



GEWERBEIMMOBILIENBERICHT MÜLHEIM AN DER RUHR 2020



INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort zum Mülheimer Gewerbeimmobilienbericht 2020	<u>3</u>
I. Übersicht: Nachfragesituation 2020	<u>4</u>
II. Gewerbegrundstücke	<u>8</u>
III. Lager- und Produktionshallen	<u>12</u>
IV. Büros	<u>16</u>
V. Ladenlokale und Einzelhandelsflächen	<u>20</u>
VI. Gewerbemietpiegel und Bodenrichtwerte	<u>22</u>
VII. Eckdaten zum Wirtschaftsstandort	<u>23</u>

IMPRESSUM

Herausgeberin: Stadt Mülheim an der Ruhr, Amt für Stadtplanung und Wirtschaftsförderung
Hans-Böckler-Platz 5, 45468 Mülheim an der Ruhr

www.muelheim-ruhr.de

Redaktion: Nicolai Rozek, Paul-Richard Gromnitzka | Layout: Justin Bussick

Fotocredit (Titelfoto): Hans Blossey

Druck: Hausdruckerei der Stadt Mülheim an der Ruhr

Juni 2021 | Auflage: 500 Stück

VORWORT ZUM MÜLHEIMER GEWERBEIMMOBILIENBERICHT 2020

Liebe Leser*innen,

der neue Gewerbeimmobilienbericht erscheint in einem ganz besonderen Jahr: Zum einen haben wir 2021 die Wirtschaftsförderung neu aufgestellt und sie mit dem Amt für Stadtplanung zusammengeführt. Zum anderen erscheint er in einer überarbeiteten und ausführlicheren Form und ist zudem die allererste Publikation der „neuen Wirtschaftsförderung“.



Die Wirtschaftsförderung der Stadt Mülheim an der Ruhr unterstützt jährlich viele Unternehmen bei deren An- und Umsiedlungsvorhaben in unserer Stadt. In Zusammenarbeit mit Eigentümer*innen und Makler*innen verfolgt sie so beständig die Entwicklung der Teilmärkte Büros, Gewerbehallen, Gewerbeflächen und Ladenlokale in Mülheim an der Ruhr.

Alle wesentlichen Ergebnisse werden in diesem vorliegenden Bericht zusammengefasst und veröffentlicht. So lesen Sie zum Beispiel, dass die Zahl der an die Wirtschaftsförderung gerichteten Anfragen nach Gewerbeflächen und -immobilien von 160 im Jahr 2019 auf 191 für 2020 anstieg, was Corona zum Trotz einem Zuwachs von rund 20 Prozent entspricht. Das zeigt das nachhaltige Interesse am Wirtschaftsstandort Mülheim.

Spannend ist die Entwicklung auch mit Blick auf den Bürostandort Mülheim an der Ruhr, denn die Anzahl an Büroanfragen ist im vergangenen Jahr gestiegen.

Allen Leser*innen des Mülheimer Gewerbeimmobilienberichtes wünsche ich eine erkenntnisreiche Lektüre und den Marktteilnehmenden unter Ihnen die richtigen wirtschaftlichen Schlussfolgerungen.

Ihr

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Marc Buchholz'. The signature is fluid and cursive, written over a white background.

Marc Buchholz

Oberbürgermeister

I. Übersicht: Nachfragesituation 2020

Der Corona-Pandemie zum Trotz stieg die Zahl der an die Wirtschaftsförderung gerichteten Anfragen nach Gewerbeflächen und -immobilien von 160 im Jahr 2019 auf 191 in 2020, was einem **Zuwachs von 19%** entspricht. Auch liegt der Wert für 2020 über dem Zehnjahresmittel von 156 Anfragen (Abb. 1), und ist der höchste je gemessene Wert.

Fast zwei Drittel der registrierten Anfragen (122 von 191) kamen von den Unternehmen selbst; dabei besteht zumeist direkter Kontakt zwischen den jeweiligen Geschäftsführungen und der Wirtschaftsförderung. Ein knappes Viertel kam über die Business Metropole Ruhr (BMR) oder NRW Global Business und der Rest von Maklern und Projektentwicklungsgesellschaften (Abb. 2).

Ebenfalls knapp zwei Drittel der Anfragen kamen von Unternehmen, die bereits in Mülheim (63) oder in der Metropole Ruhr, insbesondere in Mülheims Nachbarstädten (49), ansässig sind. Nur ca. jede vierte Anfrage (52) kommt von außerhalb Nordrhein-Westfalens (Abb. 3); hierbei handelt es sich häufig um sog. „Streu-Anfragen“, die weniger an Mülheim konkret als am Standort Ruhrgebiet insgesamt interessiert sind.

Der **Konkretisierungsgrad der Anfragen ist hoch**: Anstatt bspw. eine Halle im Bestand oder eine entsprechend große Fläche in Betracht zu ziehen, legen sich viele Unternehmen auf ein Segment fest. Insgesamt 167 der 191 Anfragen aus 2020 waren solche „Solitär-Anfragen“. Nach Wahrnehmung der Wirtschaftsförderung haben sich viele v.a. lokale/regionale Unternehmen länger und intensiver mit ihren An- bzw. Umsiedlungsvorhaben befasst und können dadurch spezifischere Suchparameter festlegen. Unternehmensindividuelle Beratungen werden dadurch aber nicht ersetzt und erfolgen weiterhin.

Abb. 1: Zahl der Anfragen nach Gewerbeimmobilien

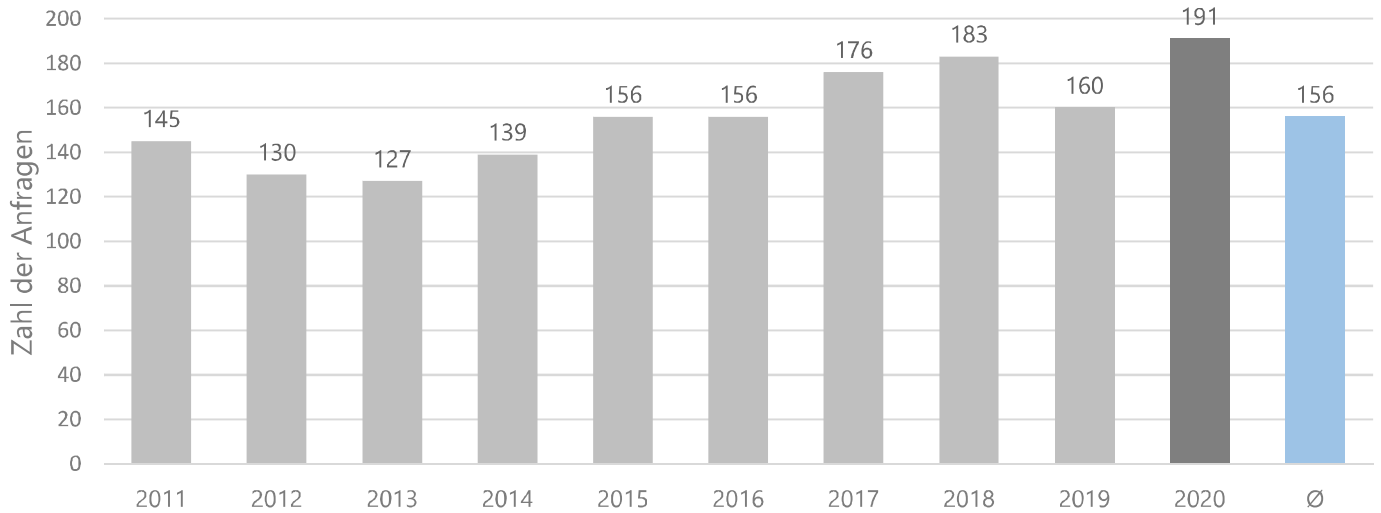


Abb. 2: Art der Anfragenden

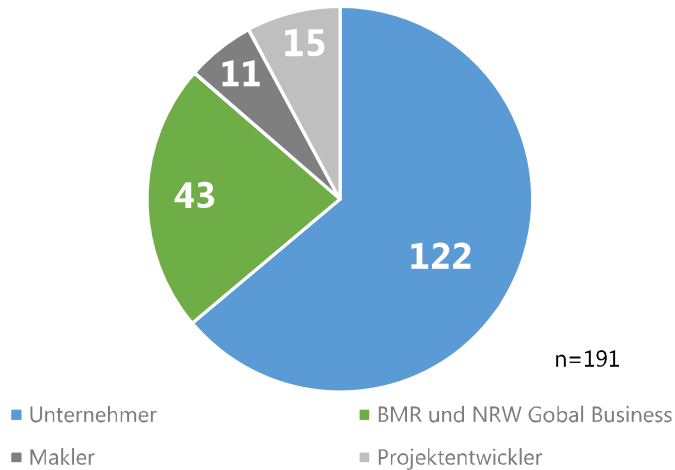
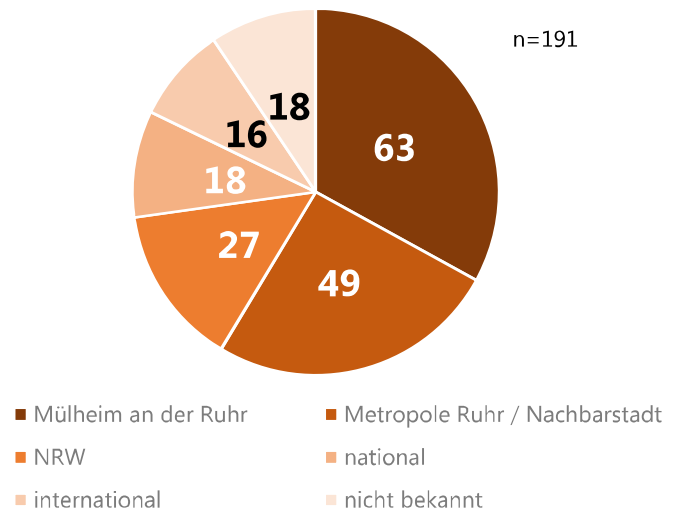


Abb. 3: Herkunft der Anfragenden



Über alle Objektarten hinweg verteilt sich die Nachfragesituation auf drei Hauptbereiche (Abb. 4):

- Produktion, Weiterverarbeitung und Bau, z.B. GALA-Bau sowie lokale Handwerker
- Handel, Verkehr und Lagerei, hier insb. Logistik
- sonstige Dienstleistungen, bspw. aus dem Gesundheitswesen wie (Zahn-)Ärzte

Der hohe Anteil an Logistikanfragen lässt sich wohl auch auf die Corona-Pandemie zurückführen, in deren Verlauf der Onlinehandel und die damit verbundenen Transportdienstleistungen einen neuerlichen Boom erfahren haben.

Insgesamt zeigt sich ein Trend hin zu Kaufobjekten, der allerdings differenziert werden muss (Abb. 5): Bei Anfragen nach **Gewerbegrundstücken** ging es seit jeher fast ausschließlich um Käufe, da die Unternehmen dort i.d.R. eigene Objekte entsprechend ihrer individuellen Wünsche und Vorstellungen realisieren wollen. Daran hat sich in den vergangenen Jahren nichts geändert.

Büros und Ladenlokale wurden dagegen in der Vergangenheit meist als Mietobjekte nachgefragt, doch ist in den letzten Jahren der Anteil kaufwilliger Interessenten auf inzwischen je rd. die Hälfte gestiegen. Differenziert betrachtet kann festgestellt werden, dass kleine und mittlere Flächen – im dreistelligen Quadratmeterbereich – tendenziell eher zur Miete nachgefragt werden und größere Objekte eher zum Kauf. Dies gilt für Büros und Ladenlokale gleichermaßen. Hinzu kommt bei Ladenlokalen noch, dass für Filialen großer Einzelhandelsketten ebenfalls eher Kaufobjekte gesucht werden, wohingegen lokal verortete Einzelhändler eher mieten. Ähnlich stellt es sich bei Büronutzungen dar: Lokale oder regionale Dienstleister suchen erfahrungsgemäß eher kleine bis mittlere Mietflächen zur Miete, während große Konzerne von außerhalb Kaufobjekte zur Einrichtung von Dependancen vorziehen.

Auch bei **Lager- und Produktionshallen** muss räumlich differenziert werden: Während Mülheimer Unternehmen mehrheitlich Mietobjekte anfragen, bspw. zur Kapazitätserweiterung, um kurzfristige Auftragsspitzen abdecken zu können, wollen Betriebe von außerhalb eher kaufen, um sich längerfristig in Mülheim anzusiedeln.

Abb. 4: Nachfrage nach Branchen

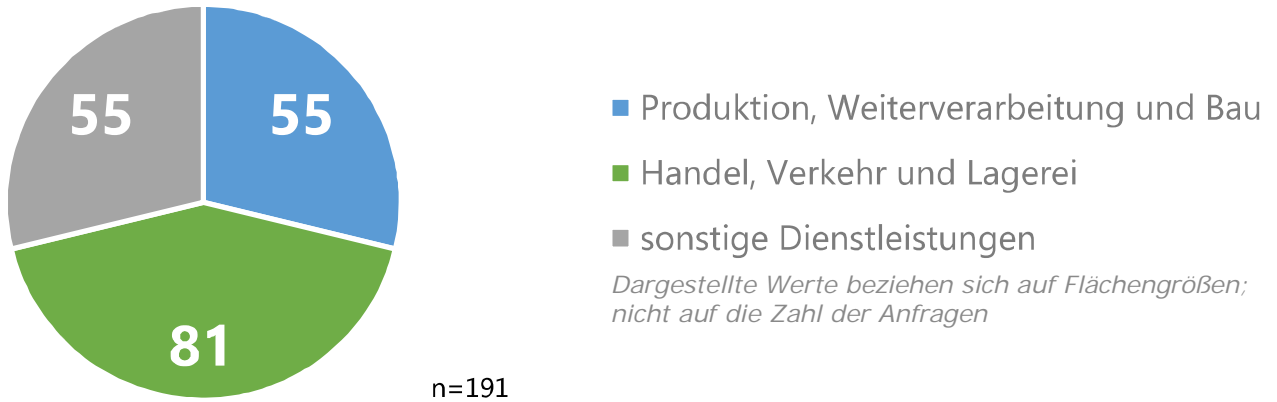
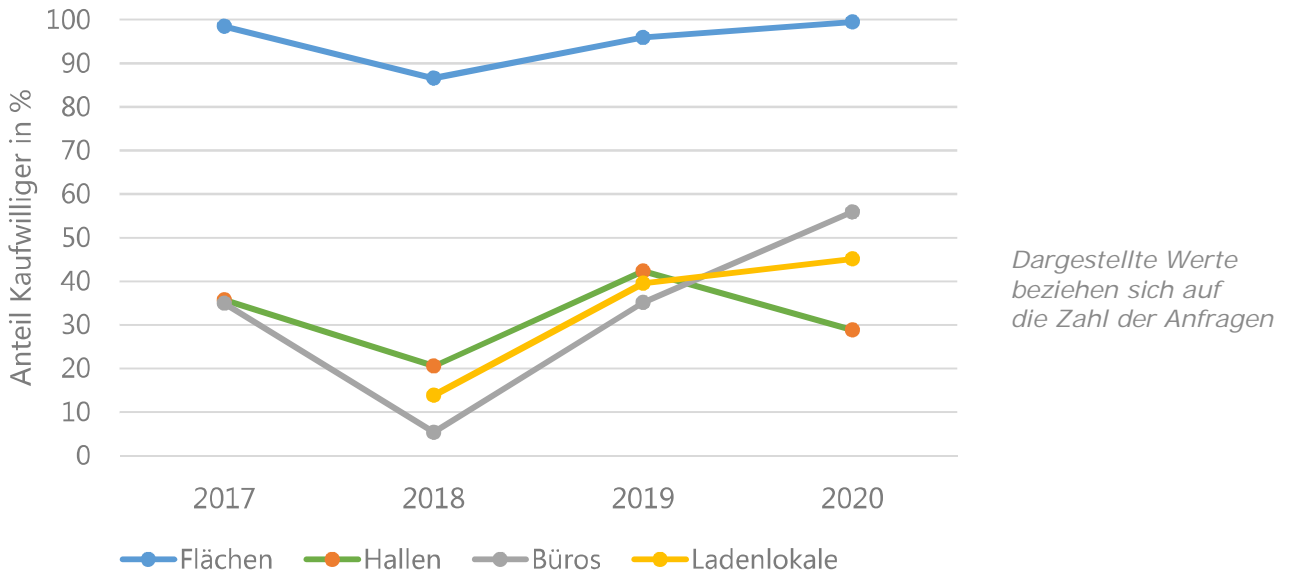


Abb. 5: Entwicklung der Kaufnachfrage nach Teilmärkten



Beispiel Lesart:

Im Jahr 2020 sind 99% aller Flächen für Gewerbe- und Produktionshallen auch oder ausschließlich zum Kauf angefragt worden.

II. Gewerbegrundstücke

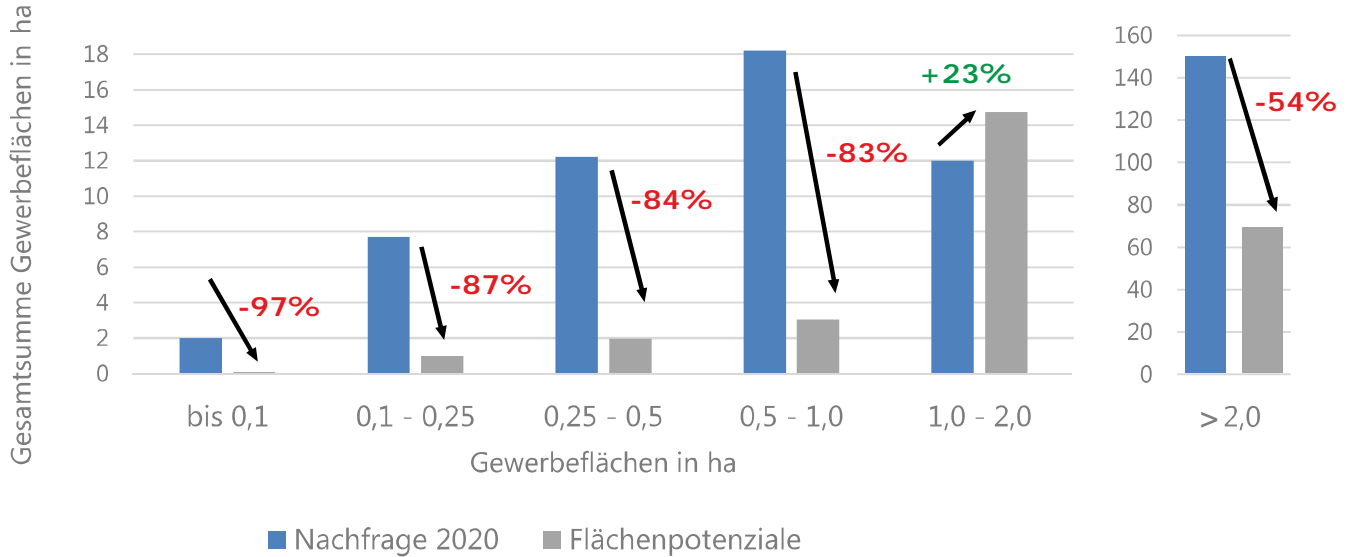
Als Gewerbegrundstücke bezeichnet werden in diesem Zusammenhang unbebaute Grundstücke, auf denen die Anfragenden neu zu errichtende Immobilien nach ihren eigenen Vorstellungen realisieren können. 2020 erreichten die Wirtschaftsförderung 114 Anfragen nach Gewerbegrundstücken; 26 mehr als im Jahr davor. Es gibt eine fortbestehend starke Diskrepanz zwischen der Summe der nachgefragten Flächen (ca. 201 ha) und den tatsächlich zumindest mittelfristig vorhandenen Flächenpotentialen (ca. 93 ha, davon wiederum aber weniger als 2 ha sofort verfügbar).

Die meisten Anfragen werden für Flächengrößen zwischen 0,2 bis 0,5 ha gestellt und kommen häufig von lokalen oder regionalen KMU, die dort eigene Hallen errichten möchten. Große Flächenanfragen stehen mehrheitlich in Zusammenhang mit Logistiktutzungen.

Lediglich bei Flächen, die zwischen 1 und 2 ha groß sind, gibt es derzeit etwas mehr mittelfristige Potentiale als Nachfrage. Bei allen kleineren Flächengrößen (<0,1; 0,1-0,25; 0,25-0,5; 0,5-1 ha) ist die Nachfrage mindestens um den Faktor 6 größer als das Angebot. Auch bei großen Flächen über 2 ha erreicht das Nachfragevolumen das Doppelte der Angebote (Abb. 6).

Von den 114 Anfragen musste die Wirtschaftsförderung bei 26 unmittelbar Fehlanzeige melden. Dem Rest konnte zumindest ein Flächenangebot unterbreitet werden, wobei sehr oft mehrere Anfrager auf dieselbe Fläche verwiesen wurden.

Abb. 6: Vergleich Nachfrage- und Bestandssituation Flächen



Beispiel Lesart:

Im Jahr 2020 wurden Gewerbegrundstücke in der Größenordnung bis 0,1 ha, in Summe von 2,0 ha nachgefragt. Das verfügbare Gewerbeflächenpotenzial in dieser Größenordnung beträgt 0,1 ha, dies macht einen Unterschied zwischen Nachfrage und Angebot von – 97 %.

Abb. 7 und 8: Flächen-Anfragen nach Branchen

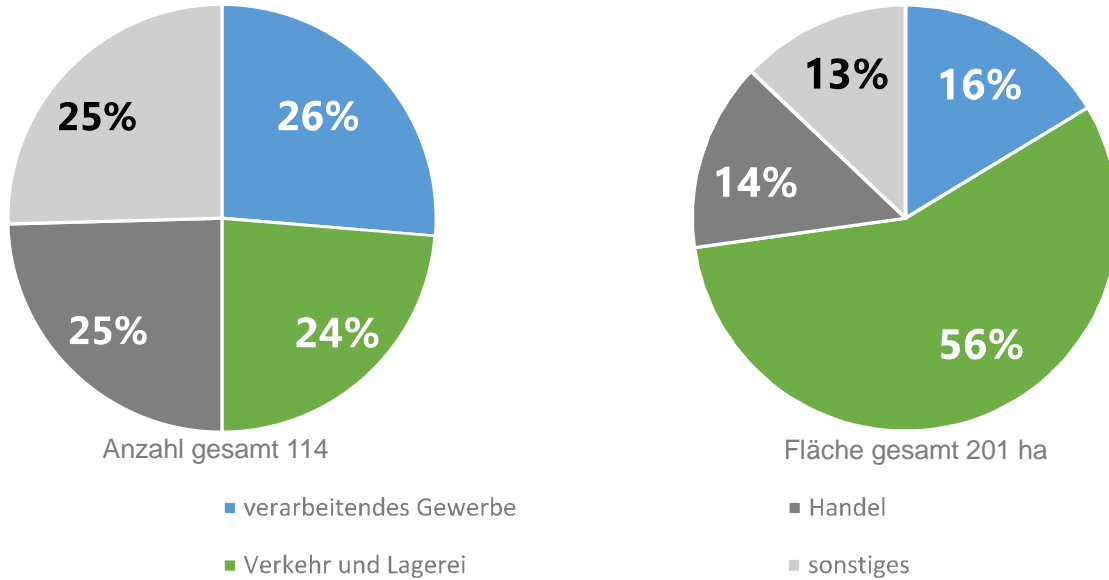
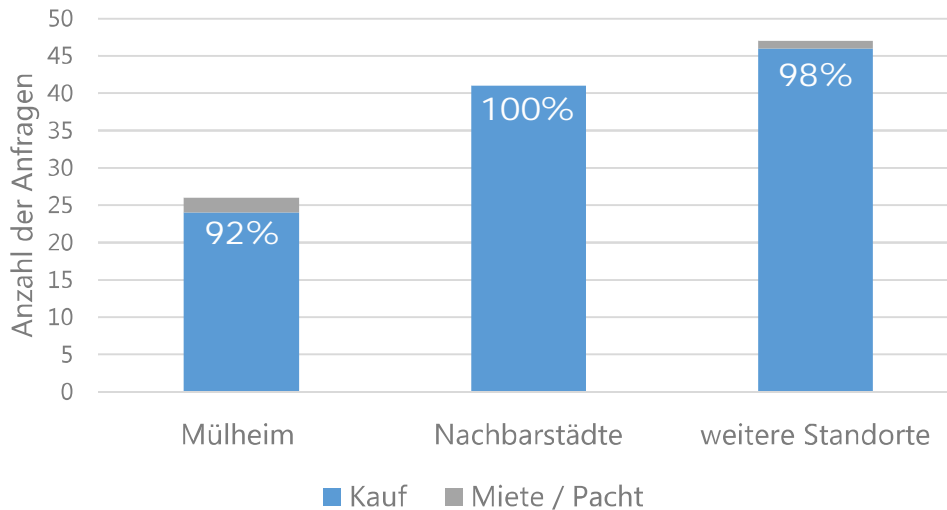



Abb. 9: Flächen-Anfragen nach Herkunft und Kauf/Miete





Bei einer Differenzierung nach Branchen fällt auf, dass die Anfragen ihrer absoluten Häufigkeit nach nahezu gleich auf die vier Bereiche verarbeitendes Gewerbe, Verkehr und Lagerei, Handel und Sonstiges verteilt sind (Abb. 7). Werden jedoch die tatsächlich angefragten Flächengrößen anstelle der Zahl der Anfragen verglichen, so kommt ein **deutliches Übergewicht des Bereiches Verkehr und Lagerei** zu Tage; über die Hälfte der angefragten Hektar entfallen hierauf (Abb. 8).

Dies lässt sich durch die Suche nach großen Logistikflächen erklären. In dieser Branche reichen einzelne Anfragen bis zu 40 ha; solche Größenordnungen können in Mülheim nicht bedient werden, und es gibt auch keine Potentiale, die dies realistisch erscheinen ließen.

Wie Abb. 9 zeigt, erfolgen die allermeisten Nachfragen nach Gewerbegrundstücken zum Kauf. Die Abweichungen bei Differenzierung sind gering; der etwas höhere Anteil mietwilliger Interessenten aus der lokalen Unternehmerschaft lässt sich nach Erfahrung der Wirtschaftsförderung dadurch erklären, dass meist kurzfristig und oft für begrenzte Zeiträume Abstell- oder Lagerflächen ohne Pläne für Gebäudeerrichtung benötigt werden.

Das Interesse an Kaufobjekten wird aus Sicht der Unternehmen nicht nur wegen der damit verbundenen dauerhaften Planungssicherheit, sondern u.a. auch durch die anhaltende Niedrigzinsphase bestärkt; die Eigennutzung selbst erworbener Flächen durch die Unternehmen kann bspw. hinsichtlich einer höheren Investitionsbereitschaft einen Vorteil darstellen.

III. Lager- und Produktionshallen

Insgesamt erreichten die Wirtschaftsförderung im Jahr 2020 64 Anfragen nach Hallenflächen, während es im Vorjahr nur 47 waren – dies entspricht einer Steigerung um 35%.

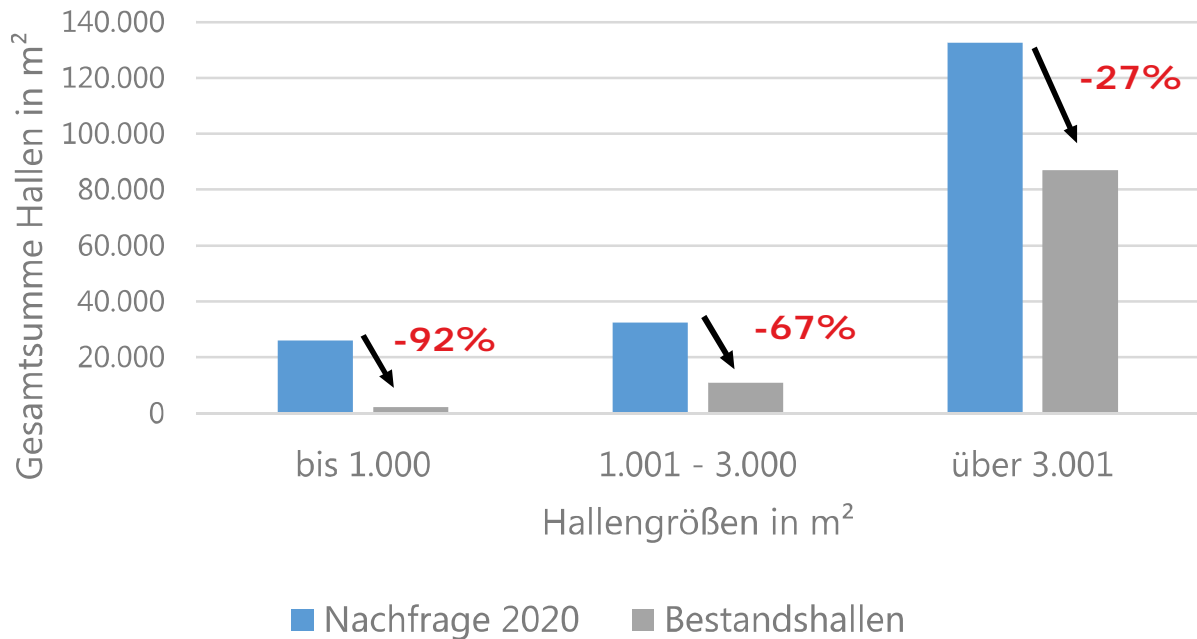
Es gibt eine **starke Diskrepanz** zwischen **Nachfrage-** und **Angebotsvolumen**: Einer Nachfrage von insg. rd. 191.000 m² (Summe der angefragten Flächen) stand eine der Wirtschaftsförderung bekannte Angebotsreserve von lediglich 109.000 m² gegenüber.

Auch bei einer Gruppierung nach Größen wird deutlich, dass es über die gesamte Bandbreite einen klaren Nachfrageüberschuss gibt: bei Hallen bis 1.000 m² ist die Nachfrage 10-mal so hoch wie die Angebotsreserve, zwischen 1.000-3.000 m² 3-mal so hoch und bei Hallen größer als 3.000 m² gibt es immerhin noch rd. 1,4-mal so viel Flächennachfrage wie bekannte Angebote.

Die meisten Nachfragen erfolgen nach **Hallen bis ca. 1.000 m² (39 von 64)** und kommen oft von Mülheimer oder regionalen Handwerksbetrieben, während große Nachfragen zumeist von Logistikunternehmen an die Wirtschaftsförderung herangetragen werden. Die Spannweite der nachgefragten Größenordnungen 2020 ging dabei von 200 m² bis 18.000 m² pro Einzelobjekt.

Insbesondere bei kleinen und mittleren Handwerks- und Produktionsbetrieben kommt es häufig vor, dass Hallen in fester Kombination mit einer kleinen Büroeinheit (ca. 1/8 – 1/10 der Hallenfläche angefragt werden.

Abb. 10: Vergleich Nachfrage- und Bestandssituation Hallen



Beispiel Lesart:

Im Jahr 2020 wurden Lager- und Produktionshallen in der Größenordnung bis 1.000 m² in Summe von 26.000 m², nachgefragt. Das verfügbare Gewerbehallenpotential in dieser Größenordnung beträgt ca. 2.200 m², dies macht einen Unterschied zwischen Nachfrage und Angebot von – 92 %.

Abb. 11 und 12: Anfragen nach Branchen

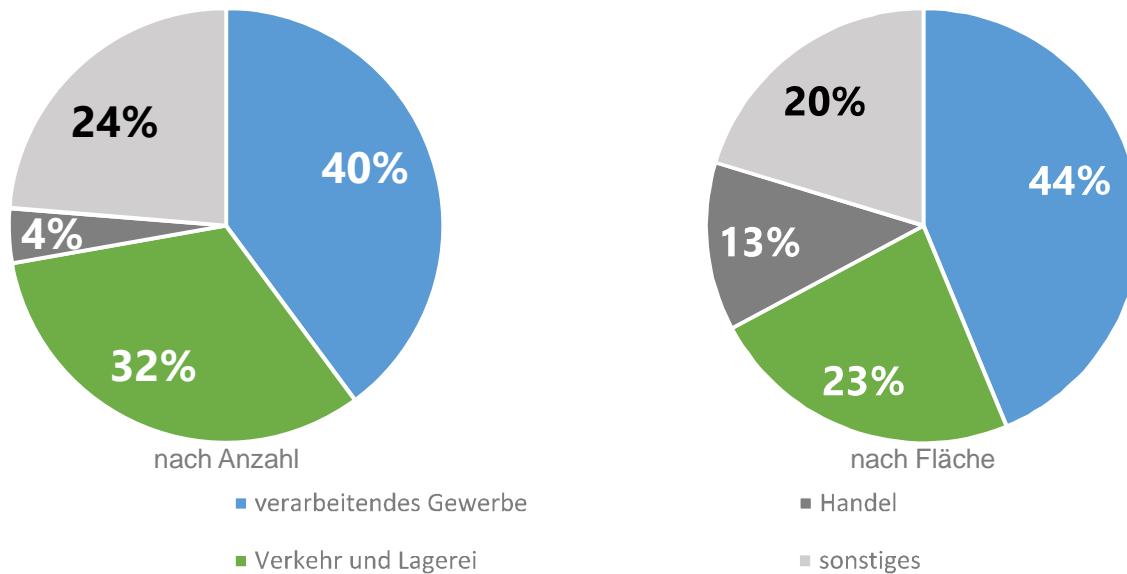
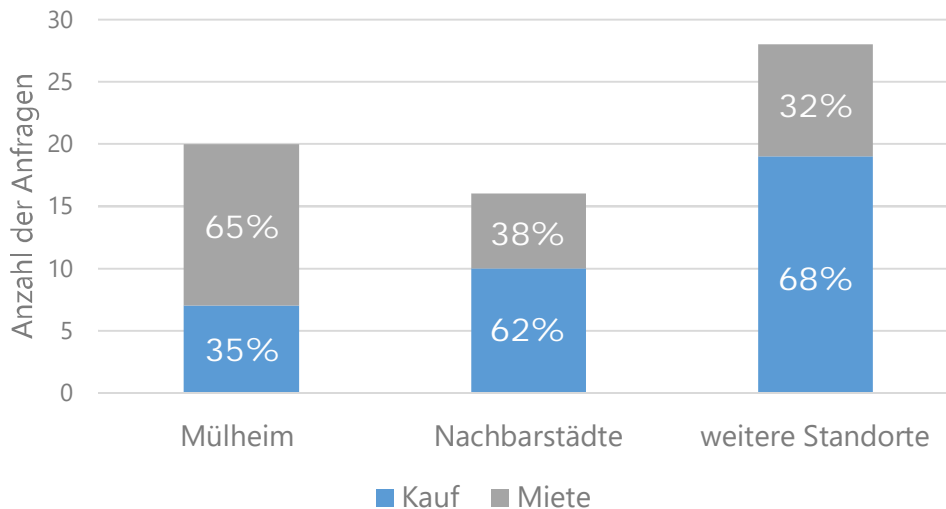



Abb. 13: Anzahl der Hallen-Anfragen nach Herkunft und Kauf/Miete





Analog zu den unbebauten Grundstücken zeigt sich auch im Hallensegment eine starke Verschiebung zwischen der Zahl der Anfragen und den dabei gesuchten Flächengrößen (Abb. 11 und 12). Der Grund hierfür ist wiederum in den üblichen Größenordnungen der Logistikhallen zu sehen (i.d.R. ab 10.000 m² bis 20.000 m²).

Die Abfragen der Wirtschaftsförderung zeigen, dass Logistiktutzungen regelmäßig mit einer sehr niedrigen Arbeitsplatzdichte einhergehen. Es besteht meist ein ungünstiges Verhältnis zwischen Flächenverbrauch und geschaffenen Arbeitsplätzen. Entsprechende Ansiedlungen erscheinen für den Standort Mülheim an der Ruhr wenig attraktive.

Lokale Unternehmen suchen oft Mietobjekte z.B. zum Abfangen kurzfristiger Auftragsspitzen, während Anfrager von außerhalb eher kaufinteressiert sind, was im Sinne einer längerfristigen Bindung ein Vorteil für den Standort sein kann. Wie bei den anderen Segmenten überwiegen bei auswärtigen Anfragen solche nach Kaufobjekten, auch dann, wenn sie lediglich aus Nachbarstädten kommen (Abb. 13).

12 der insg. 64 Anfragen konnten gar nicht bedient werden, da es keine der Größe nach passende Vakanz gab. Dementsprechend konnten 52 Anfragern Angebote unterbreitet werden, doch wurden davon bislang lediglich 6 umgesetzt. Dies bedeutet jedoch nicht, dass sich die übrigen Anfragen endgültig erledigt haben, da einige von ihnen noch in Bearbeitung sind.

IV. Büros

Hier erfasst sind die Anfragen, die für „klassische Büroflächen“ von bspw. Finanz- und Rechtsdienstleistern und -beratern angefragt werden, aber auch Praxisflächen für medizinische und medizinnaher Dienstleistungen.

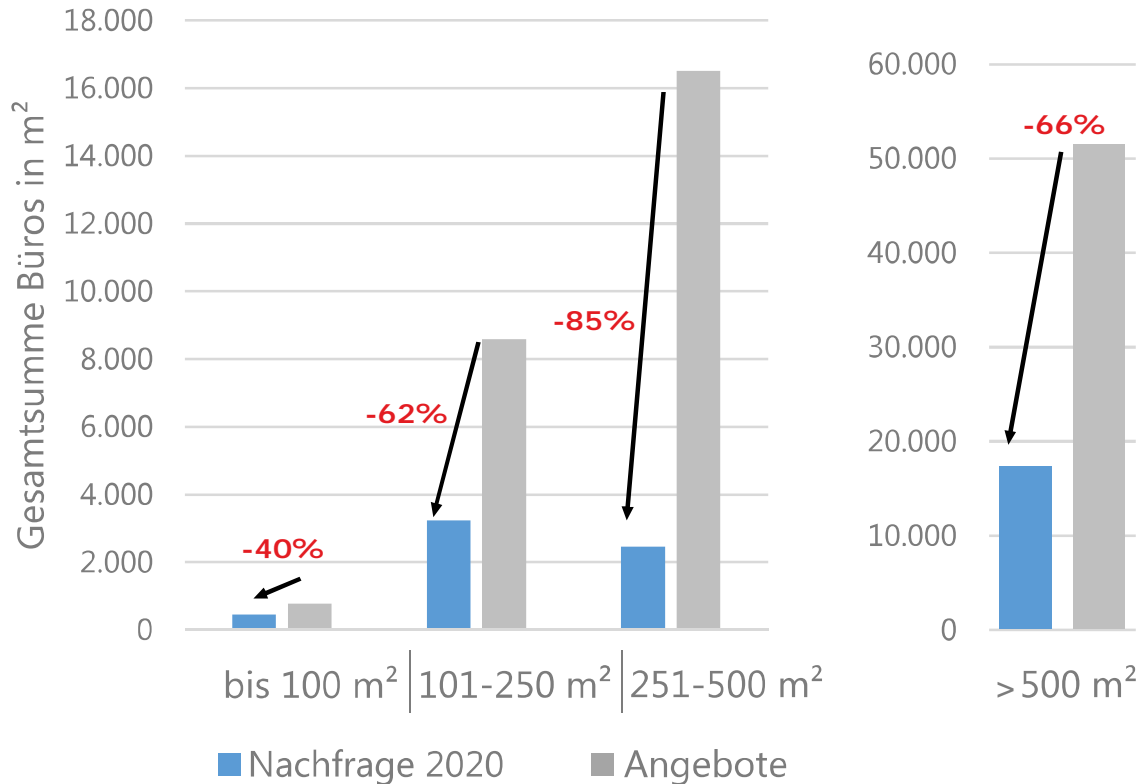
Es gibt eine **enorme Diskrepanz zwischen angefragten und verfügbaren Objektgrößen**, d.h. die Angebotsreserve bei Büroflächen ist in Mülheim sehr üppig, passt aber aus diversen Gründen nicht zum Angebot. Bei Flächen bis zu je 100 m² war das Anfragevolumen bei der Wirtschaftsförderung um 40% geringer als die Angebotsreserve, bei 101-250 m² lag das Angebot beim Dreifachen des Nachfragevolumens in der Größenordnung, und bei 251-500 m² überstieg die Angebotsreserve die Nachfrage sogar fast um das Siebenfache (Abb. 14).

Besonders verzerrt wird das Bild der vakanten Büroflächen allerdings von leerstehenden großen Objekten (über 500 m²), wo insgesamt ca. 51.000 m² verfügbar sind, aber einer Nachfrage bei der Wirtschaftsförderung von nur rd. 17.000 m² gegenüber stehen.

Die Anfragen ebenso wie die unter Beteiligung der Wirtschaftsförderung realisierten Umsätze waren 2020 (wie auch in den Jahren zuvor) geprägt von kleineren Flächen: 5 von 7 Umsätzen waren bis je max. 300 m².

Auch bei Büroobjekten ist der Anteil der kaufwilligen Interessenten von 35% (2019) auf 56% (2020) gestiegen. Dienstleister fragen Büros üblicherweise als Solitärobjekte an; bei Produzenten, Handwerksbetrieben u.ä. dagegen wird in der Regel eine Kombination aus einer Hallenfläche und einer (meist um den Faktor 8-10 kleineren) Büroeinheit gesucht.

Abb. 14: Vergleich der Nachfrage- und Bestandssituation bei Büroflächen nach m²



Beispiel Lesart:

Im Jahr 2020 wurden Büros in der Größenordnung bis 100 m² in Summe von 460 m² nachgefragt. Das verfügbare Büroflächenpotential in dieser Größenordnung beträgt 770 m², dies macht einen Unterschied zwischen Nachfrage und Angebot von – 40 %.

Abb. 15: Anzahl der angefragten Büro-m² nach Herkunft und Kauf/Miete

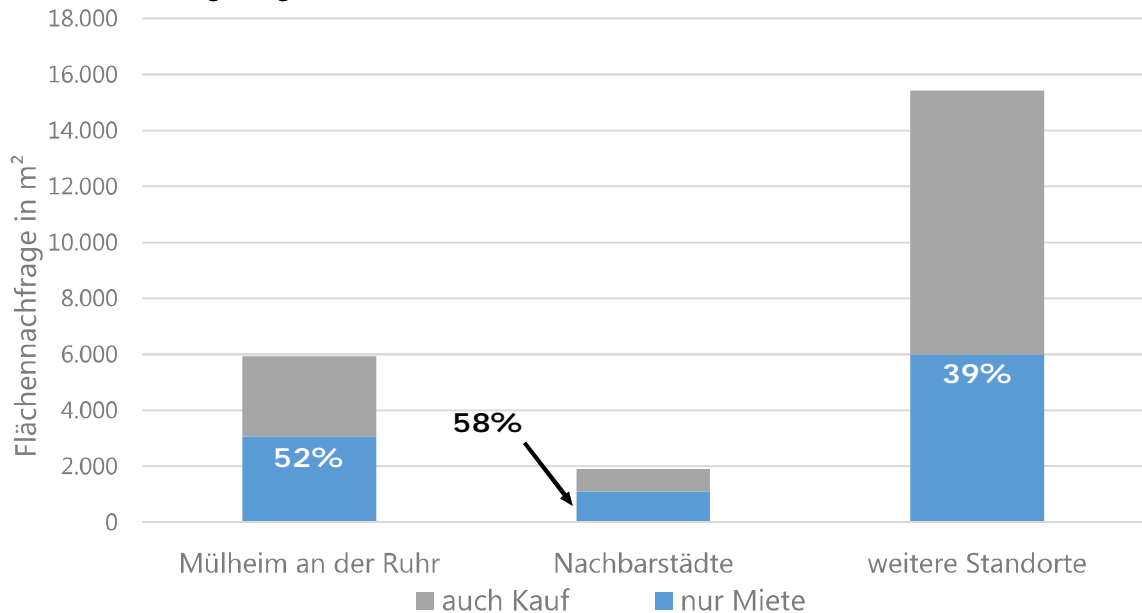
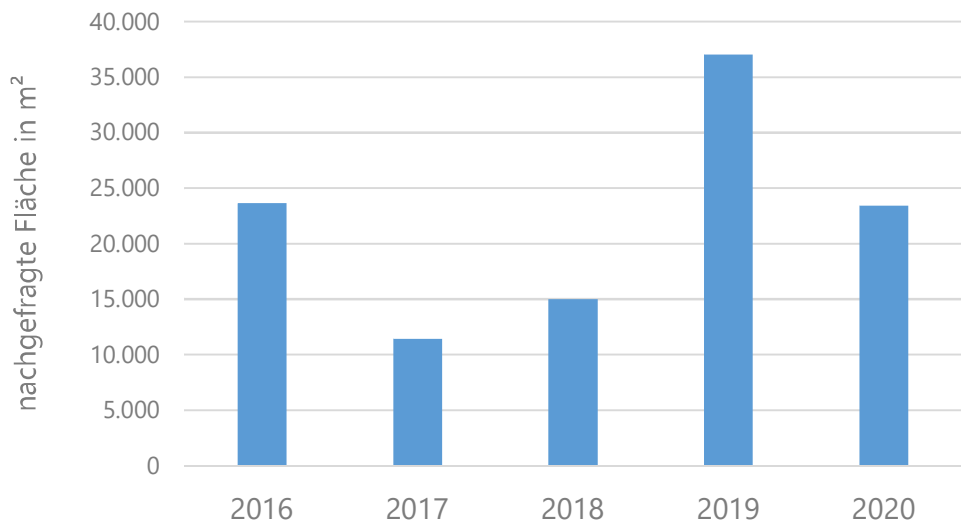



Abb. 16: Anzahl der angefragten Büro-m² im Zeitverlauf





Wie bei den Hallenanfragen – aber größtenteils unabhängig davon – zeigt sich auch bei Büros, dass Mülheimer Betriebe eher mieten möchten; externe Anfragende haben dagegen eine klare Tendenz dazu, auch oder ausschließlich kaufen zu wollen (Abb. 15). Dies deutet darauf hin, dass Unternehmen im Zuge von Umsiedlungsprozessen Wert auf größere Planungssicherheit legen.

Aufgrund der Corona-Pandemie steht die Büroflächenentwicklung 2020 sowie in den Folgejahren in einem besonderen Fokus. Viele Büroarbeitsplätze wurden ins Homeoffice verlagert. Eine zentrale Frage ist daher, ob zukünftig insgesamt weniger Bürofläche benötigt wird als bislang, oder ob nach erfolgreicher Bekämpfung der Pandemie eine Annäherung an alte Verhältnisse erfolgt.

Für den Bürostandort Mülheim kann die Wirtschaftsförderung bezüglich der reinen Anzahl an Anfragen für 2020 keinen rückläufigen Trend ausmachen – Im Gegenteil, die Anzahl an Büroanfragen ist von 34 (2019) auf 41 (2020) gestiegen. Auffallend ist, dass die Nachfrage nach Solitärflächen – also reine Büroflächen ohne angeschlossene Halle – von 13 (2019) auf 19 (2020) angestiegen ist. Auch im Bereich Co-Working Spaces gab es nach Rücksprache mit verschiedenen Anbietern keine rückläufige Nachfrage, zumindest auf das Gesamtjahr gesehen. Viele nutzten die Angebote als Alternative zum Homeoffice.

Wie sich der Büroflächenmarkt in den nächsten Jahren entwickeln wird, ist bislang auch für Mülheim noch nicht absehbar. Tendenziell werden Objekte mit guter / zeitgemäßer Ausstattung und in zentralen Lagen aber auch langfristig einer starken Nachfrage unterliegen. Wie Abb. 16 zeigt, unterliegt die Nachfrage nach Büroflächen in Mülheim im Laufe der vergangenen Jahre ohnehin starken Schwankungen.

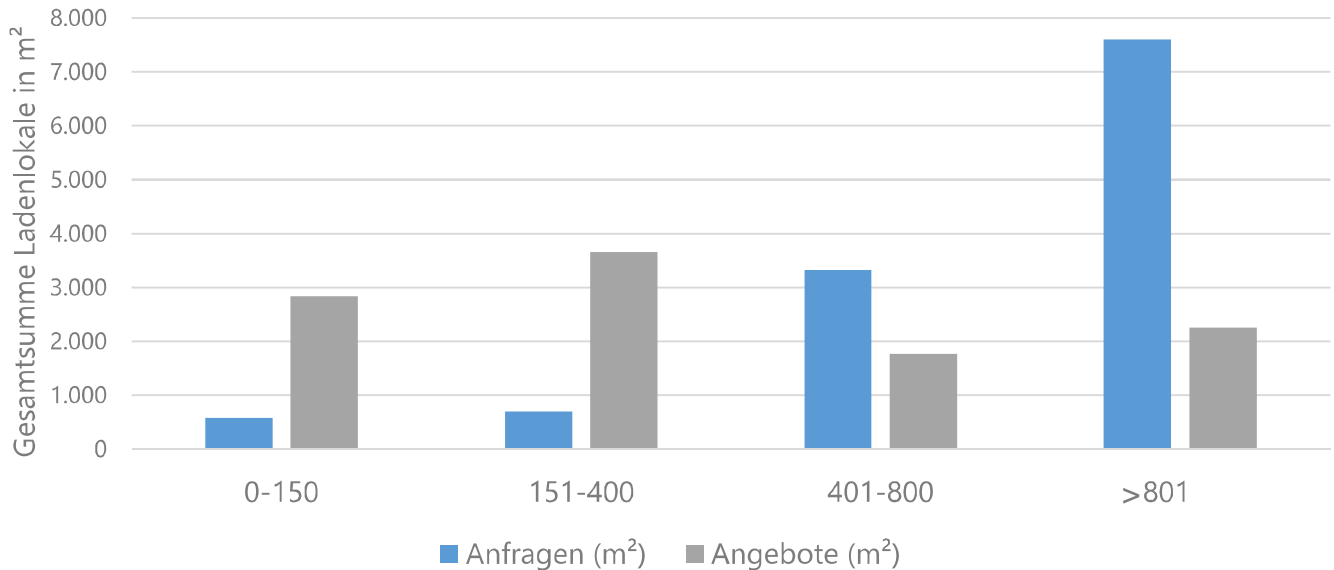
V. Ladenlokale und Einzelhandelsflächen

Räumlicher Schwerpunkt insbesondere des kleinflächigen Einzelhandels bleibt die Mülheimer Innenstadt. Aus diesem Grunde finden in halbjährlichen Abständen Kartierungen in der City statt, aus denen Nutzungs- und Leerstandsanalysen erstellt werden.

Unter 400 m² Verkaufsfläche – d.h. bei den klassischen „Läden“ – hingegen **gibt es einen großen Angebotsüberschuss**, wobei einschränkend erwähnt werden muss, dass insbesondere im Segment Ladenlokale viele Abschlüsse direkt über Makler und ohne Beteiligung der Wirtschaftsförderung oder des Citymanagements getätigt werden. 2020 gab es dafür anteilig mehr Nachfragen nach Ladenlokalen über 400 m² Verkaufsfläche, hier lag das Volumen der Nachfragen bei knapp dem Doppelten des Angebotes, wobei insgesamt pandemiebedingte Verzerrungen bedacht werden müssen. Bei **großflächigem Einzelhandel**, d.h. über 800 m² Verkaufsfläche, erreicht das Nachfragevolumen in m² sogar das Dreifache der der Wirtschaftsförderung bekannten Angebotsreserve (Abb. 17).

In den vergangenen Jahren kam es wiederholt zu Aufgaben oder Verlagerungen von Traditionsbetrieben insbesondere zu Lasten der Innenstadt. Ungeachtet dessen persistieren aber in anderen Teilen des Stadtgebietes seit mehreren Jahren großflächige Leerstände in ehemaligen Discounter-Filialen, bspw. an der Duisburger Straße sowie Aktienstraße. Zugleich gibt es aber aktuell auch **einige positive Entwicklungen in der Mülheimer Einzelhandelslandschaft**, z.B. hinsichtlich der Nachnutzung des ehem. REAL-Marktes im Rhein-Ruhr-Hafen (wird EDEKA) und der Revitalisierung des Rhein-Ruhr-Zentrums.

Abb. 17: Anfragen und Angebote bei Ladenlokalen



Mehr als bei allen anderen Segmenten äußern Anfragende für Ladenlokale konkrete Wünsche hinsichtlich der Lage innerhalb Mülheims; auch innerhalb der Straßen der City kommt es hierbei zu erheblichen Unterschieden.

Auch die angefragten Größen bedingen eine räumliche Differenzierung: Während kleine und mittlere Ladenlokale – für Einzelhandel, Dienstleistungen oder Gastronomie – zumeist für die Mülheimer City oder zentrale Stadtteillagen mit hoher Fußgängerfrequenz angefragt werden, beziehen sich großflächige Anfragen zumeist auf Lagen außerhalb dieser Bereiche, da Ladenlokale über 800 m² fast gar nicht im Bestand der Zentren vorhanden sind. Gleichzeitig ist insbesondere großflächiger Einzelhandel mit zentrenrelevanten Sortimenten außerhalb der zentralen Versorgungsbereiche (ZVB) städtebaulich unerwünscht.

VI. Gewerbemietpiegel

Die Beurteilung der erzielbaren Mieten für Gewerbeobjekte – und insbesondere ein Vergleich zu den Vorjahren – ist für 2020 nur schwer leistbar, da die Corona-Pandemie erhebliche Auswirkungen auf die Nachfrage insbesondere nach Büros und Ladenlokalen hatte und auch weiterhin hat und auch das Preisgefüge darunter leidet.

Bei Lager- und Produktionshallen scheinen die Auswirkungen weniger stark zu sein; hier haben sich für Mülheim hinsichtlich der Quadratmeterpreise keine wesentlichen Veränderungen gegenüber den Vorjahren ergeben. Daher wird an dieser Stelle auf die Vorjahreswerte verwiesen:

eingeschossige Hallen	Monatsmiete pro m²
bis 10 Jahre alt	3,70-5,00
Altbau	2,60-3,70

immopro.meo 2020

Bodenrichtwerte

gewerbliche Bauflächen	gute Lage (€/m²)	mittlere Lage (€/m²)	einfache Lage (€/m²)
Lager- und Produktionshallen	100	80	55
Büro- und Praxisflächen	230	130	100

Gutachterausschuss der Stadt Mülheim an der Ruhr 2021

VII. Eckdaten zum Wirtschaftsstandort Mülheim an der Ruhr

sozialversicherungspflichtig Beschäftigte: **58.590 (12/20)³**; -1,4% gegenüber Vorjahr

Mitarbeiterzahlen und Anzahl der Arbeitsstätten

0-9 = rd. **8.000**

10-49 = rd. **13.500**

50-249 = rd. **13.900**

250 und größer rd. **21.200**

Noch ca. **7.700** Beschäftigte in rd. **230 Betrieben** im verarbeitenden Gewerbe (12/20)

insg. **747 ha** Gewerbeflächen (=8,2% des Stadtgebietes)

Gewerbesteuerhebesatz: 580%

Bruttowertschöpfung rd. **5,4 Mrd. Euro (12/2019)³**; ca. **66.700 €/Einwohner**

+4,5% gegenüber Vorjahr

² it. NRW

³ IHK MEO



Ansprechpartner im Amt für Stadtplanung und Wirtschaftsförderung



Felix Blasch

Amtsleiter

0208-4556101

felix.blasch@

muelheim-ruhr.de



Nicolai Rozek

Standortanalyse

0208-4556121

nicolai.rozek@

muelheim-ruhr.de



Fabian Lüdtkke

Unternehmensservice

0208-4556122

fabian.luedtke@

muelheim-ruhr.de