

FRANKFURT

[WOHNUNGSMARKT]



S. 4 — DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT

Vier Trends im Überblick

S. 8 — [FRANKFURT] FOKUSSIERT

Licht, Luft und Grün

S. 12 — ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den
Frankfurter Wohnimmobilienmarkt



INHALT

04 DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT
Vier Trends im Überblick

08 [FRANKFURT] FOKUSSIERT
Licht, Luft und Grün

12 ZAHLEN & FAKTEN
Wissenswertes rund um den Frankfurter Wohnimmobilienmarkt

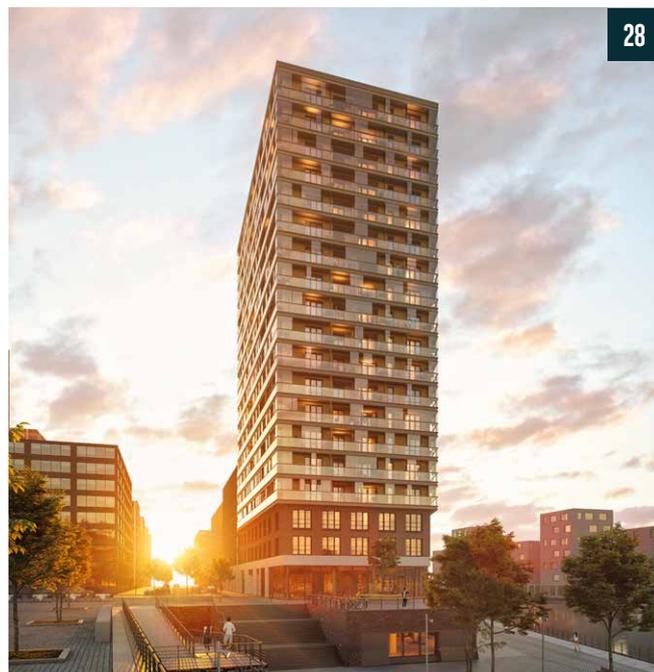
20 THE FUTURE IS NOW
Digitale Lösungen für private Vermieter



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

BEST PRACTICE
HAMBURG

28 BACK TO THE „ROOTS“
Wenn Wohnräume Wurzeln schlagen



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 vergangenen 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



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.



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).

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 CO₂ 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.

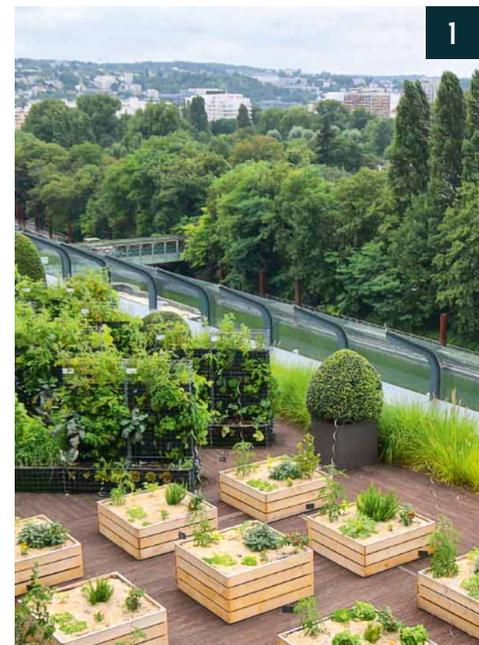
In einigen Bereichen ist der Wohnmarkt schon nachhaltig aufgestellt. So wird beispielsweise der Baustoff Holz in Deutschland vor allem beim Wohnungsbau eingesetzt. Andere Assetklassen tun sich hingegen noch schwer damit. Zu Unrecht, wie Udo Cordts-Sanzenbacher, Geschäftsführer & Co-Head Residential Investment, 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. ■

2.



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 Investorensseite.

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 Pra-

xen, 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.

Seniengemeinschaften 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 Investorensseite 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.“



[FRANKFURT] FOKUSSIERT

LICHT, LUFT UND GRÜN

Bankenmetropole, Flughafendrehkreuz und Wolkenkratzer-City. Die Skyline Frankfurts wird häufig mit der New Yorks verglichen. Und doch gibt es in diesem urbanen, kosmopolitischen Umfeld Licht, Luft und Grün. Wie das gelungen in moderne Quartiere integriert wird, verrät Frank Berlepp, Geschäftsführer der LBBW Immobilien-Gruppe, im Interview.

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

Frank Berlepp: Frankfurt ist geprägt durch eine über Jahre andauernde Dynamik im Wohnbau. Die Stadt entwickelt sich permanent, sei es durch Schaffung neuer Stadtteile oder stetig emporwachsende neue Gebäude. Mir gefällt diese Agilität, dieses wirtschaftliche „Nach-vorne-Arbeiten“. Das lässt sich am Hochhausrahmenplan ebenso festmachen wie an den vielen neu entstandenen Quartieren im West- und Osthafen, dem Europaviertel, dem Kaiserlei, aber auch am Mertonviertel und am Rebstock. Hier gibt es noch große Entwicklungsflächen für den Wohnbau, die ihresgleichen nur in Hamburg jenseits der Elbe oder in München auf den Konversionsarealen der Deutschen Bahn finden. Dieses Wachstum lässt sich auch mit Zahlen untermauern: 2019 lebten hier rund 750.000 Menschen, Prognosen sprechen von rund 810.000

Frankfurterern im Jahr 2030. Dabei ist es gar nicht so entscheidend, wie viel tausend Menschen hier leben werden. Es ist der Wachstumsdrang an sich, der die Stadt so lebendig macht.

Funktioniert die Mainmetropole vielleicht anders als andere A-Städte?

Frank Berlepp: Der Bedarf an Wohnflächen ist groß und wird es auch in Zukunft bleiben. Das gilt vorrangig für bezahlbaren Wohnbau. Allerdings ist es unmöglich, mit den hiesigen hohen Grundstückspreisen und den steigenden Baukosten eine Beruhigung des Mietmarkts herbeizuführen. Vielmehr stellt sich die Frage: Wie können wir es schaffen, Menschen in Eigentum zu bringen? Hier liegt meines Erachtens der Schlüssel zur Entlastung des Wohnmarkts. Da unterscheidet sich Frankfurt nicht von anderen A-Städten. Es muss gelingen, im mittleren Preissegment beispielsweise für Familien mit zwei Kindern Eigentumswohnungen

„Die Auflösung der reinen Bürostadt Niederrad und die Durchmischung mit Wohnraum war wegweisend.“





Mit dem Rebstock-Gelände an der City West wurde seit 2002 ein neuer Stadtteil mit Wohnungen für rund 7.000 Bewohner geschaffen und nun mit dem PARK TRIO 2 um ein attraktives Wohnquartier erweitert.

zur Verfügung zu stellen. Zudem gibt es in Frankfurt eine sehr große internationale Nachfrage – insbesondere aus dem asiatischen Raum. Der Druck ist also immanent, und er kann nur durch große Flächen wie im Westen am Rebstock oder im Norden in der Josefstadt gemindert werden.

Was sind aus Ihrer Sicht interessante Stadtteile?

Frank Berlepp: Da gibt es einige – nach wie vor der Osthafen. Im Norden bieten das Mertonviertel, der Riedberg und die Flächen der geplanten Josefstadt viel Wohnbaupotenzial. Im Westen der Stadt ist es wiederum auf dem Rebstockgelände in relativ überschaubarer Zeit möglich, eine größere Anzahl an Wohnungen zu realisieren. Die Möglichkeiten jenseits des Mains im südlichen Niederrad sind meiner Meinung nach ausgeschöpft.

Welche Projekte haben in der letzten Zeit maßgeblich die Stadtentwicklung beeinflusst?

Frank Berlepp: Die Entscheidung, die EZB in den Osten zu holen, war genial. So ist es der Stadt gelungen, die Qualität der Stadtentwicklung in den vormals et-

was tristen Osten zu tragen. Das war sicherlich ein ganz entscheidender Meilenstein. Aber auch aus dem Südwesten gibt es Positives zu vermelden: Die Auflösung der reinen Bürostadt Niederrad und die Durchmischung mit Wohnraum fand ich wegweisend – auch für andere Städte. Wir selbst entwickelten mit unserem Projekt Mainwald 700 Wohneinheiten auf der Konversionsfläche des ehemaligen Woolworth-Geländes. Unmittelbar am Stadtwald gelegen ist es geradezu optimal für die Zielgruppe, die ich eingangs erwähnte: eine Mittelschicht, die Eigentum bildet.

Springen wir wieder über den Main: Was hat die LBBW Immobilien-Gruppe bewogen, eher am äußeren westlichen Stadtrand zu investieren?

Frank Berlepp: Das Areal liegt etwas außerhalb vom Europaviertel und dem städtebaulichen Projekt City West. Die Entscheidung für dieses Areal haben wir ganz bewusst getroffen, weil der Rebstock optimal angeschlossen ist. Denn für die Zukunft erwarten wir eine deutliche Reduktion des Individualverkehrs und damit ein Erstarren des ÖPNV. Gleichzeitig ist das Gelände eingebettet in die Natur mit dem alten und

dem neuen Rebstockpark. Innerhalb dieser grünen Umgebung haben wir die einmalige Möglichkeit, insgesamt 1.000 Wohnungen zu bauen. Es wird also ein echtes Quartier entstehen, und es bieten sich tatsächlich gute Gestaltungsmöglichkeiten in Bezug auf den Städtebau. Wir entwickeln in 4 Bauabschnitten Wohnungen im mittleren Preissegment und vereinzelt auch Townhouses. Unser PARK TRIO 2 ist ein wesentlicher Baustein für das Quartier Rebstock.

Was sind die vielen Besonderheiten dieser Quartiersentwicklung?

Frank Berlepp: Wir werden eine Mischung aus verschiedenen Wohn- und Gebäudeformen und damit unterschiedliche Nutzungen unter einen Hut bringen. Uniformes sollen andere machen. Planerisch ergreifen wir hier die Chance, größere und kleinere Einheiten, Townhouses und kleine Gewerbeeinheiten zu verbinden sowie einen zentralen Platz für Begegnungen entstehen zu lassen. Auch die Durchmischung der Bewohner wird Vielfalt bringen: Vom älteren Alleinstehenden bis zur Familie, hier sollen sich alle Rebstock-Bewohner wohlfühlen. Vor allem die wenigen Townhouses, die Wohnen auf mehreren Ebenen mitten in der Stadt bieten, sind sehr gefragt. Ähnlich begehrt sind Penthouse-Wohnungen. Im 6. Obergeschoß hat man einen wunderbaren Blick von der Terrasse auf die markanten Hochhäuser der Stadt. Bereits ab dem 5. Obergeschoss punkten die Wohnungen mit einer sagenhaften Aussicht auf Frankfurts Skyline. Dieser Eindruck von Licht und Luft wird durch die besondere Deckenhöhe von bis zu 2,60 m verstärkt. Im Penthouse sind es sogar 2,75 m. Jeder Zentimeter zählt.

Welche Aspekte des modernen Wohnbaus bildet das Quartier zudem ab?

Frank Berlepp: Eines der großen Trendthemen des Wohnbaus der vergangenen Jahre ist das Thema Nachhaltigkeit: Auch für das PARK TRIO 2 wird ein Gold-Zertifikat angestrebt und umgesetzt. Nahezu alle Projekte der LBBW Immobilien-Gruppe werden seit rund 7 Jahren von der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen, der DGNB, zertifiziert. Nachhaltigkeit bedeutet für uns: sich der Verantwortung als Unternehmen für die Gesellschaft bewusst zu sein, wenn es darum geht, Immobilien zu entwickeln. Das betrifft die Komponenten Stadtentwicklung, Ressourceneinsparung, Auswahl der Baumaterialien und nicht zuletzt die Verwendung der bestmöglichen verfügbaren Energien.

Wo lagen die Herausforderungen bei der Entwicklung?

Frank Berlepp: Die größte Herausforderung bestand in der Wandlung des Baurechts vom Gewerbebestandort hin zur Nutzung als Wohnquartier. Die Baurechtsänderung macht aus vormals 120.000 m² Büro nun 90.000 m² Wohnen. Die Schaffung des neuen Bebau-

ungsplans dauerte etwa 5 Jahre, auch wenn wir hier eine Freifläche, eine „abandoned area“, vorfanden. Im B-Plan konnten wir viele Probleme, die eigentlich später auftreten, rechtzeitig einfangen.

Wie ist die Nachfrage in Frankfurt strukturiert? Welche Wohnungsgrößen sind gefragt und welche Rolle spielt die Ausstattung?

Frank Berlepp: Die Nachfrage ist hoch und wird hoch bleiben – das betrifft alle Wohnungstypen. Es gibt keinen Grund, warum sich das auf absehbare Zeit ändern sollte. Zunehmend suchen Singles oder DINKs (double income no kids) größer geschnittene Wohnungen. Das Gros der Nachfrage beobachten wir bei den 2,5- bis 3-Zimmer-Wohnungen mit Größen zwischen 80 und 100 m². Bei den Zusatzangeboten ist das Must-have die Einbauküche, gefolgt von der Fußbodenheizung, einem vernünftigen Fußbodenbelag und dem gestalterisch anspruchsvollen Bad. Die Zeit des Frankfurter Bads, als Nische in der Küche, ist definitiv vorbei.

Wie spiegelt sich das in der Preisentwicklung wider?

Frank Berlepp: Im Mittel liegen wir bei 17 €/m² Miete. Auch für eine gut verdienende Familie ist das viel, aber bezahlbar bei den Einkommensverhältnissen in Frankfurt. Gleichsam muss ein solches Mietniveau angesetzt werden, um eine angemessene Investorenrendite bei gestiegenen Grundstücks- und Baukosten darstellen zu können.

Was schätzen Residential-Investoren denn an Mainhattan?

Frank Berlepp: Geschätzt werden das permanente Wachstum sowie die Dynamik auf internationalem Niveau. Berlin außen vorgelassen, sehen Investoren Frankfurt als die internationalste Stadt Deutschlands und honorieren das auch. Gerade ausländische Kunden betrachten Frankfurt zudem als Nukleus der Rhein-Main-Region. Sie unterscheiden nicht zwischen Frankfurt, Offenbach oder Darmstadt. Jetzt könnte man entgegen, Rhein-Ruhr sei ebenfalls eine Metropolregion. Ja, das stimmt, aber diese Region ist traditionell anders – eher ein geschlossener Markt. Frankfurt ist offen: Die Banken, der Flughafen und große Consulting-Firmen prägen das internationale Bild der Stadt.

Zu guter Letzt: Gibt es weitere LBBW Immobilienprojekte in Frankfurt?

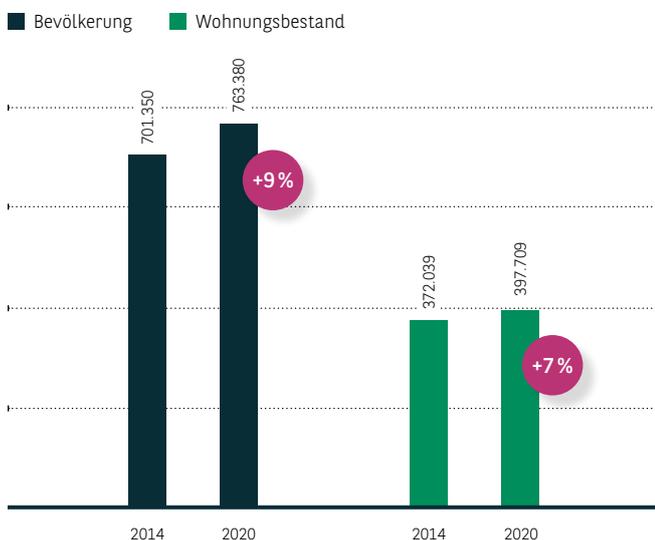
Frank Berlepp: Im Rebstock sind wir noch lange nicht fertig, denn es folgen noch zwei weitere PARK TRIOs. Allerdings ist die Grundstücksknappheit in Frankfurt so eklatant, dass wir aktuell kein weiteres Areal ins Auge gefasst haben. Aber, wie gesagt, wir betrachten die Stadt als Kern und die Region wiederum mit dem Weitwinkelobjektiv: Deshalb entwickeln wir in den nächsten 3 Jahren 100 Wohnungen am Mainzer Zollhafen. ■

FRANKFURT

Bei Frankfurt denkt jeder sofort an Business, Banken, Skyline und Flughafen. Aber die Metropole im Rhein-Main-Gebiet verfügt auch über einen der spannendsten Wohnungsmärkte Deutschlands, der zunehmend mit einem zu knappen Angebot kämpft.

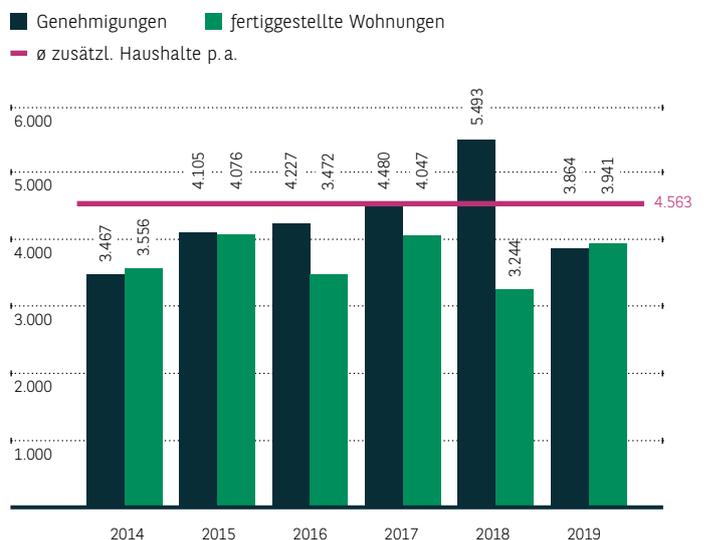
- Mit welcher Dynamik sich Frankfurt seit vielen Jahren entwickelt, zeigt sich vor allem an der schnell wachsenden Bevölkerung. Von 2014 bis 2020 hat die Einwohnerzahl um knapp 9% auf aktuell gut 763.000 zugelegt. Damit hat sich die Mainmetropole beim Thema Bevölkerungswachstum an die Spitze aller deutschen A-Städte gesetzt.
- Der Wohnungsbestand ist im gleichen Zeitraum demgegenüber nur um knapp 7% gestiegen. Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen reicht seit Jahren nicht aus, um den zusätzlichen Bedarf zu decken. Da verwundert es nicht, dass der Angebotsengpass sich weiter verschärft hat und der Nachfrageüberhang wächst. Ein eindrucksvoller Beleg hierfür ist die weiter rückläufige Leerstandsquote, die nur noch bei rund 0,2% und damit dicht an den Münchenern Verhältnissen liegt.
- Mehr Neubautätigkeit ist also zwingend notwendig. Allerdings sehen sich Projektentwickler nicht nur mit steigenden Grundstückspreisen und Baukosten konfrontiert, sondern müssen auch die Vorgaben des im Mai 2020 verabschiedeten Baulandbeschlusses umsetzen.
- Trotzdem gibt es eine Reihe spannender Vorhaben wie beispielsweise das Projekt Mainwald, in dem ein attraktiver Wohnungsmix aus Mikroapartments sowie Miet- und Eigentumswohnungen mit insgesamt etwa 700 Wohneinheiten umgesetzt wird. Errichtet wird es im sogenannten Lyoner Quartier, wo sich die ehemalige Bürostadt Niederrad in ein gemischtes, lebendiges Quartier wandelt. Neben entstehenden Neubauwohnungen auf freien Grundstücken werden auch bisherige Büroobjekte zu Wohnhäusern umgebaut oder abgerissen. →

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



+6.731
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2019,
+2.949 Personen im Jahr 2018

6,7%

Arbeitslosenquote 2020,
+1,7 %-Punkte zum Vorjahr

405.667 Haushalte

zum 31.12.2019, +5.659 Haushalte zum Vorjahr

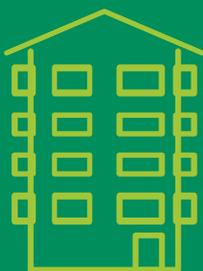
106,2 

Kaufkraftindex pro Haushalt 2020, 50.786 € Kaufkraft pro Haushalt

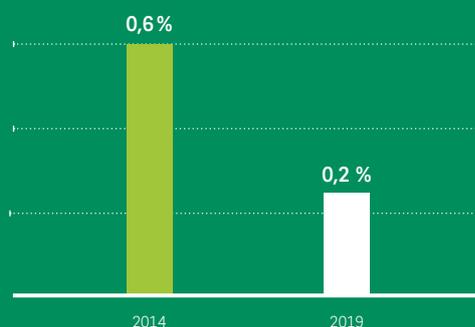
ANGEBOT

397.709
Wohnungen

zum 31.12.2019, +4.523 Wohnungen zum Vorjahr



Leerstandsquote



50,0%

Anteil Mehrfamilienhäuser 31.12.2019, +0,1 %-Punkte zum Vorjahr

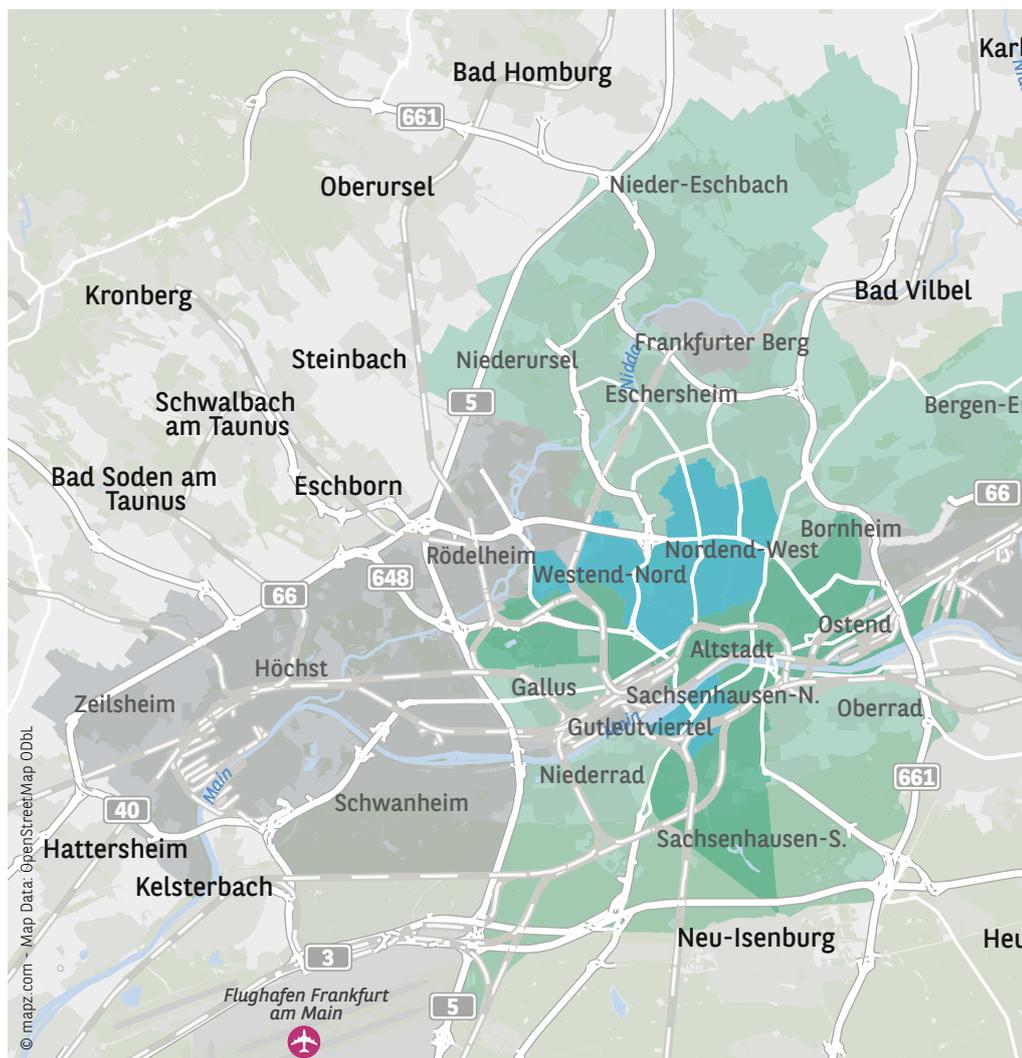
3.864

Baugenehmigungen 2019, -1.629 Wohnungen zum Vorjahr



MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

PREISANSTIEG AUF BREITER FRONT



TOP 5 (BESTAND)

ANGEBOTSMIETEN 2020

22,85 €/m²

Innenstadt / Altstadt
(Römer / Main)

19,15 €/m²

Westend-Süd

18,35 €/m²

Nordend-West

18,30 €/m²

Westend-Nord
(Nähe Universität)

17,45 €/m²

Bahnhofsviertel

MIETDYNAMIK 2014-2020

90%

Innenstadt / Altstadt
(Römer / Main)

43%

Nied

40%

Griesheim

39%

Rödelheim

35%

Zeilsheim / Sindlingen

Quelle: IDN Immodaten GmbH

LAGEKLASSE ■ sehr gut ■ gut ■ durchschnittlich ■ einfach

- Die große Nachfrage spiegelt sich nicht zuletzt in der Mietpreisentwicklung der letzten Jahre wider. Seit 2014 haben sich die mittleren Angebotsmieten um knapp ein Drittel erhöht, sodass sie aktuell bei 15 €/m² notieren. Im bundesweiten Vergleich kommen nur die beiden süddeutschen Outperformer München und Stuttgart auf höhere Werte. Auch das schwierige konjunkturelle Umfeld während der Corona-Pandemie

konnte den dynamischen Aufwärtstrend nicht stoppen, sodass im Jahr 2020 ebenfalls ein Mietpreisanstieg von 5% zu beobachten war.

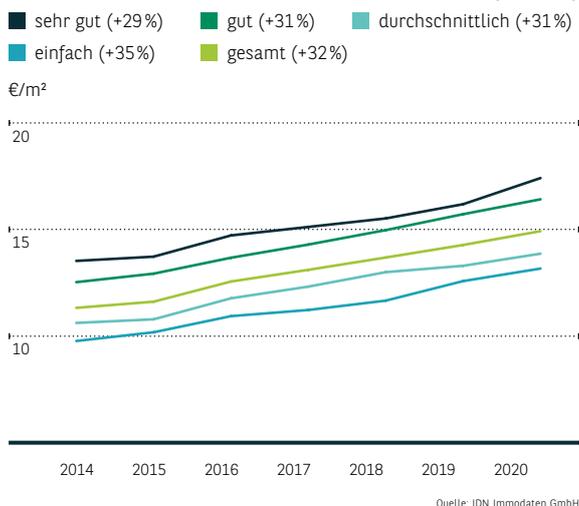
- Dass Frankfurt gemeinsam mit München zu den Städten mit dem markantesten Nachfrageüberhang gehört, wird durch die sehr homogene Entwicklung der Mietpreisanstiege eindrucksvoll unterstrichen. Unabhängig von der Qualität der Wohnlage bewegen sich



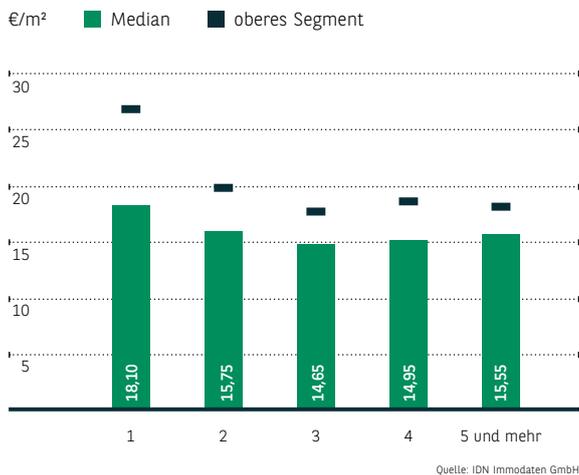
nahezu alle Teilmärkte mit ihren Zuwächsen relativ dicht am Mittel des Gesamtmarktes. Lediglich in den einfachen Lagen haben die Mieten mit +35% etwas stärker angezogen. Dieses Ergebnis zeigt, dass der ausgeprägte Nachfrageüberhang in allen Marktsegmenten wirksam wird und nicht nur in ausgewählten Stadtteilen auftritt.

- Die höchsten Angebotsmieten werden erwartungsgemäß in der Alt- und Innenstadt, z. B. rund um den Römer oder die Zeil, aufgerufen. Hierbei handelt es sich auch um die einzigen Teillagen, in denen mit aktuell 22,85 €/m² im Mittel die 20-€-Schwelle übertroffen wird. Das hochwertige Angebot speist sich dabei nicht nur aus Neubauten, etwa exklusiven Wohntürmen, in denen der Ausblick und eine hochwertige Ausstattung die Angebotsmieten nicht selten auf über 30 €/m² steigen lassen, sondern auch aus modernisierten bzw. rekonstruierten Beständen wie beispielsweise das Dom-Römer-Quartier, das von 2012 bis 2018 umgesetzt wurde.
- Aber auch das Westend-Süd (19,15 €/m²), das Nordend-West (18,35 €/m²) oder das Westend-Nord (18,30 €/m²) zählen zu den hochpreisigen Teillagen.
- Durch die Wirtschaftsstruktur Frankfurts, mit einem großen Anteil hochwertiger Finanz- und Beratungsdienstleistungen, ist auch ein breites Nachfragepotenzial für luxuriöse, zentral gelegene Wohnungen vorhanden. So lässt es sich erklären, dass in der Alt- und Innenstadt nicht nur die höchsten Mieten aufgerufen werden, sondern mit +90% auch der stärkste Zuwachs seit 2014 zu beobachten ist. Davon abgesehen verzeichnen eher einfache und durchschnittliche Wohnlagen überproportionale Anstiege. Zu nennen sind hier u. a. Nied (+43%), Griesheim (+40%) oder Rödelheim (+39%). →

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHNLAGEN (BESTAND)



ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



MARKT FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

PREISE TEILWEISE VERDOPPELT

- Vor dem Hintergrund der skizzierten Angebots-Nachfrage-Relation ist es nicht verwunderlich, dass neben den Mieten auch die Wohnungspreise stark gestiegen sind. Wie auch in vielen anderen Standorten fiel der Zuwachs sogar noch deutlich stärker aus als bei den Mieten, wofür in gewissem Umfang sicher das ausgesprochen günstige Finanzierungsumfeld verantwortlich ist.
- In den letzten 6 Jahren seit 2014 haben die Angebotspreise im Mittel um 83 % auf aktuell gut 5.860 €/m² angezogen. Auch im Vorjahr hat sich dieser Trend mit einem Plus von rund 11% in nahezu unvermindertem Tempo fortgesetzt.
- Mehr als verdoppelt haben sich Wohnungspreise in den einfachen Lagen, wo mittlerweile 4.270 €/m² (+108 %) aufgerufen werden, sowie in den Lagen mit durchschnittlicher Wohnqualität, in denen die aktuellen Angebotspreise bei knapp 5.480 €/m² (+104%) notieren. Im direkten Vergleich fällt die Steigerung in den sehr guten Lagen mit rund zwei Dritteln auf gut 7.250 €/m² schon fast bescheiden aus.



Anstieg der Preise hält unvermindert an

Gallus / Europaviertel steigt in Spitzengruppe auf

Einfache und durchschnittliche Lagen
mit stärkstem Anstieg

ANGEBOTSPREISE (BESTAND) 2020 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN



Westend-Nord
(Nähe Universität)



Nordend-West



Gallus /
Europaviertel



Westend-Süd



Bockenheim

Quelle: IDN Immodaten GmbH

Foto: Rudolf Balasko

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



Gallus / Europaviertel
(8.655 €/m²)



Hausen / Praunheim
(4.690 €/m²)



Bahnhofsviertel
(7.385 €/m²)



Griesheim
(4.985 €/m²)

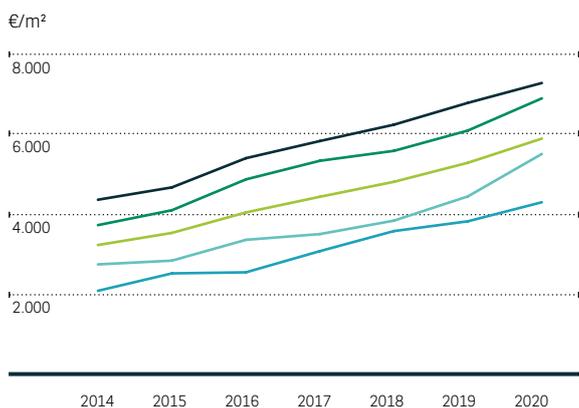


Rödelheim
(6.215 €/m²)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

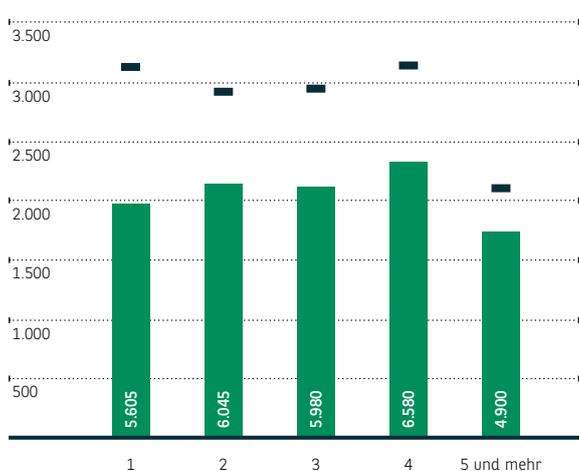
ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHLNLAGEN
(BESTAND)

■ sehr gut (+67%) ■ gut (+86%) ■ durchschnittlich (+102%)
■ einfach (+108%) ■ gesamt (+83%)



ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)

€/m² ■ Median ■ oberes Segment



- Zu den teuersten Stadtteilen zählen erwartungsgemäß das West- und Nordend. Mit einem Median-Angebotspreis von 9.250 €/m² führt das Westend-Nord die Rangliste der exklusiven Lagen an und überschreitet als einzige Lage die 9.000-€-Marke. Nur knapp dahinter folgen das Nordend-West mit rund 8.870 €/m² und das Westend-Süd mit knapp 8.400 €/m².
- In die Phalanx der traditionellen Luxus-Viertel eingereiht hat sich außerdem aber auch der noch relativ junge Standortbereich Gallus/Europaviertel, in dem sich aufgrund des in den letzten Jahren entstandenen modernen Angebots die Preise seit 2014 im Schnitt fast verdreifacht haben. Aktuell werden hier im Mittel

Kaufpreise von gut 8.650 €/m² aufgerufen. Damit weist diese Lage auch die mit Abstand stärkste Steigerung der letzten 6 Jahre auf (+191%). Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass sich die Angebotsstruktur und -qualität erheblich verändert hat, und heute nur noch bedingt mit der Ausgangssituation 2014 vergleichbar ist.

- Ansonsten sind aufgrund der niedrigen Ausgangsbasis vor allem in einfachen und durchschnittlichen Lagen überproportionale Steigerungsraten zu verzeichnen. Zu nennen sind hier u. a. Griesheim mit +169%, Hausen/Praunheim (+166%) oder auch Rödelheim mit einem Anstieg um 150%. →



MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

WEITERHIN ZU WENIG ANGEBOT

- An der Situation, dass die käuferseitige Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern deutlich höher ist als das vorhandene Angebot, hat sich auch im Zuge der Corona-Pandemie nichts geändert. Sowohl private als auch institutionelle Investoren suchen vor allem rein wohnwirtschaftlich betriebene Anlagen, sind aber auch bereit, kleinere Gewerbeanteile im Objekt zu akzeptieren, sofern sie nachhaltig vermietbar sind. Steigendes Interesse lässt sich vor allem für Standorte mit einfacher und durchschnittlicher Wohnqualität ausmachen, da Käufer hier die größten Mietsteigerungspotenziale erwarten.
- Das Angebot hat sich tendenziell sogar noch verringert, da viele Eigentümer trotz hoher Preise keine Alternativenanlagen sehen, in denen die Erlöse mit einem vergleichbaren Rendite-Risiko-Profil reinvestiert werden könnten. Etwas anders stellt sich der Markt bei Objekten mit schwierigen Rahmenbedingungen (z. B. Vermietungssituation, baulicher Zustand) dar, bei denen ein leicht steigendes Angebot erkennbar ist.
- Dass insgesamt ein zu geringes Angebot am Markt ist, verdeutlicht auch die Entwicklung der Zahlen der Gutachterausschüsse. Zwar konnte 2019 mit einem Geldumsatz von rund 1,43 Mrd. € ein sehr gutes Ergebnis erzielt werden, die Anzahl der Verkäufe lag mit gut 400 Fällen aber nur auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts. Verantwortlich für den Anstieg des Investmentvolumens war demzufolge in erster Linie der höhere Preis pro Verkaufsfall. Mit 3,5 Mio. € erreichte er 2019 den höchsten bisher registrierten Wert.
- Die weiter gestiegenen Preise für Mehrfamilienhäuser werden auch durch die Entwicklung der zu zahlenden Kaufpreisfaktoren unterstrichen, die auch in den letzten Jahren weiter gestiegen sind. Für Neubauobjekte im Spitzensegment sind sie mittlerweile bei dem 33-Fachen anzusetzen. Trotzdem wäre ein höheres Transaktionsvolumen aufgrund der starken Nachfrage durchaus möglich. Der limitierende Faktor ist und bleibt aber das zu geringe Angebot. ■

VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

■ Verkäufe (Anzahl) ■ Geldumsatz (in Mio. €)



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Frankfurt

ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

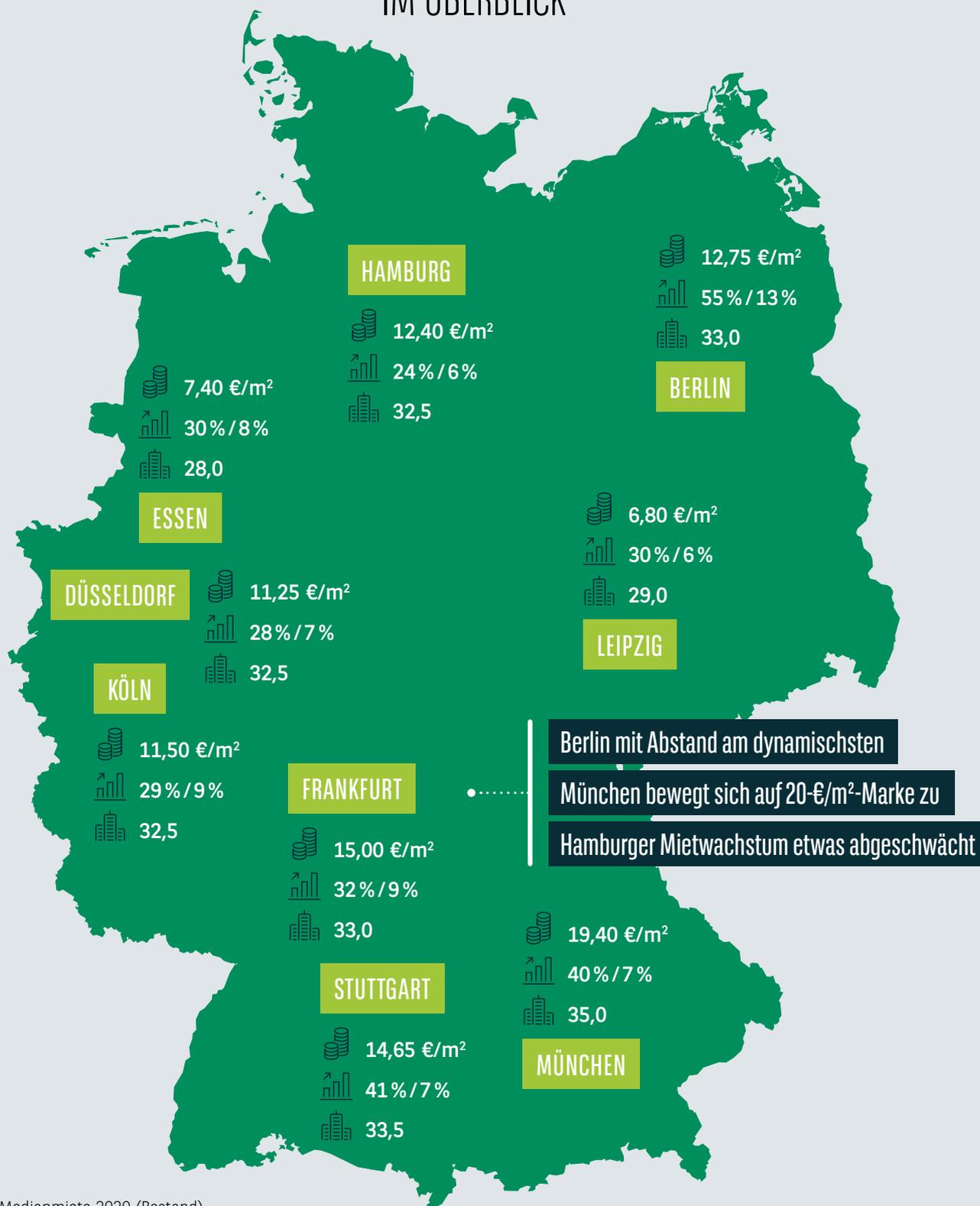
Spitzenmultiplier Neubau



Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

STANDORTE

IM ÜBERBLICK



Medianmiete 2020 (Bestand)
 Mietentwicklung (Bestand): 2014-2020 / 2018-2020
 Verkaufsfaktoren (Neubau Spitze)

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 zufriedenerer 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:

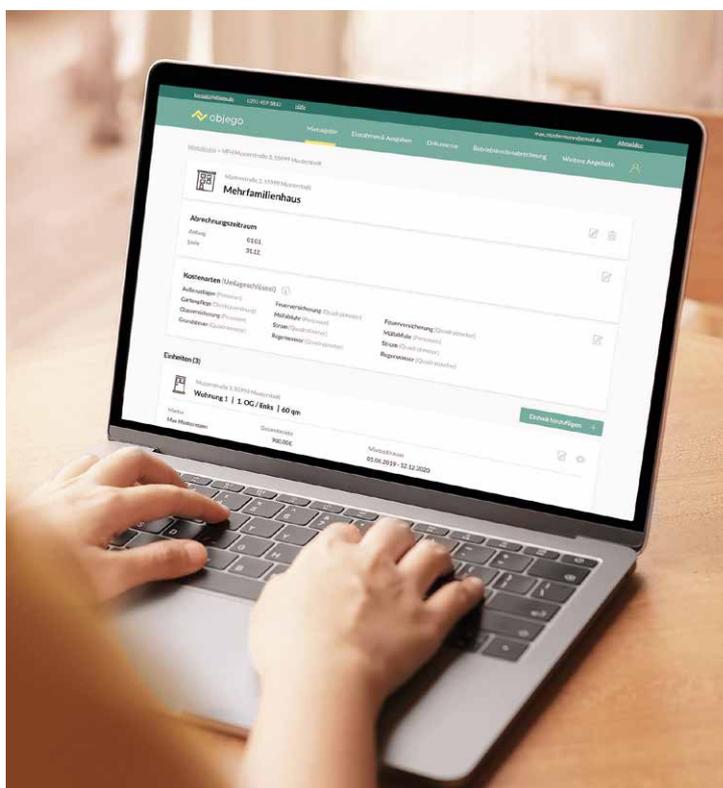
objego liefert mobile Immobilienverwaltung

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.

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 Miet-

vertrag zur Unterschrift erstellt. Während des gesamten Prozesses ist das Team von Wunderflats jederzeit persönlich erreichbar.

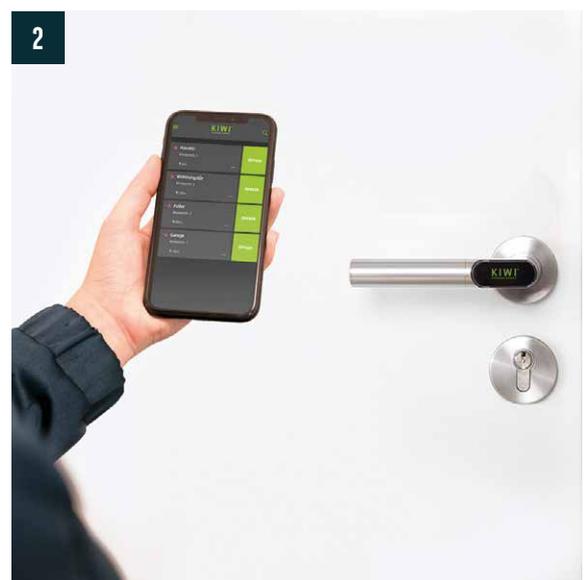
Wunderflats und seine Wettbewerber schließen die Lücke im Markt für Aufenthalte ab einem Monat. Das Angebot richtet sich vor allem an Arbeitnehmer, die sich nur zeitlich begrenzt in einer Stadt aufhalten. Wer flexibel und agil leben und arbeiten möchte, findet digital kurzfristig ein passendes Zuhause 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 Handwerker-team beschäftigen konnten. Doozer nutzt das Handwerker-netzwerk, 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 Smart-home-Technologie wesentlich auf. Wenn nicht jetzt, wann dann? Es ist höchste Zeit, die digitale Transformation in der Wohnungswirtschaft voranzutreiben! ■

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)

„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 Beimi-

schung. 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

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



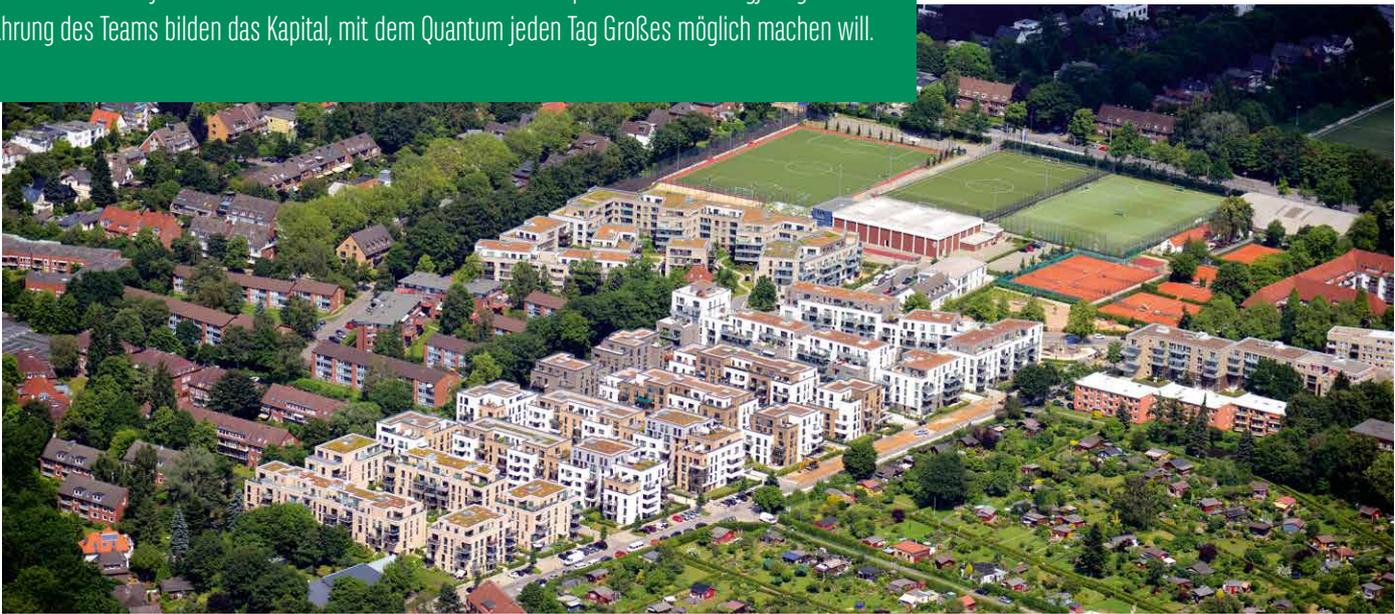
fort: „Es gab ausländische Wettbewerber, die für 500 bis 900 €/m² kauften. Zahlen, die aus heutiger Sicht dem Märchenbuch der Immobilienwirtschaft zu entspringen scheinen.“ Auch als die „Schallmauer“ von über 1.000 €/m² durchbrochen wurde, sprachen deutsche Immobilienspezialisten von „überpreist“. Ausländische Investoren, wie etwa das US-Unternehmen Cerberus Capital Management, fingen aber gerade erst an, in den für sie unterbewerteten Markt zu investieren.

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 vernünftigen →

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 Wohn-

raum 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 puncto Bauqualität ist man penibel: Der Qualitätsanspruch spiegelt sich beispielsweise in Außenfassaden oder Treppenhäusern wider, was sich langfristig bei der Instandhaltung rechnet. 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 Ankaufprozess 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

Liebblings 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 Fassa-

dengestaltung, 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. ■



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

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 Holzbauphase 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.



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 Immobilien-spezialist. 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 Bruttogeschosfläche 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 Bau-



Yogaraum und Gemeinschaftsterrasse:

Das Konzept des Roots trifft den Lifestyle der Young-Urban-Professionals in Hamburg.

phasen 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.“

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.

FRANKFURT

Goetheplatz 4
60311 Frankfurt am Main

frankfurt.realestate@
bnpparibas.com
+49 (0)69-298 99-224



RIZA DEMIRCI
Niederlassungsleiter
Geschäftsführer



ALEXANDER KOCHENDÖRFER
Director
Regional Residential Investment

BNPPRE IN DEUTSCHLAND

10719 Berlin

Kurfürstendamm 22
+49 (0)30-884 65-132

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

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**