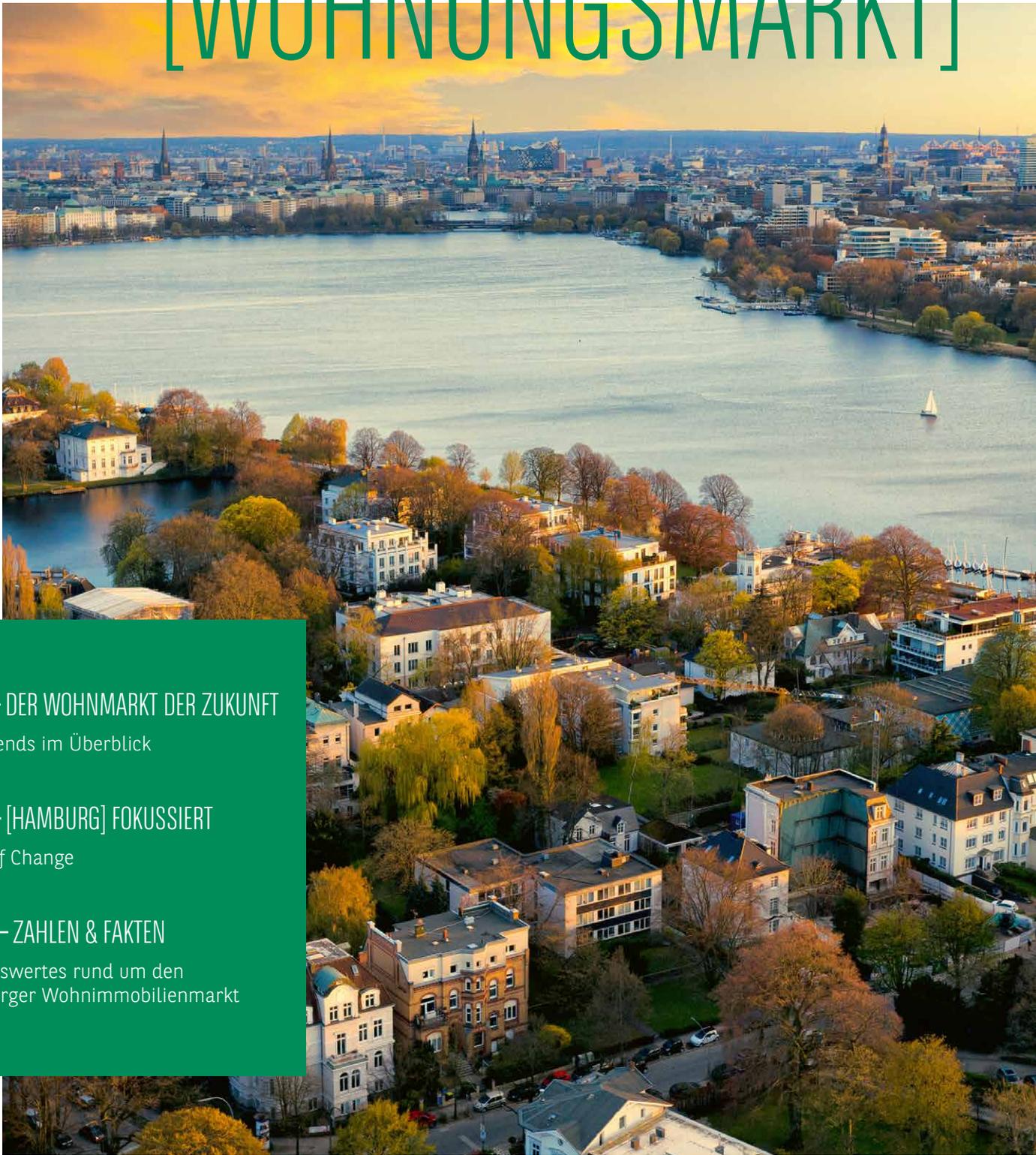


# HAMBURG

## [WOHNUNGSMARKT]



### S. 4 — DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT

Vier Trends im Überblick

### S. 8 — [HAMBURG] FOKUSSIERT

Wind of Change

### S. 12 — ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den  
Hamburger Wohnimmobilienmarkt



**BNP PARIBAS  
REAL ESTATE**

**CITY REPORT 2021**

# INHALT

**04** DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT  
Vier Trends im Überblick

**08** [HAMBURG] FOKUSSIERT  
Wind of Change

**12** ZAHLEN & FAKTEN  
Wissenswertes rund um den Hamburger 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

**28** SMART CITY  
Die digitale Transformation der Städte



# EDITORIAL

**W**as 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 CO<sub>2</sub> 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.

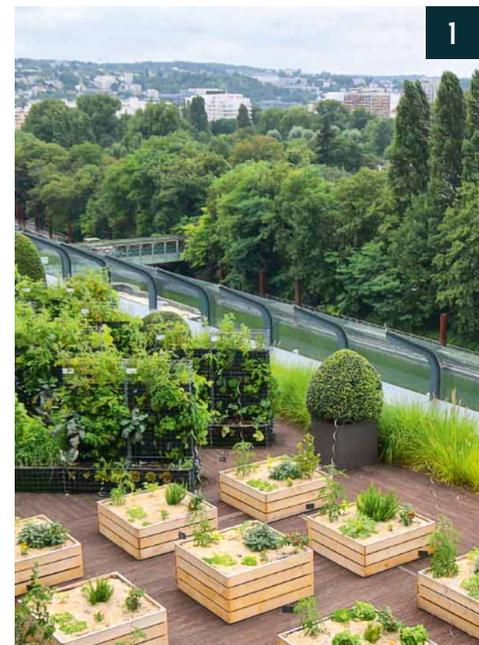
In einigen Bereichen ist der Wohnmarkt schon nachhaltig aufgestellt. So wird beispielsweise der Baustoff Holz in Deutschland vor allem beim Wohnungsbau eingesetzt. Andere Assetklassen tun sich hingegen noch schwer damit. Zu Unrecht, wie Udo Cordts-Sanzenbacher, Geschäftsführer & Co-Head Residential Investment, 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 m<sup>2</sup>. „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.“



[HAMBURG] FOKUSSIERT

# WIND OF CHANGE

In Hamburg stehen die Zeichen auf Veränderung. Garbe Immobilien setzt die Segel für zukünftige Entwicklungen in der Hansestadt. Der Geschäftsführer Fabian von Köppen verrät, warum Holzbau wirklich nachhaltig ist, wo Einzelhandel Wohnraum schafft und wie man für Singles ein Perfect Match entwickelt.

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

**Fabian von Köppen:** Hamburgs Stadtentwickler haben schon immer in großen Linien geplant und hatten weitsichtige Baudirektoren. Denken Sie an Fritz Schumacher. Dass man hier das große Ganze im Blick hat, zeigt sich eindrucksvoll an Hamburgs Achsenplan, der HafenCity und dem „Sprung über die Elbe“.

**Sehen Sie einen besonderen Wohnungsbedarf in Hamburg?**

**Fabian von Köppen:** Die Elbmetropole unterscheidet sich hier kaum von anderen A-Städten. Die Nachfrage nach Wohnraum ist hoch; und gut erschlossene Wohngebiete auch im Umland wären wünschenswert. Stadt und Umland sollten enger zusammenarbeiten, um eine starke Metropolregion – ähnlich dem Rhein-Main-Gebiet – zu bilden. Dabei müssten beide Seiten die Lasten tragen, was aber die positive Folge haben würde, dass alle gewinnen. Hamburg verliert oft zu viel Zeit aufgrund von Partikularinteressen: Es beginnt bei

der Elbvertiefung, über den Autobahnausbau mit dem A7-Deckel und endet beim ÖPNV mit der S4.

**Was sind aus Sicht eines Entwicklers interessante Stadtteile?**

**Fabian von Köppen:** Im Norden ist es Barmbek, Wandsbek im Osten, und auch die Innenstadt ist spannend. Dieser große Bezirk erstreckt sich interessanterweise mit der HafenCity Richtung Osten. Innerstädtisch wird die Konversion von Einzelhandels- und Produktionsflächen, wie in der jüngsten Vergangenheit das Holsten-Areal in Altona-Nord, neue Möglichkeiten für den Wohnbau erschließen.

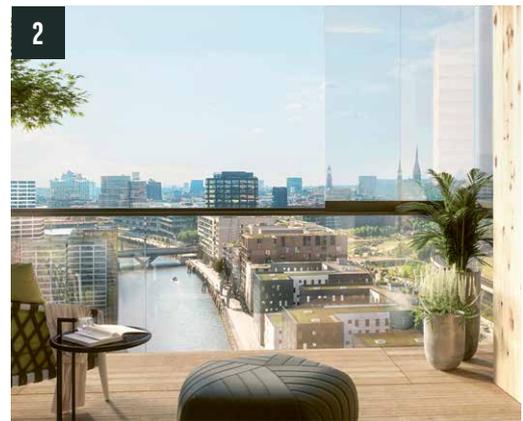
**Welche Projekte haben in der letzten Zeit maßgeblich die Stadtentwicklung beeinflusst?**

**Fabian von Köppen:** Eigentlich banal, aber die Elbphilharmonie hat den Bekanntheitsgrad der Stadt enorm gesteigert. Richtungsweisend war zudem die Olympiabewerbung, verknüpft mit einer Stadtentwicklungsvision. Hier wurde der „Sprung über die Elbe“ formuliert, detailliert und in einem ehrgeizigen Plan umgesetzt.

„Wenn es stürmt,  
fühlt man sich im  
Roots wie auf einem  
Leuchtturm.“



- 1 — Auch ein Perfect Match: Holzbau und moderner Lifestyle auf 19 Etagen  
 2 — Der Blick aufs Wasser ist überall begehrt – auch in der Hafencity.



„Die Hafencity – ein mutiges, innerstädtisches Stadtentwicklungsprojekt, das derzeit sogar das größte seiner Art in Europa ist.“

### **Welche Erfahrungen haben Sie insbesondere in der Hafencity gemacht?**

**Fabian von Köppen:** Die Hafencity sehe ich als Scharnier für die Entwicklung Richtung Süden und Osten. Ein mutiges, innerstädtisches Stadtentwicklungsprojekt, das derzeit sogar das größte seiner Art in Europa ist. Hier wird Bauinnovation über Konzeptausschreibungen gefördert. Garbe Immobilien ist ein großer Hafencity-Fan: Wir konnten hier neun Bauvorhaben realisieren. Unser eigenes Büro liegt nur wenige hundert Meter von der Projektentwicklung Roots entfernt.

### **Das Bauprojekt gilt als spektakulär und wegweisend, warum?**

**Fabian von Köppen:** Roots, also englisch Wurzeln, wird mit ca. 65 m Höhe zukünftig das höchste Holzhochhaus Deutschlands sein. Es soll erden: Wir wollen „back to the roots“, also zum Kern der Sache zurückkehren. Roots ist mit seiner High-End-Architektur aus Holz ein Meilenstein in unserer Unternehmensgeschichte.

### **Denn Garbe beschäftigt sich schon länger mit dem Holzbau ...**

**Fabian von Köppen:** 2015 begannen wir, uns systematisch mit Holz als Alternative zum Wärmedämmverbundsystem auseinanderzusetzen. Wir empfanden Unbehagen dabei, wenig nachhaltige Materialien für zukünftige Generationen zu verbauen. Zu dieser Zeit sah man noch keine Verwendung für Holz bis zur Gebäudeklasse 5. Das hat uns angespornt. Beim ersten Projekt ersetzte eine 30 cm dicke Massivholzwand das klassische WDVS. Und siehe da: es ging ohne Dämmung. Holz ist ein fantastischer Baustoff, mit dem man das Stadtklima neutral gestalten kann. Rund 6 Mio. € hat Garbe

in Forschung und Entwicklung investiert – eine halbe Million kam von der Deutschen Umweltstiftung. Unser Erfahrungsschatz war es, der zu Roots führte.

### **Was macht Roots besonders?**

**Fabian von Köppen:** Roots ist eine herausragende Ingenieursleistung im Holzbau. Die Bruttogeschossfläche von rund 35.000 m<sup>2</sup> teilt sich auf das 19-stöckige Hochhaus, einen Sechsgeschosser und eine gemeinsame Sockelfläche auf. Bis auf die Betontreppenhäuser und die großen Ausstellungshallen wurde ausschließlich Baufichte und Baubuche verwendet. Diese stammt aus Mitteleuropa und ist FSC-zertifiziert.

### **Wie muss man sich die Bauarbeiten vorstellen?**

**Fabian von Köppen:** Holz kann man bei der Geschossanzahl nicht zimmermannsartig übereinanderschichten, sondern man arbeitet mit Bauteilen. Wo hoher Druck herrscht, kommt Baubuche zum Einsatz, Fichte wiederum bei geringerer Traglast. Wir verbauen über 5.500 m<sup>3</sup> Holz – so viel wie noch nie in einem Haus weltweit. Das Interessante ist: In nur 23 Minuten ist diese enorme Menge nachgewachsen, denn 3,8 m<sup>3</sup> Holz wachsen pro Sekunde in deutschen Wäldern. Die Baukosten sind etwa 10 % höher, aber mit diesem Rohstoff können wir unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck drastisch verringern.

### **Wo liegen die Herausforderungen?**

**Fabian von Köppen:** Im Holzbau muss man präzise planen. Jedes Detail muss stimmen, denn wir können auf der Baustelle nichts mehr adjustieren. Das ist ein Bruch in unserer bisherigen Planungswelt. Für gewöhnlich wird baubegleitend geplant und vieles noch auf der Baustelle entschieden. Roots benötigte deshalb

etwa die doppelte Planungszeit, was aber auch am Brandschutz liegt. Die Anforderungen übersteigen hier um 30 % die Normen des herkömmlichen Baus. Unsere flächendeckende Sprinkleranlage beispielsweise übererfüllt sogar die Norm.

### **Welche Aspekte eines modernen Quartiers erfüllt Roots?**

**Fabian von Köppen:** Neben der Holzbauweise mit ihren hervorragenden Dämmeigenschaften, basiert das Energiekonzept auf Fernwärme. Vielleicht überraschend, aber Sie werden keine Photovoltaik finden. Denn die Planer wollten trotz der Höhe einen nutzbaren Außenraum mit einer Glasfassade schaffen. Diese lässt sich wie eine zweite Membran auf- und zuschieben. Jeder, der in Hamburg schon einmal direkt am Wasser gestanden hat, weiß, wie wichtig Windschutz ist. Wenn es stürmt, fühlt man sich im Roots wie auf einem Leuchtturm.

### **Und weitere Aspekte Ihres Leuchtturmprojekts ...**

**Fabian von Köppen:** Im Turm befinden sich 128 Eigentumswohnungen und die Büros der Stiftung. Weitere 53 geförderte Wohnungen entstehen im Riegel. Beides fußt wiederum auf der 2.000 m<sup>2</sup> großen Ausstellungsfläche der Deutschen Wildtierstiftung. So entsteht ein moderner Mixed-Use aus Wohnen, Arbeiten und Leben.

### **Wildtiere in der Stadt?**

**Fabian von Köppen:** Das Stiftungskonzept ist spannend: Wer die Wildtiere nicht kennt, kann sie auch nicht schützen. Es ist ein Anliegen der Stiftung, in die Städte zu kommen und aufzuklären. Der Gründer Haymo Rethwisch war überzeugt, dass es keinen Widerspruch zwischen Ökologie und Ökonomie geben muss. So passen die Wildtierstiftung und Roots perfekt zusammen.

### **Auf welche Nachfrage trifft Ihr Konzept?**

**Fabian von Köppen:** Unser Angebot ist auf die Nachfrage nach kleinen, kompakten Wohnungen mit urbanem Charakter ausgerichtet. Roots bietet etwa 50 % 2-Zimmer-Wohnungen und 45 % 3- bis 4-Zimmer-Wohnungen. Das Konzept zielt auf den modernen Lifestyle ab: mit Yogaraum, Gemeinschaftsterrasse und dem „Lotse“-Conciergeservice. Dies entspricht dem Bedarf der Young-Urban-Professionals, die Service Facilities honorieren. Leben im Hochhaus ist übrigens im asiatischen Raum normal. In Deutschland kennen wir nur die 1970er-Jahre-Hochhäuser oder die exorbitant teuren Wohntürme, die es heute gibt. Roots liegt ein Stück weit dazwischen.

### **Wie spiegelt sich das in der Mietpreisentwicklung wider?**

**Fabian von Köppen:** Wir verkaufen ausschließlich Eigentum an Kapitalanleger und kalkulieren dafür die in der HafenCity übliche Miete. Wird Wasserblick geboten, ist die Miete unweigerlich höher. Nachhaltige Projekte werden präsenter, weil das Interesse an ökologischem

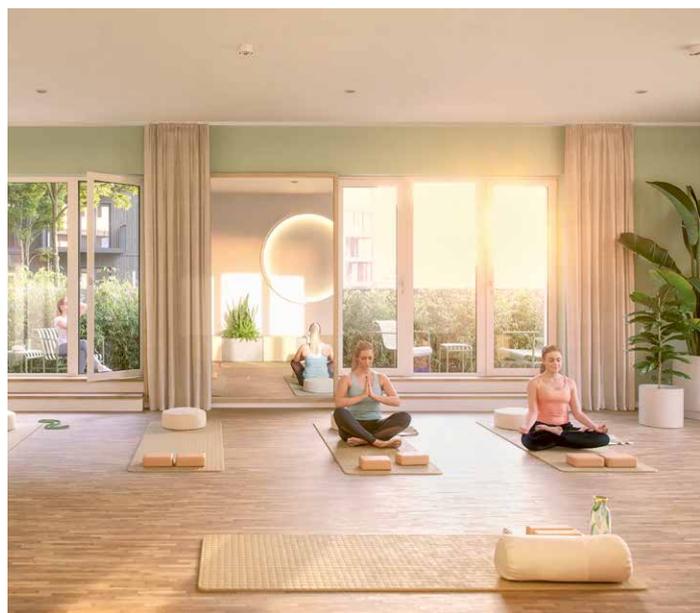
Bau in den letzten fünf Jahren stetig gewachsen ist. Dadurch rechnen wir bei Roots mit einem Aufschlag von etwa 15 bis 20 %.

### **Und was schätzen Residential-Investoren an der Hansestadt?**

**Fabian von Köppen:** Stabilität. Hamburg verzeichnet seit Jahrzehnten eine stabile Seitwärtsentwicklung – mit steigender Tendenz. Fast langweilig stabil. Aber langweilig ist in diesem Jahr sicherlich das neue Sexy. Nicht nur Mieter, auch Investoren zeigen Interesse an nachhaltigen Projekten. Vor allem jüngere Käufer geben – auch ererbtes – Geld dafür aus.

### **Gibt es weitere zukunftsweisende Garbe-Projekte?**

**Fabian von Köppen:** Wie wir in Zukunft leben werden, unterliegt dem Wandel. Weil sich beispielsweise unsere Einkaufsgewohnheiten verändern. Daraus resultierend werden wir Einzelhandelslagen verlieren. Durch Konversion dieser Flächen können wir eine Durchmischung vorantreiben. Wir entwickeln hier ein spannendes Konzept: der „Marktplatz der Manufakturen“. Produzieren, ausstellen, verkaufen, alles kann auf einer großen Fläche stattfinden – und darüber wird gewohnt. Der zweite Trend, den ich angerissen hatte, ist der zu kleinen Wohnungen. Überzeugte Singles wollen allein leben, suchen aber Leben und Gemeinschaft in einer Community. In gemischten Häusern fühlen sich Alleinstehende oft als Randgruppe. Deshalb haben wir ein Konzept für Singles im Segment 40plus entwickelt. In unserem „WeDock“ vermieten wir mit einer Wohnung auch Gemeinschaftsräume wie ein Gym, eine Bibliothek oder die große Küche mit langem Tisch für gesellige Abende. ■



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

# HAMBURG

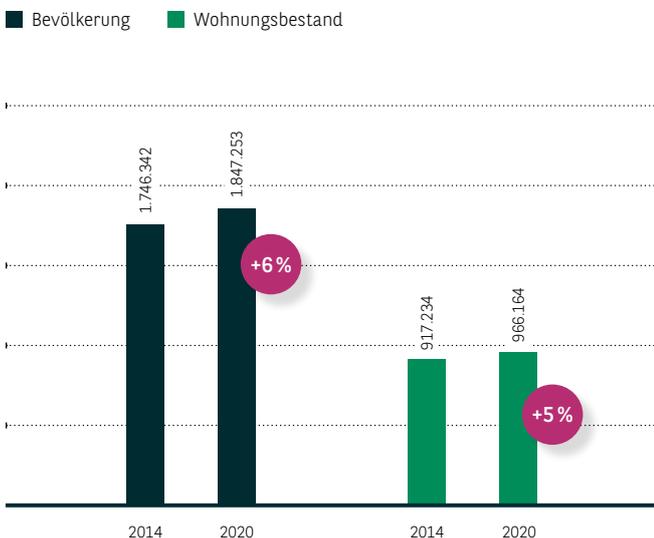
Die zweitgrößte Stadt Deutschlands ist unvermindert beliebt und landet bei allen Städterankings weit oben. Da verwundert es nicht, dass die Hanseaten zu den glücklichsten Menschen Deutschlands zählen und die Bevölkerung kontinuierlich wächst.

- Nicht zuletzt aufgrund der unverändert dynamischen Bevölkerungsentwicklung liegt die Wohnungsnachfrage weiterhin auf hohem Niveau. Und obwohl die Baufertigstellungen in den letzten Jahren zugelegt haben, ist weiterhin ein Nachfrageüberhang festzustellen.
- Die gestiegene Bautätigkeit zeigt aber trotzdem Wirkung. Mit Fertigstellungszahlen nur knapp unter der Marke von 10.000 Wohneinheiten konnte in den letzten beiden Jahren die Lücke zwischen Wohnungsbedarf und Fertigstellungsvolumen etwas verringert werden. Dass der Weg zu einem ausgeglichenen Markt aber noch weit ist, spiegelt sich in der nach wie vor sehr niedrigen Leerstandsquote von rund 0,5 % wider.
- Die eingeschlagene Entwicklung, die Neubautätigkeit längerfristig auf ein höheres Niveau zu heben, muss also beibehalten und von der Politik unterstützt werden.

den. Die Projektentwickler der Hansestadt sind dazu bereit, wie die vielen Bauvorhaben, die das Stadtbild aktuell prägen, zeigen.

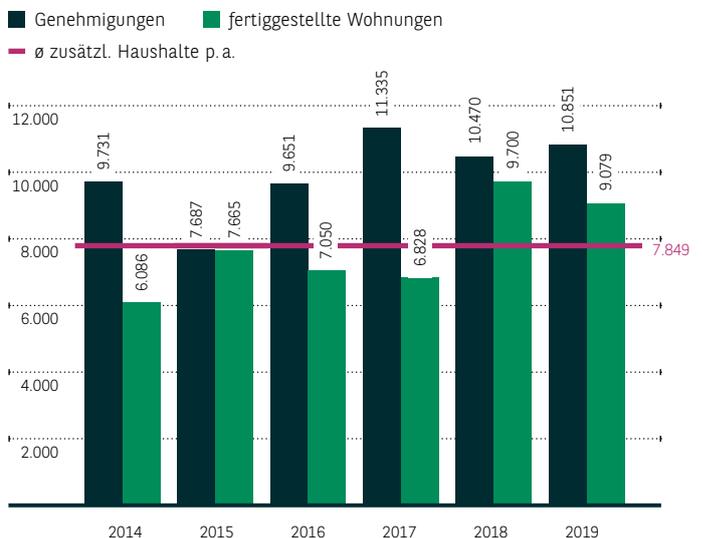
- Erfreulich ist vor allem, dass sich ihr Engagement nicht nur auf wenige Lagen konzentriert, sondern über weite Teile des Stadtgebiets erstreckt. Mit großen Stadtentwicklungsprojekten wie Neue Mitte Altona, dem neuen Stadtteil Grasbrook oder der Erschließung der urbanen Viertel entlang der Bille und der Elbe werden eigenständige und lebendige Quartiere geschaffen. Darüber hinaus gibt es aber auch eine Vielzahl kleinerer und mittelgroßer Neubautwicklungen, die das Angebot in ganz unterschiedlichen Stadtteilen ergänzen. Und last, but not least schreitet auch die Entwicklung der östlichen Hafencity weiter voran und stellt dem Markt ein Angebot mit ganz besonderem Flair zur Verfügung. →

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



**+5.003**  
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2019,  
+7.979 Personen im Jahr 2018

**7,6%**

Arbeitslosenquote 2020,  
+1,5 %-Punkte zum Vorjahr

**1.013.112** Haushalte

zum 31.12.2019, +2.347 Haushalte zum Vorjahr

**98,9**

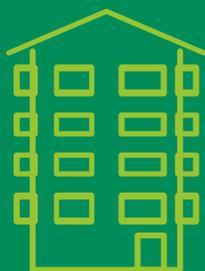
Kaufkraftindex pro Haushalt 2020, 47.326 € Kaufkraft pro Haushalt



## ANGEBOT

**966.164**  
Wohnungen

zum 31.12.2019, +9.688 Wohnungen zum Vorjahr



Leerstandsquote



**32,6%**

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

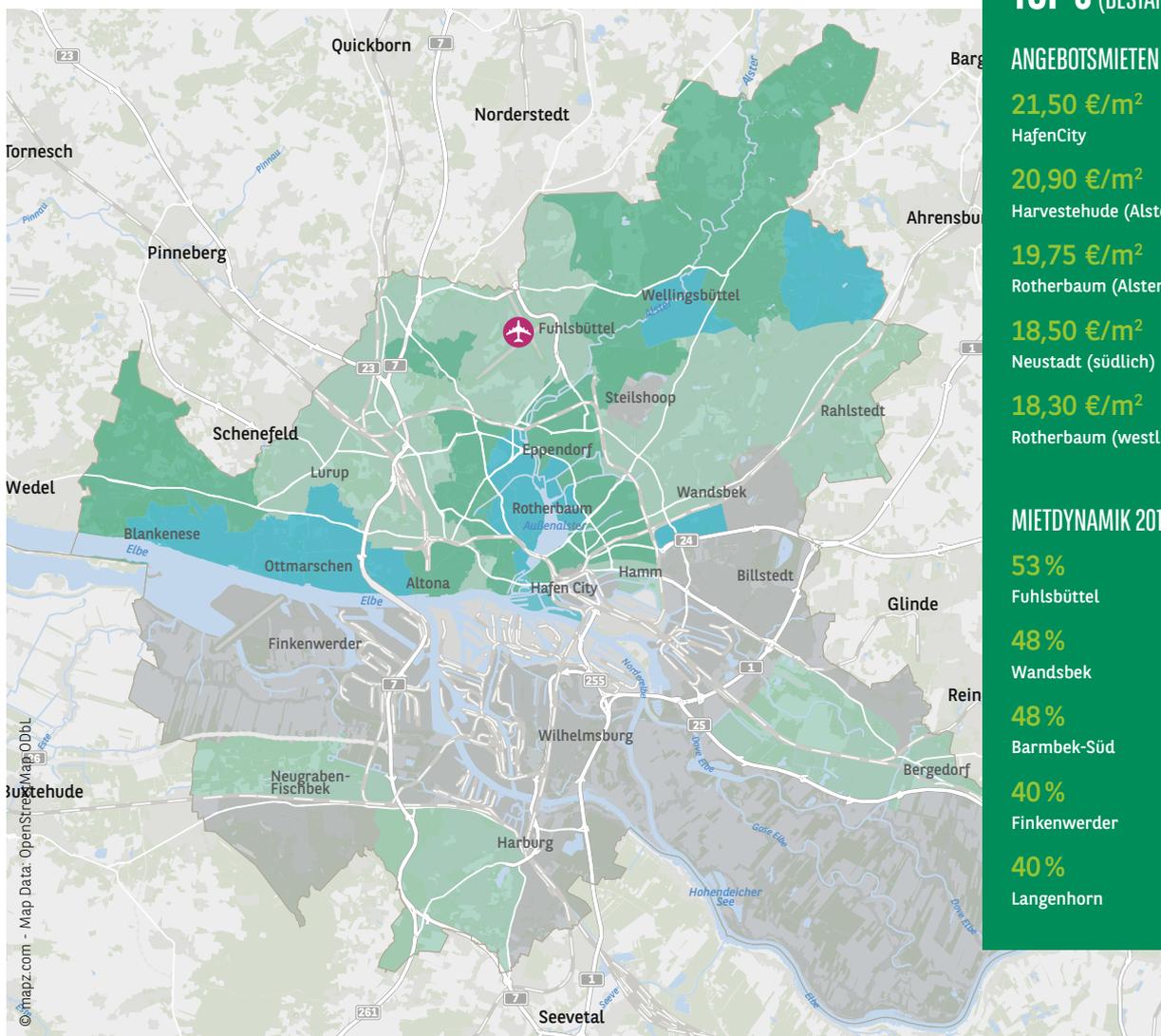
**10.851**

Baugenehmigungen 2019, +381 Wohnungen zum Vorjahr



# MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

## TEURE WASSERLAGEN



- Die große Nachfrage über das gesamte Stadtgebiet hinweg zeigt sich daran, dass die Angebotsmieten überall deutlich zugelegt haben. Seit 2014 haben sie im Durchschnitt um 24 % angezogen. Bemerkenswert ist, wie ausgeglichen sich diese Entwicklung über unterschiedliche Qualitätssegmente des Marktes erstreckt hat. In allen Lagen bewegt sich der Zuwachs

- zwischen 21 und 28 %. Dieser Trend setzt sich auch aktuell fort, sodass selbst im Corona-Jahr 2020 Anstiege zwischen 2 und 4 % zu beobachten waren.
- Den stärksten Anstieg verzeichneten die einfachen Lagen mit 28 %, gefolgt von den Stadtteilen mit durchschnittlicher Wohnqualität, wo ein Zuwachs um 25 % registriert wurde. Erstaunlicherweise ran-



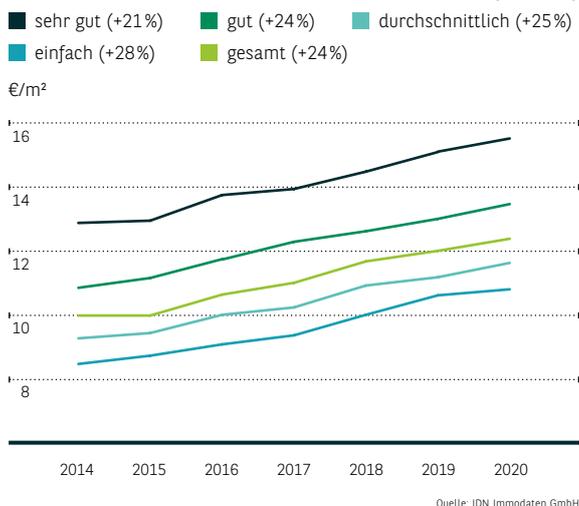
Nachfrage lässt Mieten in allen Lagen weiter steigen

HafenCity teurer als etablierte Luxuslagen

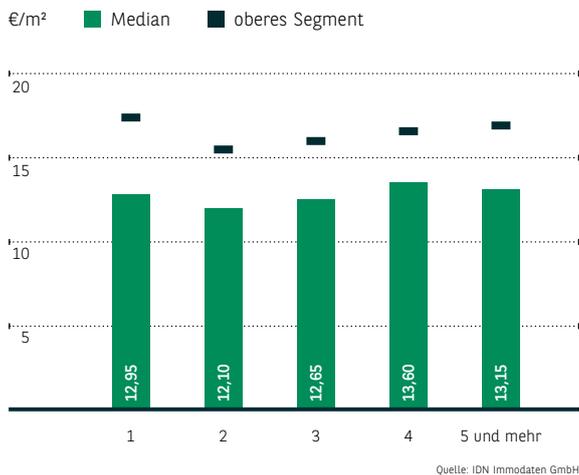
Große Dynamik in einfachen und durchschnittlichen Lagen

- gieren die sehr guten Lagen mit einer Steigerung um 21 % am Ende des Rankings.
- Dass Wasserlagen in der Hansestadt einen hohen Stellenwert haben, lässt sich erahnen, wenn man sich anschaut, in welchen Stadtteilen die höchsten Mieten aufgerufen werden. Hierzu gehören traditionell die Alsterlagen in Harvestehude (20,90 €/m<sup>2</sup>) oder in Rotherbaum (19,75 €/m<sup>2</sup>). Neben einer sehr hochwertigen Altbausubstanz sind hier in den letzten Jahren auch viele luxuriöse Wohnungen entstanden, die teilweise deutlich über den genannten Medianmieten angeboten werden.
- Bei aller hanseatischen Tradition mussten die etablierten Luxuslagen 2020 aber einem Newcomer den Vortritt lassen. Mit einer Median-Angebotsmiete von 21,50 €/m<sup>2</sup> führte die HafenCity das Tableau der sehr guten Lagen an. Neben der unschlagbaren Standortqualität punktet die Lage mehr und mehr auch mit einer wachsenden Urbanität.
- Anders stellt sich die Situation der Wachstumsdynamik dar. Aufgrund des niedrigeren Ausgangsniveaus liegen hier einfache und durchschnittliche Lagen auf den vorderen Plätzen. Mit einem Mietpreisanstieg um 53 % seit 2014 liegt Fuhlsbüttel klar an der Spitze und ist der einzige Stadtteil, der die 50 %-Marke überspringt. Aber auch Wandsbek und Barmbek-Süd weisen mit 48 % einen hohen Zuwachs auf. Mit einem Anstieg von jeweils 40 % zählen auch Finkenwerder und Langenhorn zur Spitzengruppe.
- Die Verteilung der Standorte mit hoher Wachstumsdynamik unterstreicht die Aussage zur breiten Nachfrage. Egal ob im nördlichen (Fuhlsbüttel, Langenhorn), südlichen (Finkenwerder) oder östlichen Stadtgebiet (Wandsbek) – der vorhandene Nachfrageüberhang führt zu starken Mietsteigerungen. →

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHNLAGEN (BESTAND)



ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



# MARKT FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

## PREISE STEIGEN WEITER

- Nicht nur die Mieten, sondern auch die Kaufpreise für Wohnungen, egal ob als selbstgenutzte Eigentumswohnungen oder als Kapitalanlage, haben in den vergangenen Jahren stark zugelegt. Die zu beobachtende Dynamik fiel dabei noch deutlich stärker aus als im Mietwohnungsmarkt.
- Seit 2014 haben die durchschnittlichen Angebotspreise um rund 64 % auf gut 4.630 €/m<sup>2</sup> und damit knapp dreimal so stark zugelegt wie die durchschnittlichen Mieten. Diese Entwicklung hat sich auch im pandemiebedingt schwierigen Jahr 2020 fortgesetzt, wo die Angebotspreise im Schnitt noch einmal um 12 % angezogen haben.
- Analog zum Mietwohnungsmarkt weisen die einfachen Wohnlagen mit einem Anstieg um 83 % den höchsten Zuwachs auf und liegen aktuell bei knapp 3.900 €/m<sup>2</sup>. Verantwortlich hierfür ist in erster Linie das niedrigere Ausgangsniveau. Bemerkenswert ist aber, dass sich der prozentuale Abstand zu den Stadtteilen mit durchschnittlicher Qualität innerhalb von nur 6 Jahren mehr als halbiert hat



Preise stärker gestiegen als Mieten

Einfache und gute Lagen mit höchster Dynamik

HafenCity auch bei ETW am teuersten

### ANGEBOTSPREISE (BESTAND) 2020 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN



HafenCity



Harvestehude  
(Alster)



Harvestehude  
(westlich)



Winterhude  
(Alsterlage)



St. Georg  
(Alster)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

Foto: Daniel Fröhlich / stock.adobe.com

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



Barmbek-Nord  
(6.020 €/m<sup>2</sup>)



Horn  
(3.940 €/m<sup>2</sup>)



Eidelstedt  
(4.535 €/m<sup>2</sup>)



Marmstorf  
(4.140 €/m<sup>2</sup>)

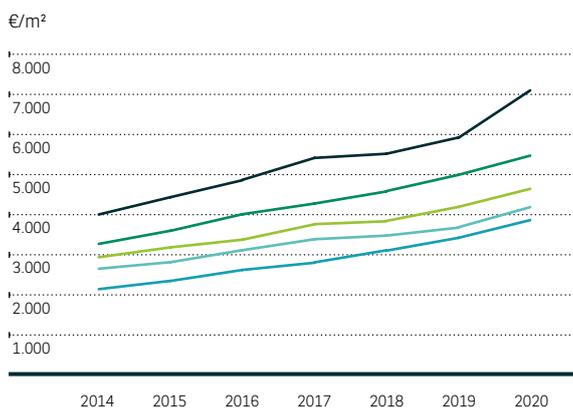


Harburg  
(3.195 €/m<sup>2</sup>)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHNLAGEN  
(BESTAND)

sehr gut (+72%) gut (+72%) durchschnittlich (+67%)  
einfach (+83%) gesamt (+64%)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)

€/m<sup>2</sup> Median oberes Segment



Quelle: IDN Immodaten GmbH

und nur noch bei rund 9 % liegt. Hierin spiegeln sich sowohl die Aufwertung vieler Lagen, teilweise auch durch Neubauvorhaben, als auch die starke Nachfrage, getrieben auch durch sehr attraktive Finanzierungsbedingungen, wider.

- Am teuersten sind Wohnungen erwartungsgemäß in den alsternahen, exklusiven Stadtteilen, in denen teilweise sowohl hochwertige Bestands- als auch Neubauwohnungen über einen direkten Blick auf die Alster verfügen. Zu nennen sind hier u. a. Harvestehude, Winterhude oder auch St. Georg, wo jeweils durchschnittliche Angebotspreise zwischen 8.000 und 9.000 €/m<sup>2</sup> aufgerufen werden. Für Premiumobjekte werden hier

im Einzelfall aber auch deutlich höhere Preise notiert.

- Die mit Abstand höchsten Angebotspreise werden mit im Schnitt gut 9.700 €/m<sup>2</sup> wiederum in der Hafencity registriert, wo es nur noch eine Frage der Zeit sein dürfte, bis die 10.000-€/m<sup>2</sup>-Schwelle übersprungen wird. Ausschlaggebend für die Spitzenposition der Hafencity ist die nicht duplizierbare Lage direkt an der Elbe.
- In einigen Lagen mit einfacher Wohnqualität, wie zum Beispiel in Horn, haben sich die Preise sogar mehr als verdoppelt, auch wenn sie mit aktuell unter 4.000 €/m<sup>2</sup> immer noch vergleichsweise günstig sind. →



# MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

## NACHFRAGE EHER GESTIEGEN

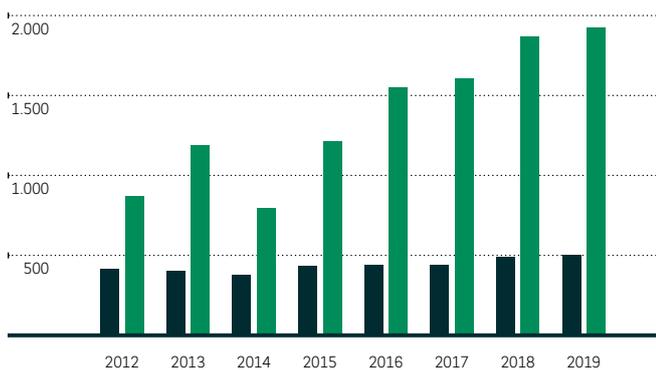
- Dass Immobilien gerade in schwierigen Zeiten eine begehrte Assetklasse sind, hat sich auch 2020 wieder bestätigt. Obwohl die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern bereits seit einigen Jahren auf hohem Niveau lag, hat sie während der Corona-Pandemie noch einmal zugenommen.
- Bemerkenswert ist die breite Palette an Käufern, die teilweise sehr unterschiedliche Risikoprofile haben. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass nahezu überall dort, wo ein entsprechendes Angebot auf dem Markt ist, auch Nachfrage vorhanden ist. Das gilt sowohl für zentrale Lagen um die Alster als auch für Standorte am Stadtrand.
- Im Fokus der institutionellen Käufer stehen vor allem Neubauten. Ein wesentlicher Grund hierfür ist, dass für Neubauobjekte keine soziale Erhaltungsverordnung gilt und sie damit bezüglich der Mietentwicklung weniger gesetzlichen Einschränkungen unterliegen.
- Die weiter gestiegene Nachfrage wird durch die

Zahlen der Gutachterausschüsse belegt. Seit 2014 ist der jährliche Geldumsatz mit Mehrfamilienhäusern kontinuierlich gestiegen. Im Jahr 2019 erreicht er seinen bisherigen Höchststand mit einem Volumen von 1,93 Mrd. €. Auch die Zahl der veräußerten Objekte lag mit über 500 so hoch wie seit 2007 nicht mehr.

- Aber nicht nur Anzahl und Volumen haben sich erhöht, sondern auch der durchschnittliche Kaufpreis pro Verkaufsfall. Mit gut 3,8 Mio. € liegt er aktuell mehr als doppelt so hoch wie noch vor 10 Jahren. Diese Entwicklung drückt sich auch in den Vielfältigern aus, die ebenfalls seit Jahren stetig zulegen. Für Neubauobjekte im Spitzensegment sind sie mittlerweile beim 32,5-Fachen anzusetzen.
- Trotz der Aufwärtsentwicklung der letzten Jahre hat der Investmentmarkt für Mehrfamilienhäuser grundsätzlich noch jede Menge Luft nach oben. Die Nachfrage für höhere Umsätze und Verkaufsfälle ist allemal vorhanden. Limitiert wird das Ergebnis momentan nur durch ein nicht ausreichendes Angebot. ■

### VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

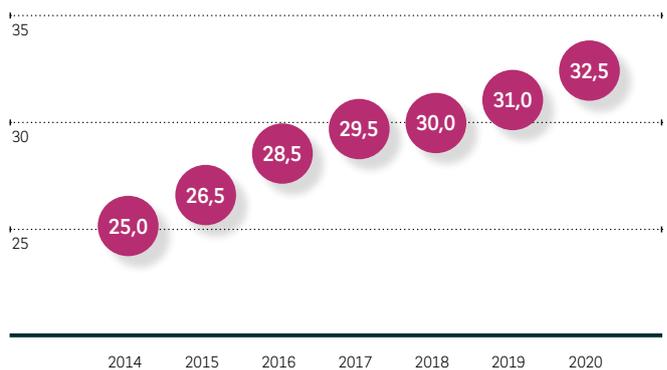
■ Verkäufe (Anzahl) ■ Geldumsatz (in Mio. €)



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Hamburg

### ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

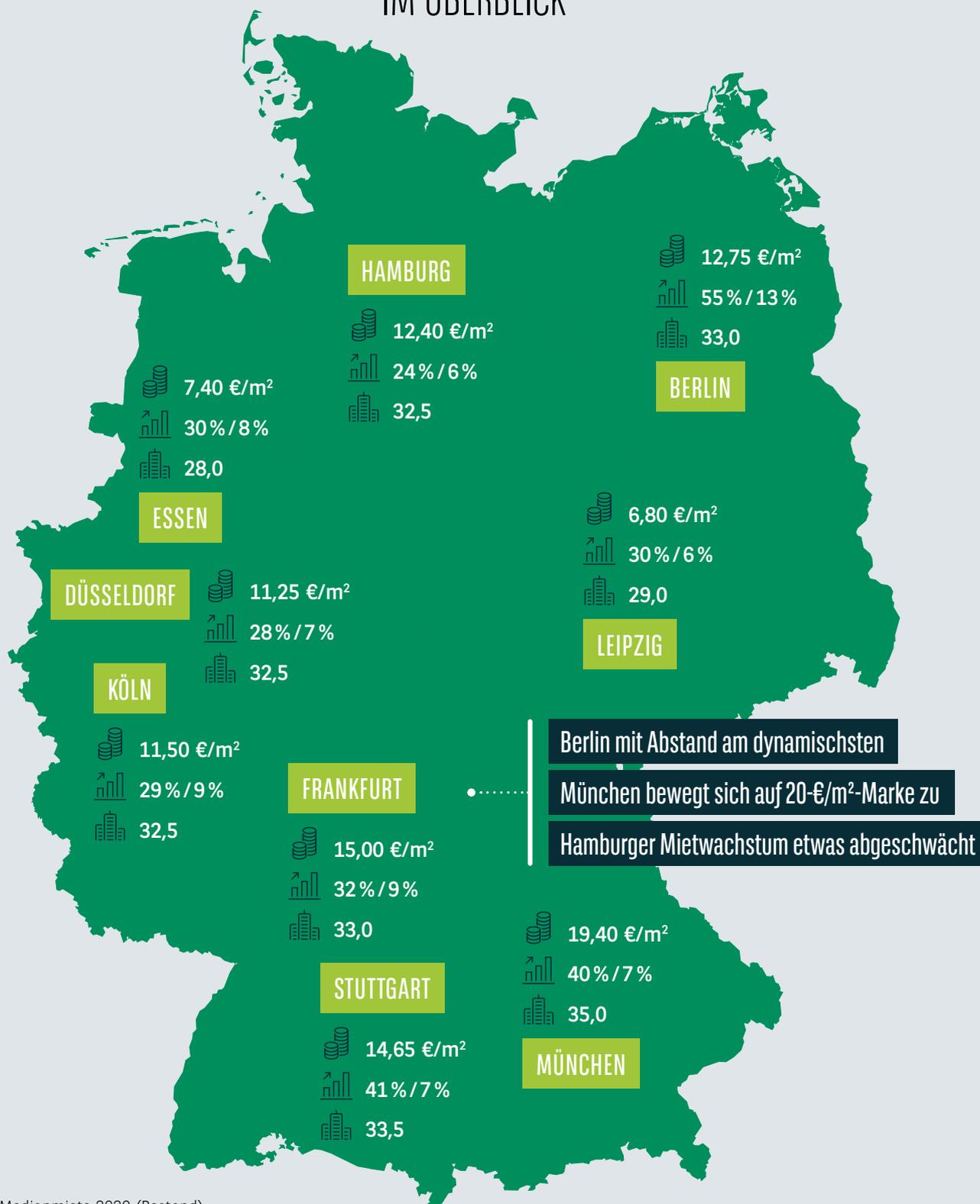
Spitzenmultiplier Neubau



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

**P**ropTechs 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:

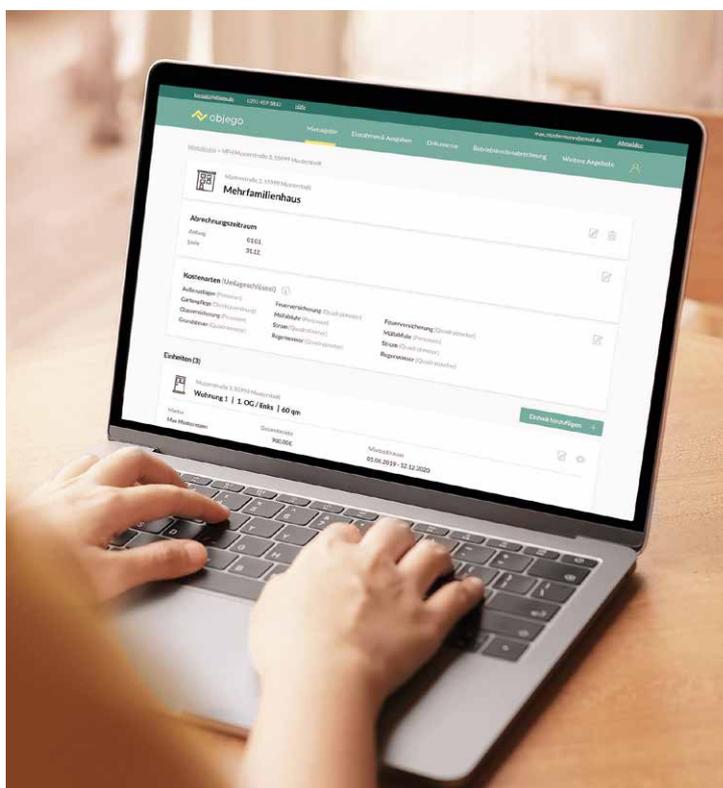
### objego liefert mobile Immobilienverwaltung

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

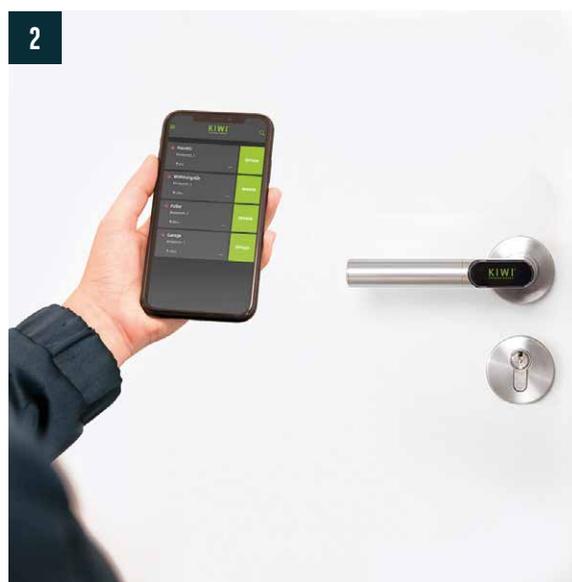
Wie kommen die Handwerker von Doozer in die Wohnung? Bestenfalls mit einer Türsteuerung auf Entfernung und ohne persönlichen Kontakt. Diesen Effizienzgewinn sichert sich der digitale Wohnungsvermieter mit einem Anbieter wie KIWI. Dessen digitales Schließsystem lässt sich per App und KIWI-Transponder 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



2

**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 Wohnungsanierungen kostet die analoge Abwicklung von der Bedarfsfeststellung bis hin zur Beauftragung viele Bestandhalter 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. m<sup>2</sup>

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

**M**an 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 €/m<sup>2</sup> kauften. Zahlen, die aus heutiger Sicht dem Märchenbuch der Immobilienwirtschaft zu entspringen scheinen.“ Auch als die „Schallmauer“ von über 1.000 €/m<sup>2</sup> 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. ■

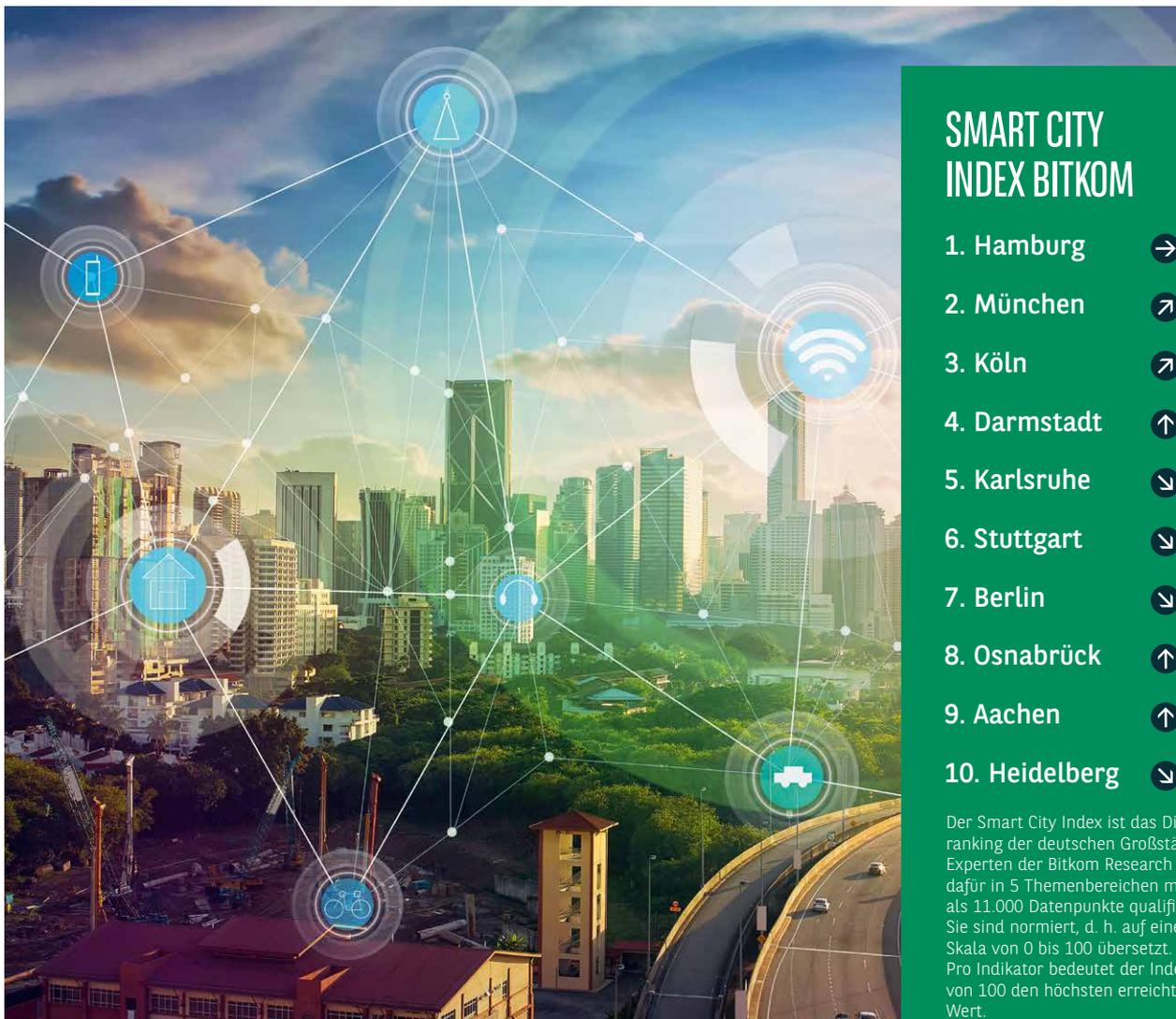


**Sonnenpark in Hammerbrook:** Auf dem ehemaligen Areal eines Elektronikkonzerns entstand ein Karree mit insgesamt 750 Mietwohnungen.

## SMART CITY

# DIE DIGITALE TRANSFORMATION DER STÄDTE

Im digitalen Zeitalter wird alles smart – so auch die Städte in Deutschland. Wir zeigen auf, was es mit einer Smart City auf sich hat, welche Rolle die Vernetzung im Wohnbereich einnimmt und warum Hamburg hier die Nase vorne hat.



## SMART CITY INDEX BITKOM

1. Hamburg → 79,2
2. München ↗ 74,4
3. Köln ↗ 73,3
4. Darmstadt ↑ 71,7
5. Karlsruhe ↓ 70,0
6. Stuttgart ↓ 69,1
7. Berlin ↓ 68,8
8. Osnabrück ↑ 66,0
9. Aachen ↑ 65,9
10. Heidelberg ↓ 65,7

Der Smart City Index ist das Digital-ranking der deutschen Großstädte. Experten der Bitkom Research haben dafür in 5 Themenbereichen mehr als 11.000 Datenpunkte qualifiziert. Sie sind normiert, d. h. auf eine Skala von 0 bis 100 übersetzt. Pro Indikator bedeutet der Indexwert von 100 den höchsten erreichten Wert.

Quelle: <https://www.bitkom.org/Smart-City-Index>

**H**eutzutage scheint in der Immobilienwirtschaft alles smart zu werden: angefangen vom Smart Home über Smart Buildings bis hin zum smarten Quartier oder gar zur Smart City.

### Smart Home – Vernetzung im Wohnbereich

Bei Wohnimmobilien kommen verschiedene Sensoren und Techniken zum Einsatz, die für mehr Komfort im Eigenheim oder der Mietwohnung sorgen.

### Smart Building – Vernetzung von Zweckgebäuden

Mithilfe der Technologie Internet of Things (IoT) wird in Büroimmobilien, Handelsflächen oder Logistikimmobilien jede vorhandene Technik miteinander vernetzt, um eine Automation von Vorgängen zu ermöglichen.

### Smartes Quartier – Vernetzung von Stadtvierteln & Quartieren

Quartiersentwicklungen sind eine gute Möglichkeit, um smarte Technologien wie Internet of Things (IoT), Machine Learning oder Apps zu erproben. In Europa sind Smart City-Ansätze schwierig vollständig umsetzbar, da die Städte meist komplett bebaut sind.

### Smart City – Vernetzung von Städten

Ist eine gesamte Stadt durch Sensoren und Co. vernetzt, spricht man von einer Smart City.

#### Smart City im Detail

Die Smart City vernetzt kommunale Infrastruktur intelligent. Dabei ist das große Ziel, Energie und Ressourcen effizient mithilfe von modernen Technologien wie dem Internet of Things und künstlicher Intelligenz zu nutzen, um die Lebensqualität der Bewohnerinnen und Bewohner einer Stadt zu steigern. Zentrale Themen sind daher:

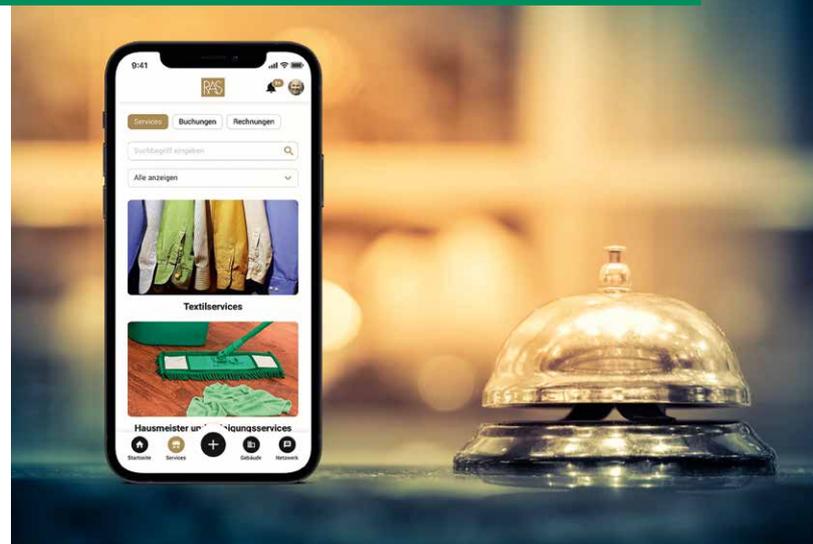
- Bürgerfreundliche Verwaltung
- Energieeffizienz
- Lebensqualität
- Mobilität und Infrastruktur
- Umwelt- und Ressourcenschonung
- Wirtschaftliche Attraktivität

#### Es fehlt an ganzheitlichen Strategien

Noch steht Deutschland am Anfang der Digitalisierung seiner Städte. Viele arbeiten bereits an einer Smart City Charta, die wenigsten haben ganzheitliche Strategien. Es gestaltet sich schwierig, eine vorhandene

## Quartiers-App – neueste Technologie und hochwertiger Service

Die Bewohner-App von ANIMUS macht neben den gewohnten Funktionen einer Quartiers-App individuelle Services des Concierge-Dienstleisters RAS Services GmbH in digitaler Form buchbar. So ermöglicht die App eine schnellere Kommunikation sowie unkomplizierte Bearbeitung von Nutzeranfragen, beispielsweise bei Beanstandungen. Weitere Services wie Reinigungs- und Reparaturdienstleistungen, Wäsche-, Paketservices sowie Blumenlieferservice gehören ebenfalls zum Angebot. Die App bietet den Bewohnern des innerstädtischen Quartiers STRANDHAUS in der HafenCity eine digitale, nutzerfreundliche Lösung für ein komfortables Wohnerlebnis mit umfassenden Services – ein Schritt zum smarten Zuhause der Zukunft.



Infrastruktur und Systeme zu transformieren. Oft geht es nicht darum, was technisch schon möglich ist, sondern, was Einwohnerinnen und Einwohner akzeptieren und nutzen würden.

Ganz anders sieht es dagegen in Asien oder den Vereinigten Arabischen Emiraten aus. Hier werden auf der grünen Wiese neue Smart Cities entwickelt, wie etwa in Südkorea die Musterstadt „Songdo City“ oder „Masdar City“ in Abu Dhabi.

Doch das muss nicht heißen, dass es in Europa nie eine wahre Smart City geben wird. So hält Wien bereits seit Jahren die Poleposition des Smart City Index von Roland Berger. Vor allem große Stadt- und Quartiers-

entwicklungen bieten auch in Europa gute Möglichkeiten, gezielt smarte Lösungskonzepte einer Smart City zu integrieren.

#### Welche Lebensbereiche in der Stadt werden digitalisiert?

##### Smarte Abfallwirtschaft

Das berühmteste Beispiel einer Smart City ist die smarte Entsorgung des Abfalls. Mit Hilfe von Sensoren wird die Füllmenge der Abfallcontainer gemessen. Ist der Container voll, wird dem Entsorgungsunternehmen mitgeteilt, dass die Mülltonne geleert werden soll. Die Routen der Müllabfuhr werden so angepasst und optimiert, dass nicht mehr jede Straße angefahren wird, son- →

dern nur noch die Häuser und Bereiche, die eine Entsorgung benötigen.

#### Smarte Energieversorgung

Leben viele Menschen auf engem Raum, ist das eine Herausforderung für die Energieversorgung. Durch intelligente Wasser- und Stromsysteme kann Energie besser gespeichert und bedarfsgerecht genutzt werden.

#### Smarte Gebäude

Intelligente Gebäude, sogenannte Smart

Buildings, sind zentraler Baustein einer digitalen Stadt. Diese verfügen über Systeme, die beispielsweise Heiz- und Lichtquellen anpassen an die Anzahl der Menschen, die sich gerade in einem Raum befinden.

#### Smarte Infrastruktur

Indem verschiedene Daten, wie das Wetter, Termine von Stadtfesten und die Verkehrslage, miteinander vernetzt werden, wird ein intelligentes Verkehrsmanagement ermöglicht und damit Staus vermieden.

#### Smartes Parken

Sensoren helfen dabei, innerhalb einer Stadt einfach und schnell einen Parkplatz zu finden, indem sie verfügbare Parkmöglichkeiten erfassen und diese auf digitalen Schildern entlang der Straße oder über Smartphone-Apps anzeigen.

#### Smarte Sicherheitssysteme

Kameras und Sensoren ermöglichen, zeitnah auf Vor- oder Notfälle zu reagieren und diese schnellstmöglich zu lösen. ■

## BEST PRACTICE HAMBURG

### Smart City Hamburg

Bitkom erstellt jährlich einen Smart City Index, ein Digitalranking deutscher Großstädte. Dabei werden 5 Lebensbereiche genauer betrachtet: Verwaltung, IT & Kommunikation, Energie & Umwelt, Mobilität sowie Gesellschaft. 2020 hat Hamburg den Titel als Deutschlands smarteste Stadt verteidigt und 79 von 100 möglichen Punkten geholt. München (74 Punkte) und Köln (73 Punkte) folgen jedoch dichtauf und haben sich im Vergleich zu 2019 deutlich verbessert.

Schauen wir uns das Konzept der smartesten Stadt Deutschlands einmal genauer an: Die Hansestadt ist schon in vielen Bereichen digital aufgestellt. So gibt es beispielsweise intelligente Straßenbeleuchtung, die sich an den tatsächlichen Lichtverhältnissen orientiert und beispielsweise abends heller leuchtet, wenn sich Fahrradfahrer nähern. Auch die Ampelschaltung in Hamburg ist bereits smart: Ampeln erkennen, wenn sich Busse oder Lkw nähern und verlängern für sie die Grünphasen.

Doch das Herzstück der Hamburger Smart-City-Strategie ist der Hafen. Dieser soll mithilfe des US-amerikanischen Unternehmens Cisco zu einem Smart Port umgewandelt werden. Eine intelligente Infrastruktur soll es ermöglichen, Waren- und Verkehrsströme möglichst optimal zu leiten. Auch die E-Mobilität soll hierbei weiter ausgebaut werden. Zudem entsteht derzeit auf einem rund 4.200 m<sup>2</sup> großen Grundstück am Amerigo-Ves-

pucci-Platz im Quartier Elbbrücken das EDGE HafenCity Hamburg. Das Projekt am Baakenhafen wurde vom Architekturbüro HENN aus Berlin entworfen und soll nach seiner Fertigstellung 2022 rund 22.500 m<sup>2</sup> Bürofläche bieten. Nach den Maßstäben des niederländischen Projektentwicklers Edge Technologies wird das Objekt vor allem innovativ, energieeffizient und nachhaltig. Den Titel Smart Building verdient sich das Gebäude in erster Linie durch sein hochmodernes IP (Internet Protocol) Backbone. Es ist das Rückgrat der Kommunikationsinfrastruktur und die digitale Autobahn des Gebäudes. Alles und jeder ist so miteinander verbunden, verkabelt oder drahtlos. Mit einer intelligenten Gebäude-App lassen sich etwa Licht, Temperatur und Fensterläden individuell steuern, was die Personalisierung des Arbeitsplatzes vereinfacht.



# 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.

## HAMBURG

Hohe Bleichen 12  
20354 Hamburg

hamburg.realestate@  
bnpparibas.com  
+49 (0)40-348 48-160



**HEIKO FISCHER** FRICS  
Niederlassungsleiter  
Geschäftsführer



**NIELS VON SEGGERN**  
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

### 60311 Frankfurt am Main

Goetheplatz 4  
+49 (0)69-298 99-224

### 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](http://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**