel). Vereinfacht gesagt, ist die Standardabweichung die durchschnittliche Entfernung aller gemessenen Ausprägungen eines Merkmals vom Durchschnitt. Für normalverteilte Merkmale gilt, dass innerhalb der Entfernung einer Standardabweichung nach oben und unten vom Mittelwert rund 68 Prozent aller Antwortwerte liegen. Im Umkreis von zwei Standardabweichungen sind es rund 95 Prozent aller Werte.

*Beispiel:* Gefragt wurden 1.000 Personen, wie viel Geld sie im Schnitt ausgeben, wenn sie mittags Essen gehen. Der Mittelwert liegt bei 4,50 Euro, die Standardabweichung bei  $s = 0,60$ . Das heißt, dass die durchschnittliche Entfernung aller Antworten zum Mittelwert 0,60 Euro beträgt. Das Merkmal weist eine glockenartige Verteilung auf – es ist normalverteilt. Daher lässt sich ableiten, dass rund 68 Prozent aller Befragten der Stichprobe mittags zwischen 3,90 Euro und 5,10 Euro ausgeben ( $4,50 \pm 0,60$  Euro). Rund 95 Prozent geben zwischen 3,30 Euro und 5,70 Euro aus ( $4,50 \pm 2 \text{ mal } 0,60$  Euro).



### **Der Kunde als Mittelpunkt oder Der Kunde als Mittel. Punkt**

Für uns eine klare Sache!  
Unser Kunde ist der Mittelpunkt unseres Handelns.  
Wir bedanken uns für Ihr Vertrauen und  
wünschen viel Erfolg bei der Umsetzung ihres Projektes.

#### **Mit Begeisterung für Sie am Werk:**

Martin Klug  
Diethard Forster  
Dr. Peter Hettenbach  
Enrico Schifani  
Wolfgang Wurz  
und das iib - Team