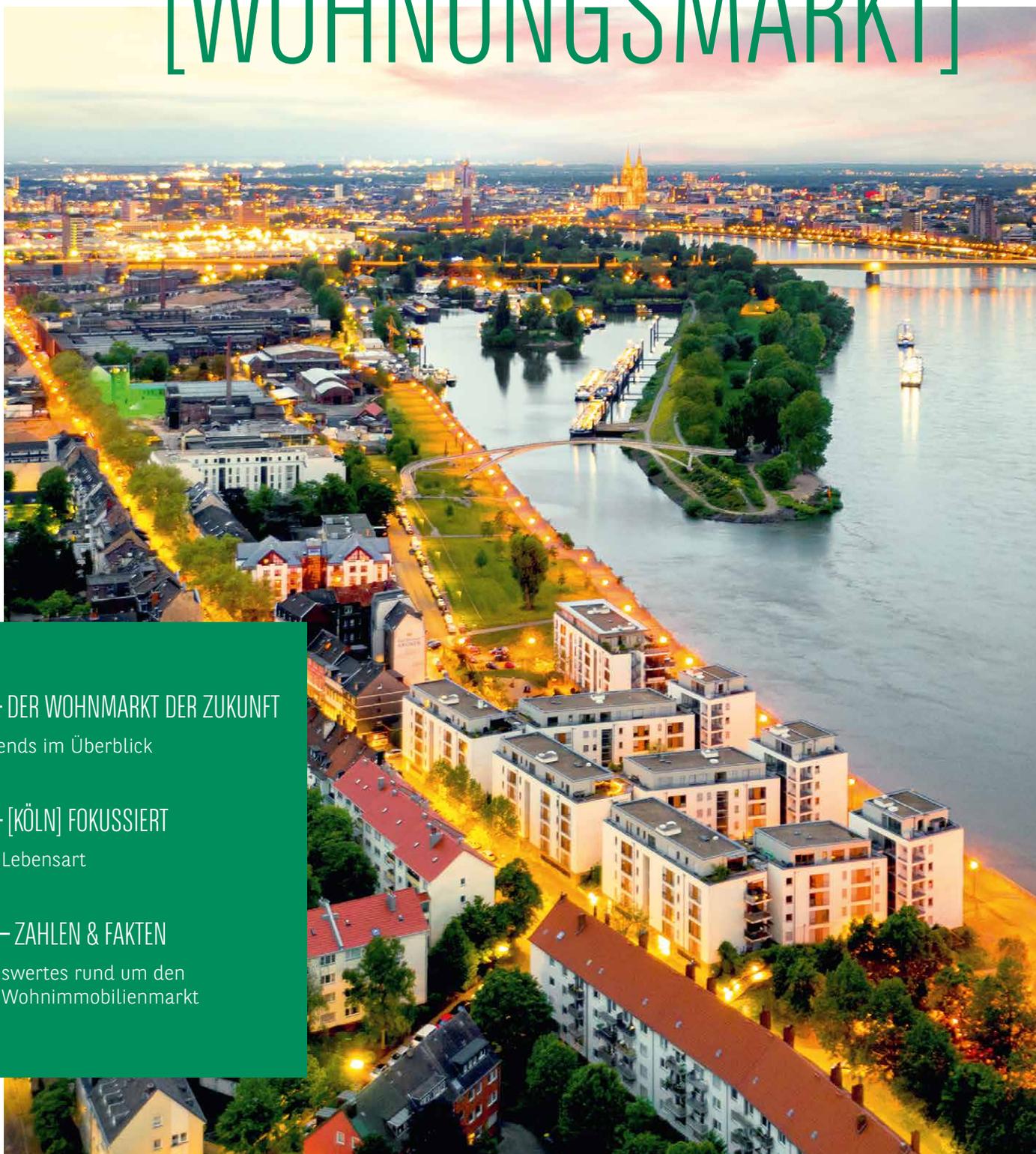


KÖLN

[WOHNUNGSMARKT]



S. 4 — DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT

Vier Trends im Überblick

S. 8 — [KÖLN] FOKUSSIERT

Kölner Lebensart

S. 12 — ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den
Kölner Wohnimmobilienmarkt



BNP PARIBAS
REAL ESTATE

CITY REPORT 2021

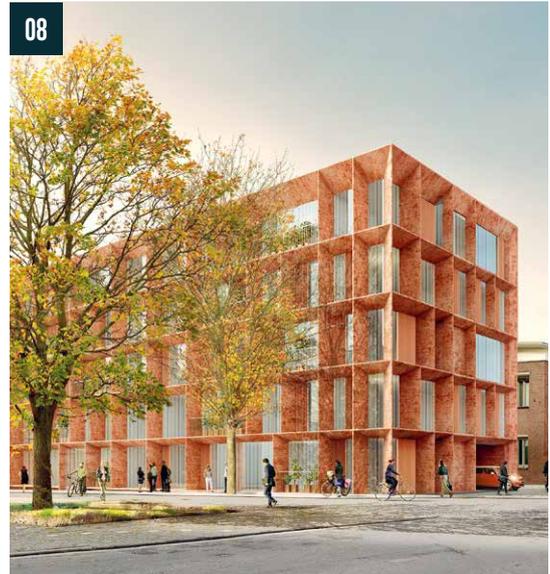
INHALT

04 DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT
Vier Trends im Überblick

08 [KÖLN] FOKUSSIERT
Kölner Lebensart

12 ZAHLEN & FAKTEN
Wissenswertes rund um den Kölner Wohnimmobilienmarkt

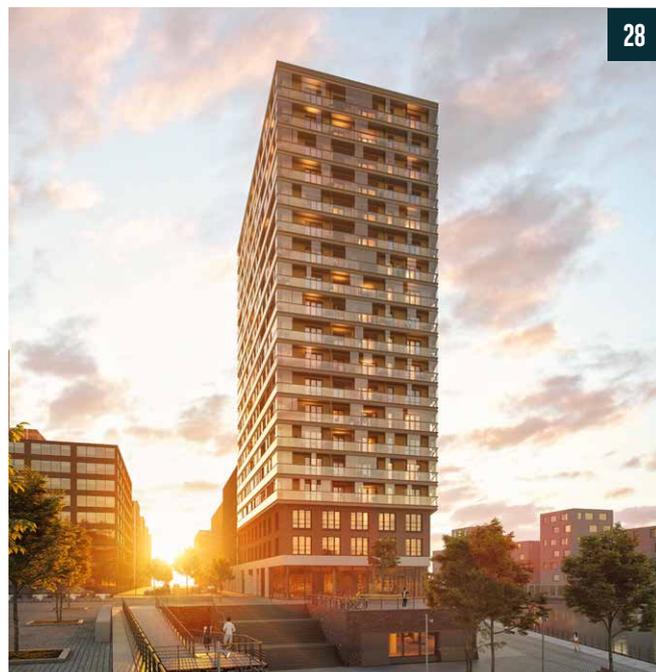
20 THE FUTURE IS NOW
Digitale Lösungen für private Vermieter



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!

„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

Christoph Meszelinsky

IMPRESSUM

Herausgeber, Copyright & Redaktion
BNP Paribas Real Estate GmbH

Creative Direction & Design
KD1 Designagentur, Köln

Titelfoto
LemonOne GmbH

Redaktion
Michaela Stemper



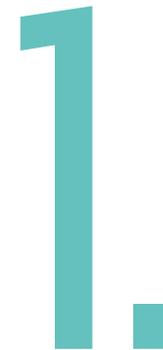
Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Report das generische Maskulinum verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.



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.

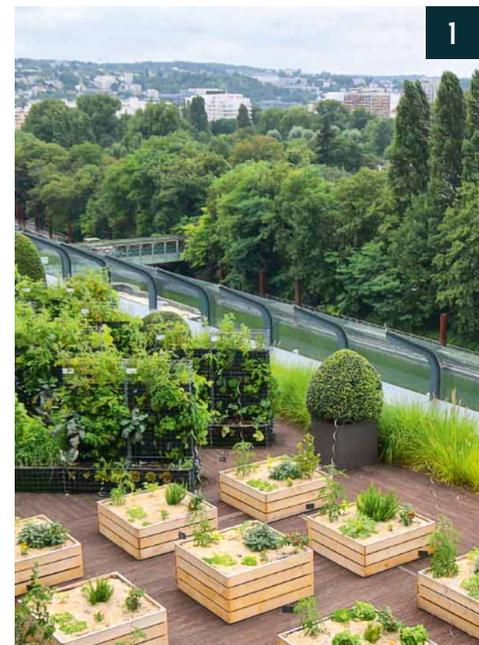
In einigen Bereichen ist der Wohnmarkt schon nachhaltig aufgestellt. So wird beispielsweise der Baustoff Holz in Deutschland vor allem beim Wohnungsbau eingesetzt. Andere Assetklassen tun sich hingegen noch schwer damit. Zu Unrecht, wie Udo Cordts-Sanzenbacher, Geschäftsführer & Co-Head Residential Investment,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



1

4.



2

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.“

[KÖLN] FOKUSSIERT

KÖLNER LEBENSART



Mitten in der Stadt zu wohnen, gehört zur Kölner Lebensart wie das Kölsch und der Dom. Doch das begrenzte Angebot trifft auf eine immense Nachfrage. Wie man dem begegnet, wo sich Chancen mitten im Veedel auftun und wie unterschiedliche Nutzungen auf einen (Kölsch-)Deckel passen, erklärt Projektentwickler Klaus Braß von SiebersPartner im Interview.

Wir möchten gerne mit dem Blick auf das große Ganze beginnen. Was ist Ihrer Meinung nach typisch für die Stadtentwicklung in Köln?

Klaus Braß: In Köln herrscht seit vielen Jahren ein Nachfrageüberhang bei Wohnungen – die Stadt wächst. Maßnahmen zur Stadtverdichtung wie Aufstockungen oder die Konversion von Büro- in Wohnflächen reichen nicht aus. Zudem hilft es der Angebotsseite wenig, wenn nur kleinteilige Projekte im Stadtgebiet angegangen werden. Es fehlt für die Entwicklung von großen Quartieren schlichtweg Fläche. Die wenigen Industriebrachen, die umgewidmet werden können, wie etwa das Clouth-Areal in Nippes oder das KHD-Gelände in Mülheim, sind rar.

Funktioniert die Rheinmetropole denn anders als andere A-Städte?

Klaus Braß: Nein, auch wir stehen vor der Herausforderung, Wohnraum zu schaffen, wo eigentlich kein Platz mehr ist. Verzögern sich Baugenehmigungen durch Umwelt-, Nachbarschafts- oder Verkehrsthemen, die mit in die Planung einbezogen werden müssen, wird es noch schwieriger. Das gilt für Köln wie für viele andere A-Städte.

Sehen Sie einen besonderen Bedarf in Köln und Umgebung?

Klaus Braß: Die dynamisch wachsende Großstadt ver-

zeichnet den größten Zuzug in der Gruppe der Menschen unter 30 Jahren. Viele schätzen die weltoffene Stadt mit ihrem unverwechselbaren Charakter und der starken lokalen Verbundenheit der Bewohner, suchen aber aufgrund der Wohnungsknappheit in der City auch im Umland. Pendler aus Städten wie Pulheim, Hürth oder Bergisch Gladbach erreichen uns in 20 Minuten. In Berlin entspräche das einer Fahrt durch die Innenstadt. Der Großraum Köln müsste mit einer höheren Frequenz und einem stärker ausgebauten U- und S-Bahnnetz besser erschlossen werden. Die Erweiterung des Stadtgebiets auf diese Art wäre ein großer Wurf, den Köln und die umliegenden Städte aus Partikularinteressen leider noch nicht gewagt haben.

Was sind aus Sicht eines Entwicklers interessante Stadtteile?

Klaus Braß: Interessant sind rechtsrheinisch der Stadtteil Mülheim mit dem ehemaligen KHD-Gelände und der Deutzer Hafen. Wer den Zuschlag für solche Brachflächen erhält, hat – meiner Meinung nach – auch die entwicklerische Pflicht zu handeln. Denn ein neues Quartier steht nicht für sich allein, es beflügelt auch die Umgebung. Linksrheinisch sind Ehrenfeld und Nippes – Stadtteile mit echten Veedelsqualitäten – interessant. Gerade bei letzterem tut sich noch eine große Spanne im Preisgefüge der Bestandswohnungen auf. Hier findet man eine Mischung aus sehr

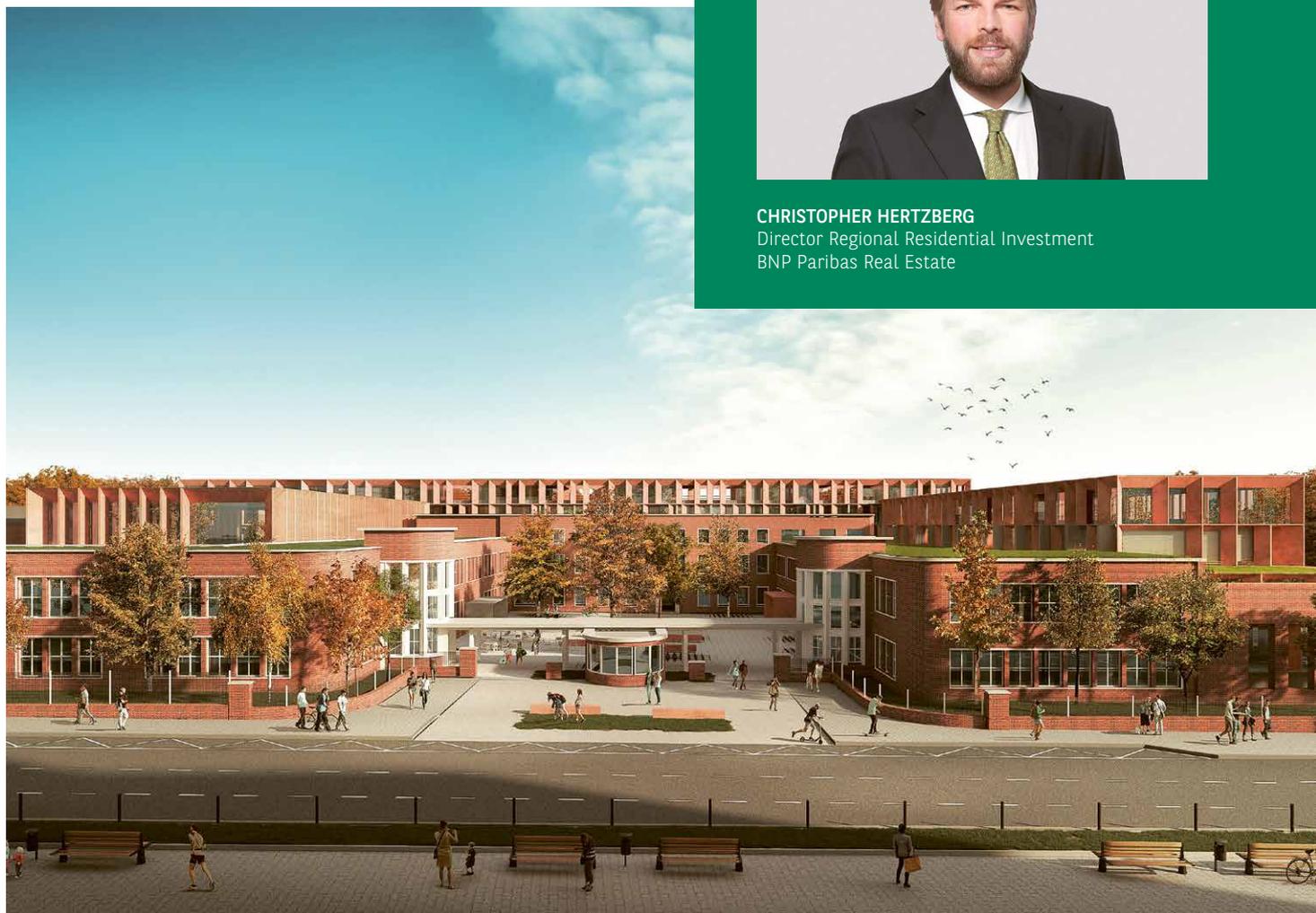
Ganz Köln ist gefragt

Auch wir beobachten eine weiterhin starke Nachfrage nach Wohnraum in Köln. Diese steht einer Leerstandsquote von nur 0,88 % gegenüber, wobei mindestens 3 % für einen ausgeglichenen Wohnmarkt notwendig wären. Insbesondere 1- bis 2-Zimmer-Wohnungen sind bei jüngeren Wohnungssuchenden begehrt, denn die Domstadt bleibt ein gefragter Unistandort. Das gilt auch für Köln als Medienstadt und Start-up City im Rhein-Ruhr-Gebiet. So wird sich auch der Markt für Mikro- oder Serviced Apartments beleben, wenn sich die Pandemie abschwächt.

Mietwohnungen sind im gesamten Stadtgebiet gefragt. Eigentum wird bevorzugt in Lindenthal, Braunsfeld und im Süden gesucht. Es fehlen 4- bis 5-Zimmer-Wohnungen, sodass Familien an den Stadtrand, beispielsweise nach Widdersdorf, ausweichen. Auch aus Renditegesichtspunkten werden Randbezirke attraktiver. Investoren, die innerstädtisch mit dem 30-Fachen der Jahresnettomiete kalkulieren müssen – bei einem Durchschnitt von 25 – suchen nun verstärkt linksrheinisch, etwa in Porz.



CHRISTOPHER HERTZBERG
Director Regional Residential Investment
BNP Paribas Real Estate



„Neben Coworking-Flächen und Wohnen sind auch Kunst und Kultur Teil des neuen Konzepts für das historische Clouth-Areal.“



guten Wohnlagen und solchen, die einfach wegen bestimmter lokaler Gegebenheiten nicht so attraktiv sind. Das können wirklich Mikrosituationen sein, etwa eine – wie man in Köln sagt – „fiese Ecke“. Ist der Bestand in einer solchen Lage niedrig bewertet, lohnt es sich für Projektentwickler, neue Wohnflächen in einem standortangemessenen, qualitativ hochwertigen Projekt mit interessanter Architektur zu schaffen.

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

Klaus Braß: Wohnen und Arbeiten am Wasser werden immer attraktiver: Bestes Beispiel ist der Rheinauhafen. Hier liegt auch das Büro von SiebersPartner hinter der historischen Fassade des Hauses „Siebengebirge“. Der Rheinauhafen mischt Wohnen und Arbeiten, Gastronomie und Kultur und nicht zuletzt Historie und Moderne. Gleiches gilt für den Deutzer Hafen: Die Zukunftsentwicklung soll auf 37,7 ha – davon 8 ha Wasserfläche – zeigen, wie ein gemischt genutztes Quartier mit einer vielfältigen Nachbarschaft aussehen kann.

Welche Erfahrungen haben Sie mit der Umwidmung von Flächen gemacht?

Klaus Braß: Die Assetklasse Wohnen war bis vor etwa zehn Jahren nicht so attraktiv wie heute. Aber wenn eine Stadt es schafft, Büro- in Wohnflächen umzuwidmen,

kann man sich vorstellen, wie lukrativ dieser Markt inzwischen ist. Auch wir haben umgedacht: Die Entwicklung Clouth. Tor 2 ist unser größtes Konversionsprojekt im Bereich Wohnen in Köln. Bei der Ausschreibung für das Areal mit seinem historischen Gebäudebestand half unsere Expertise beim Thema Denkmalschutz. Wir entwickelten bereits zwei Silogebäude im Rheinauhafen und das Bonner Münsterhaus.

Quasi der Wegbereiter für Ihre Projektentwicklung in Köln Nippes ...

Klaus Braß: Unsere Projektentwicklung Clouth. Tor 2 wird das letzte zu entwickelnde Grundstück auf dem gesamten Gelände der alten Gummiwarenfabrik sein. Das insgesamt 14,5 ha große Areal bietet Platz für mehr als 1.200 Wohnungen bzw. Wohnraum für 3.000 Menschen und wird ein neues Viertel im Stadtteil Nippes bilden, welches mit seinem Umfeld vernetzt werden soll. Der Denkmalschutz erstreckt sich nicht nur auf die Verwaltungsgebäude, sondern auch auf den Ehrenhof und die Außenbereiche. Der nordwestliche Bauabschnitt ist so groß, dass wir neben dem 8.000 m² großen denkmalgeschützten Altbau auch 12.500 m² Neubau auf der Grundstücksreserve realisieren können. Eine weitere Besonderheit ist der Quartiers-Charakter: Von vier Straßen – drei Autostraßen und einem Geh- und Radweg – wird das Areal begrenzt.

Wo liegen die Herausforderungen?

Klaus Braß: Zunächst galt es, den Wettbewerb um das Grundstück zu gewinnen. Dieser war nicht allein auf den höchsten Kaufpreis reduziert. Die Angebote wurden anhand des Kaufpreises, des investorenspezifischen Nutzungskonzepts sowie dessen Nachhaltigkeit bewertet. Unser Konzept mit Theater, Musical-Akademie und Kunst neben Wohnen und Coworking-/Start-up-Flächen hat uns nach vorne gebracht. Die zukünftige Herausforderung besteht darin, die geplanten Nutzungsarten architektonisch so miteinander zu verbinden, dass sie sich ergänzen und nicht einschränken – sei es beispielsweise von bautechnischer Seite oder bei der Planung der inneren Erschließung. Der enorme Vorteil des Projekts liegt darin, dass wir auf dem 12.500 m² großen Grundstück gut gestalten können.

Welche neuen Aspekte an ein modernes Quartier erfüllt die Projektentwicklung?

Klaus Braß: Was macht Leben in Köln aus? Eine urbane Umgebung mit Restaurants, Theatern, Kneipen und viel Gemeinschaftsgefühl, würde ich sagen. Das alles können wir in diesem multifunktionalen Quartier abbilden. Wenn wir unser Konzept richtig umsetzen, können wir mitten in Köln einen lebendigen, urbanen Wohnraum für 350 bis 400 Menschen schaffen. Und es gelingt uns hoffentlich darüber hinaus, das Quartier mit dem Traditionsviertel Nippes zu verknüpfen. Offenheit heißt die Devise – der Ehrenhof wird rund um die Uhr zugänglich sein. Durch die Restaurants, diverse Veranstaltungsflächen, den Theatersaal und die Akademie wird im vorderen Bereich des Areals immer Betrieb herrschen. Trotz der geschlossenen Lage vermitteln wir Passanten das Gefühl, willkommen zu sein. Im hinteren Bereich als ruhiges Rückzugsort entstehen dann 140 Wohnungen.

Wie ist die Nachfrage strukturiert?

Klaus Braß: In Bezug auf Nippes hat unsere Bedarfsanalyse meine persönlichen Beobachtungen bestätigt: Das Viertel ist ein ausgesprochener Familienstandort. In den rund 1.200 Wohneinheiten des neuen Viertels leben alle, die das Urbane und Lebendige schätzen. Unser Wohnflächenmix von 1- bis 5-Zimmer-Wohnungen ist auf familienorientierte Größen ausgerichtet. Ebenfalls auf Gemeinschaft bedacht sind die geförderten Wohnheimplätze in 2- und 3-Zimmer-Wohnungen für Studierende. Nach wie vor ist Köln ein gefragter Unistandort. Insgesamt soll eine stabile soziale Durchmischung das Viertel prägen.

Und was schätzen Residential-Investoren an der Domstadt?

Klaus Braß: Auf der Suche nach stabilen Anlagen mit regelmäßigem Cashflow fällt der Blick der institutionellen Investoren unweigerlich auf den Wohnungsbau. Kölner Residential-Investoren wissen, dass sie in den nächsten Dekaden keine Vermietungsprobleme haben werden, denn die Nachfrage wird weiterhin das Angebot

übersteigen. Ein schnelles „Kasse machen“ findet man in Köln weniger, ebenso wie internationale Investoren oder exklusive Wohnhochhäuser. Ganz selten liest man „Teuerste Wohnung Kölns verkauft.“ Der Markt ist einfach gesünder.

Gibt es weitere zukunftsweisende Projekte Ihres Hauses?

Klaus Braß: Wir möchten in Mittelstädten Projekte in 1A-Lagen – entgegen dem Marktzyklus im Einzelhandelsbereich – entwickeln. Denn wir erwarten hier eine hohe Marktdynamik. Wir glauben, dass es sich lohnt, mit einem Projekt wie dem Kaiser Carré in Siegburg Einzelhandelsflächen und Wohnen zu verbinden. ■



SiebersPartner

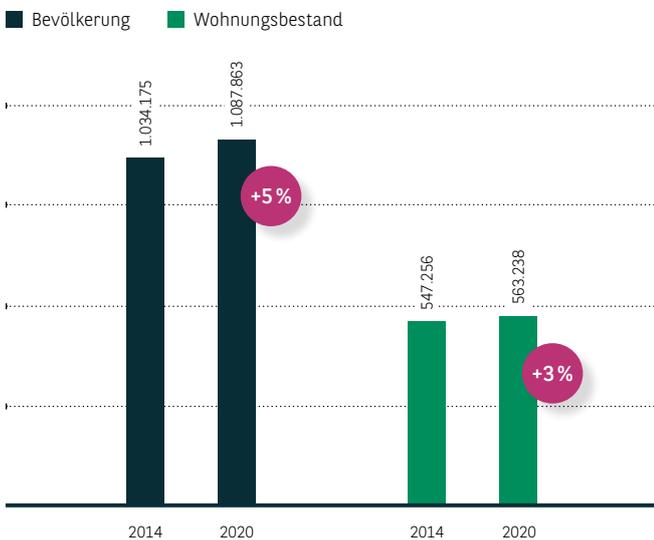
Das seit vielen Jahren eingespielte Team besteht aus dem geschäftsführenden Gesellschafter Klaus Braß und dem Gesellschafter Winfried Siebers. Projekte werden lösungsorientiert kalkuliert, immer mit dem Blick auf eine solide Wertschöpfung und schnelle Umsetzung. Der konzeptionelle Ansatz des Büros reicht von der Lageverbesserung bestehender Objekte durch neue Architektur über Belebung aussterbender Geschäftsstraßen in den Mittelzentren bis hin zur Aufwertung ganzer Quartiere.

KÖLN

Köln blickt auf eine mehr als 2.000-jährige Geschichte zurück und bekennt sich schon aus Tradition zu Weltoffenheit und Toleranz. Dank dieses Lebensgefühls herrscht in der Domstadt eine besondere Verbundenheit der Einwohner zu ihrer Stadt.

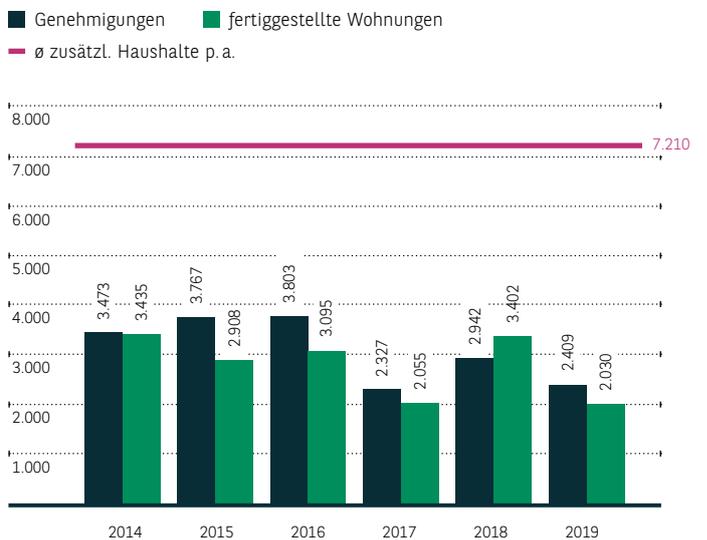
- Köln ist nicht nur ein wichtiger Unternehmens-, Hochschul- und Wissenschaftsstandort, sondern auch für Kölsch, Karneval und Geselligkeit bekannt. Zusammen bildet dies einen guten Mix für eine hohe Lebensqualität. Dies macht sich auch in der Einwohnerstatistik bemerkbar: Seit 2014 ist die Einwohnerzahl um gut 5% auf etwa 1,09 Mio. gestiegen.
- Während die Nachfrage nach Wohnraum unverändert hoch ist, ist auf der Angebotsseite weiterhin keine Entspannung in Sicht. Zwischen 2014 und 2019 lag die Zahl der neuen Wohnungen durchschnittlich bei gut 2.800, während sich die Zahl der zusätzlichen Haushalte im Schnitt bei über 7.000 bewegte. Die neu entstandenen Wohnungen reichen also nicht einmal annäherungsweise aus, um den zusätzlichen Bedarf aufgrund steigender Haushalte zu decken.
- Die geschilderte Diskrepanz zwischen Haushaltswachstum und Baufertigstellungen führte dazu, dass die Leerstandsquote, die schon 2014 bei sehr niedrigen 1,1% lag, bis 2019 nochmals nachgegeben hat und bei nur noch knapp 0,9% liegt.
- Mit einer zügigen Entspannung der Wohnungsmärkte ist auch mit Blick auf die Baugenehmigungen nicht zu rechnen. Diese bewegen sich im Schnitt der Jahre 2014 bis 2019 bei etwa 3.100 Wohneinheiten pro Jahr.
- Dennoch werden eine Reihe größerer Wohnbauprojekte in Angriff genommen. Da die Innenstadt schon heute eng bebaut ist, stehen dezentrale Standorte im Fokus. Zu nennen ist hierbei beispielsweise die Entwicklung des ehemaligen Güterbahnhofs Ehrenfeld, wo mit dem „Ehrenveedel“ ein neues Stadtquartier mit etwa 500 Wohnungen entstehen soll. Für Aufsehen sorgt zudem das geplante Waldviertel in Rodenkirchen, wo auf einem über 43.000 m² großen Areal ein Neubaugebiet zum Wohnen und Arbeiten mit über 400 Wohneinheiten geplant ist. →

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



+486
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2019
+4.212 Personen im Jahr 2018

9,2%

Arbeitslosenquote 2020,
+1,4 %-Punkte zum Vorjahr

583.591 Haushalte

zum 31.12.2019, +2.141 Haushalte zum Vorjahr

97,5

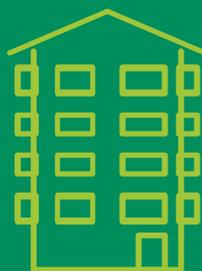


Kaufkraftindex pro Haushalt 2020, 46.649 € Kaufkraft pro Haushalt

ANGEBOT

563.238
Wohnungen

zum 31.12.2019, +1.577 Wohnungen zum Vorjahr



Leerstandsquote



40,1%

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

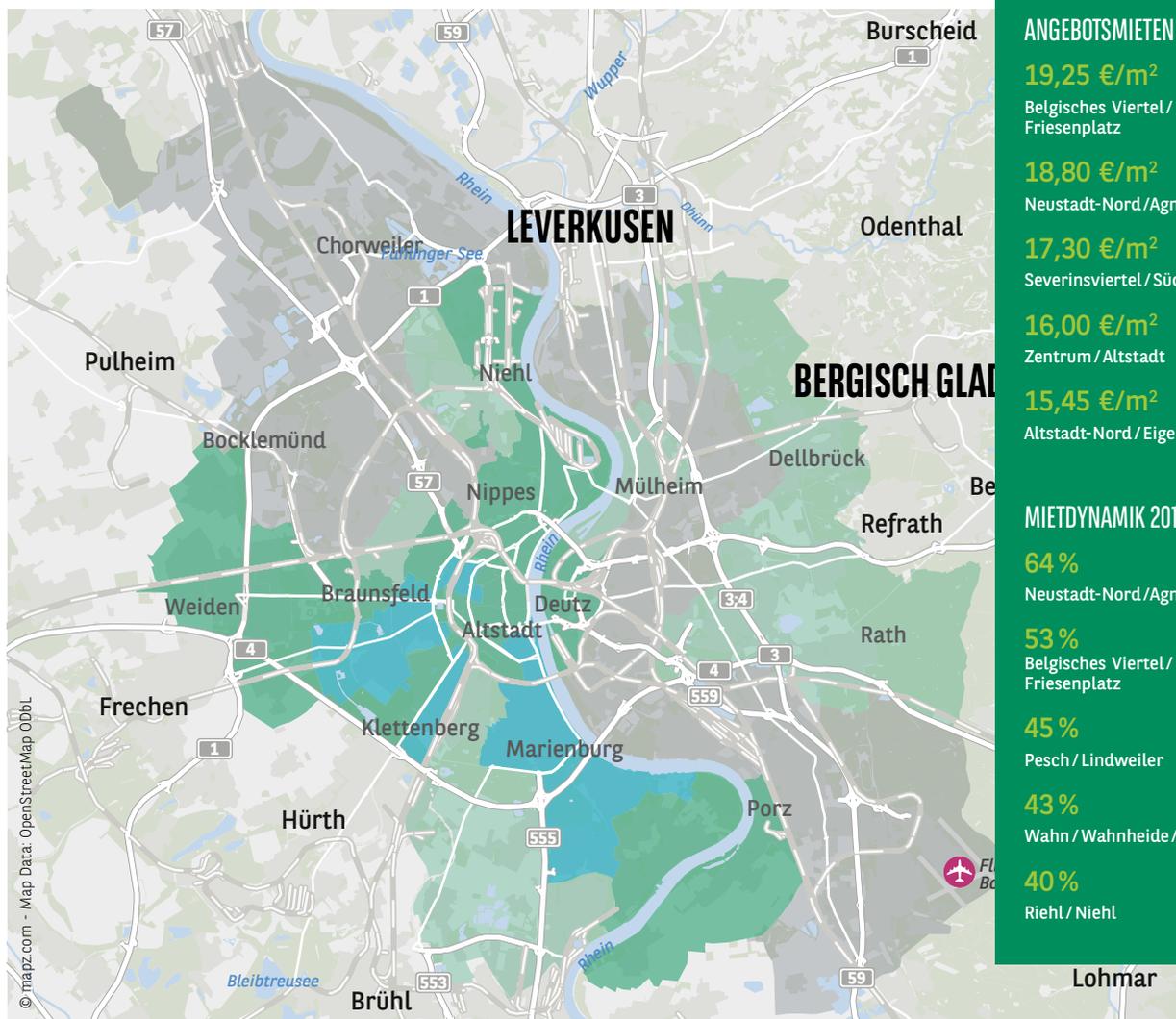
2.409

Baugenehmigungen 2019, -533 Wohnungen zum Vorjahr



MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

MIETEN LEGEN WEITER ZU



TOP 5 (BESTAND)

ANGEBOTSMIETEN 2020

19,25 €/m²

Belgisches Viertel/
Friesenplatz

18,80 €/m²

Neustadt-Nord./Agnestviertel

17,30 €/m²

Severinsviertel/Südstadt

16,00 €/m²

Zentrum/Altstadt

15,45 €/m²

Altstadt-Nord/Eigelstein

MIETDYNAMIK 2014-2020

64%

Neustadt-Nord./Agnestviertel

53%

Belgisches Viertel/
Friesenplatz

45%

Pesch/Lindweiler

43%

Wahn/Wahnheide/Lind

40%

Riehl/Niehl

Quelle: IDN Immodaten GmbH

- Aufgrund des positiven Wanderungssaldos und des unzureichenden Neubauvolumens steigen die Mietpreise kontinuierlich an. Zwischen 2014 und 2020 hat sich die mittlere Angebotsmiete über alle Lageklassen hinweg um insgesamt 29% verteuert, wobei der Mietpreisanstieg über die einzelnen Jahre auffällig gleichmäßig verlaufen ist. Zuletzt lag die Angebotsmiete im Mittel bei fast 11,50 €/m², was im

Vergleich der A-Städte immer noch einem moderaten Niveau entspricht.

- Auch die Corona-Pandemie hat keinen bleibenden Eindruck auf dem Kölner Mietwohnungsmarkt hinterlassen. Der Preisanstieg der mittleren Angebotsmiete lag 2020 im Vergleich zum Vorjahr bei 4,5% und bewegt sich damit sogar leicht oberhalb des jährlichen Mittels (4,3% p. a.).



Mieten im gesamten Stadtgebiet gestiegen

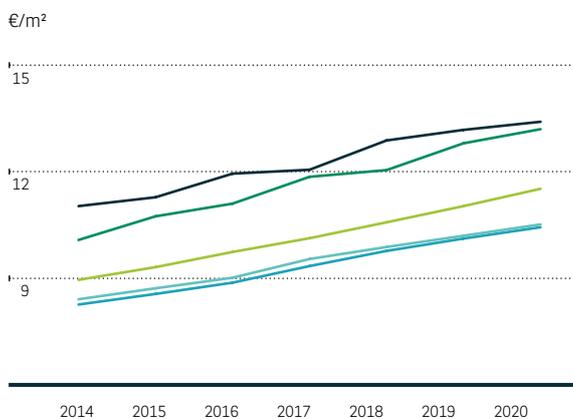
Angebotsmieten im Städtevergleich unterdurchschnittlich

Belgisches Viertel teuerstes Stadtquartier

- Betrachtet man die Mietpreissteigerung nach Lagequalität, so springen einige Besonderheiten ins Auge: Die Angebotsmieten verteuerten sich ausgerechnet in den sehr guten Wohnlagen seit 2014 nur unterdurchschnittlich (+22%). Bei guten Wohnlagen zeigt sich hingegen mit +31 % der größte Mietpreisanstieg. Durchschnittliche und einfache Wohnlagen verteuerten sich um 25 bzw. 27%.
- Die teuersten Lagen der Domstadt liegen allesamt innerhalb der Ringe oder unmittelbar dahinter. Der Spitzenreiter ist dabei das Belgische Viertel, das sich dank zahlreicher Restaurants, Galerien, Modeboutiquen und seiner ansprechenden Architektur immer mehr in Richtung Szeneviertel entwickelt. Dementsprechend hoch ist auch die mittlere Angebotsmiete, die auf nunmehr 19,25 €/m² geklettert ist. Dank seiner relativ geschlossenen historischen Bebauung erfreut sich auch das Agnesviertel nördlich des Ebertplatzes großer Beliebtheit. Hier werden im Mittel 18,80 €/m² aufgerufen. Auf Platz 3 folgen die quirlige Südstadt und das Severinsviertel, wo die mittlere Angebotsmiete ein Niveau von 17,30 €/m² erreicht hat.
- Beleuchtet man die Mietpreisentwicklung der einzelnen Stadtquartiere, lässt sich ein interessantes Muster feststellen: Die höchste Dynamik weisen Teillaugen der Neustadt-Nord (+64%) sowie des Belgischen Viertels (+53%) auf, die auch absolut betrachtet zu den teuersten Lagen zählen. Auf dem Fuße folgen mit Pesch/Lindweiler (+45%) sowie Wahn/Wahnheide/Lind (+43%) Stadtviertel, die teils in der äußersten Peripherie zu verorten sind. Hier führt das niedrige Ausgangsniveau dazu, dass die prozentualen Mietpreisanstiege überproportional ausfallen. →

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHNLAGEN (BESTAND)

■ sehr gut (+22%) ■ gut (+31%) ■ durchschnittlich (+25%)
 ■ einfach (+27%) ■ gesamt (+29%)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)

■ Median ■ oberes Segment

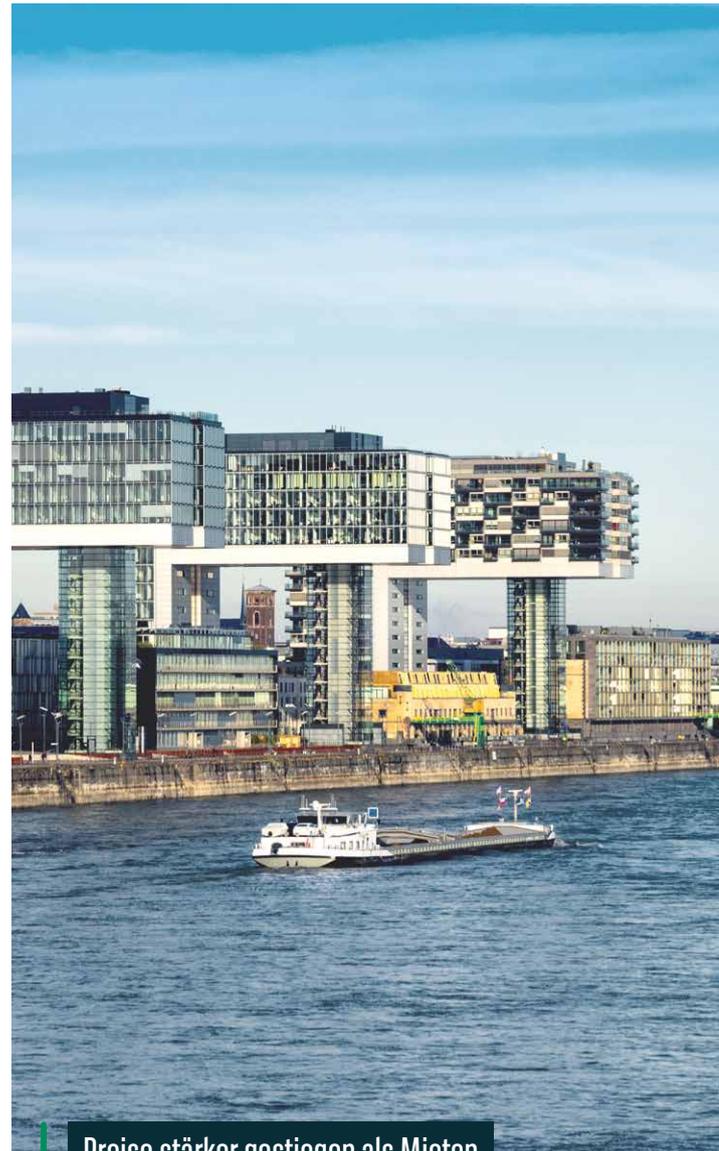


Quelle: IDN Immodaten GmbH

MARKT FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

PREISE NEHMEN FAHRT AUF

- Auch bei Eigentumswohnungen ist ein Nachfrageüberhang festzustellen. Da das Angebot genau wie auf dem Mietwohnungsmarkt weit davon entfernt ist, die ungebrochene Nachfrage bedienen zu können, schnellen auch die Kaufpreise weiter in die Höhe. So legte der Median-Angebotspreis für Eigentumswohnungen über alle Lagekategorien hinweg zwischen 2014 und 2020 um stolze 80% zu. Im Mittel müssen Wohnungskäufer knapp 3.800 €/m² auf den Tisch legen. Auch die Corona-Pandemie konnte den starken Preisauftrieb nicht stoppen: 2020 stiegen die Median-Angebotspreise gegenüber dem Vorjahr um weitere 8%.
- Während sich Eigentumswohnungen in sehr guten Wohnlagen um etwa 43% verteuert haben und derzeit mit etwa 4.700 €/m² zu Buche schlagen, haben sich die Angebotspreise in den einfachen Wohnlagen glatt verdoppelt. Hier werden jetzt gut 3.500 €/m² aufgerufen. Waren Wohnungen in sehr guten Lagen im Jahr 2014 noch 90% teurer als in einfachen, lag dieser Abstand 2020 bei nur noch 35%. Es zeigt sich somit, dass die Lagequalität längst nicht mehr das



Preise stärker gestiegen als Mieten

Einfache Wohnlagen mit starkem Wachstum

Deutliche Nachholeffekte auf der Schäl Sick

ANGEBOTSPREISE (BESTAND) 2020 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN



Quelle: IDN Immodaten GmbH

Foto: Sebastian Hamm / Shutterstock

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



Brück / Neubrück /
Merheim (3.260 €/m²)



Höhenhaus / Stammheim /
Flittard (4.850 €/m²)



Höhenberg / Kalk
(3.525 €/m²)



Mühlheim / Buchforst
(4.285 €/m²)

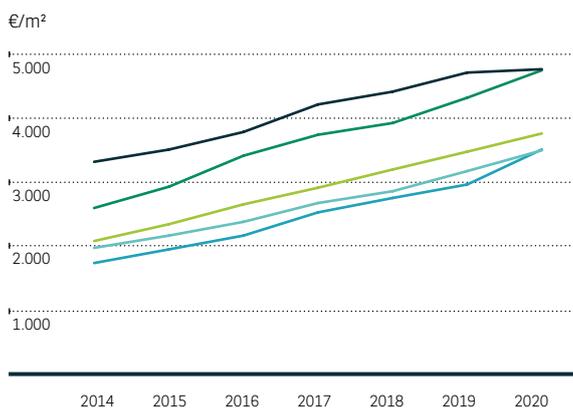


Esch / Auweiler
(3.715 €/m²)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHNLAGEN
(BESTAND)

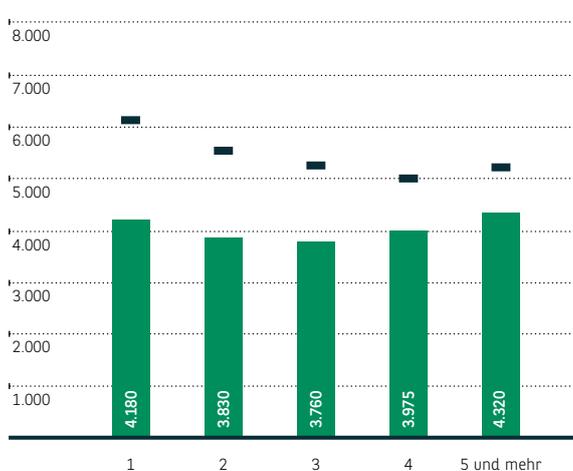
■ sehr gut (+43%) ■ gut (+82%) ■ durchschnittlich (+76%)
■ einfach (+101%) ■ gesamt (+80%)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)

€/m² ■ Median ■ oberes Segment



Quelle: IDN Immodaten GmbH

alleinige Kaufkriterium ist, sondern das verfügbare Angebot zunehmend an Bedeutung gewinnt.

- Analog zum Mietwohnungsmarkt befinden sich die Lagen mit den höchsten Angebotspreisen größtenteils im Bereich der Ringe. Spitzenreiter ist Sülz, das mit seiner attraktiven Lage zwischen Uni und Beethovenpark und einer sehr ansehnlichen Bebauung punkten kann. Hier liegen die Median-Angebotspreise bei knapp 6.100 €/m², während im nahegelegenen Uni-Viertel/Kwartier Latäng gut 6.000 €/m² aufgerufen werden.
- Während die rechtsrheinischen Lagen bei der Miet-

preisdynamik bislang noch nicht hervorstechen, ändert sich das Bild mit Blick auf die ETW-Preise fundamental. Gleich 4 der 5 dynamischsten Stadtquartiere befinden sich auf der „Schäl Sick“. So haben sich die Angebotspreise in Brück/Neubrück/Merheim zwischen 2014 und 2020 um gut 150% verteuert. Auch in Höhenhaus/Stammheim/Flittard (+123%), Höhenberg/Kalk (+121%) und Mühlheim/Buchforst (+114%) haben sich die Preise mehr als verdoppelt. Diese Aufholeffekte sorgen dafür, dass die lange diskutierte Aufwertung des rechtsrheinischen Kölns jetzt immer deutlicher an Kontur gewinnt. →



MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

NACHFRAGE WEITER HOCH

- Auch auf dem Markt für Mehrfamilienhäuser besteht eine deutliche Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage. Das Angebot ist weiterhin knapp, da neben unzureichenden Baufertigstellungen das Problem besteht, dass viele Eigentümer einen Verkauf ihrer Objekte mangels Anlagealternativen aufschieben.
- Die Nachfrage ist hingegen ungebrochen hoch und hat in den letzten Jahren sogar noch zugenommen, zumal neben privaten Anlegern auch immer mehr institutionelle Investoren das Zinshausgeschäft für sich entdecken. Vor diesem Hintergrund ist damit zu rechnen, dass die Marktlage auch in Zukunft angespannt bleibt bzw. sich nochmals verschärft. Dies gilt umso mehr, als dass sich das Interesse der Investoren aufgrund der positiven Entwicklung der Mietwohnungsmärkte mittlerweile auf alle Lagen erstreckt in besonderem Maße auch für die sogenannte rechtsrheinische „Schäl Sick“.
- Die geschilderten Trends werden auch durch die Zah-

len der Gutachterausschüsse gestützt. Seit 2012 ist der jährliche Geldumsatz mit Mehrfamilienhäusern kräftig angestiegen. 2019 wurde ein Volumen von 1,14 Mrd. € registriert, was einem Zuwachs um über 40 % gegenüber 2012 entspricht. Die Zahl der veräußerten Objekte lag 2019 bei knapp 690 und damit im Bereich des Mittelwerts der Jahre 2010 bis 2019. Auch das durchschnittliche Volumen pro Verkaufsfall rangierte 2019 mit gut 1,7 Mio. € eher am oberen Rand.

- Auch auf dem Zinshausmarkt kennen die Preise seit Jahren nur eine Richtung. Lagen die Multiplikatoren für Neubauobjekte im Spitzensegment im Jahr 2014 noch beim 24-Fachen, ist mittlerweile das 32,5-Fache der Nett Jahresmiete anzusetzen. Nach wie vor ist der Engpass eindeutig auf der Angebotsseite zu verorten. Köln ist und bleibt ein absoluter Verkäufermarkt, auf dem marktgängige Investitionsobjekte im Regelfall sehr schnell veräußert werden können, und zwar größtenteils unabhängig von der Lage. ■

VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

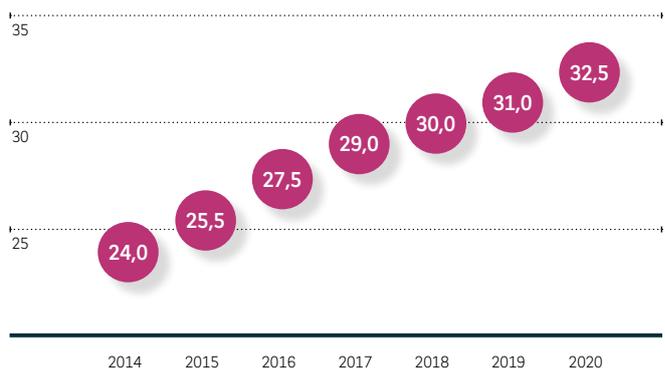
■ Verkäufe (Anzahl) ■ Geldumsatz (in Mio. €)



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Köln

ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

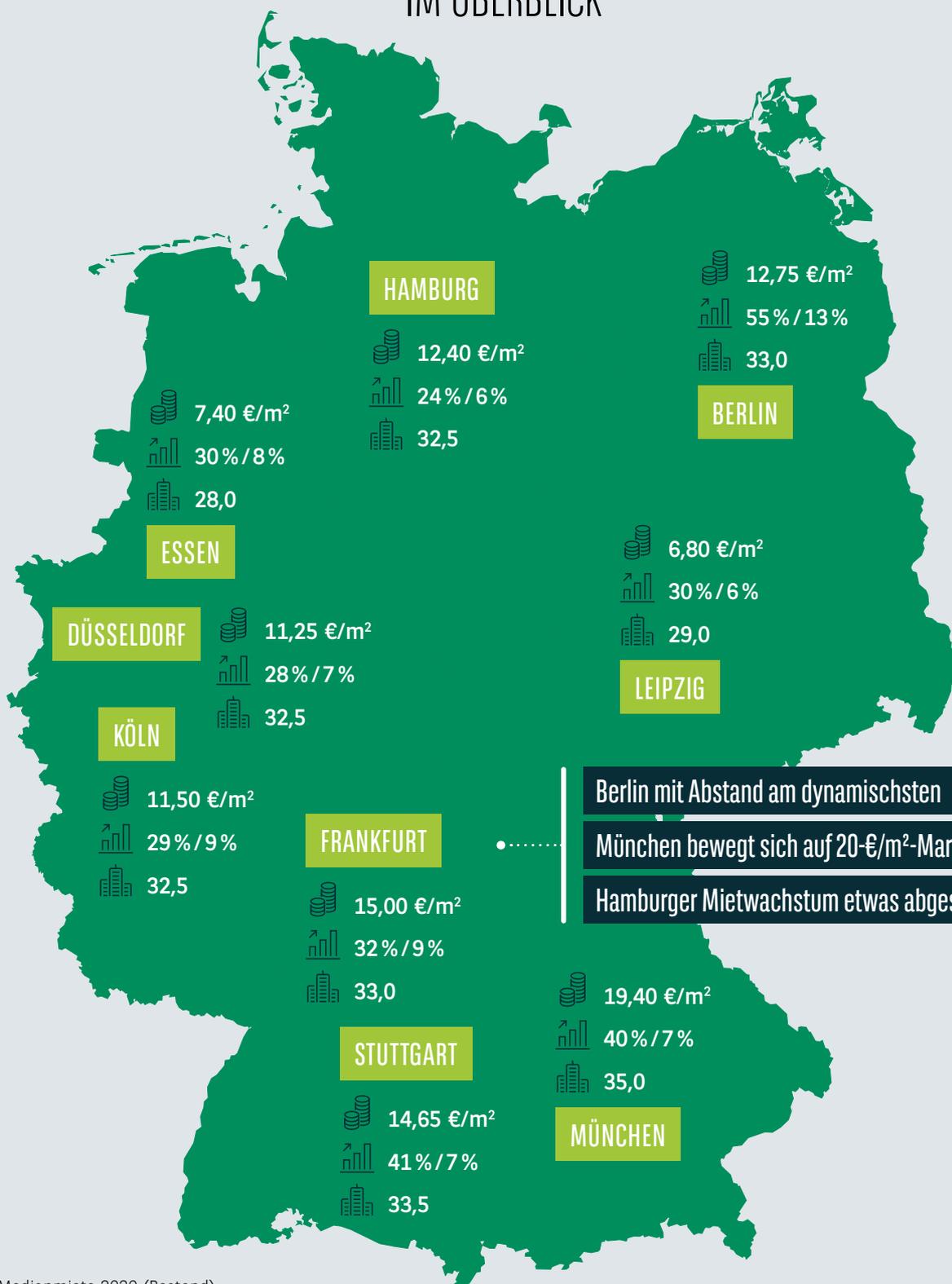
Spitzenmultiplier Neubau



Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

STANDORTE

IM ÜBERBLICK



Berlin mit Abstand am dynamischsten
 München bewegt sich auf 20-€/m²-Marke zu
 Hamburger Mietwachstum etwas abgeschwächt

Medianmiete 2020 (Bestand)
 Mientwicklung (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:

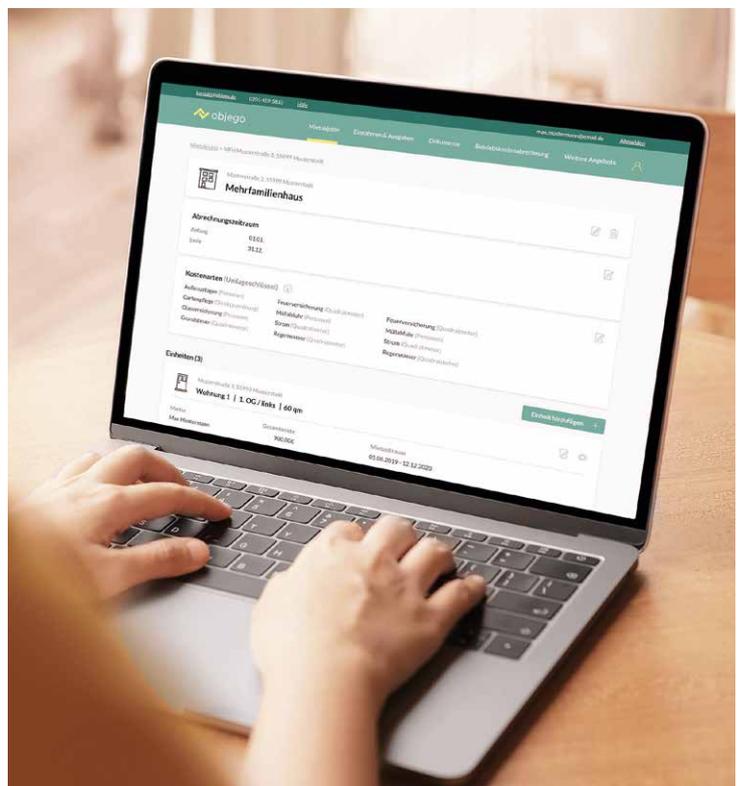
objego liefert mobile Immobilienverwaltung

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.

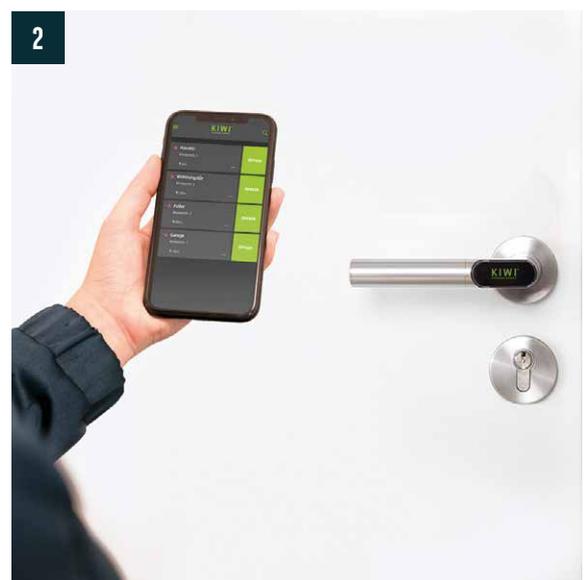
Wunderflats und seine Wettbewerber schließen die Lücke im Markt für Aufenthalte ab einem Monat. Das Angebot richtet sich vor allem an Arbeitnehmer, die sich nur zeitlich begrenzt in einer Stadt aufhalten. Wer flexibel und agil leben und arbeiten möchte, findet digital kurzfristig ein passendes Zuhause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

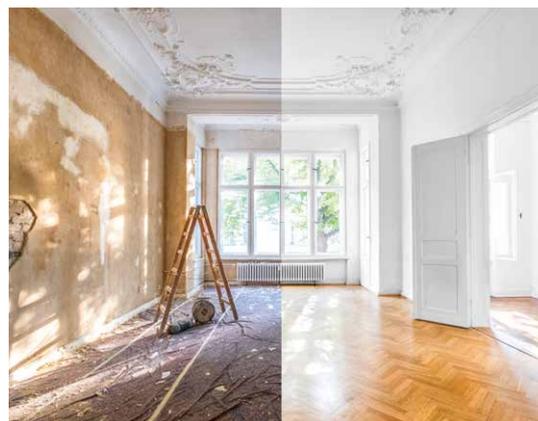
2 — Öffnen per Klick: Mit der Smartphone-App wird die Tür per Tab auf das Display geöffnet.



„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 Handwerkernetzwerk, um nun zusätzlich auch ähnliche Vorteile für private Vermieter realisieren zu können. Handwerksunternehmen profitieren von einer besseren Planbarkeit und höheren Auslastung, was wiederum den Preis reduziert. Digitalisierung funktioniert – zum Vorteil aller Akteure. ■

The time is now: Die Digitalisierung der eigenen Wohnimmobilien vorantreiben

Trotz der Vorteile ist die Akzeptanz deutscher PropTechs bei privaten Vermietern noch bestenfalls mittelmäßig. Um Vorbehalte auszuräumen und während des gesamten Immobilienzyklus Vorzüge zu schaffen, arbeiten die Start-ups eng zusammen und verbinden ihre Leistungen untereinander. Immer mehr Schnittstellen bauen bestehende Hürden ab und vereinfachen das Leben der

Wohninvestoren. Zwar ist zu Beginn der Nutzung der digitalen Tools ein Zeitinvestment erforderlich, um die Systeme kennenzulernen und auf die eigenen Objekte zu übertragen. Sie helfen jedoch, wiederkehrende Aufgaben zu erleichtern, sorgen für mehr Planbarkeit oder werten das Mieterempfinden der Wohnung durch 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.

KÖLN

Im Klapperhof 3-5
50670 Köln

koeln.realestate@
bnpparibas.com
+49 (0)221-93 46 33-0



JENS HOPPE
Niederlassungsleiter
Geschäftsführer



CHRISTOPHER HERTZBERG
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

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

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**