BERLIN
[WOHNUNGSMARKT]

S. 4 — DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT
Vier Trends im Überblick

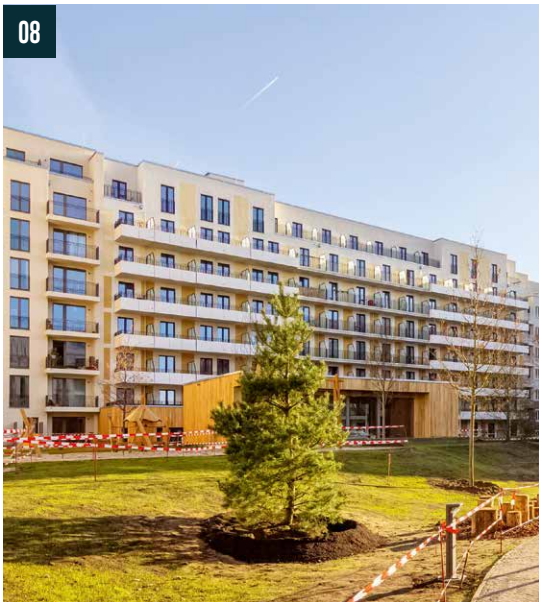
S. 8 — [BERLIN] FOKUSSIERT
Berlins besondere Eigendynamik

S. 12 — ZAHLEN & FAKTEN
Wissenswertes rund um den Berliner Wohnimmobilienmarkt

BNP PARIBAS REAL ESTATE

CITY REPORT 2021

INHALT



04 DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT
Vier Trends im Überblick

08 [BERLIN] FOKUSSIERT
Berlins besondere Eigendynamik

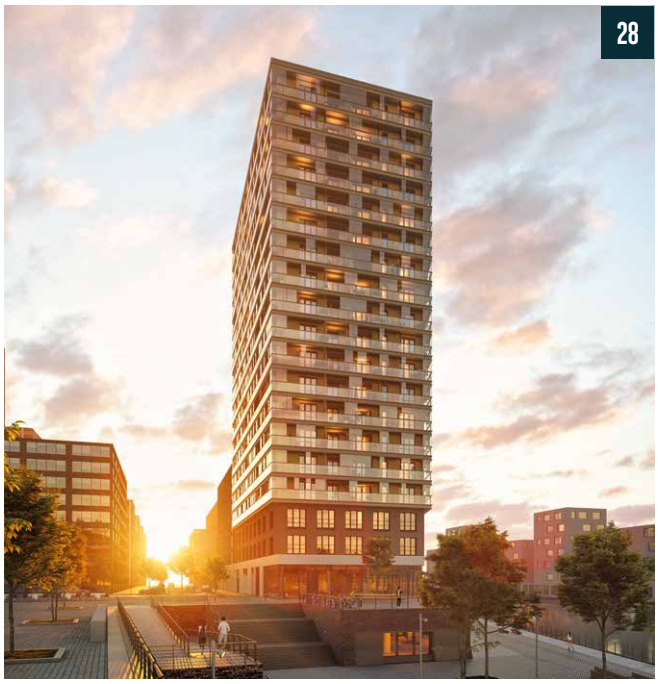
12 ZAHLEN & FAKTEN
Wissenswertes rund um den Berliner Wohnimmobilienmarkt

20 THE FUTURE IS NOW
Digitale Lösungen für private Vermieter

24 WOHNBAU, WIE ICH IHN SEHE!
Im Gespräch mit Philipp Schmitz-Morkramer von Quantum

BEST PRACTICE HAMBURG

28 BACK TO THE „ROOTS"
Wenn Wohnträume Wurzeln schlagen



Fotos / Visualisierungen: Hines Immobilien GmbH; Fox 1 GmbH; Garbe Immobilien-Projekte GmbH

EDITORIAL

Was sind die Wohntrends von heute und morgen? Bereits zum zweiten Mal geben wir Ihnen mit unseren Wohnmarkt-Reports einen detaillierten Einblick in die wichtigsten Standorte Deutschlands. Neben den Zahlen und Fakten zum jeweiligen regionalen Markt erwarten Sie anschauliche Best Practices, welche die Vielseitigkeit des Wohnens aufzeigen.

Das zurückliegende Jahr hat zwar zweifelsohne in der gesamten Immobilienbranche seine Spuren hinterlassen, gleichzeitig zeigte sich aber auch, dass die einzelnen Assetklassen hinsichtlich ihrer Resilienz sehr heterogen sind. So entwickelten sich in der Assetklasse Wohnen die Miet- und Kaufpreise weiterhin überwiegend positiv.

Wohnraum ist schon lange nicht mehr nur der Ort, an dem wir leben und unsere Freizeit verbringen: Die Pandemie hat uns gezeigt, dass unsere eigenen vier Wände auch Arbeitsplatz, Fitnessstudio und Restaurant in einem sein können. Wie werden also die Wohnformen der Zukunft aussehen? Wir werfen einen Blick auf die Trends, welche die Branche in Zukunft beschäftigen werden. Dabei spielen auch junge Unternehmen, wie beispielsweise PropTechs, eine immer wichtigere Rolle. Sie helfen dabei, Innovationen und Digitalisierung voranzutreiben und die Vision Smart Home oder gar Smart City möglich zu machen.

Der Wohnmarkt von morgen muss sich aber auch mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen. Hilft beispielsweise der Holzbau dabei, nachhaltigen und bezahlbaren Wohnraum zu schaffen?

Begleiten Sie uns in der neuen Ausgabe unserer Reports zu den unterschiedlichsten Projekten in ganz Deutschland und lassen Sie sich von der Vielseitigkeit inspirieren!

Christoph Meszelinsky

„Die Bedeutsamkeit der Assetklasse ist im vergangenem Jahr abermals gestiegen. Der Bereich Wohnen ist krisenfest und daher attraktiver denn je."

CHRISTOPH MESZELINSKY
Head of Residential Investment,
BNP Paribas Real Estate

IMPRESSUM

Herausgeber, Copyright & Redaktion
BNP Paribas Real Estate GmbH

Creative Direction & Design
KD1 Designagentur, Köln

Titelfoto
LemonOne GmbH

Redaktion
Michaela Stemper

klimaneutral
natureOffice.com | DE-140-856628
gedruckt

MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C003425
www.fsc.org

Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Report das generische Maskulinum verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT

VIER TRENDS IM ÜBERBLICK

Manch einer würde sicher sagen, dass der Bereich Wohnen konstant und im Vergleich zu anderen Assetklassen kaum Veränderungen unterworfen ist. Wer jedoch genauer hinschaut, sieht, dass sich momentan ein Transformationsprozess abzeichnet. Nicht nur die Digitalisierung bringt viele Veränderungen mit sich, auch das Thema Nachhaltigkeit prägt das Denken und die Ziele der Nutzer, und damit wandeln sich auch die Methoden, das Bauen und der gesamte Immobilienzyklus.

1.

Digitalisierung

Es gibt keine Branche oder keinen Bereich, der sich nicht mit der Digitalisierung auseinandersetzen muss – so auch die Immobilienbranche. Es scheint, als würde momentan alles smart werden: angefangen vom Smart Home über Smart Buildings bis hin zu smarten Quartieren oder gar zur Smart City.

Ein Smart Home bezeichnet die Digitalisierung im Wohnbereich. Bei Wohnimmobilien kommen verschiedene Sensoren und Techniken zum Einsatz, die für mehr Komfort im Eigenheim oder in der Mietwohnung sorgen.

> „Sensoren liefern Daten zu Heizung, Kühlung, Lüftung, Beleuchtung, Sicherheit und anderen Gebäudeaspekten, damit Eigentümer und Betreiber Funktionen und Dienstleistungen so optimieren können, dass der ökologische Fußabdruck des Gebäudes so klein wie möglich ausfällt. Damit ist Digitalisierung der unverzichtbare Begleiter für nachhaltiges Bauen."
>
> **DR. EIKE WENZEL**
> Institut für Trend- und Zukunftsforschung

Von einem Smart Building spricht man, wenn es um die Vernetzung von Zweckgebäuden geht. Wenn eine gesamte Stadt durch Sensoren und Co. vernetzt ist, bezeichnet man diese als Smart City. Noch ist diese Vernetzung ganzer Städte größtenteils Zukunftsmusik. Doch gerade Quartiersentwicklungen sind eine gute Möglichkeit, um smarte Technologien wie Apps, Internet of Things (IoT) und Machine Learning zu erproben. Viele digitale Maßnahmen wie Licht- und Temperatursteuerung sowie Video-Türsprechanlagen gehören bei Quartieren bereits zum Standard. Dennoch ist ein komplett digitales Quartier noch eine Seltenheit und damit ein Alleinstellungsmerkmal, das im Markt positiv bewertet wird.

„Digitalisierung ist vorrangig in der Neubauentwicklung der vergangenen 5 bis 10 Jahre in den Gateway Cities anzutreffen. Noch nutzen viel zu wenig Neubauprojekte die Chancen des vernetzten Wohnbaus – obwohl ökonomische, ökologische und soziale Aspekte dafürsprechen. Auch wenn es wenige Erhebungen dazu gibt, würde ich schätzen, dass der Anteil im einstelligen Prozentbereich liegt", berichtet Christoph Meszelinsky, Co-Head Residential Investment bei BNP Paribas Real Estate. Neben Smarthome-Anwendungen werden auch weitere Innovationen wichtiger in der (Wohn-)Immobilienwirtschaft: angefangen beim Building Information Modeling (BIM) über Blockchain bis hin zur künstlichen Intelligenz (KI).

2.

Nachhaltigkeit

Am Thema Nachhaltigkeit kommt auch der Wohnimmobilienmarkt nicht vorbei, so viel ist aus den Zielen des Pariser Abkommens deutlich geworden. Auch der „Klimaschutzplan 2050" der Bundesregierung gibt für den Gebäudesektor ein klares Klimaschutzziel vor: Wohn- und Arbeitsstätten sollen im Jahr 2030 nur noch 70 bis 72 Mio. Tonnen CO_2 ausstoßen. Dabei stützt sich die Wohn- und Wärmewende vor allem auf drei Pfeiler: Energieeffizienz, verfügbare erneuerbare Energien (Photovoltaik) sowie alternative Baustoffe wie Holz oder Recycling-Beton.

In einigen Bereichen ist der Wohnmarkt schon nachhaltig aufgestellt. So wird beispielsweise der Baustoff Holz in Deutschland vor allem beim Wohnungsbau eingesetzt. Andere Assetklassen tun sich hingegen noch schwer damit. Zu Unrecht, wie Udo Cordts-Sanzenbacher, Geschäftsführer & Co-Head Residential Investment, erklärt: „Holz weist ein einzigartiges Verhältnis von Eigengewicht und Tragkraft, Brand- und Wärmeschutz auf. Daher ist diese Bauweise eine ideale Möglichkeit, bestehende Gebäude aufzustocken oder Baulücken zu schließen. Gerade im urbanen Raum ist diese Nachverdichtung im Wohnbereich dringend notwendig."

Cradle to Cradle (C2C) steckt in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft noch in den Kinderschuhen, dennoch ist das Prinzip ein wichtiger Trend, mit dem sich Immobilienakteure beschäftigen sollten. C2C ist angelehnt an die Kreisläufe in der Natur und kann als „vom Ursprung zum Ursprung" oder „von der Wiege zur Wiege" übersetzt werden. Cradle-to-Cradle-Produkte werden bereits bei der Entstehung so konzipiert, dass eine Wiederverwertbarkeit gewährleistet wird. Anders als beim Recycling sollen Materialien ohne Qualitätsverlust immer wieder für denselben Baustoff wiederverwendet werden. Aus den Baustoffen einer Immobilie soll so am Ende der Nutzungsdauer ein neues Gebäude entstehen können.

Immer mehr Menschen wohnen im urbanen Raum, wollen aber nicht auf ökologische Produkte, Pflanzen oder die Gartenarbeit verzichten. Landwirtschaftliche Flächen in der Stadt sind jedoch rar. Aus diesem Grund gewinnt die urbane Landwirtschaft an Bedeutung – ein weiterer grüner Trend. Urban Farming und Urban Gardening werden zwar größtenteils als Synonyme verwendet. Das Urban Gardening bezieht sich jedoch nur auf den Anbau für den Eigenbedarf, während das Urban Farming die Landwirtschaft im städtischen Bereich bezeichnet. Hierbei werden Gemüse-, Obst-, Pflanzen- oder Kräutergärten angelegt, um auch auf kommerzieller Basis Produkte für eine größere Bevölkerungszahl zu liefern. ■

1 — Entspannend und nachhaltig: Urban Gardening trägt zum Wohlbefinden der Bewohner bei.
2 — Dr. Eike Wenzel, Gründer des Instituts für Trend- und Zukunftsforschung

Stadt der Zukunft

„Die Zukunft gehört den Gebäuden, in denen die Bewohner nicht nur leben und arbeiten, sondern auch einen Großteil ihrer Lebensmittel und Dinge ihres täglichen Bedarfs erzeugen können. Auf dem Dach liefern Solarmodule übers Jahr gesehen 45 % des Stroms für die Gebäude. Gewächshäuser, die ganzjährig mit LED-Licht betrieben werden, produzieren 40 % der für die 3.000 Bewohner erforderlichen Menge an Gemüse und Obst. Werden Gebäude nicht zehn oder mehr Stockwerke hoch gebaut, lässt sich auch der gesamte Strom- und Gemüsebedarf auf den Dächern produzieren. Gibt es Zeiten mit überschüssigem Solarstrom, landet der unter anderem in der Tiefgarage, um dort die Elektroautos aufzuladen. Und statt für Besorgungen in die Innenstadt zu fahren, können Bewohner im Erdgeschoss Dinge des täglichen Bedarfs mithilfe von 3-D-Druckern selbst herstellen."

3.

Neue Arten des Wohnens

Die Art und Weise, wie wir wohnen, befindet sich im ständigen Wandel. Schon vor der Corona-Pandemie zeichneten sich verschiedene Veränderungen ab. Beispielsweise war ein Trend, die Fläche zu verkleinern: Mikroapartments und Tiny Houses stießen bei Nutzern und im ersten Fall auch bei Investoren auf immer mehr Interesse.

Bei Mikroapartments handelt es sich um sehr kleine, vollmöblierte Wohnungen, die, häufig um umfangreiche Dienstleistungen ergänzt, vermietet werden. Mieter können Studierende oder Auszubildende sein, aber auch Geschäftsleute oder Pendler, die kurzfristig eine Wohnung benötigen. Die klassische Standardgröße beträgt zwischen 20 und 25 m². „Mit dieser Wohnungsgröße erreicht man in der Regel das beste Verhältnis zwischen Baukosten und späteren Mieteinnahmen – ein wichtiger Anhaltspunkt für Investoren", so Stefan Wilke, Director National Residential Investment bei BNP Paribas Real Estate.

Gerade die jüngere Generation war vor der Pandemie viel in Bewegung, wechselte häufiger den Wohn- oder Arbeitsort und zeigte sich daher begeistert von den Full-Service-Angeboten, die manch ein Mikroapartment-Betreiber anbot. Gleichzeitig wurde aber auch der Wunsch nach Gesellschaft immer größer, sodass sich auch die Coliving-Angebote ausweiteten. Diese bieten neben einem Zimmer – wie in einer klassischen Studierenden-WG – auch eine Gemeinschaft, ähnlich dem Coworking. Man lebt nicht nur zusammen, man arbeitet auch im eigenen Zuhause wie in Coworking-Flächen. Die WG 2.0 war geboren! „Geselligkeit ist dabei nur ein Aspekt. Wie schon beim Microliving treibt die Nutzer des Colivings vor allem der Wunsch nach hoher Flexibilität und Vereinfachung an. Dazu kommt das Bedürfnis, zu einer exklusiven Community mit limitiertem Zugang zu gehören. Der All-Inclusive-Ansatz der Anbieter ist marktgängig. Nutzer wollen alles aus einer Hand und bereits im Preis inbegriffen", erklärt Wilke.

Doch was macht die Pandemie aus diesem Trend? Zum einen wird immer häufiger der Wunsch nach mehr Fläche artikuliert, eine Erweiterung um ein Arbeitszimmer oder gar einen Fitnessraum. Auch Balkon, Terrasse und Grünflächen scheinen bedeutender zu werden. Zum anderen wird aber an früheren Trends wie den Mikroapartments festgehalten. Die Zeit wird zeigen, welche neuen Arten des Wohnens die Zukunft für uns bereithält.

Kanso Frankfurt: Das Mikroapartment-Projekt mit über 300 Einheiten überzeugt durch eine hochwertige Bauweise und eine stilvolle Innenausstattung.

4.

1 — Krisenfest: Healthcare-Immobilien erfuhren in der Pandemie im Vergleich zu anderen Bereichen keinen Rückgang in der Nachfrage von Investorenseite.
2 — Anna-Lena Hetzel Transaction Manager BNP Paribas Real Estate Investment Management

Demografischer Wandel

Ein weiterer Trend, der nicht vernachlässigt werden sollte, ist der demografische Wandel. Unsere Gesellschaft wird immer älter, doch gerade für die späte Lebensspanne fehlt es an bedarfsgerechten Wohnlösungen. Aus diesem Grund gewinnen Healthcare-Immobilien immer mehr an Relevanz.

Der Bedarf an seniorengerechtem Wohnen steigt hierzulande massiv. Während in Deutschland im Jahr 2012 knapp 21 % der Einwohner über 65 Jahre alt waren, wird dieser Anteil nach Schätzungen des BMI bis zum Jahr 2035 auf etwa 30 % ansteigen. 2050 wird sogar damit gerechnet, dass jeder Siebte älter als 80 Jahre sein wird.

Jetzt und besonders in der Zukunft werden daher immer mehr Healthcare-Immobilien gebraucht. Dazu zählen Pflegeheime, Ärztehäuser und Praxen, aber auch Formen des betreuten Wohnens, die es den Senioren ermöglichen, ihr Leben so lange wie möglich selbstständig – aber mit gewisser Unterstützung – zu führen. Bereits heute gibt es neben den traditionellen Pflegeeinrichtungen betreutes oder Service-Wohnen, Seniorenresidenzen, Pflege-WGs, Mehrgenerationenhäuser oder Cohousing-Modelle.

Seniorengemeinschaften werden schon jetzt als einer der am schnellsten wachsenden und sich entwickelnden Sektoren auf dem Immobilienmarkt angesehen. Und dieser Trend wird sich auch in Zukunft fortsetzen, da sich Gesundheitsimmobilien als relativ immun gegen allgemeine wirtschaftliche Krisen zeigen, weiß Anna-Lena Hetzel, Transaction Manager von BNP Paribas Real Estate Investment Management: „Die Assetklasse der Healthcare-Immobilien hat in der Pandemie im Vergleich zu anderen Bereichen keinen Rückgang in der Nachfrage von Investorenseite erfahren und sich als sehr krisenfest gezeigt. Dies gilt insbesondere für Seniorenheime, die durch entsprechend hohe Schutzmaßnahmen gegenüber ihren Bewohnern kaum von der Krise betroffen waren. Dies hat dazu geführt, dass die Nachfrage nach Seniorenheimen und Healthcare-Immobilien im Allgemeinen weiter gestiegen ist, das Wettbewerbsverhalten unter den Investoren deutlich zugenommen hat und die Renditen für die Assetklasse weiter gesunken sind. Durch das gestiegene Investoreninteresse erwarten wir eine zunehmende Professionalisierung des gesamten Marktes."

Fotos: Fox 1 GmbH; Adobe Stock/Spuno

[BERLIN] FOKUSSIERT

BERLINS BESONDERE EIGENDYNAMIK

In Berlin geht alles – und manchmal nichts. Die enorme Wachstumsdynamik des Wohnmarkts trifft hier auf die „Bewahrer" der alten Mieten. So ging der Mietendeckel im Januar 2020 als Immobilien-Schreckgespenst durch die Presse. Attraktive und funktionierende Projektentwicklungen in modernen Stadtquartieren gibt es dennoch.

1 — **Im Zukunftsquartier Südkreuz** entstehen neue Lebensräume für alle Generationen.
2 — **Christoph Reschke,** Geschäftsführer Hines Immobilien GmbH
3 — **Joachim Wintzer,** Managing Director Hines Immobilien GmbH

Beginnen wir mit dem Blick auf das große Ganze. Was ist Ihrer Meinung nach typisch für die Stadtentwicklung in Berlin?

Christoph Reschke: Das Typische an Berlin ist, dass vieles atypisch ist. Wir erleben an diesem Standort zeitgleich die unterschiedlichsten Entwicklungen des Immobilienmarkts – auch konträre. Ein Beispiel: Die Tendenz zur Urbanisierung geht einher mit der Gegenbewegung, dass Familien raus aus Berlin ziehen. Grundsätzlich begegnen wir in der Hauptstadt dem dynamischsten Marktumfeld Deutschlands. Auch nach über hundert Jahren gilt die Aussage des Publizisten Karl Scheffler, Berlin sei dazu verdammt, „immer fort zu werden und niemals zu sein".

Joachim Wintzer: Berlin weist, anders als andere Metropolen, ein polyzentrisches Stadtbild aufgrund der vorangegangenen Entstehungsgeschichte auf. Diese Zentren sind teilweise gleichwertig, unterscheiden sich jedoch ganz grundsätzlich voneinander.

Funktioniert die Hauptstadt anders als andere A-Städte?

Wintzer: Kaum eine Stadt hat so viel Nachverdichtungspotenzial wie Berlin. Kleinere Metropolen wie Stuttgart besitzen weniger Grundstücke, die sich dafür eignen. Die Spreemetropole legte zudem in den letzten 5 bis 6 Jahren ein Wachstum vor, das andere A-Städte erst über Jahrzehnte erreichen. Daraus ergibt sich leider auch Konfliktpotenzial wie etwa durch die Gentrifizierung, was aber nicht ausbleibt, wenn neue Arbeitsplätze mit hohen Gehältern über dem Durchschnitt des bestehenden Einkommens geschaffen werden. Folglich können auch die Mieten im Zentrum von 5 auf 8 bis 12 € oder höher je m² steigen. Ich habe in diesem Zusammenhang sogar gehört, man müsse Berlin „de-attraktivieren".

Sehen Sie aktuell einen besonderen Bedarf?

Wintzer: Natürlich fragen wir uns: Was bedeutet Corona fürs Wohnen? Werden wieder mehr Arbeitszimmer geplant? Eigentlich waren wir auf einem guten Weg zur Sharing Economy mit Coworking Spaces. Wir erwarten, dass dieser Trend auflebt, wenn ein Impfstoff das Zusammenkommen wieder möglich macht. In Bezug auf unsere Projekte verzeichneten wir in unserem Stadtquartier am Südkreuz den größten Bedarf bei den kompakten Wohnungsgrößen mit 1,5 bis 2 Zimmern.

Was sind aus Sicht eines Entwicklers interessante Stadtteile?

Reschke: Arbeitnehmer ziehen nicht mehr in die Stadt des Arbeitgebers, sondern umgekehrt. Viele Firmen kommen nach Berlin, weil sie dort junge, kreative und dynamische Arbeitnehmer finden. Deshalb werden Büros gerne an der Mediaspree oder in Friedrichshain eröffnet. Nicht allein, weil es dort schön, sondern weil es nah an den Wohnquartieren potenzieller Mitarbeiter ist. Der „War for Talents" wird auf einem ganz neuen Spielfeld ausgefochten.

Was sind die Besonderheiten an Ihrer Quartiersentwicklung Wohnpark Südkreuz? Übrigens, Ihr erstes Mietwohnungsbauprojekt …

Reschke: Seit etwa sieben Jahren realisieren wir in

Fotos / Visualisierungen: Hines Immobilien GmbH

Wohnen und Arbeiten: Im Wohnpark Südkreuz entstehen neben 664 Wohneinheiten auch 11.500 m² Büro- und Gewerbefläche.

Hines

Das international agierende Immobilieninvestmentunternehmen Hines deckt ein breites Spektrum an Assetklassen beginnend mit Office über Retail bis hin zur Logistik in 225 Städten weltweit ab. Im deutschen Markt machte Hines von sich reden, als der Projektentwickler unlängst das erste Mietwohnobjekt fertigstellte.

den USA bereits „Multi-family Houses" mit einem Gesamtvolumen von 3,5 bis 4 Mrd. US-Dollar. Das Segment „Living" berücksichtigt Mietwohnungen, Studentenheime, Seniorenresidenzen und auch Mischformen. Für unser erstes Mietwohnbauprojekt hierzulande haben wir die besten Ideen weltweit für den deutschen Markt adaptiert. So entstand ein gemischt genutztes Quartier in Berlin-Schöneberg mit 664 Wohneinheiten für rund 1.200 Menschen: Freifinanzierte mischen sich mit geförderten Mietwohnungen sowie mit Mikroapartments und Jugendwohnungen. Zudem haben wir Wohnungen für Personen mit Beeinträchtigungen eingebunden. Hinzu kommen 11.500 m² Büro- und Gewerbefläche.

Wintzer: In den USA geht der Trend klar zu Gemeinschaftsbereichen: Hier sind sogar Pet-Stationen für die Haustiere Teil des Konzepts. Soweit würde ich in Berlin nicht gehen, aber der gemeinschaftliche Gedanke ist uns aus dem Office-Bereich nicht fremd. Aus Coworking wird Coliving. Im Südkreuz realisierten wir einen 350 m² großen Community-Bereich zentral am Eingang der Mikroapartments, übrigens mietkostenfrei. Er ersetzt das berühmte „Allerlei-Zimmer", das man aus vielen Wohnungen kennt. Mal wird dort gebügelt, mal werden Gäste untergebracht oder es wird gearbeitet. Aber regelmäßig genutzt wird es eben doch nicht. Und so schufen wir eine Fazilität, die von Waschmaschinen über Bücher bis hin zum Fitnessraum und einem Musikzimmer alles bietet. Der Gedanke der Sharing Economy wird hier gelebt. Ein Fahrradpavillon im grünen Innenhof lädt zum gemeinsamen Schrauben ein. Am Ende soll jeder das Gefühl haben, Teil der Südkreuz-Quartier-Community zu sein, auch wenn sich das Quartier auf 11 unterschiedliche Häuser verteilt.

Wo lagen die Herausforderungen bei der Entwicklung?

Reschke: Wir wurden vom Bezirk angesprochen, ob wir Wohnungen für zwei soziale Träger integrieren könn-

ten. Diese begleiten minderjährige Jugendliche und junge Erwachsene, die nicht bei ihren Eltern leben und Unterstützung benötigen, in die Selbständigkeit. Die berührenden Lebensgeschichten haben uns überzeugt, Jugendwohnungen umzusetzen. Die Bewohner werden von Sozialarbeitern und Erziehern betreut. Aus unserer Sicht kann ein sozialer Träger in einem größeren Wohnkomplex stabilisierend wirken und die Hausgemeinschaft positiv prägen. Feste Ansprechpartner für uns als Eigentümer und ein Hauskoordinator vor Ort sorgen für ein gelungenes Zusammenleben. Alle Beteiligten sehen die Chance, jungen Menschen Hilfe in zentraler Lage anzubieten. Die Träger sagen uns, dass es besonders für junge Erwachsene schön sei, in einem Neubau erste Erfahrungen im eigenen Wohnraum zu machen. Unser Projekt ist damit ein Paradebeispiel – und gleichzeitig ein Pilot – für einen durchmischten Kiez aus sozial geförderten Wohnungen, Jugendwohnen und hochpreisigen Wohnungen.

Wintzer: Wenn 664 Einzelmieter zusammenkommen, kann man nicht erwarten, dass sofort eine funktionierende Gemeinschaft entsteht. Da bedarf es einer Eingewöhnungsphase. Allein die Umzugslogistik ist herausfordernd. Sicherlich gab es jedes Konzept schon einzeln, aber mit dem Mix betreten wir Neuland.

Welche neuen Aspekte eines modernen Quartiers erfüllt der Wohnpark?

Reschke: Im Gebäude F bieten wir 215 Mikroapartments für Studierende und Auszubildende an. Hier sieht man übrigens gut, wie die Daten aus unserer eigens programmierten Quartiers-App eine Projektentwicklung beeinflussen können: Die Marktumfrage ergab, dass unmöblierte Apartments stärker nachgefragt wurden als möblierte. Also entschieden wir uns gegen die Möblierung.

Wintzer: Das Areal an der Schöneberger Linse entwickelt sich zusehends zum Energie- und Mobilitätshub: Ob Vattenfall, ENGIE oder die Bundesnetzagentur, sie alle sind hier vertreten. Konzepte für selbstfahrende Busse, die Flinkster Flotte der DB und SHARE NOW sind im Gespräch. Eine bessere Anbindung als am Quartier Südkreuz werden Sie kaum finden: Das Objekt punktet mit 1.000 Fahrradabstellplätzen und einem Anschluss an die Fahrradschnellwege. Die ÖPNV-Anbindung Schöneberg, die ICE-Anbindung am Südkreuz sowie die Anbindung zum Autobahnring sind ideal.

Eine Frage zu guter Letzt: Wird Mietwohnbau auch zukünftig ein wichtiger strategischer Bestandteil des Hines-Portfolios?

Reschke: Uns ist erfolgreich gelungen, mit dem Großprojekt Südkreuz den Mietmarkt in der Assetklasse Wohnen in Deutschland zu erschließen. Jetzt stehen wir in den Startlöchern, um die gewonnenen Erfahrungen daraus in zukünftigen Projekten fortzuschreiben – ganz konkret in Berlin, aber auch deutschlandweit. ■

Alle Zeichen auf Wachstum

Auch ich würde Berlin als die dynamischste Stadt Deutschlands bezeichnen. Sich wandelnde Stadtteile bieten Entwicklungspotenzial – so auch das grüne und wassernahe Reinickendorf nach der Schließung des Flughafens Tegel. Gleichzeitig wird sich mit Eröffnung des Flughafens Willy Brandt und durch den pulsierenden Medienstandort Adlershof im Südosten auch für das Segment Wohnen Neues ergeben. Ich denke hier an Klein- und Kreisstädte im Umland wie Erkner, Königs Wusterhausen oder Zossen oder auch an Stadtgebiete wie Treptow, Oberschöneweide oder Lichtenberg. Die Dynamik der Stadt lässt sich an innovativen Konzepten im Wohnbau im wahrsten Sinne des Wortes erleben: Da wachsen Wohnhochhäuser wie das Upside von der Wasserlinie der Spree direkt in den Himmel. Am Gleisdreieck zeigt der Möckernkiez, wie sich selbstverwaltetes, ökologisches und soziales Wohnen im Rahmen einer Genossenschaft realisieren lässt.

Der Mietpreis reagiert letztendlich auf die Dynamik in Angebot und Nachfrage. Wir beobachten, dass die Neubaumieten, die nicht von der Deckelung betroffen sind, weiter steigen. In diesem Segment ist noch Wohnraum verfügbar. Der Trend geht zu kleinen, kompakten Wohnungen, um die Miete im Rahmen des eignen Budgets zu halten. Ferner hat sich allgemein ein neues ökologisches Bewusstsein eingestellt, was sich auch auf die Erwartungen von Mietern / Käufern an ihre Wohnimmobilie auswirkt. Erste Pioniere am Markt begegnen dieser Nachfrage bereits mit sehr interessanten und teilweise komplett recycelbaren Gebäuden. Im Vergleich dazu fehlen große Wohnungen mit 3 Zimmern und mehr. Residential-Investoren schätzen gerade die hohe Dynamik der Spreemetropole. Demgegenüber herrschen auf dem multikulturellen Nachfragemarkt verhältnismäßig bescheidene Ansprüche im Vergleich zu anderen A-Städten.

KARSTEN BISCHOFF
Director Regional Residential Investment BNPPRE

Fotos / Visualisierungen: Hines Immobilien GmbH

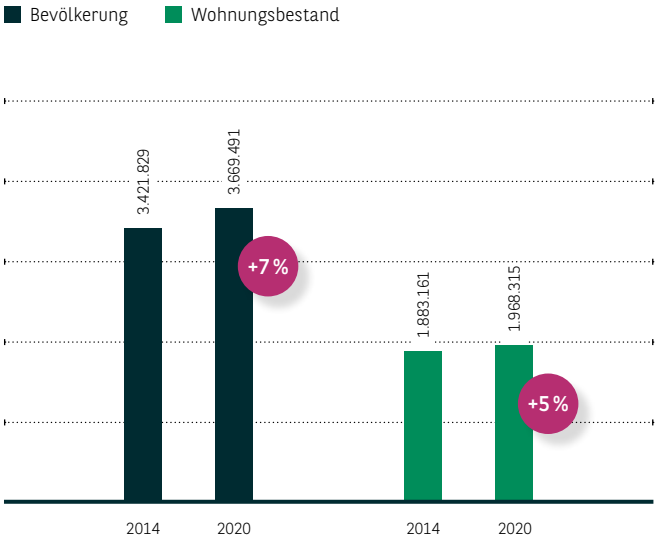
BERLIN

Jung, aufregend, kreativ und auch immer etwas polarisierend: Berlin gehört zweifelsohne zu den angesagtesten Metropolen Europas und liegt in Schlagdistanz zu den europäischen Platzhirschen London oder Paris.

- Berlin kann dank seiner Strahlkraft seit Jahren ein starkes Bevölkerungswachstum verbuchen, sodass die Einwohnerzahl gegenüber 2014 um 7 % gestiegen ist. Übersetzt in einen absoluten Wert kommt dies einem Zuwachs um eine Viertelmillion Menschen gleich, wodurch erst die wahre Dimension für die Wohnraumnachfrage deutlich wird. Zur Einordnung: Die 250.000 zusätzlichen Berliner würden für sich genommen immer noch zu den 30 größten Städten Deutschlands zählen.
- Demgegenüber ist der Wohnungsbestand seit 2014 „nur" um 5 % bzw. 85.000 Einheiten gestiegen. Zwar ist die Haushaltsentwicklung für die Angebots-Nachfrage-Relation die maßgebliche Kenngröße, allerdings zeigt sich auch hier ein ganz ähnliches Bild, sodass die Deckungsquote bei nur rund 71 % liegt. Entsprechend verwundert es nicht, dass die Leerstandsquote mittlerweile deutlich unter 1 % notiert. Es soll aber nicht unerwähnt bleiben, dass die Bemühungen der vergangenen Jahre zur Schaffung neuen Wohnraums durchaus Früchte tragen und 2019 erstmals gar das benötigte jährliche Niveau erreicht wurde.
- Zwar gibt es auch noch in zentralen Lagen große Wohnprojekte, wie beispielsweise in der Europacity am Hauptbahnhof, allerdings stehen immer weniger innerstädtische Entwicklungsflächen zur Verfügung. Der Fokus der Entwickler und Nachfrager hat sich daher spürbar in Richtung der Randlagen bzw. auch aufgrund der sich verbessernden Infrastruktur und der besseren Planungssicherheit sogar in das nahe Brandenburger Umland verschoben.
- Dieser Trend geht damit einher, dass immer mehr Menschen die Vorzüge Berlins als eine der wasserreichsten Großstädte Deutschlands genießen wollen. Neuentwicklungen in Wasserlage, wie beispielsweise auf der Insel Eiswerder in Spandau oder in Oberschöneweide, werden aktuell daher besonders stark nachgefragt.

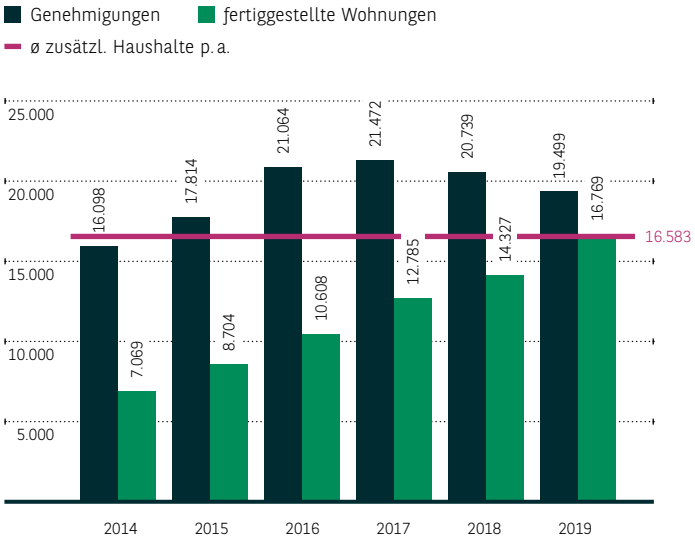
→

ENTWICKLUNG BEVÖLKERUNG UND WOHNUNGSBESTAND 2014–2020



Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2020

ENTWICKLUNG NACHFRAGE UND ANGEBOT 2014–2019



Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2020; GfK Geomarketing

AUF EINEN BLICK

NACHFRAGE

+23.231 Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2019,
+29.435 Personen im Jahr 2018

9,7 %

Arbeitslosenquote 2020,
+1,9 %-Punkte zum Vorjahr

2.041.784 Haushalte

zum 31.12.2019, +10.586 Haushalte zum Vorjahr

81,3

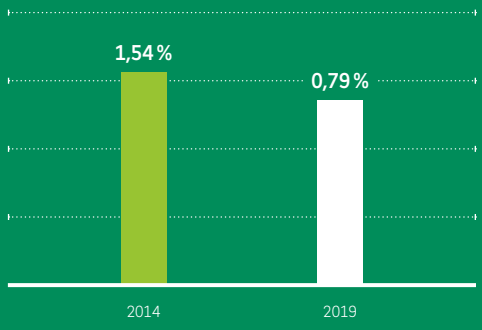
Kaufkraftindex pro Haushalt 2020, 38.915 € Kaufkraft pro Haushalt

ANGEBOT

1.968.315 Wohnungen

zum 31.12.2019, +19.063 Wohnungen zum Vorjahr

Leerstandsquote



42,9 %

Anteil Mehrfamilienhäuser 31.12.2019, unverändert zum Vorjahr

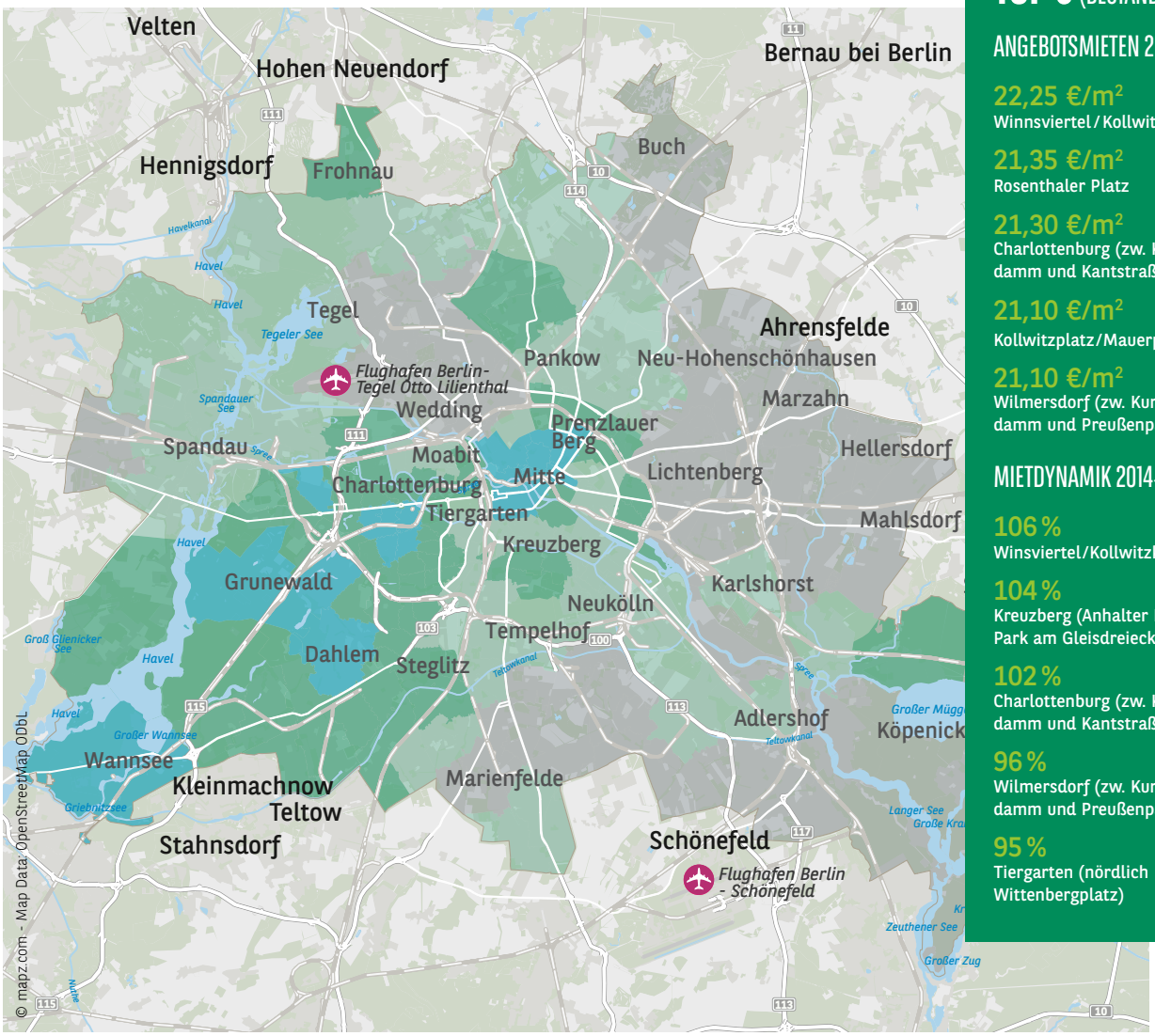
19.499

Baugenehmigungen 2019, -1.240 Wohnungen zum Vorjahr

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, GfK Geomarketing, Bundesagentur für Arbeit, CBRE-empirica Leerstandsindex

MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

ZWEITEILUNG DER WOHNLAGEN



LAGEKLASSE sehr gut · gut · durchschnittlich · einfach

TOP 5 (BESTAND)

ANGEBOTSMIETEN 2020

22,25 €/m²
Winnsviertel / Kollwitzkiez

21,35 €/m²
Rosenthaler Platz

21,30 €/m²
Charlottenburg (zw. Kurfürstendamm und Kantstraße)

21,10 €/m²
Kollwitzplatz / Mauerpark

21,10 €/m²
Wilmersdorf (zw. Kurfürstendamm und Preußenpark)

MIETDYNAMIK 2014–2020

106 %
Winsviertel / Kollwitzkiez

104 %
Kreuzberg (Anhalter Bahnhof / Park am Gleisdreieck)

102 %
Charlottenburg (zw. Kurfürstendamm und Kantstraße)

96 %
Wilmersdorf (zw. Kurfürstendamm und Preußenpark)

95 %
Tiergarten (nördlich Wittenbergplatz)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

- Die Attraktivität Berlins hat in den vergangenen Jahren zu einem Transformationsprozess auf dem Wohnungsmarkt geführt, dessen Dynamik in Deutschland seinesgleichen sucht. Was der Metropole zum einen enorme Entwicklungspotenziale als Wirtschaftsstandort bietet, hat zum anderen wohnungspolitische Probleme offenbart, die letztlich in verschiedenen Maßnahmen der Politik mündeten. Darunter das kooperative Baulandmodell, der Erlass von Milieuschutzgebieten, die Ausübung von Vorkaufsrechten und, allen voran, der Mietendeckel. Die Mietentwicklung im Jahr 2020 ist ganz klar vor dem Hintergrund des von der Politik vorgenommenen Markteingriffs bezüglich der Mietpreisbremse her zu interpretieren.

Foto: Matthias Heib / stock.adobe.com

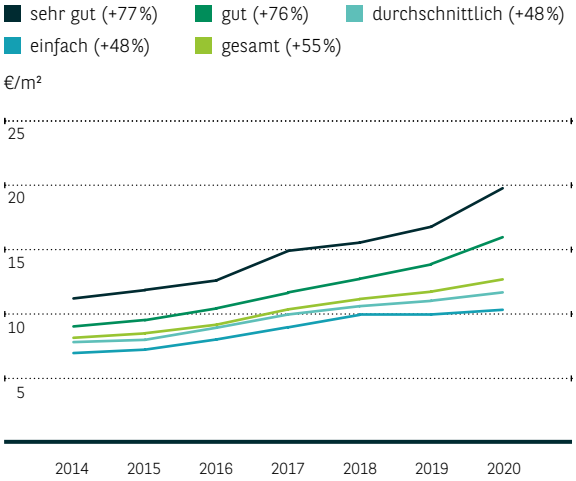
Gute und sehr gute Lagen mit Preissprung

Höchste Mieten im Prenzlauer Berg

Inseratszahlen teilweise halbiert

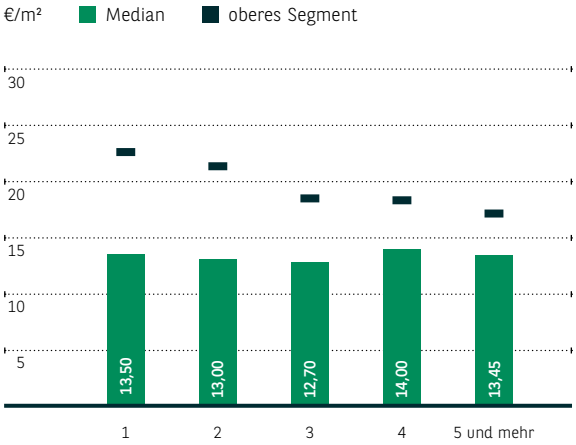
- Im Median liegt die Bestandsmiete in Berlin bei 12,75 €/m². Trotz des Mietendeckels entspricht dies einem Anstieg von gut 8 % gegenüber 2019, der damit stärker als noch in den beiden Vorjahren ausfiel. Zurückzuführen ist dies auf eine deutliche Abnahme der Inserate im regulierten Segment. Es waren spürbar weniger günstige Wohnungen am Markt verfügbar.
- Obwohl in der langfristigen Betrachtung ein deutliches Anziehen der Mieten im gesamten Stadtgebiet zu beobachten ist, zeigt sich in der Differenzierung nach Wohnlagequalitäten eine Zweiteilung des Marktes. In den sehr guten und guten Lagen ist es 2020 zu einem überproportionalen Preissprung (+18 % bzw. +14 %) gekommen, da hier das Wegbrechen des günstigen Wohnungsangebots auf ein breites Angebot an unregulierten Wohnungen trifft. In den einfachen und durchschnittlichen Lagen hingegen sind die Medianmieten mit +3 % bzw. +6 % zwar dynamisch, im langjährigen Vergleich aber unterdurchschnittlich gestiegen. Dieser minimalen Dämpfung steht allerdings ein Rückgang der Inserate um mehr als 50 % gegenüber.
- Die höchsten Angebotsmieten lassen sich erwartungsgemäß in den beliebten Lagen mit sehr guter Wohnqualität verorten. So wird zum Beispiel in der stark nachgefragten City West rund um den um den Kurfürstendamm im Mittel die 21-€/m²-Marke geknackt. Etwas teurer wird es im Prenzlauer Berg. Im Winsviertel und dem Kollwitzkiez mit seinen historischen Gründerzeitbauten werden im Median 22,25 €/m² aufgerufen.
- Da sich die Mieten hier seit 2014 mehr als verdoppelt haben, ist das Viertel auch die dynamischste Ortsteillage. Anders als in vielen anderen Städten haben in Berlin die zentralen Wohnlagen die dynamischste Entwicklung und nicht die Randlagen. Dies liegt unter anderem am vergleichsweise niedrigen innerstädtischen Ausgangsniveau von 2014. →

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHNLAGEN (BESTAND)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

MARKT FÜR EIGENTUMS-WOHNUNGEN

HOHE DYNAMIK IN ALLEN LAGEN

- Die hohe Dynamik auf dem Berliner Wohnungsmarkt spiegelt sich nicht nur bei den Mieten wider. Auch die Kaufpreise für Wohnungen, egal ob als selbstgenutzter Wohnraum oder als Kapitalanlage, haben deutlich angezogen und übertreffen die Mietentwicklung sogar noch bei Weitem.
- Der mittlere Angebotspreis des Gesamtmarkts hat sich seit 2014 etwas mehr als verdoppelt und liegt aktuell bei rund 4.575 €/m². Zwar hat sich der Anstieg 2020 im Vergleich zu den Vorjahren etwas verlangsamt, zeigt mit +9 % aber nichtsdestotrotz immer noch eine spürbare Dynamik. Die mittelbaren Auswirkungen der Regularien rund um den Mietendeckel fallen damit also insgesamt bisher relativ gering aus.
- Konträr zum Mietwohnungsmarkt zeigen sich bei der Kaufpreisentwicklung die einfachen und durchschnittlichen Lagen am dynamischsten, da Käufer hier die größten Wertsteigerungspotenziale erwar-

Eigentumswohnungen trotz aller Unsicherheiten weiter gefragt

In Premiumlagen wird es immer öfter fünfstellig

Einfache und durchschnittliche Lagen legen kräftig zu

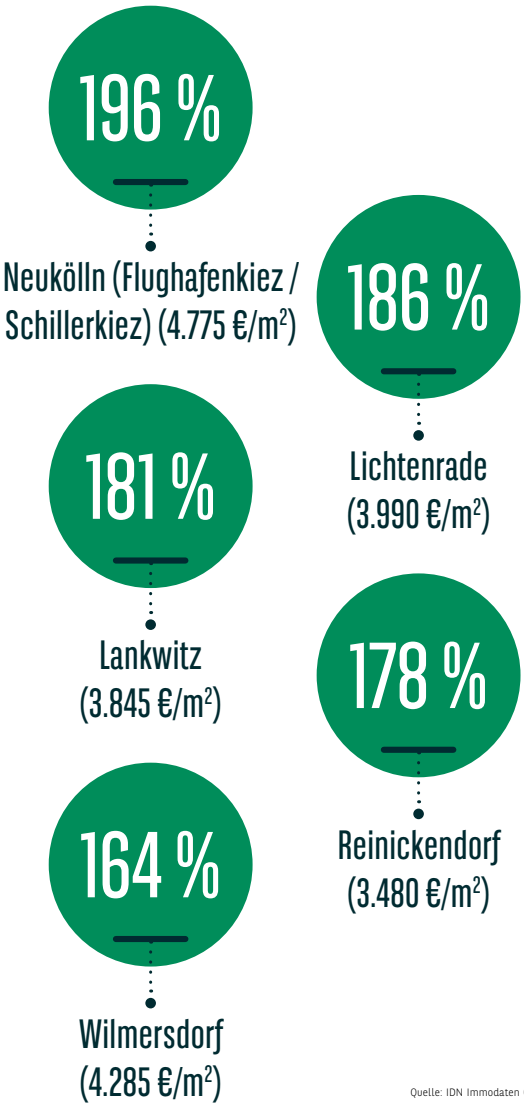
ANGEBOTSPREISE (BESTAND) 2020 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN

7.445 €/m²	7.145 €/m²	6.990 €/m²	6.890 €/m²	6.615 €/m²
Gendarmenmarkt	Rosenthaler Platz	Kollwitzplatz / Mauerpark	Mitte (Luisenstadt)	Tiergarten (zw. Potsdamer Platz und Lützowplatz)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

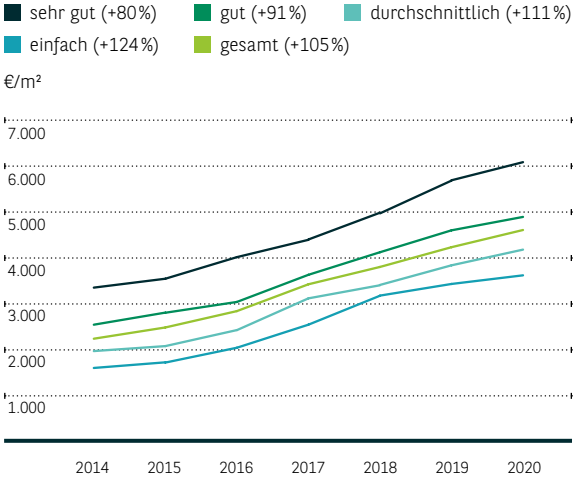
Foto: DianaH / stock.adobe.com

STADTTEILE MIT DER HÖCHSTEN PREISDYNAMIK 2014–2020 (PREIS 2020, BESTAND)



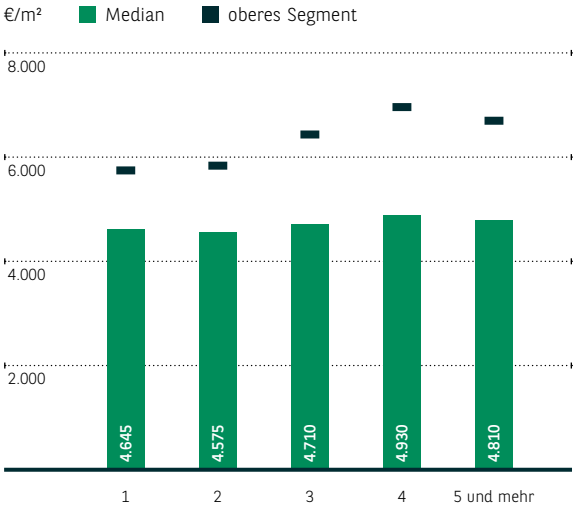
Quelle: IDN Immodaten GmbH

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHNLAGEN (BESTAND)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ten. Bestes Beispiel hierfür ist Neukölln, wo die Entwicklung stellenweise rasant verlaufen ist. So hat sich im Schillerkiez der Medianpreis (4.775 €/m²) fast verdreifacht. Aber auch weniger als Szeneviertel bekannte Ortslagen wie Lichtenrade (+186 %), Lankwitz (+181 %) und Reinickendorf (+178 %) erleben eine ganz ähnliche Dynamik. Mit mittleren Werten von 3.845 bis 4.775 €/m² ist das Preisniveau in diesen Ortsteilen aber im Verhältnis immer noch auf einem moderaten Niveau.

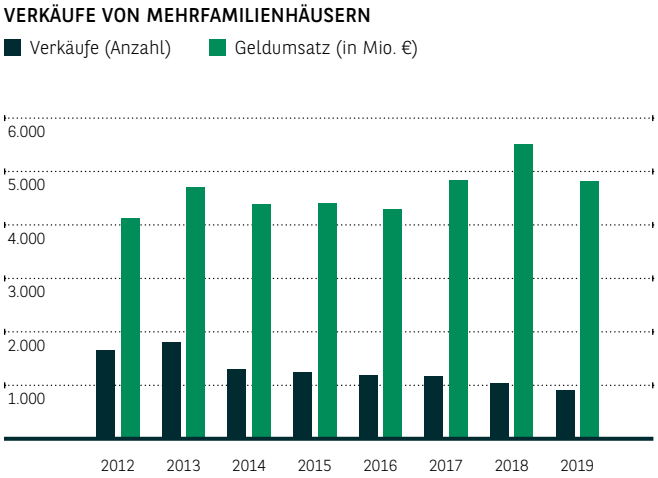
- Deutliche höhere Kaufpreise werden in den guten und sehr guten Lagen aufgerufen, wo im Median 4.855 bzw. 6.020 €/m² gefordert werden. Dies sind allerdings nur die mittleren Werte und so werden in einzelnen Ortsteillagen deutlich höhere Preise registriert. Spitzenreiter ist hier 2020 der Gendarmenmarkt, in dessen Umfeld im Mittel 7.445 €/m² anzusetzen sind. Ein ähnliches Niveau ist aber auch beispielsweise am Rosenthaler Platz (7.145 €/m²) zu beobachten, wo insbesondere hochwertig sanierte Altbauten gefragt sind.
- Für nahezu alle Premiumlagen gilt, dass in Abhängigkeit von Objekt und Mikrolage auch regelmäßig Preise im fünfstelligen Bereich verzeichnet werden. In absoluten Luxuslagen wie direkt am Gendarmenmarkt oder mit Blick auf den Tiergarten erreichen repräsentative Objekte in der Spitze sogar vereinzelt Preise jenseits der 20.000-€/m²-Marke. →

MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

NEUBAUPROJEKTE VERSTÄRKT IM FOKUS

- Die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern überstieg in Berlin jahrelang das Angebot deutlich, da das Upside-Potenzial der Hauptstadt gleichermaßen institutionelle wie Privatanleger anzog.
- Mit der Implementierung drastischer Markteingriffe wie dem Mietendeckel hat allerdings die Verunsicherung bei den Investoren zugenommen. Aufgrund fehlender Planungssicherheit ist sowohl das Angebot als auch die Nachfrage nach Bestandsobjekten deutlich zurückgegangen, wobei Käufer eine zunehmend differenzierte Objektbetrachtung vornehmen. Milieuschutzgebiete werden gemieden, während insbesondere die Randlagen und das Brandenburger Umland steigende Nachfrage verzeichnen. Auch stehen vermehrt Neubau-Projektentwicklungen im Blickfeld der Anleger.
- ESG-Themen und somit nachhaltiges Bauen rücken bei Investoren zunehmend in den Vordergrund. Für Gebäude mit Nachhaltigkeitssiegel werden durchaus auch Aufschläge beim Kaufpreis (Premium Add On) akzeptiert.
- Obwohl bisher nur die Zahlen bis Ende 2019 vorliegen, bestätigen die Gutachterausschuss-Werte diese Entwicklung. Zwar hat der Angebotsmangel auch in den Vorjahren zu sukzessiven Rückgängen geführt, die 2019 registrierten 887 Transaktionen sind jedoch überproportional stark rückläufig. Bei einem Umsatz von insgesamt 4,8 Mrd. € liegt das durchschnittliche Objektvolumen mit 5,4 Mio. € nur rund 2 % über dem Vorjahreswert. In der jüngsten Vergangenheit lagen die Steigerungen noch deutlich höher, sodass hier temporär eine gewisse Dämpfung eingesetzt hat.
- Wie sich der Markt zukünftig entwickeln wird, nachdem das Bundesverfassungsgericht das Gesetz zum Mietendeckel gekippt hat, bleibt abzuwarten. Einen Hinweis könnte die Preisentwicklung für Neubauobjekte liefern, da diese nur mittelbar von den Regelungen betroffen waren. So haben die Kaufpreisfaktoren im Neubausegment in der Spitze 2020 noch einmal deutlich zugelegt und sind mittlerweile beim 33-Fachen angelangt; Tendenz weiter steigend.

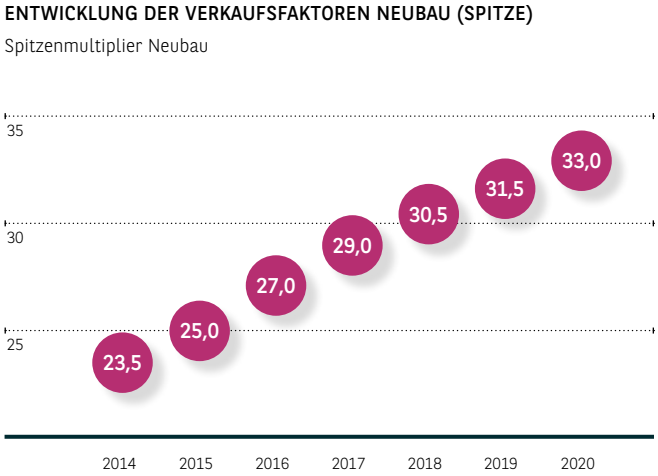
VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Berlin

ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

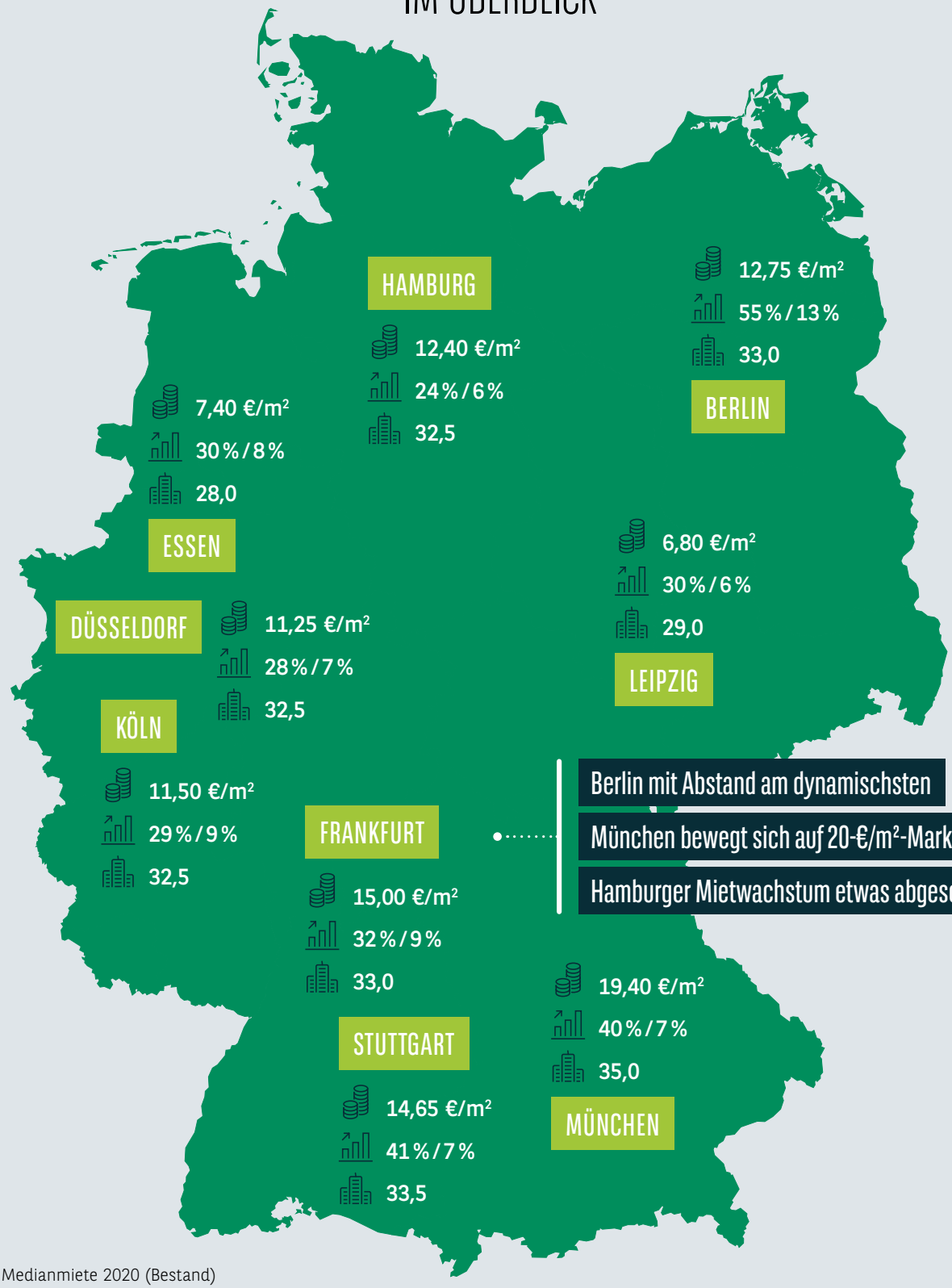
Spitzenmultiplier Neubau



Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

Foto: Dennis Brücke / stock.adobe.com

STANDORTE
IM ÜBERBLICK



Berlin mit Abstand am dynamischsten

München bewegt sich auf 20-€/m²-Marke zu

Hamburger Mietwachstum etwas abgeschwächt

Medianmiete 2020 (Bestand)

Mietentwicklung (Bestand): 2014–2020 / 2018–2020

Verkaufsfaktoren (Neubau Spitze)

Quellen: IDN Immodaten GmbH, BNP Paribas Real Estate

THE FUTURE IS NOW

DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRIVATE VERMIETER

Wer als Vermieter mehr Aufgaben aus der Hand gibt und automatisiert, gewinnt. Denn durch die Digitalisierung haben sie in Zukunft mehr Zeit, weniger Kosten und zufriedenere Mieter. Smarte Lösungen bei der Immobilienverwaltung, die einen echten Mehrwert bieten, gibt es mittlerweile viele. Laut einer Studie von ImmobilienScout24 planten 2020 über die Hälfte aller Vermieter, sich digital bei der Immobilienbewirtschaftung unterstützen zu lassen. Wir geben daher einen Überblick für alle Hauseigentümer, die von digitaler Intelligenz profitieren und den ersten Schritt in eine digitale Zukunft gehen möchten.

„Indem Vermieter und Eigentümer in PropTechs investieren, binden sie Innovationen ein und verjüngen quasi ihre Belegschaft. Es wird interessant sein zu sehen, wie sich die kleinen, kreativen Start-ups in einem größeren, eher konventionellen Umfeld behaupten."

ANDREAS VÖLKER
Managing Director BNP Paribas Real Estate

PropTechs sind in Deutschland in den vergangenen Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossen. Sie haben es sich zur Aufgabe gemacht, die Immobilienwelt zu verändern und die eher analoge Branche bei den Herausforderungen der digitalen Transformation zu unterstützen. Auch Immobilienkonzerne zeigten sich zunächst erfreut: „PropTechs wurden zur Hoffnung der etablierten Unternehmen", beschreibt es Andreas Völker. Seit 1999 leitet er als Geschäftsführer und Head of Investment Consulting die BNP Paribas Real Estate Consult GmbH und ist oft mit verschiedenen Start-ups im Gespräch. Ein regelrechter Hype setzte ein, bald kamen aber auch Ängste zur Euphorie hinzu: Wird die Immobilienwirtschaft ähnliche Disruptionen wie etwa die Musikindustrie mit dem Aufkommen von Streaming-Plattformen wie Spotify erleben?

Nach fast einem Jahrzehnt lässt die große Disruption, also ein komplett neues Businessmodell, noch auf sich warten. „Nur etwa 5 Prozent aller PropTechs fallen auf", betont Völker. „Die Start-ups arbeiten momentan an einzelnen Prozessen, also isolierten Lösungen, und nicht an ganzheitlichen Modellen, welche die Branche revolutionieren könnten."

Wir wollen uns vier junge und vielversprechende Unternehmen genauer anschauen und beleuchten, wie diese Wohnungsvermietern helfen.

Definition PropTech

Der Begriff PropTech setzt sich zusammen aus Property und Technology und beschreibt junge Unternehmen, welche die Immobilienbranche mithilfe neuer Techniken bei der digitalen Transformation unterstützen möchten. Ähnliche Entwicklungen lassen sich auch in anderen Branchen beobachten – vielleicht kennen Sie bereits die Begriffe FinTech oder InsurTech.

4 PROPTECHS, DIE VERMIETER IM AUGE BEHALTEN SOLLTEN:

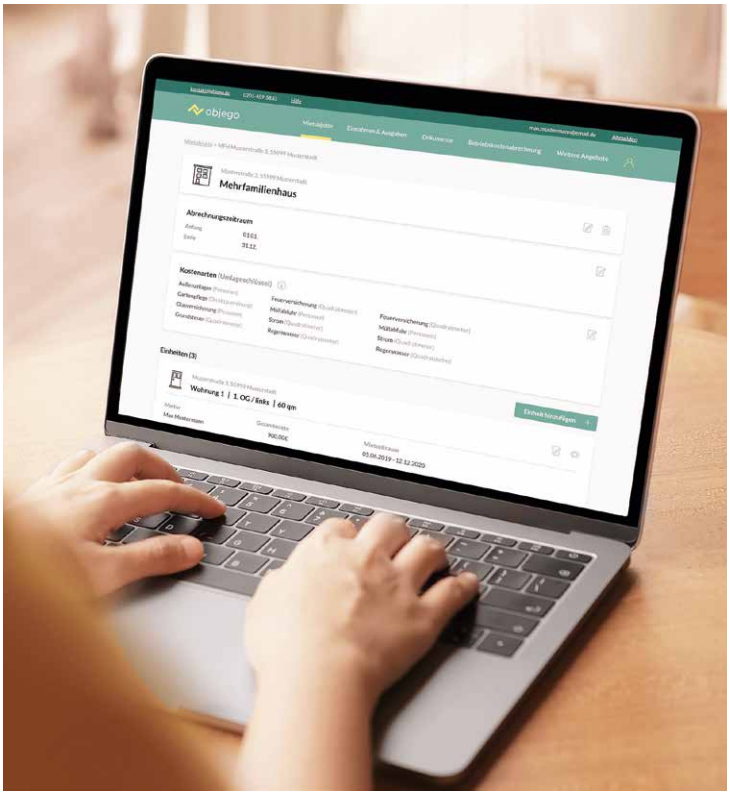
objego liefert mobile Immobilienverwaltung

Wer sich traut, Excel-Tabellen und Unterlagen in Aktenordnern ins Archiv zu verbannen, schafft mit objego den ersten Meilenstein in der Digitalisierung des Vermieteralltags. Ziel des PropTechs ist es, die Immobilienverwaltung komplett digital zu machen und in einer einzigen Web-Anwendung abzubilden.

Dazu bringt das Essener Start-up die Organisation aller Einheiten samt Nebenkostenabrechnung und Dokumentenmanagement ins Web. Das Bankkonto kann direkt mit objego verbunden werden, sodass Mieteinnahmen automatisiert und Rechnungen und Ausgaben in der Finanzübersicht direkt erfasst werden. Mit dem eingebauten Dokumentenmanagement sind alle wichtigen Dokumente jederzeit und von überall aus abrufbar.

Und das Beste: Für sämtliche Objekttypen – von der vermieteten Eigentumswohnung über Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser mit und ohne Gewerbeeinheiten – erstellt das Tool die Nebenkostenabrechnung inklusive Anschreiben an die Mieter fast komplett selbstständig.

Die Geschäftsführer Philip Rodowski und Jörn Reckeweg sind bereits seit Anfang 2020 erfolgreich mit der Lösung am Markt unterwegs und arbeiten mit ihrem Team fortwährend an der Integration weiterer digitaler Lösungen, um das Leben privater Vermieter noch mehr zu erleichtern. Im Februar wurde beispielsweise ein Feature hinzugefügt, das die Vorbereitung der Anlage V für die Steuererklärung durch schnellen Export aller relevanter Daten und Informationen stark vereinfacht. ■



Einfach, intuitiv und sicher. Das Herzstück der Software ist die Nebenkostenabrechnung für Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Foto: objego GmbH

Wunderflats: Online-Vermietung ohne Zeitaufwand

Im Handumdrehen passende Mieter finden, Mietvertrag online unterschreiben und die Zugänge über KIWI erstellen – fertig. Das Berliner PropTech Wunderflats übernimmt für Vermieter die professionelle Vermarktung von Inseraten sowie die vollständige Abwicklung und Administration der Vermietungen.

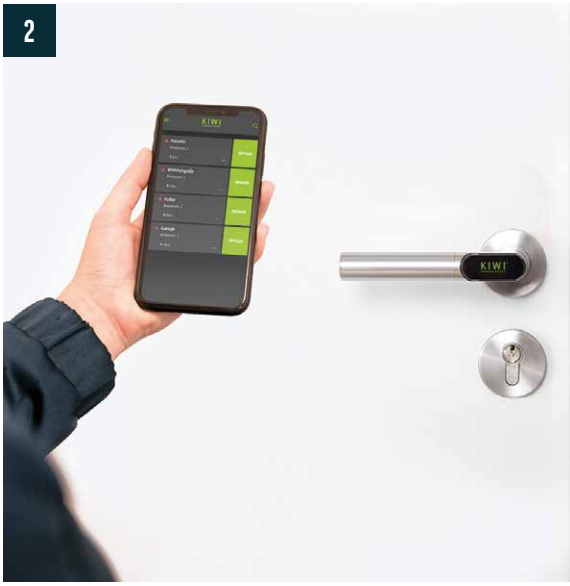
Eine personalisierte und effiziente Nutzungserfahrung steht bei dem Marktführer für möbliertes Wohnen auf Zeit in Deutschland dabei an erster Stelle. Alle Inserate und entsprechende Mietanfragen werden für den Vermieter in einem übersichtlichen Dashboard dargestellt und können ganz einfach verwaltet werden. Der größte Zeitgewinn: Es tauchen nur relevante Anfragen auf. Denn mithilfe eigens entwickelter Algorithmen, die durch maschinelles Lernen jeden Tag intelligenter werden, schlägt das Unternehmen Inserate vorrangig den Nutzern vor, bei denen die Wahrscheinlichkeit eines Vertragsabschlusses am höchsten ist. Haben Vermieter sich für einen Mieter entschieden, wird dessen Arbeitsverhältnis durch Wunderflats verifiziert und ein rechtlich geprüfter Mietvertrag zur Unterschrift erstellt. Während des gesamten Prozesses ist das Team von Wunderflats jederzeit persönlich erreichbar.

Wunderflats und seine Wettbewerber schließen die Lücke im Markt für Aufenthalte ab einem Monat. Das Angebot richtet sich vor allem an Arbeitnehmer, die sich nur zeitlich begrenzt in einer Stadt aufhalten. Wer flexibel und agil leben und arbeiten möchte, findet digital kurzfristig ein passendes Zuhause in deutschen Großstädten. Und diese Einfachheit wird auch den Vermietern geboten.

Digitalen Mehrwert für Mieter schaffen: KIWI macht Türen smart

Wie kommen die Handwerker von Doozer in die Wohnung? Bestenfalls mit einer Türsteuerung auf Entfernung und ohne persönlichen Kontakt. Diesen Effizienzgewinn sichert sich der digitale Wohnungsvermieter mit einem Anbieter wie KIWI. Dessen digitales Schließsystem lässt sich per App und KIWI-Transponder steuern. Erstaunlich: Das Smart-Entry-System wird nicht etwa anstelle des Standard-Türschlosses, sondern zusätzlich installiert. Die Nutzung der herkömmlichen Schlüssel ist dadurch nicht beeinträchtigt.

Neben der bequemen Türöffnung von unterwegs, mit der eben jene Doozer-Handwerker oder vertrauenswürdige Paketboten Zutritt zur Wohnung erhalten, gehen mit digitalen Schließsystemen weitere Vorteile einher. Denn KIWI ist laut Gründer und Geschäftsführer Karsten Nölling ein Treiber zur Kosteneinsparung. Das Stichwort hier: Schlüsselmanagement-Prozesse. Zutrittsrechte von App-Nutzern und Transpondern werden im Online-Portal per Knopfdruck gewährt und wieder entzogen. Vorbei die Zeit, in der Schlüssel aufwendig und teuer nachgemacht und Schlösser ausgetauscht werden müssen. Der erste Schritt zu einem „Smart Home" ist also gar nicht so schwer, wie es zunächst klingen mag.



1 — Von außen nicht sichtbar wird der Türsensor im Klingeltableau der Immobilie installiert.

2 — Öffnen per Klick: Mit der Smartphone-App wird die Tür per Tab auf das Display geöffnet.

„Als Architekt bin ich angetreten, um die Chancen der Digitalisierung endlich auch für die Immobilienwirtschaft nutzbar zu machen und den Prozess der Leerwohnungs-Sanierung vollständig online abzuwickeln."

NICHOLAS NEERPASCH
Gründer und Geschäftsführer von Doozer

Im Bereich der Auftragsvergabe von Wohnungssanierungen kostet die analoge Abwicklung von der Bedarfsfeststellung bis hin zur Beauftragung viele Bestandshalter viel Zeit und Geld.

Sanieren wie die Profis mit Doozer

Auch die Handwerkerbranche arbeitet bereits digital. Nicholas Neerpasch und Carsten Petzold haben mit Doozer in weniger als 7 Jahren den größten deutschen digitalen B2B-Handwerkermarkt ins Leben gerufen. Das Prinzip ist simpel: Der Kunde, sprich der Immobilieneigentümer mit Sanierungsnot, hinterlegt in der Online-Plattform alle wichtigen Angaben zur Wohnung und legt die Produkte und die gewünschten Sanierungsleistungen fest. Nach Eingabe des gewünschten Sanierungszeitraumes sieht er sofort, welche Handwerker für genau diese Maßnahme zu welchem Preis verfügbar sind. Preiskalkulation und Leistungsverzeichnis sind detailliert. Der Auftraggeber erhält dadurch umfassende Markttransparenz, für die der Handwerkermarkt bisher weniger bekannt war.

Schnelle Sanierungen zu marktüblichen Preisen waren in der Vergangenheit vor allem großen institutionellen Investoren vorbehalten, die aufgrund der hohen Anzahl an Wohnungseinheiten dauerhaft ihr eigenes Handwerkerteam beschäftigen konnten. Doozer nutzt das Handwerkernetzwerk, um nun zusätzlich auch ähnliche Vorteile für private Vermieter realisieren zu können. Handwerksunternehmen profitieren von einer besseren Planbarkeit und höheren Auslastung, was wiederum den Preis reduziert. Digitalisierung funktioniert – zum Vorteil aller Akteure. ■

The time is now: Die Digitalisierung der eigenen Wohnimmobilien vorantreiben

Trotz der Vorteile ist die Akzeptanz deutscher PropTechs bei privaten Vermietern noch bestenfalls mittelmäßig. Um Vorbehalte auszuräumen und während des gesamten Immobilienzyklus Vorzüge zu schaffen, arbeiten die Start-ups eng zusammen und verbinden ihre Leistungen untereinander. Immer mehr Schnittstellen bauen bestehende Hürden ab und vereinfachen das Leben der Wohninvestoren. Zwar ist zu Beginn der Nutzung der digitalen Tools ein Zeitinvestment erforderlich, um die Systeme kennenzulernen und auf die eigenen Objekte zu übertragen. Sie helfen jedoch, wiederkehrende Aufgaben zu erleichtern, sorgen für mehr Planbarkeit oder werten das Mieterempfinden der Wohnung durch Smarthome-Technologie wesentlich auf. Wenn nicht jetzt, wann dann? Es ist höchste Zeit, die digitale Transformation in der Wohnungswirtschaft voranzutreiben! ■

Fotos/Visualisierungen: KIWI.KI GmbH; Knut Koops photography; hanohiki - stock.adobe.com

IM GESPRÄCH MIT PHILIPP SCHMITZ-MORKRAMER VON QUANTUM

WOHNBAU, WIE ICH IHN SEHE!

4,9 Mrd. €
Projektentwicklungsvolumen
(seit Gründung 1999)

1,6 Mio. m²
Gebaute Fläche
(seit Gründung 1999)

8,2 Mrd. €
Assets under Management
(2020)

Quantum in Zahlen

„Pionier", bei diesem Titel hebt der zurückhaltende Hamburger eher abwehrend die Hand. Dennoch fokussierte sich Philipp Schmitz-Morkramer als einer der ersten auf Wohnimmobilien. In einer Zeit, als andere noch auf Office oder Hotel als Assetklasse schielten, investierte er für Institutionelle und sein Family Office, agiert aber auch als einer der größten Entwickler Deutschlands. Trotzdem zeigt sich der sympathische Familienvater in einem Gespräch ohne Plattitüden als guter Kaufmann. Mit seinem glasklaren Blick auf den Markt analysiert er Erfolgsfaktoren und Hürden. Das Volumen seiner Projekte lag allein 2020 bei 1,5 Mrd. €, begeistert aber hat ihn ein Sportplatz in seiner Wahlheimat.

„Trotz des Runs auf Wohnimmobilien haben wir den Zenit noch nicht gesehen. Die Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum."

PHILIPP SCHMITZ-MORKRAMER
Gründer von Quantum

Man spürt das Herzblut der Gründertage, wenn man Philipp Schmitz-Morkramer nach seinen ersten Projekten fragt. „Als Developer erwarben wir 2008 den Allianz-Sportplatz in Hamburg. Für das 5 ha große Gelände, eingebettet in Kleingärten, entwickelten wir den B-Plan", erläutert der gebürtige Frankfurter das erste Projekt in seiner Wahlheimat, in der er seit 26 Jahren zu Hause ist. Damit sei ein Flächentausch für die Kleingärtner, aber auch eine neue, öffentliche Sportinfrastruktur einhergegangen. „Eine Win-Win-Win-Situation. Ein guter Deal für die Stadt, für uns und für die Sportvereine", freut sich Schmitz-Morkramer. Das sei heute schwieriger: Sport in verdichteten Gebieten sei aufgrund des Lärms selten gewünscht.

Der Investmentspezialist begann früh: Anfang 2006 legte Quantum das erste Sondervermögen, den Wohnimmobilienspezialfonds „Habitare", auf. „Zu dieser Zeit waren kaum Investoren zu finden, die in die vermeintlich langweilige Assetklasse investieren wollten", erinnert sich Philipp Schmitz-Morkramer. Denn damals trennten sich viele Investoren von ihren Wohnimmobilienbeständen, um sich renditeträchtigeren Alternativen zuzuwenden. Der Experte sah darin trotzdem eine attraktive Beimischung. Aber was sah er, was die anderen nicht sahen? Die breit gestreute, atomisierte Mieterstruktur wertete er als krisenresistent. Die Vielfalt der Mietverträge würde zukünftig dazu beitragen, dass starke Wertverluste ausblieben. Wie recht er damit haben sollte, würden Krisen wie der Lehman-Crash oder die Corona-Pandemie zeigen. Konkret suchte das Team weniger volatile Investments mit guter Risikostreuung. Schritt für Schritt überzeugten Schmitz-Morkramer und sein Co-Vorstand Frank Schmidt Investoren von ihrer Sichtweise.

„Als Deutsche waren wir unter den institutionellen Playern fast allein", erinnert sich der heute 52-Jährige und fährt fort: „Es gab ausländische Wettbewerber, die für 500 bis 900 €/m² kauften. Zahlen, die aus heutiger Sicht dem Märchenbuch der Immobilienwirtschaft zu entspringen scheinen." Auch als die „Schallmauer" von über 1.000 €/m² durchbrochen wurde, sprachen deutsche Immobilienspezialisten von „überpreist". Ausländische Investoren, wie etwa das US-Unternehmen Cerberus Capital Management, fingen aber gerade erst an, in den für sie unterbewerteten Markt zu investieren.

Auf dem Gelände der Stadtgärten entstanden sowohl Eigentums- als auch Mietwohnungen unterschiedlicher Größe.

Tages-Schau

„Wenn ich den Markt heute betrachte, macht ja mittlerweile jeder Wohnen", winkt der Quantum-Chef ab. Etwa vor sechs, sieben Jahren begannen Investoren seinen Beobachtungen nach, verstärkt auf den Zug „Wohnen" aufzuspringen. Warum dieser Sinneswandel? Der Branchenkenner begründet das mit der aus der Lehman-Krise resultierenden Unsicherheit. Und so kam 2013/2014 der Durchbruch in der Breite. „Was das Geschäft aber nicht einfacher macht", sagt er. „Das Produkt ist überschaubar, der Markt ist kleinteilig, der relevante Teilmarkt stark zersplittert, und Grundstücke werden nicht billiger. Retrospektiv betrachtet sind wir gut aufgestellt und waren immer überzeugt, zu einem vernünfti- →

Fotos: Ralf Buscher

Quantum Immobilien AG

Die Quantum Immobilien AG ist Spezialist für Projektentwicklung und Immobilieninvestments. Über die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft bietet das in Hamburg, München und Köln ansässige Unternehmen institutionelle Anlageprodukte an. Die Gründer und Mehrheitsgesellschafter Philipp Schmitz-Morkramer und Frank G. Schmidt treibt die Begeisterung für ganzheitliche Lösungen und die Suche nach Wertschöpfung mit Substanz an. Jedes Projekt sowie die damit verbundenen Bedürfnisse werden individuell betrachtet. Die Kompetenz und die langjährige Erfahrung des Teams bilden das Kapital, mit dem Quantum jeden Tag Großes möglich machen will.

Der Allianz-Sportplatz in Hamburg: Für das 5 ha große Gelände, eingebettet in Kleingärten, entwickelte Quantum 2008 den B-Plan.

gen Preis eingekauft zu haben." Aber nicht einmal der First-Mover Schmitz-Morkramer kann von sich behaupten, er habe immer günstig gekauft.

Blick in die Zukunft – auch ohne Glaskugel

Dennoch ist der versierte Branchenkenner überzeugt: „Trotz des Runs auf Wohnimmobilien haben wir den Zenit noch nicht gesehen. Die Verdichtung in den Ballungsräumen wird anhalten, die Städte werden unterm Strich wachsen, und Wohnraum wird fehlen. Deshalb stehen alle Zeichen auf Wachstum."

Auf das Thema Mietpreisbremse reagiert Schmitz-Morkramer leicht ungehalten, und nicht nur deshalb, weil es die Renditen seiner Immobilienfonds schmälert. Sie führe vor allem dazu, dass weniger gebaut werde und bei den wenigen Wohnungen solventere Mieter bevorzugt würden. So werde der Plan der Politik „Mehr Wohnraum für alle" sicherlich nicht aufgehen. Eine Quote für geförderten und sozialen Mietwohnungsbau hält er grundsätzlich für richtig. Als Planer runzelt er allerdings über Querschläger die Stirn. Unlängst wurde beispielsweise in Hamburg die Bindungsfrist von 15 auf 30 Jahre erhöht. „Wenn man das weiß, kann man damit arbeiten. Kommt eine solche Änderung im laufenden Projekt, wird es herausfordernd", zeigt sich Schmitz-Morkramer irritiert.

Einen schwer aufzulösenden Konflikt für Investoren sieht der Spezialist in dem Zusammenspiel aus gedrosselten Mieten und den stetig steigenden technischen und regulatorischen Anforderungen. Renditen seien über die letzten Jahre stetig gefallen und lägen im Durchschnitt bei um die 3 %. Drehe sich das Zinsniveau, könne das unter den aktuellen Voraussetzungen auch bedeuten, dass das Segment Mietwohnungsbau in eine Stillstandsphase eintrete. „Ich kann niemandem, der im Wettbewerb zu uns steht, den Wohnmarkt empfehlen", lacht Schmitz-Morkramer mit feiner Ironie in der Stimme, „nur Investoren, die bei uns anlegen wollen." Momentan seien Wohnbauobjekte gemessen am absoluten Quadratmeterpreis sehr teuer, aber immer noch eine attraktive Assetklasse. Die Renditen erreichten teilweise abstruse Niveaus – in den Top-Metropolen sogar in Einzelfällen negativ nach Kosten bei kleineren Einheiten. Deshalb sollte man sich grundsätzlich Immobilien leisten können, rät der Profi auch privaten Investoren, insbesondere wenn der Markt sich wider Erwarten anders entwickeln sollte als prognostiziert.

Herausforderungen im Visier

In keiner A-Stadt ist es aktuell leicht, an geeignete Objekte zu gelangen. Weder für Quantum noch für andere. Der Erfolg hängt letztlich von Parametern wie Marktzugang oder aktueller Angebotslage ab. Aus Entwicklersicht bevorzugt der Quan-

tum-Vorstand große Grundstücke, da hier die Anzahl der Wettbewerber geringer sei. Andererseits gibt es nicht viele davon. Warum also trotzdem große Grundstücke? „So können wir einen eigenen Quartierscharakter schaffen und mit einem hochwertigen Produkt sogar bessere Mietpreise in vermeintlich niedrigpreisigen Lagen generieren", erläutert er die Sicht durch die Entwicklerbrille. Quantum sucht gezielt in den Metropolregionen, ist schnell und verfügt über einen guten Marktzugang, insbesondere zum Beispiel in Hamburg, Düsseldorf oder Köln. Die über Jahre aufgebaute Reputation helfe zusätzlich.

Erfolgsfaktoren im Fokus

„Lage, Lage, Lage" gilt nach wie vor. Die Hamburger Immobilienprofis fokussieren auf gute, bürgerliche Wohnlagen. Das Mietpreisspektrum reicht hier von rund 8 bis 25 €, Spitzenpreise werden in der HafenCity realisiert. In punkto Bauqualität ist man penibel: Der Qualitätsanspruch spiegele sich beispielsweise in Außenfassaden oder Treppenhäusern wider, was sich langfristig bei der Instandhaltung rechne. Wie viele Entwickler beobachten auch die Norddeutschen, dass Wohnungen zunehmend kompakter sein müssen, um vertretbare Absolutmietpreise zu bieten. Quantum legt Wert auf einen guten Mietermix – für jedes Alter und jede Lebenssituation. „Natürlich können auch wir nicht die eierlegende Wollmilchsau entwickeln, versuchen aber, ein breites Spektrum abzudecken", so Schmitz-Morkramer im Gespräch.

Tatsächlich liegt sein Fokus auf Neubau. Auch wenn im vergangenen Jahr 7 Transaktionen im Wert von 200 Mio. € über Bestandsportfolios angekauft wurden: „Je nach Chance-Risiko-Profil können Forward Deals deutlich spannender sein", zeigt der Quantum-Sprecher auf. „Im Rahmen der Erstvermietung können prognostizierte Mieten weit übertroffen werden. Hinzu kommt ein überschaubares Risiko was die Instandhaltung betrifft."

Genau hinschauen: die ESG-Lupe

Seit 2019 arbeitet Quantum mit einem eigenen ESG-Scoring-Modell. Nur wenn das Votum bei über 50 Kriterien positiv ausfällt, denkt das Team über einen weiteren Ankaufsprozess nach. Die Kriterien reichen von Infrastruktur über Wohngrößen bis hin zu energetischen Komponenten. „Unser Scoring-Modell ist am Markt begehrt, wird aber nicht verkauft", lehnt sich der Inhaber entspannt im Bürostuhl zurück.

Städte-Radar

Lieblings A-Stadt von Quantum? Frankfurt! Im Haus schwärmt man von der dynamischen Wachstumsstory der gesamten Rhein-Main-Region, die bessere Renditen als Stuttgart oder München verheißt. In Köln sehe man Aufholpotenzial im Vergleich zu Düsseldorf.

Was die Mikrolagen betrifft, agieren die Hamburger in konzentrischen Kreisen. Zuerst sind seltene zentrale Lagen an der Reihe, wie etwa das Konversionsareal in Hamburg-Hammerbrook. Das Gelände eines japanischen Elektronikunternehmens wurde für den Wohnbau umgewidmet. Es folgen die Randlagen und der „Speckgürtel": in Hamburg, z. B. im südöstlichen Bergedorf oder im benachbarten holsteinischen Ahrensburg. Immer vorausgesetzt, dass die Infrastruktur und die ÖPNV-Anbindung stimmen. Und nicht zuletzt ein Blick jenseits der A-Städte: Hier lohnt es sich, in die Ferne nach Baden-Württemberg auf Städte mit rund 100.000 Einwohnern zu schauen.

Sichtbares Quartiersgefühl

„Warum fühlt man sich denn wohl in Stadtvierteln, die es schon seit hundert Jahren gibt?", fragt Schmitz-Morkramer eher rhetorisch. „Weil sie einfach gut gemacht sind. Insofern versuchen wir durch Fassadengestaltung, gute Aufenthaltsqualität in den Außenbereichen, Grünflächen, Spielmöglichkeiten und Zusatzausstattung wie Lademöglichkeiten für E-Autos und E-Bikes ein lebenswertes Quartier zu schaffen." Große Quartiere sollen und müssen heterogen sein, davon ist Schmitz-Morkramer überzeugt. Von Einzelpersonen bis zur Familie sollte sich jeder wohlfühlen. So müsse man verschiedenste Nutzungen und Bedürfnisse antizipieren. „Dem Reiz, eine Grundstücksfläche vollständig zu verdichten, darf man nicht erliegen, sonst kippt das Gefüge", mahnt der langjährige Investor.

Perfekte Sicht

Ein besonderes Wohngefühl verspürt der gebürtige Frankfurter in den von ihm entwickelten und ausgebauten lichten Wohnungen der Elbphilharmonie. „Der Bau von Herzog & de Meuron ist absolut einmalig", begeistert sich der Architekturkenner und Kunstsammler. Das Bauwerk übe eine ähnliche Faszination wie die Guggenheim-Gebäude aus und zöge jährlich Millionen Besucher an. „Die Wohnungen haben einen unverbaubaren, traumhaften Blick. Man schwebt förmlich über der Elbe, mitten in der Stadt. Ein Lebensgefühl, das großstädtischer anmutet, als Hamburg ist", schließt Schmitz-Morkramer das Gespräch und lässt uns in Gedanken an der Waterkant verweilen. ■

Sonninpark in Hammerbrook: Auf dem ehemaligen Areal eines Elektronikkonzerns entstand ein Karree mit insgesamt 750 Mietwohnungen.

Fotos / Visualisierungen: Matthias Friedel Luftbildfotografie; Carsten Brügmann

BEST PRACTICE
HAMBURG

BACK TO THE „ROOTS"

WENN WOHNTRÄUME WURZELN SCHLAGEN

Bewusst zurück zu den Wurzeln gehen, das hat sich Garbe Immobilien vorgenommen. Und gestaltet mit dem alten Werkstoff Holz die Zukunft: In Hamburg wächst derzeit Deutschlands höchstes Holzhochhaus Roots mit einer spektakulären Höhe von 65 m in den Himmel.

Die herausragendste Ingenieursleistung im deutschen Holzbau gelingt derzeit im Norden: Der 19-geschossige Wohn- und Bürotower Roots wird tief verankert an der Waterkant der Hamburger HafenCity emporwachsen. Für diese nachhaltige Projektentwicklung, die die Sehnsucht der Menschen nach Natur und Authentizität erfüllen soll, ist Garbe Immobilien verantwortlich. Der zukunftsweisende Architekturentwurf aus Holz, Glas und Licht kommt aus der Hamburger Ideenschmiede Störmer Murphy and Partners. Bis 2024 sollen in dem modernen Hochhaus und dem sechsgeschossigen Riegel insgesamt 181 Wohnungen, davon 128 in Eigentum, entstehen. Rund 4.000 m² Büro- und Gewerbefläche in Turm und Sockel wird der zweite Bauherr, die Deutsche Wildtierstiftung, belegen.

Geerdet

„Roots soll erden. Wir wollen buchstäblich ‚back to the roots', also zum Kern der Sache zurückkehren", erläutert Fabian von Köppen, Geschäftsführer der für das Projekt verantwortlichen Garbe Immobilien-Projekte GmbH, und fährt fort: „Mit seiner High-End-Architektur aus Holz ist dies ein Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte." Und ein Projekt der Superlative: Über 5.500 m³ Holz sollen hier bis Anfang 2024 verbaut werden. So viel wie noch nie in einem Haus weltweit. Zum Einsatz kommen FSC-zertifizierte Baufichte und Baubuche aus Mitteleuropa.

Wie nachhaltig dieses Projekt ist, zeigt eine einfache Rechnung: Wenn rund 3,8 m³ Holz pro Sekunde allein in deutschen Wäldern wachsen, wird die gesamte Holzmenge des Projekts innerhalb von 23 Minuten kompensiert. „Mit diesem Rohstoff können wir unseren CO2-Fußabdruck drastisch verringern und das Stadtklima neutral gestalten", äußert sich von Köppen optimistisch.

Gewachsen

Die Idee zu Roots kam nicht von ungefähr. Der Hamburger Immobilienentwickler hatte sich seit 2015 systematisch mit Holz als Alternative zum Wärmedämmverbundsystem (WDVS) auseinandergesetzt. Beim ersten Projekt in Berlin ersetzte dann eine 30 cm Massivholzwand das klassische WDVS. Daraus entwickelte sich das Unternehmensziel, nachhaltige Materialien für zukünftige Generationen zu verbauen. Und das in einer Zeit, als noch niemand eine Verwendung für Holz in der Gebäudeklasse 5, also Häusern mit mehr als 13 m Höhe, sah. Ein Ansporn für Garbe. Seitdem sind rund 6 Mio. € in Forschung und Entwicklung investiert worden. Davon eine halbe Million Euro von der deutschen Umweltstiftung.

Geradezu multifunktional

Auch andere Holzbau-Experten teilen die Meinung von Garbe und sehen in Holz ein Baumaterial, das dem Zeitgeist entspricht. Ein nachwachsender Rohstoff, der – aus nachhaltiger Waldwirtschaft entnommen – eine gute Alternative zu Beton bietet. Apropos Beton: Es geht nicht ganz ohne. Auch wenn vom Carport bis zum kompletten Quartier alles in Holzbauweise möglich ist, begrenzen Bauordnung und Brandschutz auch weiterhin die holzbaulichen Möglichkeiten. Treppenhäuser und Aufzugschächte werden weiterhin sprichwörtlich in Beton gegossen. Deshalb sprechen Immobilienexperten auch vom Hybrid-Holzhochhaus. Auch die Sockelfläche, auf der der 65 m hohe Wohn- und Büroturm sowie der Sechsgeschosser fußt, besteht aus Beton. Grund dafür ist die 2.000 m² große Ausstellungsfläche der Deutschen Wildtierstiftung im Erdgeschoss. Die loftartigen Ausstellungsräume hätten viele tragende Säulen erfordert, schildert der Garbe-Geschäftsführer.

Zurück zum Ursprung

Der Leitgedanke der Nachhaltigkeit und Naturverbundenheit spiegelt sich nicht nur im Baumaterial wider. Auch im Inneren zählt die Natur. Die deutsche Wildtierstiftung wird 2024 insgesamt 4.000 m² des Design-Holzhochhauses beziehen. „Wildtiere in der Stadt?", fragt man sich. Es ist ein Anliegen der Stiftung, in die Städte zu kommen und aufzuklären. Denn wer die Wildtiere nicht kennt, kann sie nicht schützen. Der Gründer der Stiftung, Haymo Rethwisch, war überzeugt, dass es keinen Widerspruch zwischen Ökologie und Ökonomie geben muss. So passt die Wildtierstiftung und Roots perfekt zusammen.

Von der Wurzel bis in die Krone

Wer jetzt denkt, Roots würde Balken für Balken bis in eine Höhe von 65 m gebaut werden, der täuscht sich. Das Bild aus dem New York der 30er-Jahre, als Bauarbeiter am Rockefeller Center in schwindelerregender Höhe auf einem Träger saßen, wird sich in Hamburg nicht wiederholen. Von Köppen schmunzelt: „Holz kann man bei der Geschossanzahl nicht mehr zimmermannsartig übereinanderschichten, →

Perfect Match – Holzbau und moderner Lifestyle auf 19 Etagen. Der Blick aufs Wasser darf in Hamburg natürlich nicht fehlen.

Fotos/Visualisierungen: Garbe Immobilien-Projekte GmbH

sondern man arbeitet mit Bauteilen. Wo hoher Druck herrscht, kommt Baubuche zum Einsatz, Fichte wiederum bei geringerer Traglast." Den Bau müssen die Hamburger präzise planen. Jedes Detail muss stimmen, denn auf der Baustelle werden sie nichts mehr adjustieren können. Ein Bruch in der bisherigen Planungswelt, wo sonst bestimmte Parameter baubegleitend geändert werden. Roots benötigte deshalb in etwa die doppelte Planungszeit, was auch daran liegt, dass Zulassungen im Einzelfall erwirkt werden mussten. Das liege auch am Brandschutz, erläutert der Immobilienspezialist. Denn die Anforderungen überstiegen hier um 30 % die Normen des herkömmlichen Baus. Mitunter gingen die Planer von Roots sogar noch einen Schritt weiter und übererfüllten beispielsweise mit einer flächendeckenden Sprinkleranlage die Norm.

Renditen auf solidem Grund

Das Investitionsvolumen des Holzbau-Projekts mit einer Bruttogeschossfläche von rund 35.000 m² beträgt rund 140 Mio. €. Fragt man Holzbauexperten, so liegen die Baukosten im Holzbau im Durchschnitt über denen des Betonbaus. Experten sind sich jedoch einig, dass die zunächst höheren Kosten sich in der Planungsphase durch Planungssicherheit, kürzere Bauphasen und eine frühere Nutzung schnell amortisieren. „Durch das nachhaltige Konzept, die Wasserlage und das urbane Design können wir beim Roots zudem einen Aufschlag von 15 bis 20 % im Mietpreis kalkulieren", nennt Fabian von Köppen konkretere Zahlen. Christoph Meszelinsky, Co-Head Residential Investment bei BNP Paribas Real Estate, bestätigt: „Auch institutionelle Investoren signalisieren immer häufiger Interesse, nach ESG-Kriterien zu investieren. Ökologische Verantwortung und Rendite schließen sich nicht zwangsläufig aus."

Yogaraum und Gemeinschaftsterrasse: Das Konzept des Roots trifft den Lifestyle der Young-Urban-Professionals in Hamburg.

Neue Wurzeln

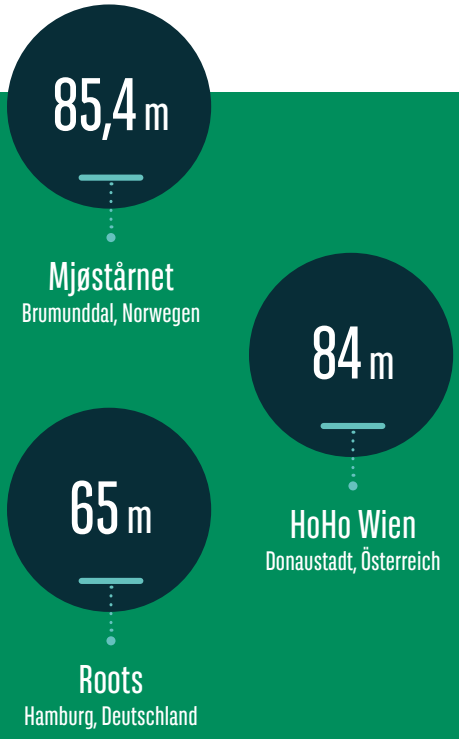
Neben aller Nachhaltigkeit zielt das Roots-Konzept auf den modernen Lifestyle der jungen Generation ab: mit Yogaraum, Gemeinschaftsterrasse und einem Concierge-Service. Dies entspricht der Nachfrage vielbeschäftigter junger Arbeitnehmer, die Service Facilities honorieren. Gerade mit den aufstrebenden Start-ups des Silicon Valley kamen diese „Annehmlichkeiten" auf, ohne snobistisch zu wirken. Und wie der Coffee-to-go in den 90ern verbreitete sich auch diese Service-Idee schnell in den weltweiten Metropolen. „Leben im Hochhaus ist übrigens im asiatischen Raum normal", stellt von Köppen fest. Und ergänzt ganz down to earth: „In Deutschland kennen wir nur die Hochhäuser der 70er-Jahre oder die exorbitant teuren Wohntürme der Jetztzeit. Roots liegt ein Stück weit dazwischen."

Das ganze Projekt beeindruckt mit seiner Durchdachtheit: Trotz der Höhe haben die Planer einen nutzbaren Außenraum mit einer Glasfassade geschaffen. Diese lässt sich wie eine zweite Membran auf- und zuschieben. Denn zugegebenermaßen kommt kein Hamburger ohne Windschutz am Wasser aus. Wenn es stürmt, können sich die zukünftigen Roots-Bewohner sicher und geborgen wie in einem Leuchtturm fühlen. Hierhin kehren sie tagtäglich zurück, in ihr Zuhause und zu ihren neuen Wurzeln. ■

Neuer Primus

Roots löst mit einer Verdopplung der Höhe den bisherigen Spitzenreiter der Republik ab: das 34 m hohe Wohngebäude Skaio, das 2019 im Rahmen der Stadtausstellung der Bundesgartenschau in Heilbronn erbaut wurde. Führend im Holzbau ist übrigens Österreich: In der Wiener Seestadt Aspern wurde Anfang 2019 mit 84 m das HoHo Wien, Europas größtes Hybrid-Holzhochhaus, fertiggestellt. Das Objekt wird in der Höhe nur noch von den Norwegern übertroffen: der Mjøstårnet in Brumunddal , etwa 100 km von Oslo entfernt, ist mit 85,4 m quasi eine Astlänge voraus.

Wie hoch geht es noch? Das Konzept der Universität Cambridge mit den Architekten von PLP und den Ingenieuren von Smith and Wallberg für den 130 m hohen Oakwood Timber Tower in London würde bei seiner Realisierung tatsächlich den ersten Platz belegen.



LERNEN SIE UNS PERSÖNLICH KENNEN

Haben Sie Ziele, Wünsche und Visionen, die Sie mit uns teilen oder erst einmal ansprechen möchten? Dann melden Sie sich bei uns.

BERLIN

Kurfürstendamm 22
10719 Berlin

berlin.realestate@
bnpparibas.com
+49 (0)30-884 65-132

JAN DOHRWARDT
Niederlassungsleiter
Geschäftsführer

KARSTEN BISCHOFF
Director
Regional Residential Investment

BNPPRE IN DEUTSCHLAND

01067 Dresden
Dr.-Külz-Ring 15
+49 (0)351-79 67 57-315

40213 Düsseldorf
Breite Straße 22
+49 (0)211-52 00-00

45127 Essen
Kettwiger Straße 2–10
+49 (0)201-820 22-13

60311 Frankfurt am Main
Goetheplatz 4
+49 (0)69-298 99-224

20354 Hamburg
Hohe Bleichen 12
+49 (0)40-348 48-160

50670 Köln
Im Klapperhof 3–5
+49 (0)221-93 46 33-0

04109 Leipzig
Markt 16
+49 (0)341-711 88-39

80539 München
Maximilianstraße 35, Haus C/
Eingang Herzog-Rudolf-Straße
+49 (0)89-55 23 00-62

70173 Stuttgart
Lautenschlagerstraße 22
+49 (0)711-21 47 80-80

WWW.REALESTATE.BNPPARIBAS.DE

Diese Broschüre ist einschließlich aller ihrer Teile urheberrechtlich geschützt. Eine Verwertung ist im Einzelfall mit schriftlicher Zustimmung der BNP Paribas Real Estate Holding GmbH möglich. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. BNP Paribas Real Estate übernimmt keine Gewähr und keine Haftung für die enthaltenen Informationen und getroffenen Aussagen.

Stand: Mai 2021 **Auflage:** 5.000

BNP PARIBAS
REAL ESTATE