



Netzwerk-
partner



Zukunftsperspektiven für Bestandsrepositionierungen

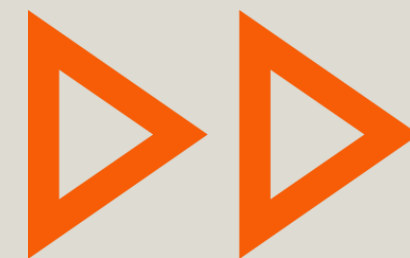
Immobilienmarkt im Umbruch Assetklassen im Wandel



Sanierungsdruck durch
steigende Nachhaltigkeits-
anforderungen

Wachsender Büroflächen-
leerstand & Ineffiziente
Büroflächennutzungen

Steigende Baukosten & Zinsen



Wie schaffen wir ökologisch, ökonomisch
und soziokulturell resiliente Immobilien?

Gebäudenutzung gestern und morgen

Neue Asset Klasse „Mixed Use“

69%

der deutschen
Büroimmobilien sind
„obsoleszenz-bedroht“¹⁾

300.000

Büro- und
Verwaltungsgebäude
eignen sich für
Umnutzungen²⁾

**Asset Klasse
„Mixed Use“**
Steigendes Interesse
trifft auf begrenztes
Angebot³⁾

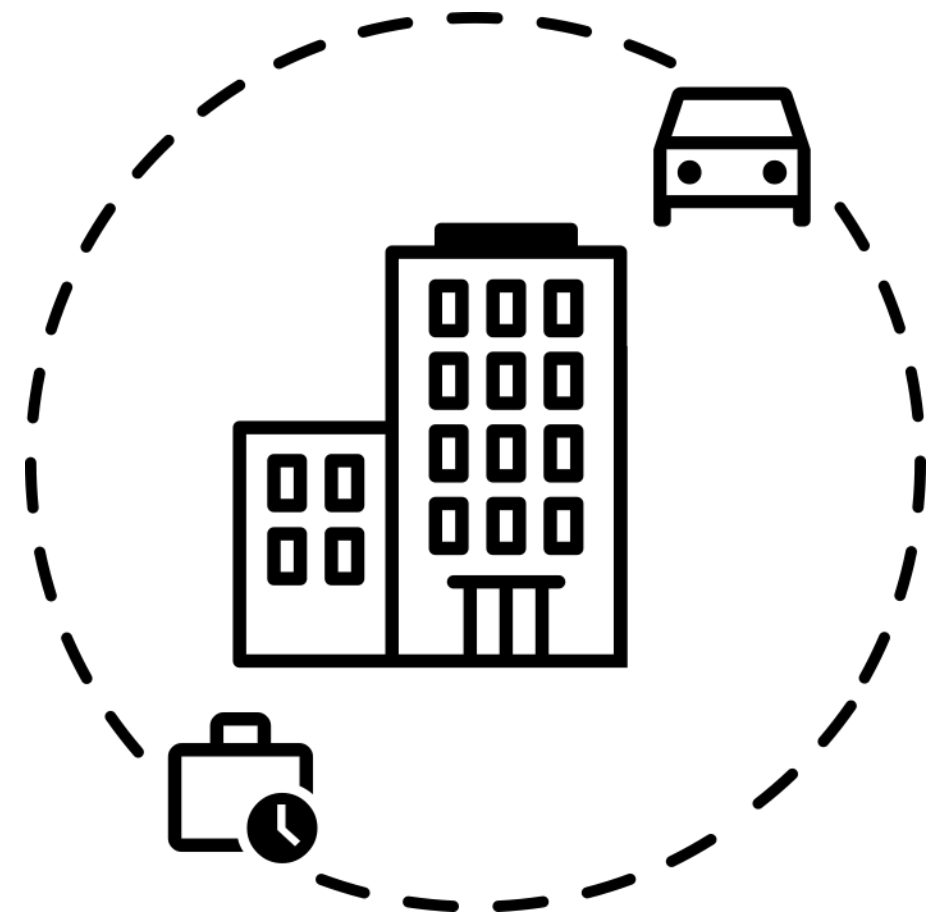
Quellen:

- 1) ColliersWhitepaper „Obsoleszenzrisiken als Herausforderung für den Immobilienmarkt“, August 2023
- 2) PWC/TH Deggendorf Studie „Vertikale Verdichtung: Lebensraum Stadt nachhaltig und zukunftsfähig gestalten“, August 23
- 3) CBRE Report „Market Outlook Deutschland 2024“, Januar 2024

Gebäudenutzung gestern und morgen

Vom Stranded Asset zum marktgerechten Objekt

Back Land



Investorenfokus auf Mono-Use Gebäude ohne Vernetzung mit dem Umfeld



Now Land



Anfälligkeit von Mono-Use-Gebäuden durch veränderte Arbeitswelten, gesellschaftlichen und demografischen Wandel



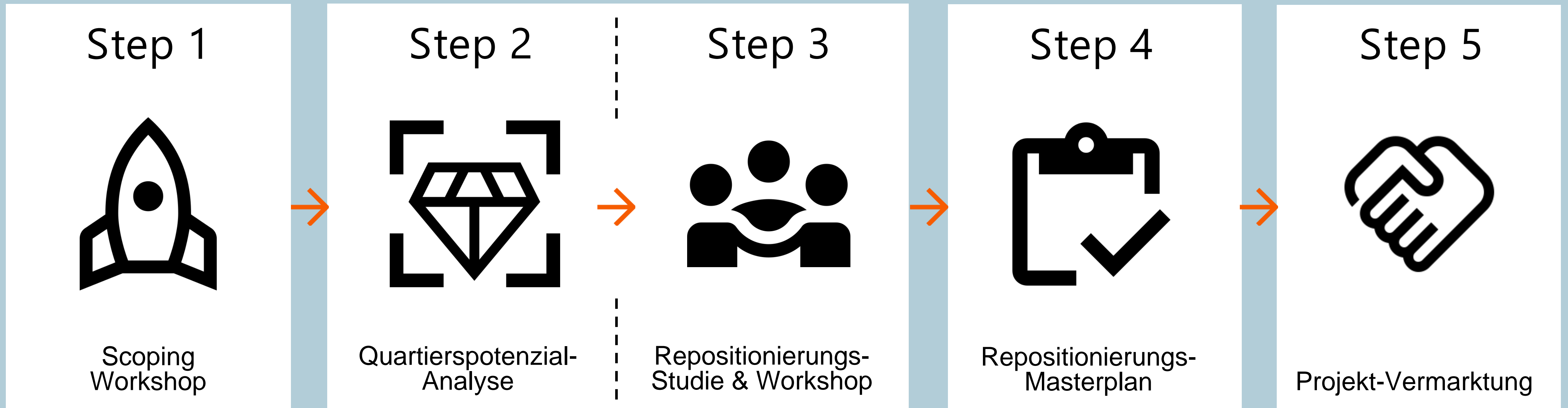
Next Land

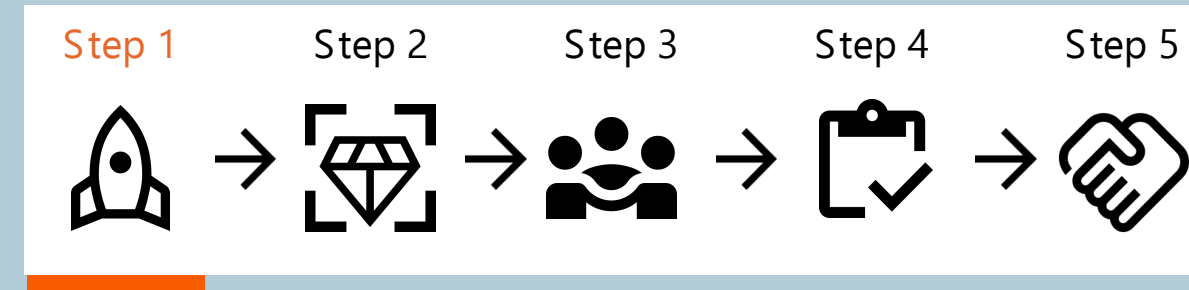


Resilienz durch bedarfsorientierten Nutzungsmix und Service-Vernetzung mit dem Umfeld

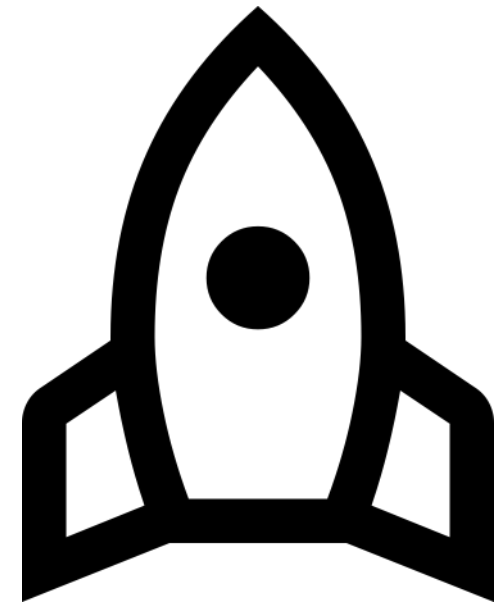
© Quelle:
MBO/Quelle: Zeichen Lebensstil
IncMBM + wahrZeichen Lebensstil-
Index

Der Weg zur bedarfsorientierten Bestandsrepositionierung





Step 1

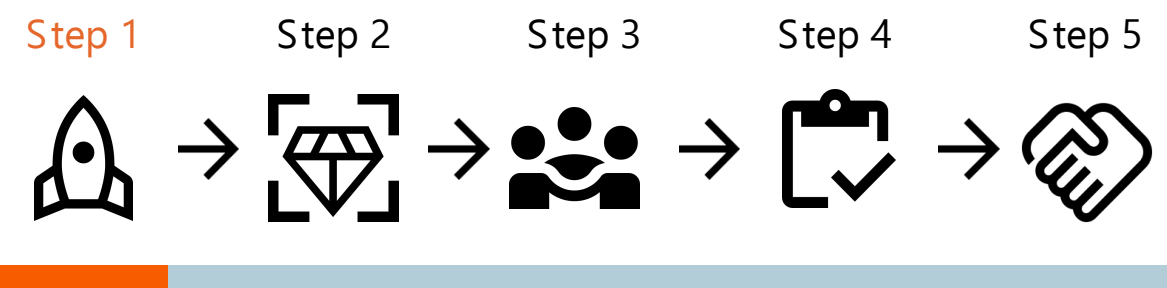


Scoping
Workshop

Leitbild & Fahrplan zur Repositionierung

- Identifizierung wesentlicher Stakeholder für transdisziplinäre Zusammenarbeit
- Definition Ist- und Zielbild für Projekt
- Erstellung Meilensteinplan

Scoping-Workshop



ZQ Quartiersmaßnahmen – Status

0. Projektphase Finden & Entwickeln	1. Projektphase „Start“	2. Projektphase „Entwicklung und Konzeption für Soziale Nachhaltigkeit“	3. „Realisierung“	„Betrieb“
Suche & Finde	Steuerungskreis Verbindlichkeiten klären	Festlegung Areal Quartier	Quartiersmanagement Rekrutieren	Ehrenamtsentwicklung
Stadtentwicklung	Zielklärung: Was, warum, wie, wie groß, in welcher Zeit, mit wem	Ist – Quartiersraum- und Bedarfsanalyse	Quartier Projektmanagement	Vernetzung Nachbarschaft und Akteure
Projektentwicklung Neubau - Umbau	Finanzierung / Fördermittel Konzeptionsphase	Partizipativer Bürger Prozess	Quartiersentwicklung (Begegnungsstätten)	Digitalisierung
Team und Kooperationen		Maßnahmenplanung Sozial Konzept für das Quartier	Quartiersgestaltung (Baulich und Aktionen)	Beispielhafte Projektarbeit
		Business- und Finanzierungsmodell Risikoanalyse	Kommunikation (Analog und Digital)	Konflikte im Quar
		Rechtsformen und Organisationsarbeit	Vernetzung und Kooperation	Wirksamkeit und Nachhaltigkeit
		Finanzierung/ Förderantrag Phase II	Quartiersbeirat Rolle und Zusammensetzung	Partizipativer Bürger Prozess

- noch nicht vorhanden
- teilweise vorhanden
- vorhanden

Business Modell CANVAS Quartiersmanagement

Schlüsselpartner (3): Stadt Würth, Verwaltung "H. Scheid", Vertriebsteam "Cloudberg", Caritas

Schlüssel Aktivitäten (5): Q-Manager, Reparaturen & Hausmeister-tätigkeiten, Reinigen

Wertangebot Service Leistungen (2): Räume zu Leben, Räume & Orte, neue Veranstaltungen

Kundenbeziehungen (4): Direkte Ansprache, Veranstaltungen

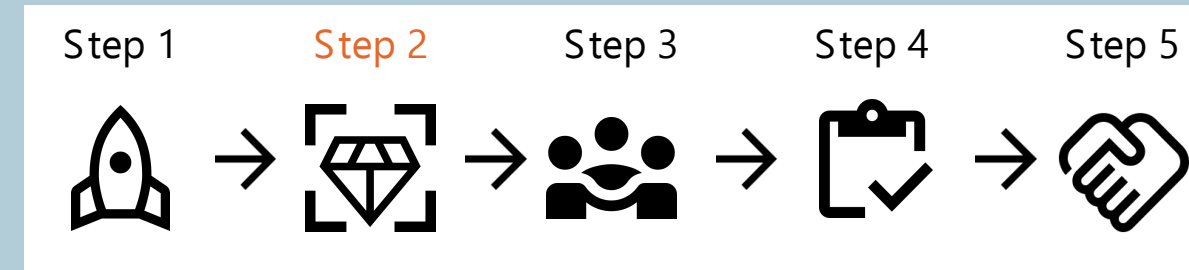
Kundensegment (1): Selbst Pflege der Angehörige, Kundenkreis Selus Klinik, Einzelhändler, Seniorenbeirat, Sozialbeirat, Senioren, Relke / Klinik Hospital Würth, Reha, Potenziellen Kita-Bauherren, GWG, Schulen, WITA, Caritas, Glaubungs-Kommunität, Vereine, Menschen, Affekte, Ledertisch, Haus Bach, Bürgermeister, AWH, Landrat, Gastronomie

Kanäle (6): VHS(-Kurse), Pflegedienstleister/ Gesundheitsdienstleister Hausarzt, Menschen, die sich eintragen wollen, serviced Einweisung, Appointments, Zeitsparmaßnahmen, soziale Teilhabe

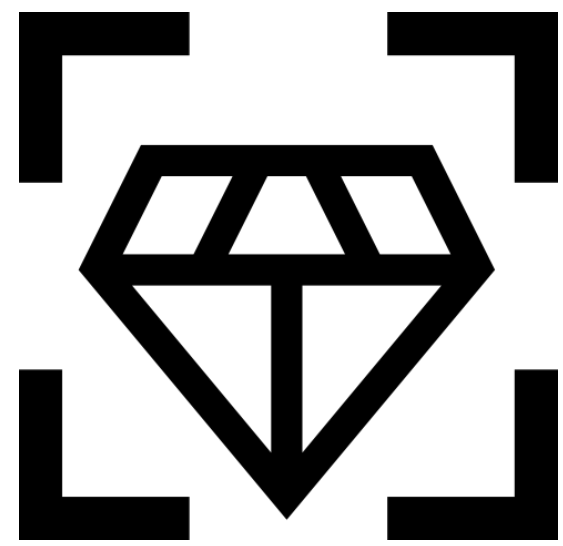
Kostenstrukturen (8): (Dienstleistungen, Mieten, Provisionen, Förderungen, Regalförderungen etc.)

→ Handhabung in Excel





Step 2



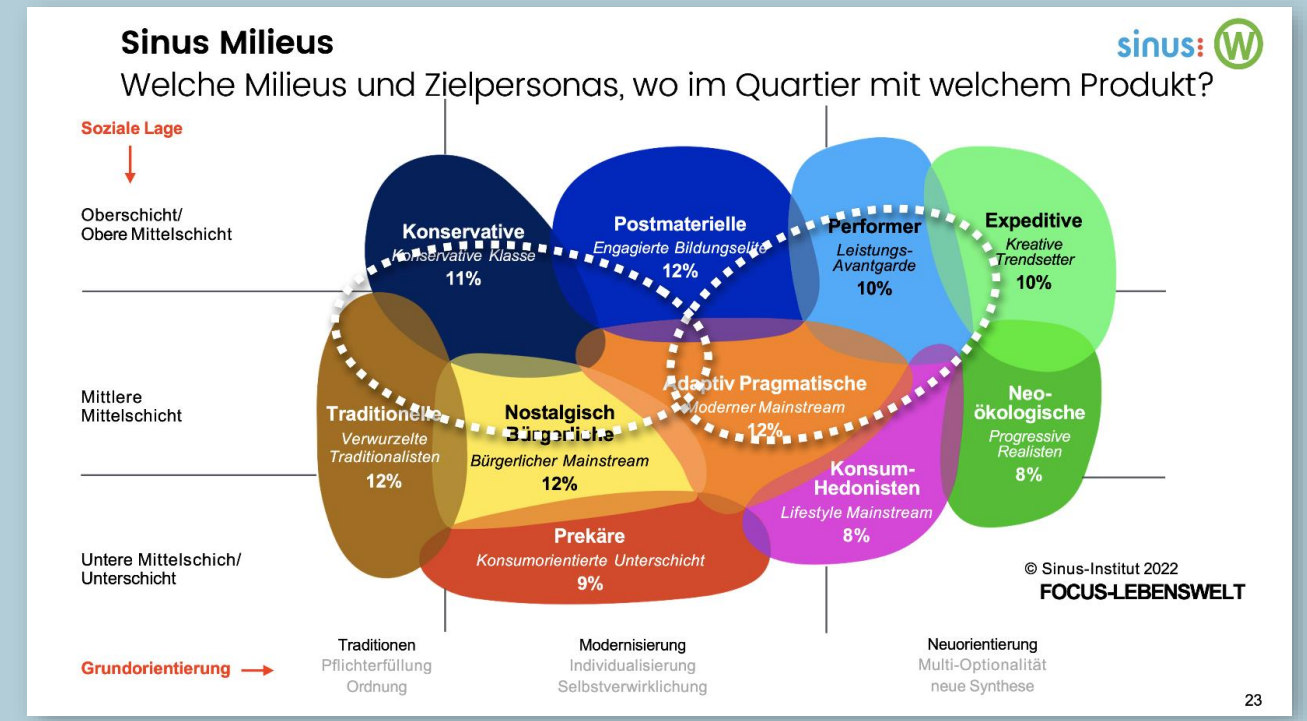
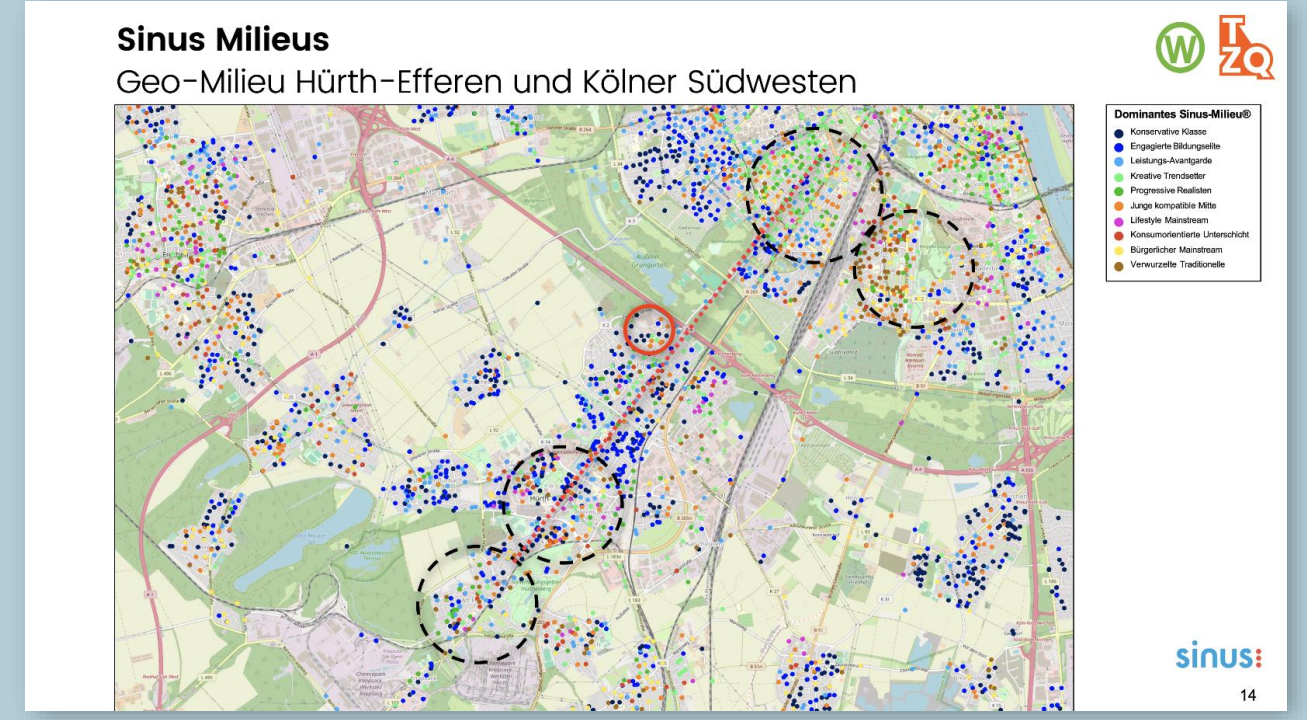
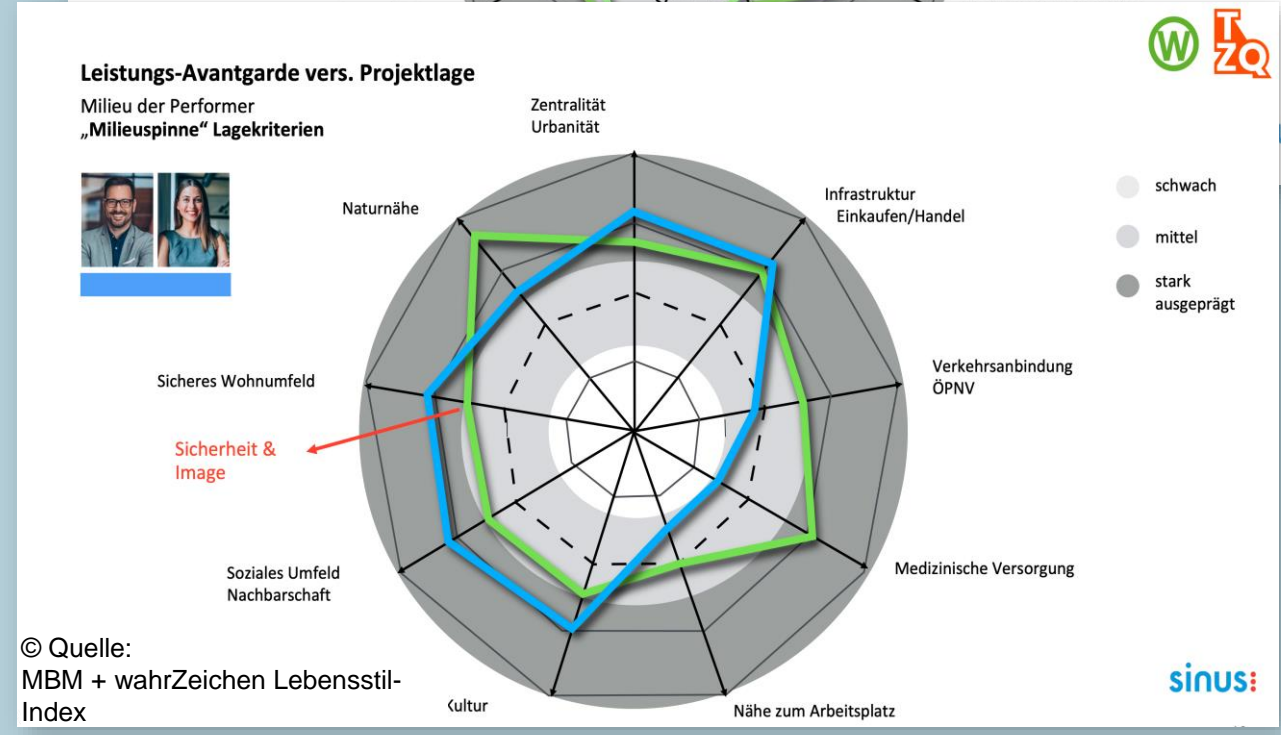
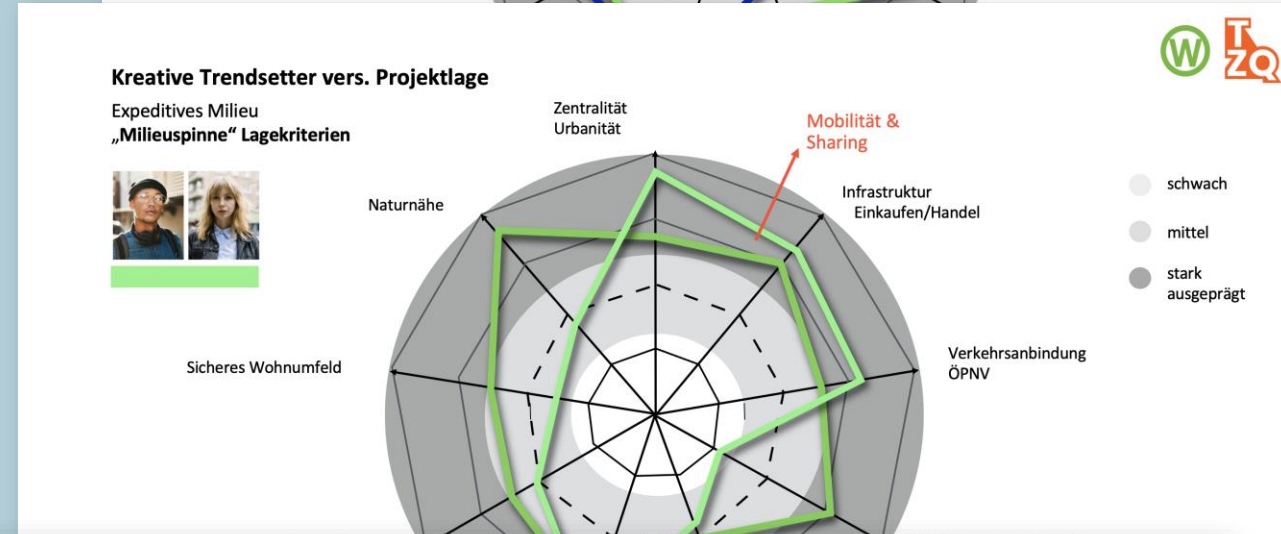
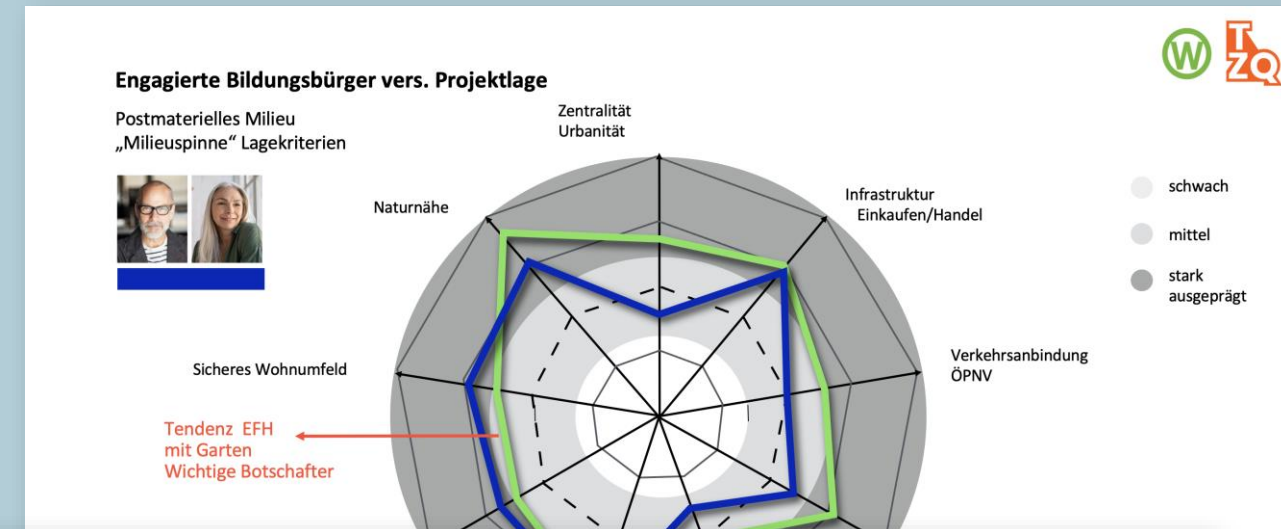
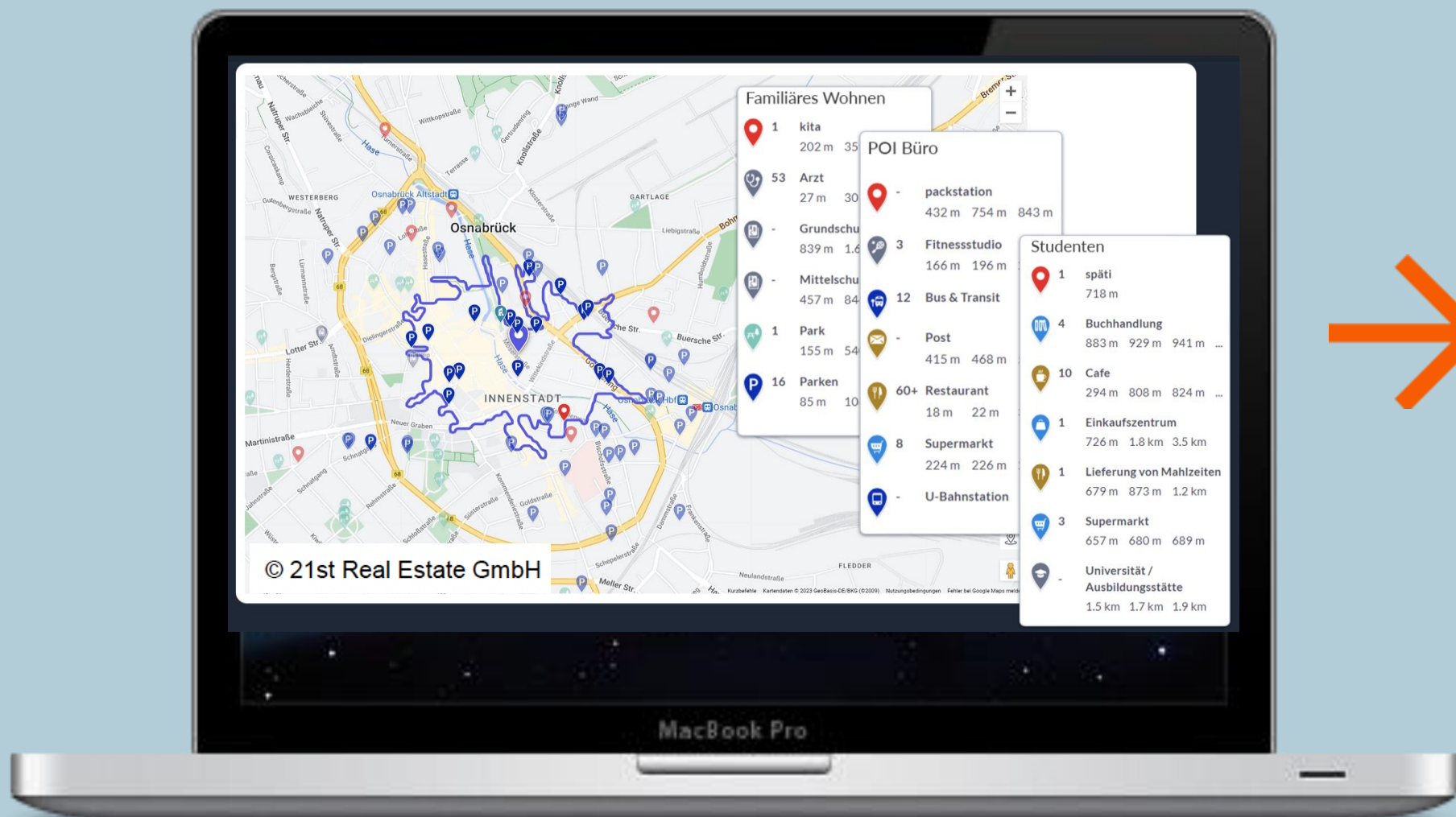
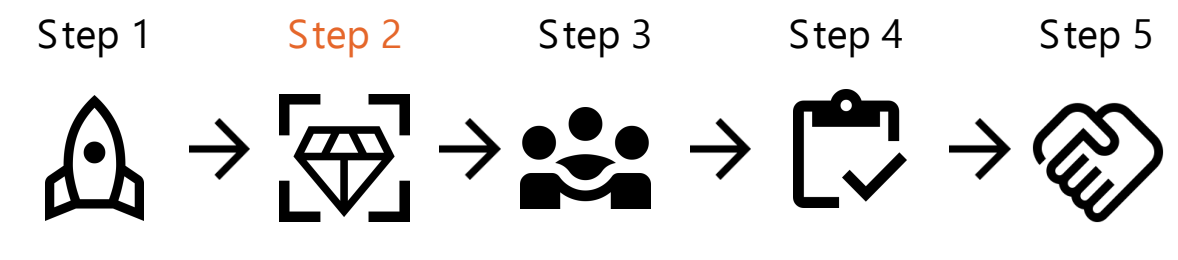
Quartierspotenzial-
Analyse

Transparenz für bedarfsorientierte Funktionsmischung

- Nutzergruppen-Scoring
- Milieuspezifische Angebote
- Identifizierung soziale Mischung & benötigte Funktionen

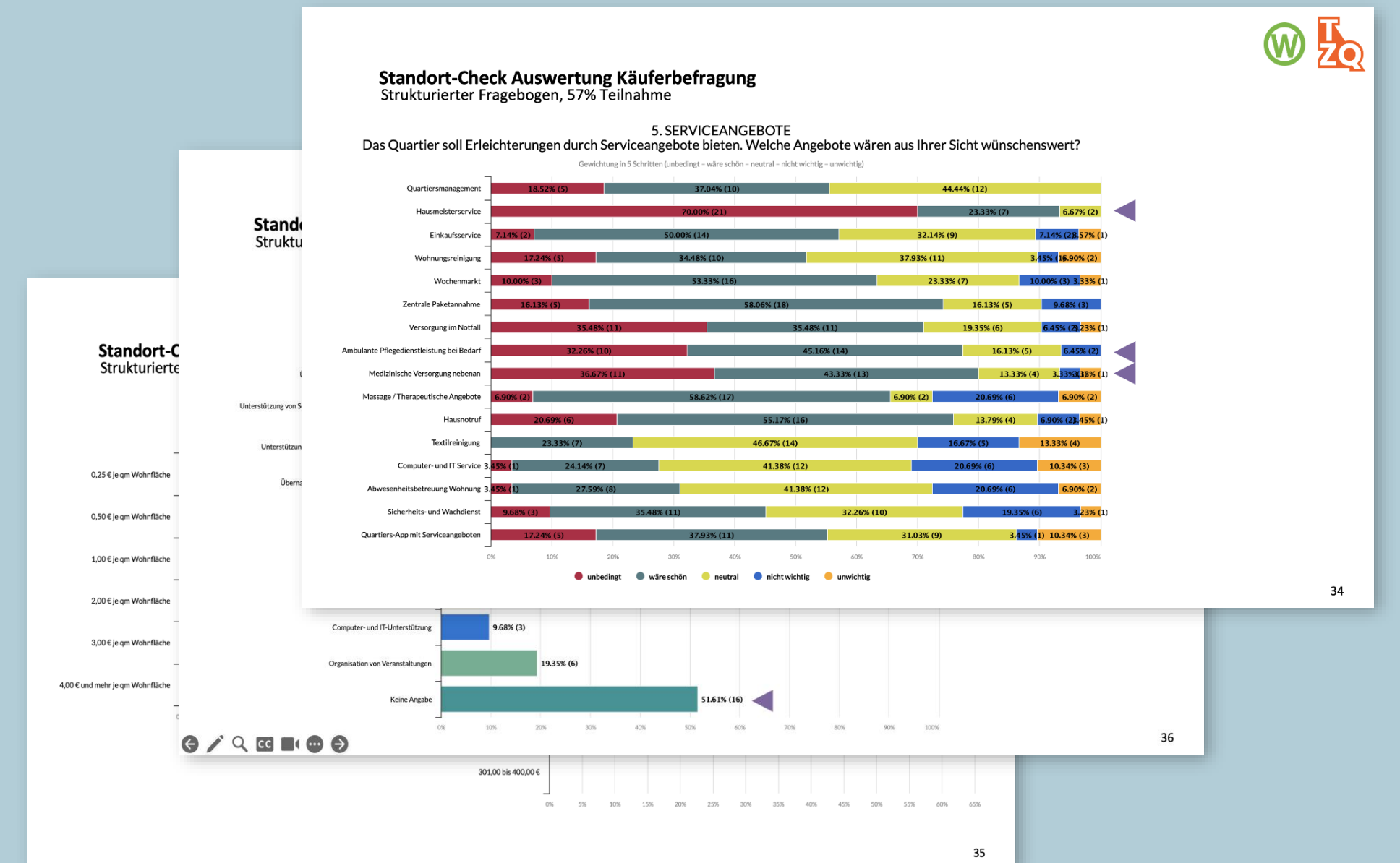
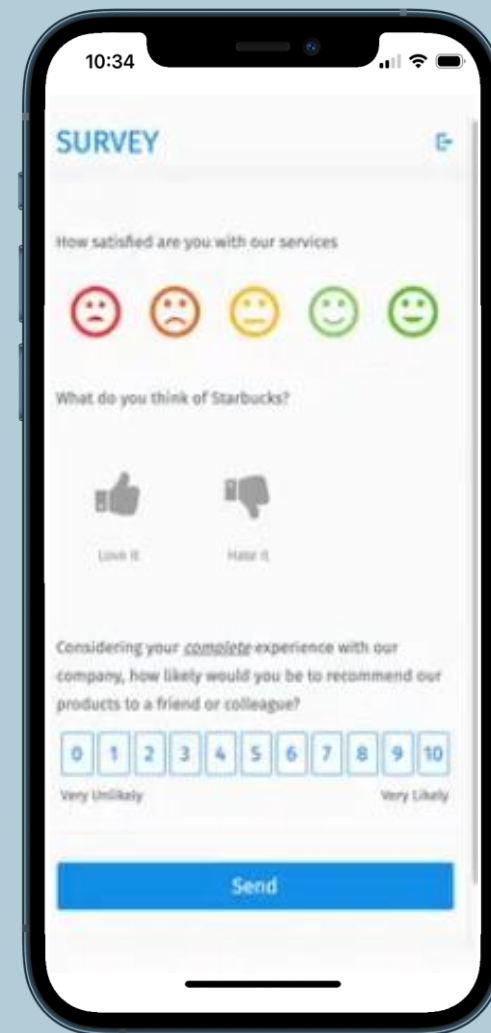
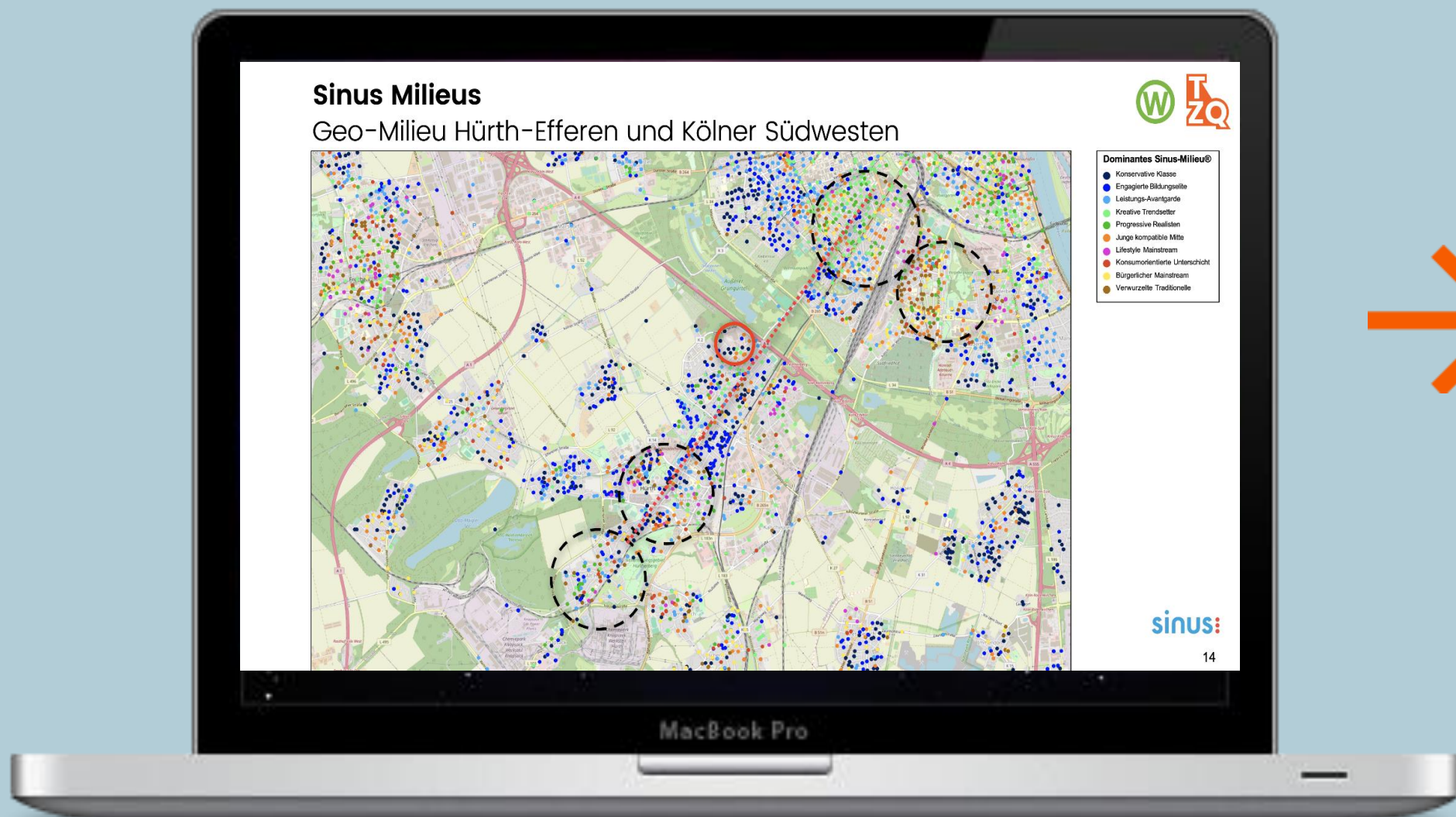
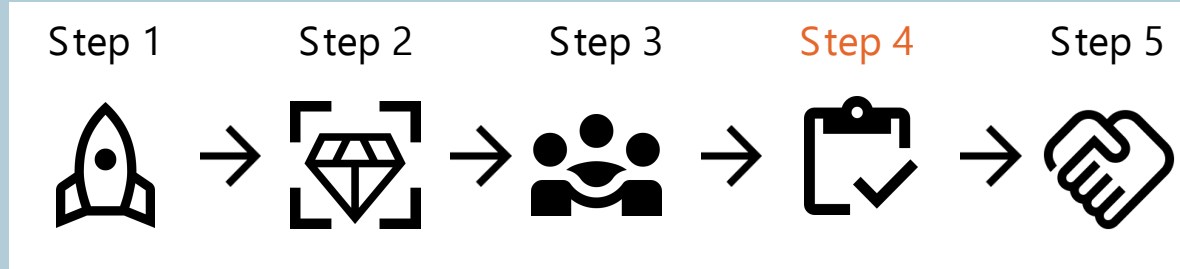
Quartierspotenzial-Analyse

Verortung der Zielgruppen



Quartierspotenzial-Analyse

Bedarfskonkretisierung





Step 3



Repositionierungs-
Studie & Workshop

Mit Transparenz zur Vision

- Vergleich synergetischer Nutzungen
- Analyse bauliche Umsetzungsvarianten (high level)
- Überschlägige Kosten, Cashflow- & Vermarktungszzenarien

Repositionierungs-Studie & Workshop

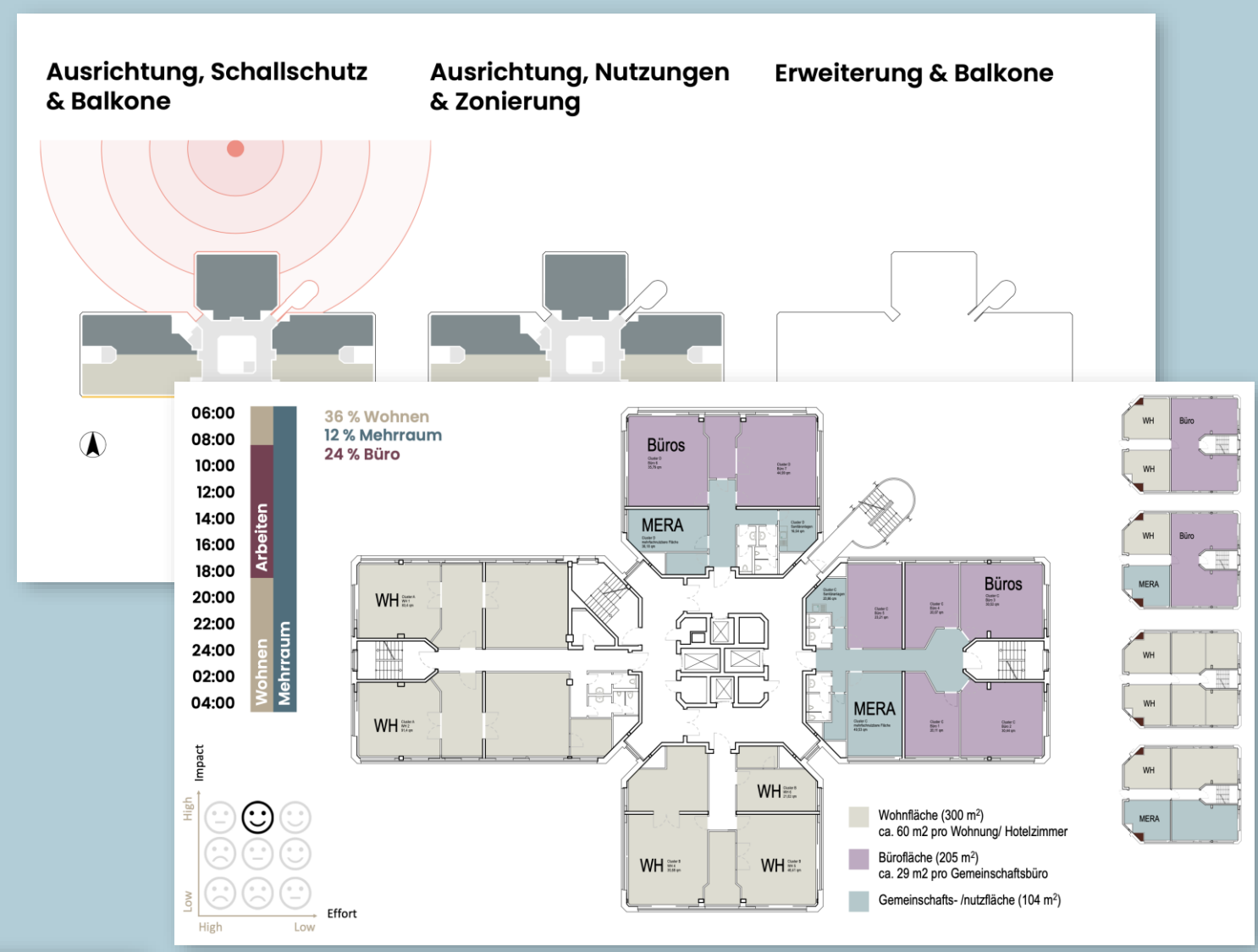


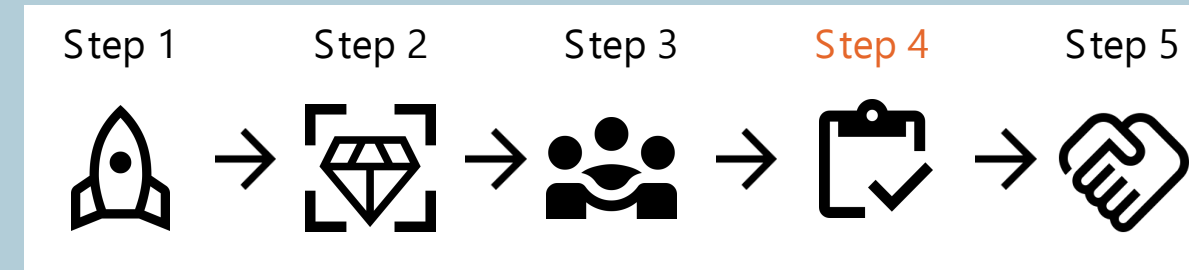
Aufstellung der Flächen Variante I

Gebäude	Nutzung	Einheiten	BGF in qm (ca.)	NGF %	NGF	Miete €/qm	Miete € p.a. (ca.)
Gebäude 1	Einzelhandel	1	4.120	90 %	3.708	13,50 €	600.696 €
Gebäude 2	Altenheim/ Pflegewohnungen	2	6.860	73 %	5.007	16,50 €	991.544 €
Gebäude 2	Palliativstation	1	1.900	80 %	1.520	17,50 €	319.200 €
Gebäude 1-4	Wohnen	72	7.720	73 %	5.638	10,84 €	733.078 €
Gebäude 5-6	Wohnen	56	6.200	73 %	4.526	10,84 €	588.742 €
Gebäude 5,6	Labor / Büro	2	13.520	80 %	10.816	18,00 €	2.336.256 €
Gebäude 7	Studentenwohnheim	155	7.920	73 %	5.781	16,00 €	1.110.067 €
Gebäude 7	Schwesterheim	130	6.600	73 %	4.818	16,00 €	925.056 €
Gebäude 7	Boarding House	70	3.300	73 %	2.409	19,00 €	649.252 €
	Kellergeschoss	3.000	3.000			5,00 €	180.000 €
Parkhaus	Stellplätze	310				75,00 €	279.000 €
	Außenstellplatz	255				45,00 €	137.700 €
Summe			61.140		47.222		8.750.591 €

€ 8,75 Mio. p.a. (ca.)

- Büro/Labor
- Studentenwohnheim
- Schwesterheim
- Boarding House
- Wohnen
- Altenwohnheim
- Einzelhandel weiteres





Step 4

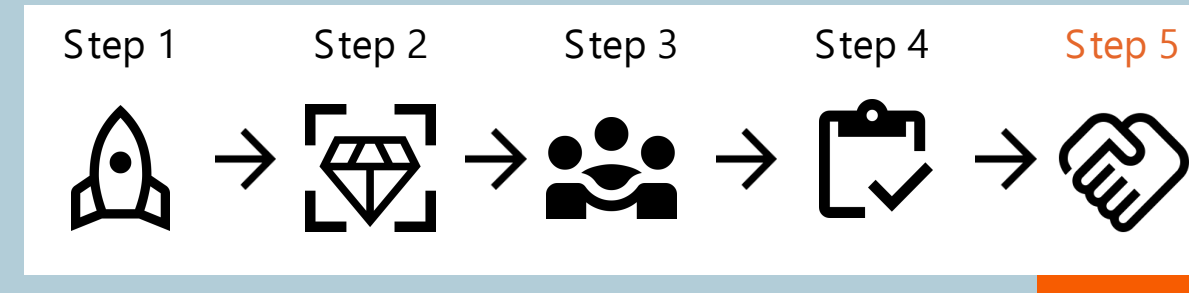


Repositionierung-
Masterplan

Ganzheitliches Repositionierungskonzept

- Konkretisierung Nutzungs- und Serviceanforderungen
- Transdisziplinäres Planungskonzept
 - Architektonisches Konzept
 - Circularität
 - Mobilitätskonzept
 - Zertifizierungen
 - ...

Unser Vorgehen Projekt-Vermarktung



Step 5

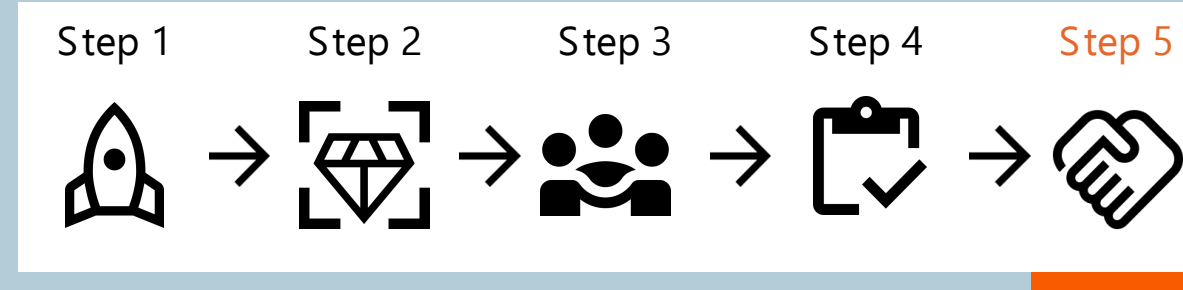


Projekt-Vermarktung

Zielgruppenspezifische Vermarktung

- Rentabilitätseinschätzung Nutzungsmix
- Strukturierter Vermietungs- und Investmentprozess

Unser Vorgehen Projekt-Vermarktung



Gebäude	Nutzung	Einheiten	BGF in qm (ca.)	NGF %	NGF	Miete €/qm	Miete € p.a. (ca.)
Gebäude 1	Einzelhandel	1	4.120	90 %	3.708	13,50 €	600.696 €
Gebäude 2	Altenheim/ Pflegewohnen	2	6.860	73 %	5.007	16,50 €	991.544 €
Gebäude 2	Palliativstation	1	1.900	80 %	1.520	17,50 €	319.200 €
Gebäude 1-4	Wohnen	72	7.720	73 %	5.636	10,84 €	733.078 €
Gebäude 5-6	Wohnen	56	6.200	73 %	4.526	10,84 €	588.742 €
Gebäude 5.6	Labor / Büro	2	13.520	80 %	10.816	18,00 €	2.336.256 €
Gebäude 7	Studentenwohnheim	155	7.920	73 %	5.781	16,00 €	1.110.067 €
Gebäude 7	Schwesterheim	130	6.600	73 %	4.818	16,00 €	925.056 €
Gebäude 7	Boarding House	70	3.300	73 %	2.409	19,00 €	549.252 €
	Kellergeschoss	3.000			3.000	5,00 €	180.000 €
Parkhaus	Stellplätze	310				75,00 €	279.000 €
	Außenstellplatz	255				45,00 €	137.700 €
Summe			61.140		47.222		8.750.591 €

€ 8,75 Mio. p.a. (ca.)

- Büro/Labor
- Studentenwohnheim
- Schwesterheim
- Boarding House
- Wohnen
- Altenwohnheim
- Einzelhandel
- weiteres



	Office*	Retail	Residential*2
Kaufpreis	€ 61,9 Mio. (net)	€ 10,1 Mio. (net)	€ 32,7 Mio. (net)
Multiplikator	21,5x	16,8x	23,8x
NIY	4,2%	5,3%	3,8%
Ø CoC 10 Jahre	4,5%	6,6%	3,8%

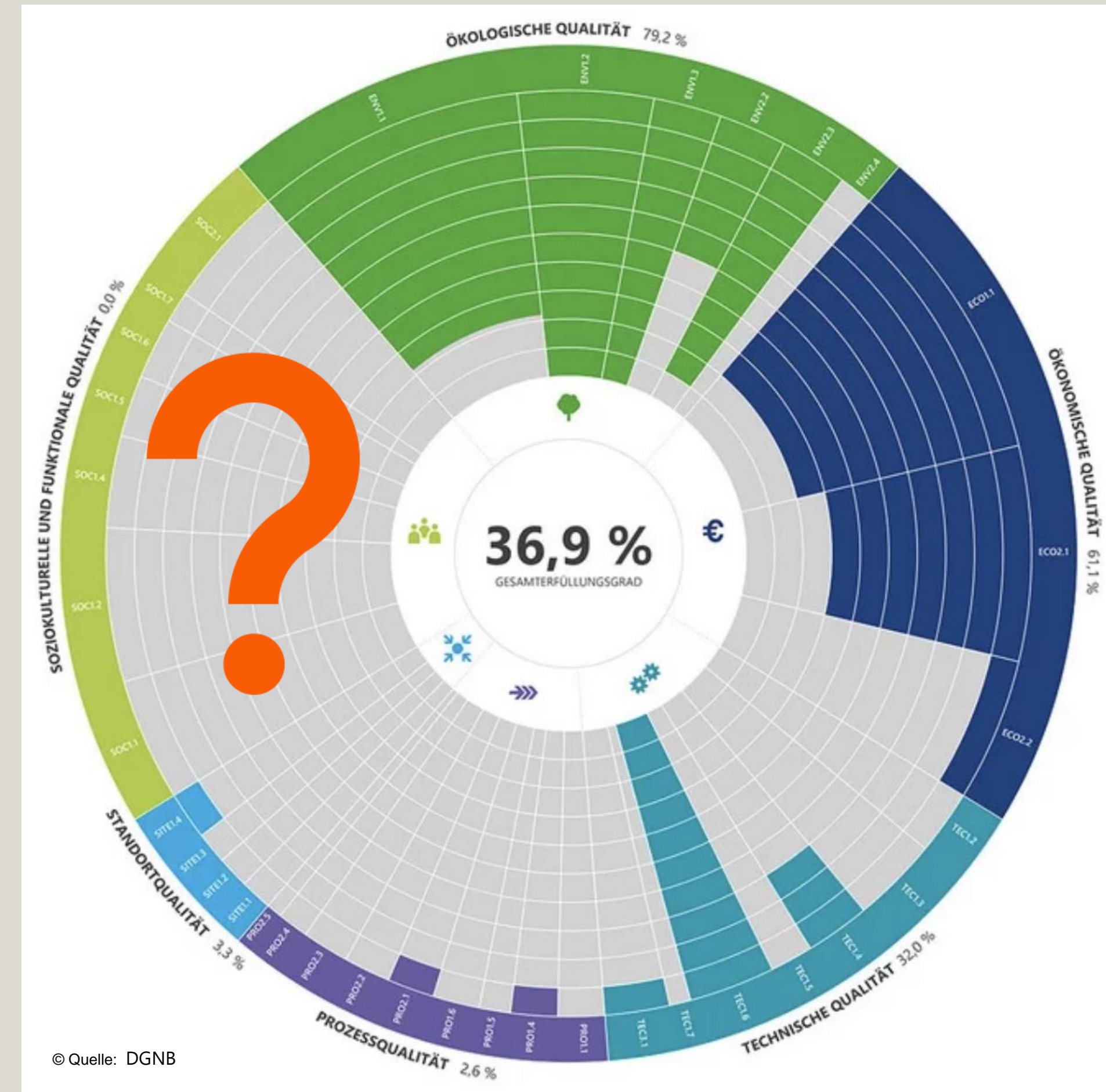
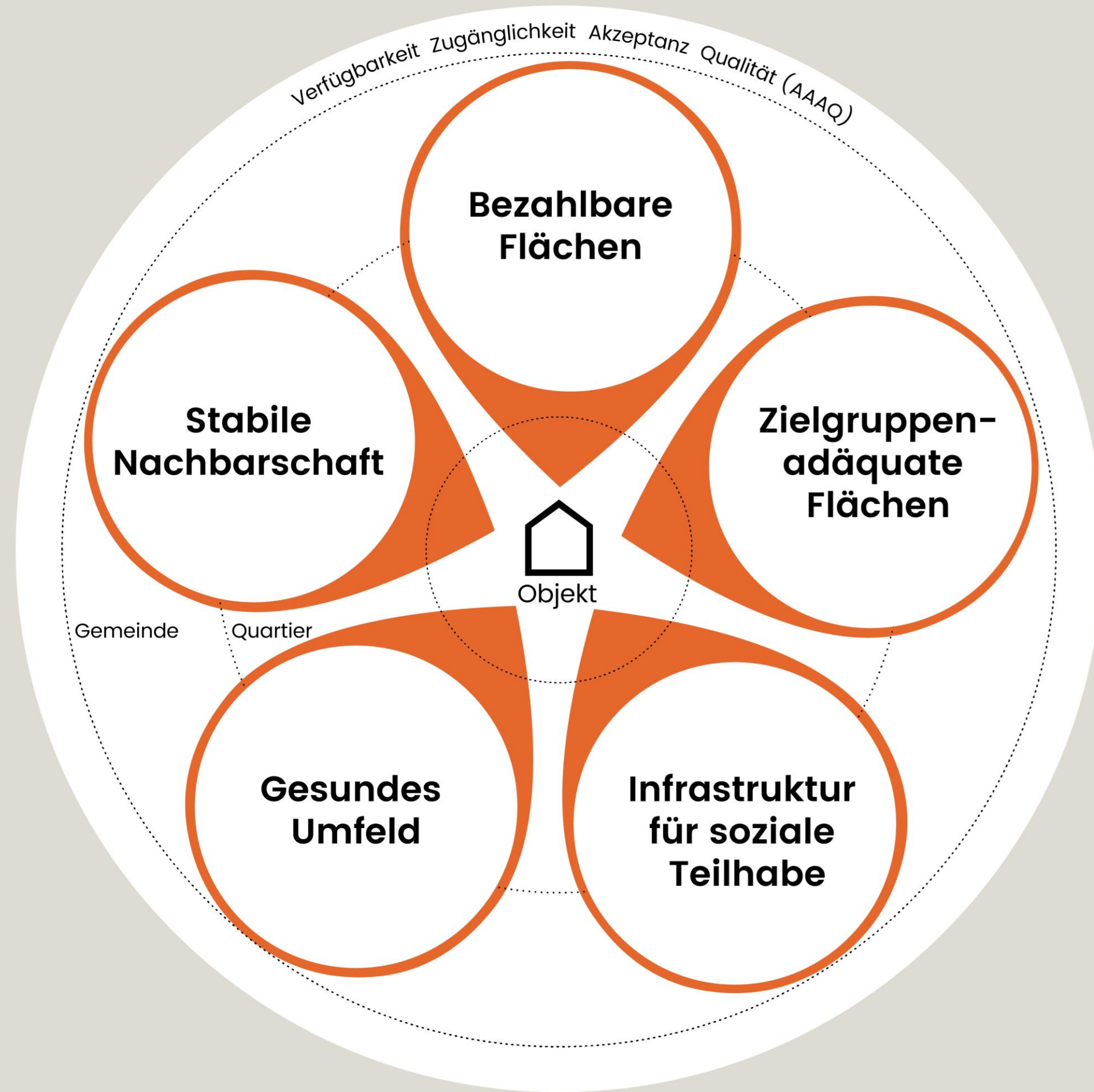
DCF-Annahmen

- Miete ca. € 8,75 Mio. p.a.
- 10 Jahre Haltedauer
- in=out
- Verwaltungskosten 2,0% p.a.
- Instandhaltungskosten: 3,0% p.a.
- Grunderwerbssteuer 5,0%
- Erwerbsnebenkosten 1,5%
- endfälliges Darlehen
- Fremdkapitalzinsen 4,2% - 4,4% p.a., nutzungsabhängig
- LTV 50%
- Wohnraum 30% gefördert
- ESG-Zertifizierung mind. DGNB „Gold“

* inklusive Stellplätze (Gewerbe) und Parkhaus
*2 inklusive Stellplätze (Wohnen)

Soziale Nachhaltigkeit für Immobilien

Kernziel Resilienz



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



info@tzq.team
www.tzq.team

Netzwerkpartner



info@teamnextland.net
www.teamnextland.net