

Heilbronner Innenstadt – Qualitätsoffensive für Handelsimmobilien

Beratung für Hausbesitzer

Kostenloses Leistungspaket

Attraktive Fußgängerzonen, einladende Geschäfte sowie eine stilvolle Gestaltung des Stadtraums – das sind nur einige Zutaten, die der Heilbronner Innenstadt ihren Status als Erlebnis- und Einkaufsstadt sichern sollen. „Um dieses Ziel zu erreichen, müssen Verwaltung, Einzelhändler und Immobilienbesitzer gemeinsam an einem Strang ziehen“, sagt Erste Bürgermeisterin Margarete Krug.

Hierbei nimmt die Stadt Heilbronn in städtebaulicher Hinsicht eine besondere Verantwortung wahr. Rund 21 Millionen Euro stehen dem städtischen Haushalt derzeit für Investitionen in die Innenstadt zur Verfügung, allein 12,6 Millionen Euro stammen hierbei aus dem Bund-Länder-Programm „Soziale Stadt“. Projekte wie die Umgestaltung der Unteren Neckarstraße sowie die Aufwertung zahlreicher Geschäftsstraßen bilden hierbei einen Schwerpunkt.

„Mit Baggern und Kränen allein wird ein Stadtteil jedoch nicht lebendig“, ist Krug überzeugt. Hier sei die Stadt aufgerufen, insbesondere die Herausforderungen an den traditionellen Einzelhandel aufzugreifen und Hilfestellungen zu anbieten. Mit einem durch das Land geförderten Modellvorhaben tut die Stadt Heilbronn genau dies: Über das City-Management werden Workshops angeboten, um Einzelhändler über Warensortimente und deren Präsentation zu beraten.

„Ein zweiter Baustein dieses Modellvorhabens ist nun ein kostenloses Informations- und Leistungspaket für Immobilienbesitzer“, erläutert Silvia Fiedel vom Amt für Liegenschaften und Stadterneuerung die „Qualitätsoffensive für Handelsimmobilien“. Zunächst wurden 13 Gebäude bewertet, zahlreiche weitere Anmeldungen von Eigentümern für Folgetermine liegen bereits vor.

Ein dritter Baustein ist die verstärkte Berücksichtigung handelsrelevanter Aspekte bei der Umgestaltung von Straßen und Plätzen. (bra)

INFO: Auskünfte zur „Qualitätsoffensive für Handelsimmobilien“ gibt Silvia Fiedel vom Amt für Liegenschaften und Stadterneuerung unter Telefon 07131/56-3425.

Wertigkeit steigern

Daniel Schnödt strebt nachhaltige Entwicklung an

„Ich bin überrascht über die gute Struktur von inhabergeführten Geschäften in Heilbronn“, sagt Daniel Schnödt. Der 44-jährige Einzelhandels-experte aus Westfalen sieht darin eine



Daniel Schnödt

wesentliche Voraussetzung für einen attraktiven Marktplatz. Im Auftrag der Stadt Heilbronn hat er Vermietern von Handelsimmobilien erläutert, welche

baulichen Veränderungen sinnvoll wären.

Er argumentiert hierbei aus der Sicht des Mieters einer Ladenfläche. „Wenn ein Händler seine Existenz langfristig sichern will und der Eigentümer bedarfsgerecht investiert, lässt sich meist auch die Wertigkeit der Immobilie steigern“, weiß Schnödt. Seine Arbeit in Heilbronn sieht er über die individuelle Beratung hinaus auch als Beitrag für eine nachhaltige Stadtentwicklung: „Ziel ist es, eine dauerhafte Vernetzung aller Beteiligten zu erreichen“, sagt er. (bra)

Architektur und Handel

Ute Stubenrauch wünscht sich helle und offene Läden

Wirkt ein Geschäft einladend auf Kunden, was ist zu verbessern? Zu diesen Fragen wird Architektin Ute Stubenrauch für zu nächst 13 innerstädtische Immobilienindividuelle Gutachten erstellen, wesentliche Aspekte sind die Zugangssituation und der Fassadenzustand der Gebäude.

„Die von uns besuchten Immobilien waren in gutem bis



Ute Stubenrauch

durchschnittlichem Zustand“, sagt Stubenrauch. Handlungsbedarf bestehe insbesondere bei Schaufenstern, die noch aus den 50er Jahren stammen. Auch die kleinteiligen Grundrisse und Zuschnitte der Handelsflächen – insbesondere im Eingangsbereich – entsprächen heute nicht mehr den Anforderungen des Handels. „Qualitätsvolle Architektur ist eine wesentliche Voraussetzung für hochwertigen Einzelhandel und bildet somit den Rahmen für erfolgreiches wirtschaftliches Handeln“, sagt die Architektin aus Offenburg. (bra)

Der Runde Tisch

zur „Qualitätsoffensive für Handelsimmobilien“ war eine gelungene Premiere. Erstmals kamen rund 13 Eigentümer innerstädtischer Gewerbeflächen im Heilbronner Rathaus zusammen, um mit städtischen und externen Sachverständigen über bundesweite Handelsentwicklungen zu diskutieren. „Ich bin zuversichtlich, dass wir in einen regelmäßigen Dialog eintreten werden, um Anforderungen an Qualität und Ausstattung von Ladenflächen sowie des Straßenraums zu thematisieren“, sagte Helmut Semmenass, Leiter des Amtes für Liegenschaften und Stadterneuerung. (bra/Foto: Brand)



Ein geniales Angebot

Gerhard Wiedmann will in sein Haus investieren

Mit der „Qualitätsoffensive für Handelsimmobilien“ rannte die Stadt Heilbronn bei Gerhard Wiedmann offene Türen ein. „Die Beratung kostet uns ja nichts“, sagt der 71-Jährige, dem die Ladenflächen der gleichnamigen Mo-



Gerhard Wiedmann

dehäuser in der Kirchbrunnens- straße 37 und 35 gehören. Bauliche Veränderungen plante Wiedmann ohnehin: „Wir ha-

ben die feste Absicht, im nächsten Jahr rund 60 000 Euro zu investieren“, sagt Wiedmann. „Die Ideen der Architektin nehmen wir gerne auf.“

Zudem sei die Initiative der Stadtverwaltung ein geniales Angebot und wichtig für die Wertigkeit der ganzen Straße. „Nicht jeder Hausbesitzer kann es sich leisten, einen Architekten zu beauftragen“, so Wiedmann. Insgesamt würden die Eigentümer in seiner Straße aber langfristig denken und sich auch an Aktionen wie zum Beispiel der Weihnachtsbeleuchtung beteiligen. (bra)

„Es muss sich rechnen“

Hartmut Siegel kooperiert mit seinen Mietern

„Warum nicht?“, dachte sich Hartmut Siegel und nahm das städtische Angebot an, sich über mögliche Verbesserungen an seiner Immobilie in der Karlstraße beraten zu lassen. „Letztlich waren die Aussagen aber deckungsgleich mit meinen eigenen Vorstellungen“, sagt der 56-jährige Immobilienmakler.

Insgesamt hat er aber den Eindruck, dass die Initiative der



Hartmut Siegel

Stadt bei den Hauseigentümern gut angekommen sei: „Es ist richtig, dass die Stadt das angeleiert hat.“ Weitere Gesprächsrunden seien vorstellbar, zumal ihm die Hausbesitzer in den Seitenstraßen oftmals nicht bekannt seien.

Jedoch dürfe es keine überzogenen Erwartungen an die Eigentümer geben: „Allein die Investitionen im Innenbereich kosten ein Vielfaches im Vergleich zur Außenfassade – das muss sich rechnen.“ Mit seinen Mietern stimmt er sich daher ab: „Das ist immer ein Geben und Nehmen“, so Siegel. (bra)