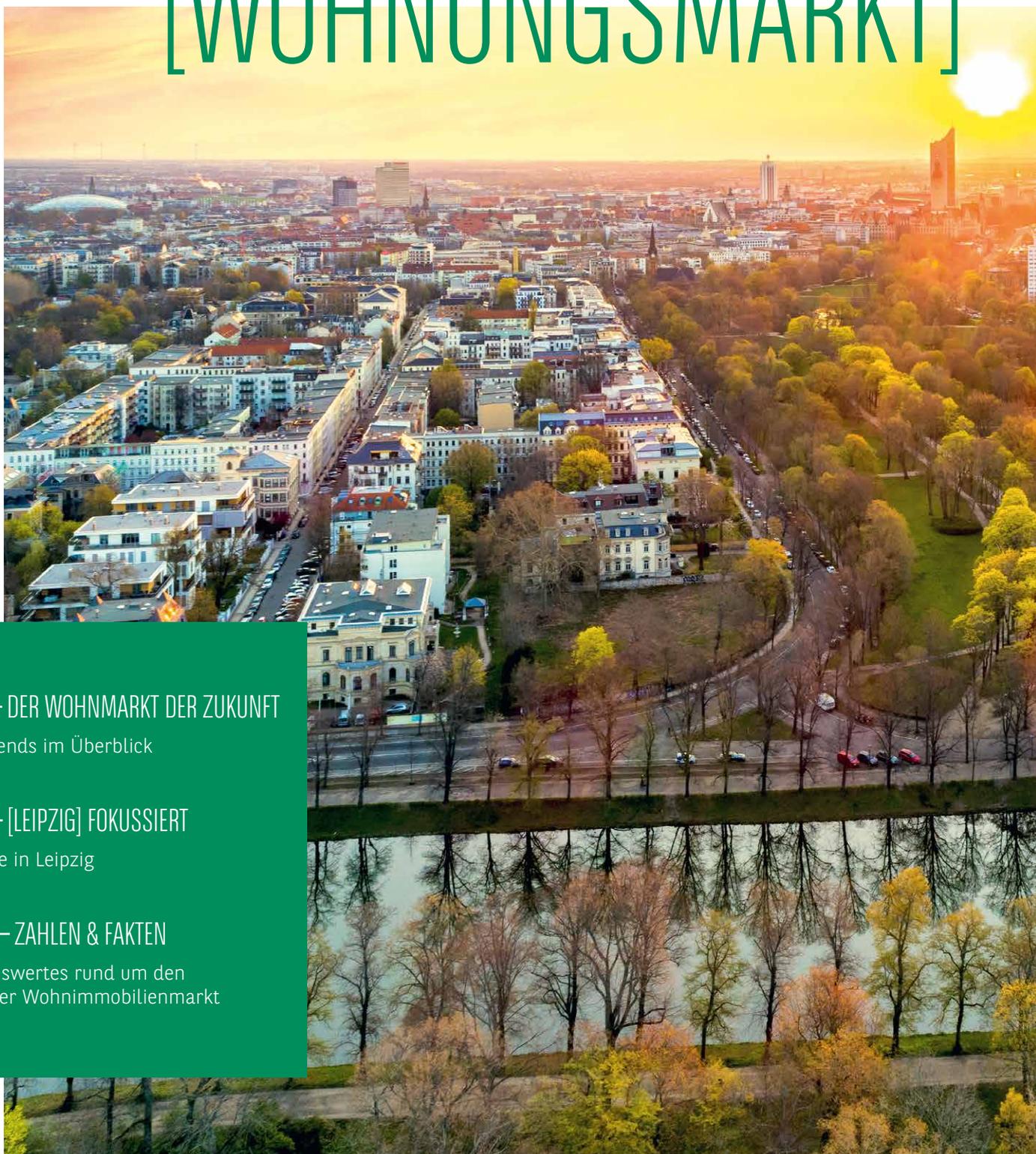


LEIPZIG

[WOHNUNGSMARKT]



S. 4 — DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT

Vier Trends im Überblick

S. 8 — [LEIPZIG] FOKUSSIERT

Balance in Leipzig

S. 12 — ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den
Leipziger Wohnimmobilienmarkt



INHALT

04 DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT
Vier Trends im Überblick

08 [LEIPZIG] FOKUSSIERT
Balance in Leipzig

12 ZAHLEN & FAKTEN
Wissenswertes rund um den Leipziger Wohnimmobilienmarkt

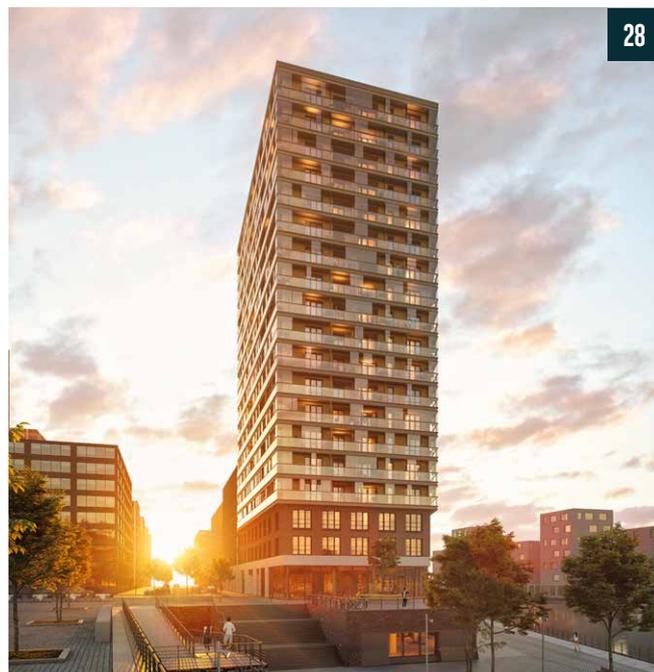
20 THE FUTURE IS NOW
Digitale Lösungen für private Vermieter



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

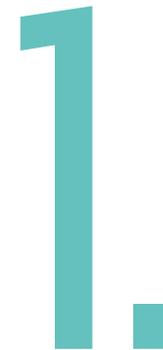


Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Report das generische Maskulinum verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

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.

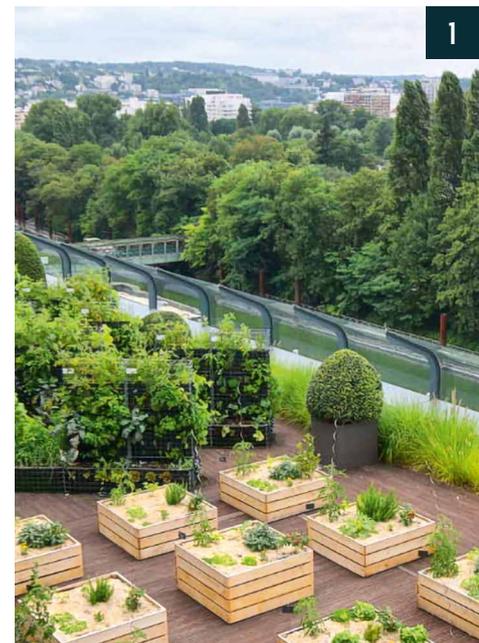
In einigen Bereichen ist der Wohnmarkt schon nachhaltig aufgestellt. So wird beispielsweise der Baustoff Holz in Deutschland vor allem beim Wohnungsbau eingesetzt. Andere Assetklassen tun sich hingegen noch schwer damit. Zu Unrecht, wie Udo Cordts-Sanzenbacher, Geschäftsführer & Co-Head Residential Investment,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



[LEIPZIG] FOKUSSIERT

BALANCE IN LEIPZIG

Eine Meisterin des Mittelwegs, so könnte man BUWOG-Geschäftsführerin Eva Weiß nennen. Sie steht immer mittendrin: zwischen sozialem und gehobenem Wohnbau, zwischen Naturschützern und Großstädtern, zwischen Jung und Alt. Wie der Balanceakt in der Vielfalt gelingt, zeigen die Pläne der BUWOG für den Stadtraum Bayerischer Bahnhof Leipzig.



1 — Der Stadtraum umfasst 36 ha. Er reicht in Nord-Süd-Ausdehnung vom historischen Portikus bis zur S-Bahn-Station Leipzig MDR.
2 — Eva Weiß, Geschäftsführerin der BUWOG Bauträger GmbH

Funktioniert die sächsische Metropole anders als andere A-Städte?

Eva Weiß: Leipzig wuchert mit dem Pfund, noch große innerstädtische Entwicklungsareale zu bieten. Das passt zur BUWOG, denn wir fokussieren uns auf entsprechende Quartiersentwicklungen. Viele innerstädtisch angebundene Grundstücke wie das Areal westlich des Hauptbahnhofs, der Eutritzsche Freiladebahnhof oder der Bayerische Bahnhof bieten Citynähe und gleichzeitig die Möglichkeit, mehr als 1.000 Wohneinheiten entwickeln zu können. Solche Areale findet man kaum in anderen Städten. Noch wohnen Leipziger günstiger als in anderen A-Städten. Inzwischen sind Mietwohnungen zwar rarer, aber man muss noch nicht von Wohnungsnot sprechen. Doch die Nachfrage treibt auch den Bau von Eigentumswohnungen voran – hier herrscht Aufholpotenzial. Die Mietpreise steigen: Wurden 2016 noch 6,20 €/m² gezahlt, liegt das Niveau heute in guten Lagen bei 8 €/m². Das entspricht einem Anstieg von 30 % und ist für Leipziger Verhältnisse enorm. Vertreter anderer A-Städte würden jedoch darüber schmunzeln. Dennoch treibt viele Leipziger die Sorge um, dass Wohnraum unerschwinglich wird, wenn das Lohnniveau niedrig bleibt. Die Stadt hat deshalb im Jahr 2020 das „Bündnis für bezahlbares Wohnen“ angeregt, bei dem auch die BUWOG aktiv beteiligt ist. Eine gesunde Durchmischung von sozialem über preisgedämpften bis hin zu gehobenem Wohnbau finden wir erstrebenswert und leisten im Stadtraum Bayerischer Bahnhof Leipzig unseren Beitrag.

Was sind aus Sicht eines Entwicklers interessante Stadtteile?

Eva Weiß: Neben den genannten Citylagen finden wir den Osten und den Südosten der Stadt spannend. Da liegt der Fokus nicht explizit auf einem Stadtteil, wohl aber auf einer guten Infrastruktur des potenziellen Areals. Wichtig ist eine gute Mikrolage, in der man ein lebenswertes Quartier entwickeln kann. Je näher dieser Standort an der City ist, umso besser für die Themen

Zu Beginn ein Blick auf das große Ganze: Was ist typisch für die Stadtentwicklung in Leipzig?

Eva Weiß: In Leipzig sind viele Gebäude, die nach der Wende saniert wurden, noch in Gründerzeitqualität erhalten. Dadurch weist die Stadt einen tollen Altbaucharakter auf, der anderen Innenstädten fehlt. Ich finde, Leipzig hat sich wahnsinnig gut entwickelt. Und ist übrigens die einzige Stadt im Osten der Republik, die weit vorne im Immobilien-Ranking steht. Und Leipzig hat weiterhin Wachstumspotenzial. Experten gehen davon aus, dass die Zahl der Einwohner weiter in Richtung 650.000 steigen wird. Außerdem siedelten sich Unternehmen wie BMW oder Porsche sowie logistiklastige Firmen wie Amazon und DHL im Drehkreuz Leipzig/Halle an, denn die Wege gehen von hier aus sternförmig in die ganze Republik. Die neuen Unternehmensstandorte wiederum ziehen Arbeitskräfte in die Region. Und das bietet Chancen, die Stadt weiter zu entwickeln. Leipzig ist schon jetzt ein Magnet für das junge Publikum.

- 1 — Für das Quartier im Dösner Weg starten die Bauarbeiten voraussichtlich Ende 2021.
 2 — Im Herzen Leipzigs plant die BUWOG 238 Wohnungen in der Atriumstraße.



„Wir setzen beim Bayerischen Bahnhof auf Vielfalt. Das umfasst die Wohnungsgrößen, die Außengestaltung und auch die Architektur selbst.“

Mobilität und Nachhaltigkeit. Wir gehen tatsächlich nicht in Randbezirke.

Was hat die BUWOG bewogen, das Gelände am alten Bayerischen Bahnhof zu entwickeln?

Eva Weiß: Nun, die Leipziger Stadtbau AG hielt das Grundstück schon lange im Portfolio und suchte einen Partner für den Wohnbau. So kamen wir ins Spiel. Denn rund 1.500 Wohneinheiten, eingebettet in eine Gesamtplanung für einen neuen Stadtraum, kann nicht jeder realisieren. Für die BUWOG wurde es aber genau durch diese Größenordnung erst richtig interessant. Und so wagten wir unser erstes Leipzig-Projekt in zentraler Lage und mit guter Infrastruktur: Kitas und Schulen, sanierte Quartiere und Neubauprojekte entstehen. In Bezug auf den Wohnwert entwickelt sich im Südosten ein attraktiver Standort. Das liegt auch an der Nähe zur Uniklinik und zum MDR. Zudem ist die Verkehrsanbindung perfekt. Denn wir sitzen quasi „auf der Bahn“ mit den Haltestellen „Bayerischer Bahnhof“ und „MDR“.

Was ist besonders am neuen Quartier auf dem Gelände des alten Kopfbahnhofs?

Eva Weiß: Der gut erhaltene Portikus des 1841 erbauten Bayerischen Bahnhofs steht als Sinnbild für die Vergangenheit des Areals. In Zukunft werden in dem etwa 36 ha großen Gebiet rund 3.000 Menschen ein Zuhause finden. Entwickelt werden in 8 Bauabschnitten knapp 1.500 Wohneinheiten, davon ein Drittel preisgebun-

dener Wohnungsbau. 2021 beginnen wir mit den Baumaßnahmen für die ersten rund 220 Mietwohnungen am Dösner Weg. Später, entlang der Löbniger Straße, sind weitere rund 1.300 Mietwohnungen geplant. Trotz der Größen wollen wir flexibel bleiben und bedarfsgerecht entwickeln. Ändert sich die lokale Nachfrage etwa zugunsten von 1- bis 2-Zimmer-Wohnungen, so können wir nachjustieren und den Wohnungsmix noch verändern. Klar ist: Wir setzen beim Bayerischen Bahnhof auf Vielfalt. Das umfasst die Wohnungsgrößen, die Außengestaltung und auch die Architektur selbst. Das Ziel ist, dass man später durch das Quartier spazieren kann, ohne das Gefühl zu haben, es sei alles aus einem Guss entstanden.

Wo macht sich diese Vielfalt noch bemerkbar?

Eva Weiß: Der preisgebundene Wohnungsbau von 30 % erzeugt auch eine gesunde soziale Durchmischung. Das Projekt wird komplett für den eigenen Bestand entwickelt. Das heißt, wir haben somit ein großes Interesse, dass der Stadtraum langfristig funktioniert, die Quartiere von der Nachbarschaft gut angenommen werden und die Menschen gerne dort wohnen. Gute Lebensqualität ist essenziell, damit ein Quartier funktioniert. Ein wichtiger Baustein, der dazu beiträgt, ist der große, nachhaltige Stadtteilpark, der mit über 1.000 m Nord-Süd-Ausdehnung über Rad- und Fußwege die verkehrsberuhigten Quartiere verbinden wird. Vielfalt entsteht auch, wo es Angebote für Kinder und Jugend-

liche gibt. So schaffen wir soziale Infrastruktur mit 165 Kitaplätzen für die Stadt Leipzig. Im Stadtraum Bayerischer Bahnhof entstehen so 2 Kindertagesstätten, eine Grundschule und eine Gemeinschaftsschule. Im Rahmen der kooperativen Baulandentwicklung beteiligen wir uns an den Kosten für Kita- und Grundschulplätze.

Wo liegen die Herausforderungen bei der Entwicklung?

Eva Weiß: Eine Herausforderung liegt zunächst im atypischen Grundstück, das sehr lang und eher schmal ist. Dieses wird vom Citytunnel längs durchschnitten und trennt die Infrastruktur der Südvorstadt Richtung Osten ab. Bei der Planung des Stadtteilparks müssen wir zudem schützenswerte Tiere wie etwa Zauneidechsen berücksichtigen. Häufig wird ja die Diskussion geführt, was wichtiger sei: Natur oder Mensch? Bei ehemaligen Bahnflächen steht man oft vor diesen Herausforderungen. In Leipzig lösen wir das dadurch, dass wir Ersatzareale finden und Tiere umsiedeln.

Eine weitere Herausforderung können Partizipationsverfahren sein. Hier muss man Widersprüche aushalten und Lösungen finden: Der eine will Tiere schützen und Straßen aufständern, der nächste fürchtet dadurch dunkle Ecken. Die einen wünschen sich einen ruhigen Platz zur Erholung, die anderen einen Radschnellweg und Spielflächen. Klar ist aber: Wir haben ja nur einen Park! Also gilt es, eine Balance zu finden zwischen verschiedenen Interessen, z.B. Skaterbahnen für Jüngere, aber auch Ruhezone für ältere Menschen, die nebeneinander funktionieren. Um diese Balance herzustellen und Ideen aufzugreifen, dazu ist die Partizipation etwa in Bürgerforen eine wichtige Chance.

Die Gratwanderungen gelingen übrigens auch deshalb gut, weil uns die Stadt unterstützt und uns beispielsweise die betroffenen Ämter, wie das Verkehrs- oder Umweltamt, direkt an die Seite holt.

Wünsche und Bedürfnisse gibt es viele. Wie sieht denn die konkrete Nachfrage in Bezug auf Wohnraum aus?

Eva Weiß: Leipzig ist bislang eine Mieterstadt gewesen, langsam wendet man sich dem Eigentum zu. Daher freuen wir uns, bald unser erstes To-Sell-Projekt zu starten. Doch zunächst setzen wir – im Einklang mit den Zielen der Stadt Leipzig – am Bayerischen Bahnhof komplett auf Mietwohnungsbau. Hier entsteht ein Mix von der 1- bis zur 5-Zimmer-Wohnung, alle mit Balkon, Terrasse, Dachterrasse oder Gartenteil. In Leipzig bewegen sich 80 % der Nachfrage im Bereich von 25 bis 80 m². Wir sprechen also über kompakte Grundrisse. Das teilt sich in zwei Drittel 3- bis 4-Zimmer-Wohnungen und ein Drittel kleinere Wohnungen auf. Die Familienwohnungen sind kompakt, sodass die Menschen auch bei steigenden Mieten zu tragbaren Gesamtbudgets wohnen können. Zudem müssen Grundrisse einer veränderten Arbeitswelt angepasst und kreativ weiterentwickelt werden: Daher gewinnen künftig halbe Zimmer,

kleine Extrazimmer oder Nischen für Homeoffice & Co. an Attraktivität.

Wie spiegelt sich das in der Preisentwicklung wider?

Eva Weiß: Grundstückspreise sind in Leipzig moderat, auch wenn das Niveau angezogen hat. Man orientiert sich an anderen A-Städten. Bislang wurden vor allem Bestandswohnungen, teilweise unter 2.000 €/m², verkauft. In den letzten 5 Jahren beobachten wir hier einen Anstieg von rund 80 %. Im Durchschnitt kalkuliert man aktuell mit 4.000 €/m², in zentrumsnahen Lagen auch mehr, was auch am verstärkten Neubau liegt.

Und was schätzen Sie als Investor an der achtgrößten Stadt Deutschlands?

Eva Weiß: Leipzig punktet dadurch, dass der Immobilienmarkt kontinuierlich wächst. Nicht exponentiell, eher mit einer gesunden Preisentwicklung. Wir sehen keine Immobilienblase. Und Leipzig steht auch nicht für Luxuswohnungsbau. Damit fühlen wir uns wohl, denn die BUWOG bedient das mittlere Segment, und bei unseren Projekten denken wir in Quartieren, in denen der Mix stimmt.

Zu guter Letzt: Welche Pläne haben Sie für das innerstädtische Areal an der Atriumstraße, das Sie unlängst von Townscape und Sassenscheidt erworben haben?

Eva Weiß: Mit dem Atriumquartier setzen wir auf Eigentum und schaffen einen guten Mix aus 1- bis 5-Zimmer-Wohnungen plus Nahversorger. So können die zukünftigen Bewohner urban und mit vielfältigen Mobilitätsangeboten die Stadt der kurzen Wege erkunden. Das Quartier wird zudem nachhaltig gestaltet und energieeffiziente KfW-Standards erfüllen. Insgesamt möchten wir im Bereich Eigentum weiter investieren, Leipziger Projekte entwickeln und den Markt nachhaltig prägen. ■

Über die BUWOG

Die BUWOG hat derzeit rund 15.000 Wohnungen in Bau und in Planung, u. a. in Leipzig, Hamburg, Berlin und im Rhein-Main-Gebiet. An den 4 Bürostandorten der BUWOG arbeiten aktuell rund 220 Menschen. Für ihre nachhaltige Quartiersentwicklung wurde die BUWOG u. a. 2020 ausgezeichnet mit dem Award Deutscher Wohnungsbau der Bundesstiftung Baukultur.

Infos: www.buwog.de

LEIPZIG

... ist jung, kreativ und dynamisch. Eine stetig wachsende Bevölkerung, eine vielfältige kulturelle Szene und eine florierende Wirtschaft gehören – zusammen mit dem attraktiven Stadtbild – zur Erfolgsgeschichte der sächsischen Metropole.

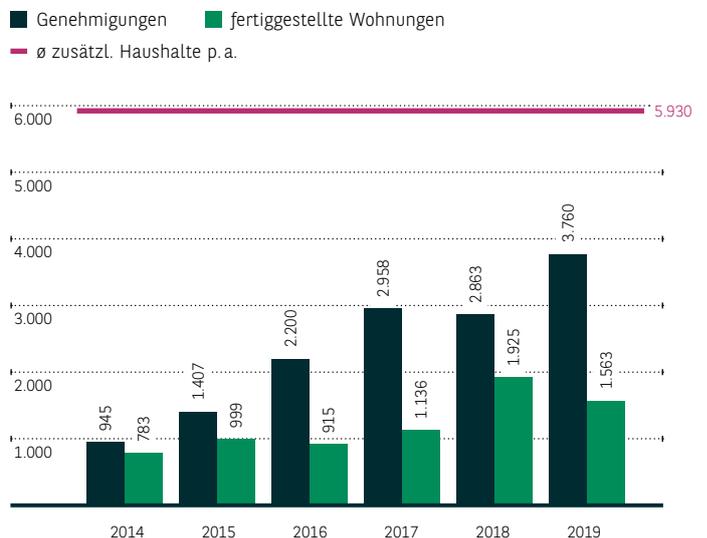
- Leipzig wird aus vielerlei Gründen häufig mit Berlin verglichen, hat dabei jedoch seinen ganz eigenen Reiz. Die Anziehungskraft ist ungebrochen und auch im von der Corona-Pandemie geprägten Jahr 2020 steht am Ende der Bilanz ein Wanderungsgewinn. Mit rund 605.000 Einwohnern ist die Bevölkerung seit 2014 um stolze 10 % gewachsen.
- Im Durchschnitt sind so jedes Jahr mehr als 5.900 Haushalte neu dazugekommen. Durch diese dynamische Entwicklung besteht weiterhin eine sehr hohe Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt, die zum einen aus dem Bestand und zum anderen durch Neubauten gedeckt werden muss.
- Das noch vor einigen Jahren vergleichsweise großzügige, attraktive Wohnungsangebot wurde im Zuge des starken Bevölkerungswachstums stetig abgebaut. Mit einer marktaktiven Leerstandsquote von nur noch 2,8 % liegt Leipzig inzwischen in etwa im bundesweiten Mittel, aber noch deutlich über den Metropolen Berlin (0,8 %), Hamburg (0,5 %) oder gar München (0,2 %).
- Gleichzeitig hat die Neubautätigkeit in den letzten Jahren etwas zugelegt. Während der Wohnungsbestand dabei seit 2014 um moderate 3 % gestiegen ist, lassen die erteilten Baugenehmigungen für die nächsten Jahre eine weiter zunehmende Anzahl an Fertigstellungen erwarten.
- Vielfältige und auch großflächige Entwicklungen mit einer Nutzungsmischung aus Wohnen, Arbeiten und Freizeit werden zukünftig die Leipziger Wohnlandschaft bereichern und das Angebot erhöhen. Beispielhaft seien hier das Areal des ehemaligen Bayerischen Bahnhofs mit rund 1.600 Wohnungen, das Quartier Krystallpalast am Leipziger Hauptbahnhof mit ca. 60.000 m² BGF und einer überwiegend wohnwirtschaftlichen Nutzung sowie das Löwitz Quartier mit Miet- und Eigentumswohnungen genannt.



ENTWICKLUNG BEVÖLKERUNG UND WOHNUNGSBESTAND 2014–2020



ENTWICKLUNG NACHFRAGE UND ANGEBOT 2014–2019



AUF EINEN BLICK

NACHFRAGE



+5.210
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2019,
+6.025 Personen im Jahr 2018

7,5 %

Arbeitslosenquote 2020,
+1,2 %-Punkte zum Vorjahr

338.701 Haushalte

zum 31.12.2019, +4.769 Haushalte zum Vorjahr

76,3



Kaufkraftindex pro Haushalt 2020, 36.519 € Kaufkraft pro Haushalt

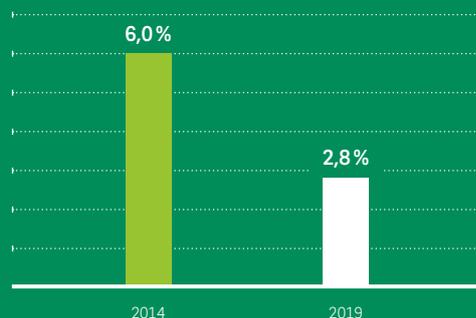
ANGEBOT

341.419
Wohnungen

zum 31.12.2019, +2.325 Wohnungen zum Vorjahr



Leerstandsquote

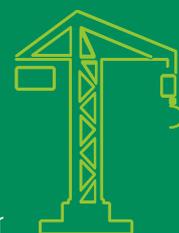


45,4 %

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

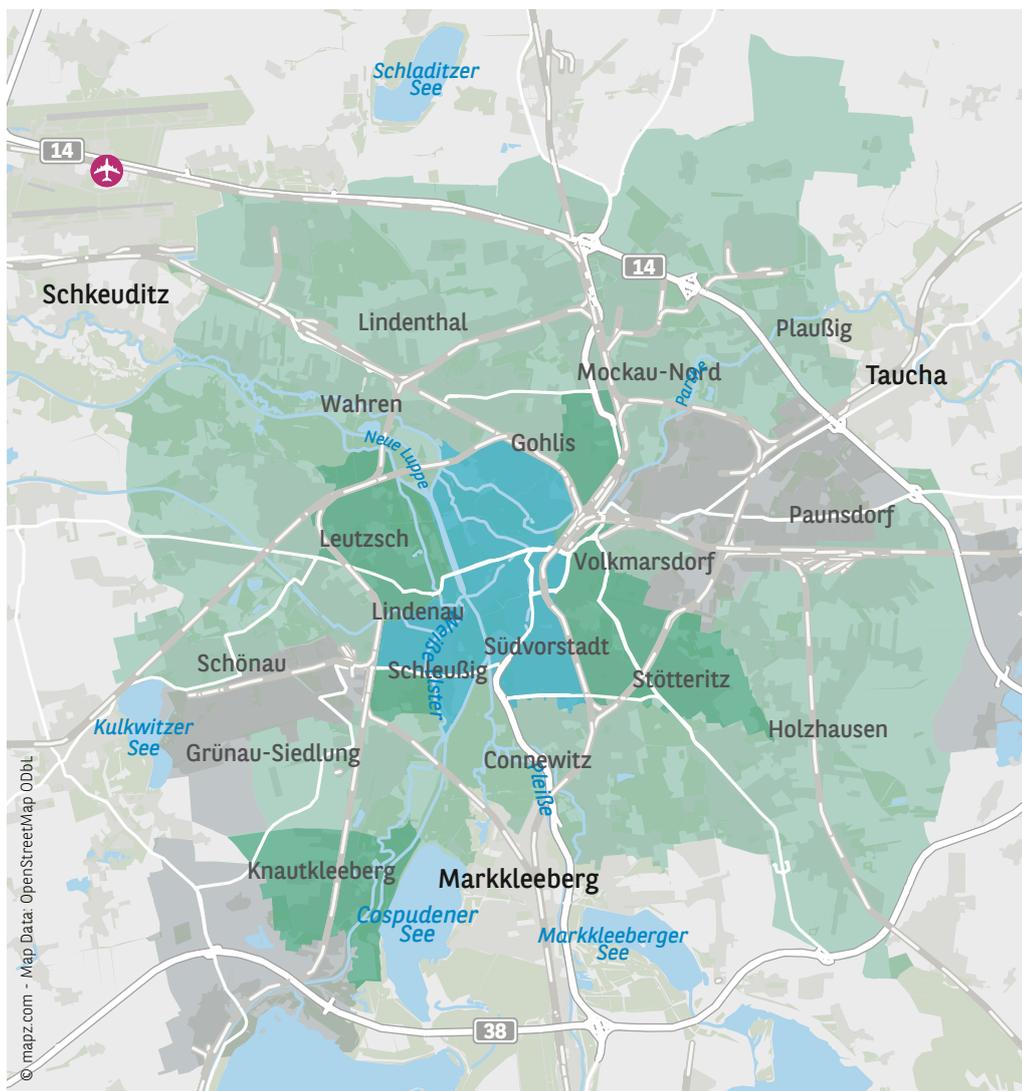
3.760

Baugenehmigungen 2019, +897 Wohnungen zum Vorjahr



MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

ZENTRUM – DYNAMISCH UND TEUER



TOP 5 (BESTAND)

ANGEBOTSMIETEN 2020

9,20 €/m²

Zentrum

8,55 €/m²

Südvorstadt

8,40 €/m²

Zentrum-Südost

8,20 €/m²

Zentrum-Nordwest

8,10 €/m²

Zentrum-Süd

MIETDYNAMIK 2014-2020

52%

Neustadt-Neuschönefeld

40%

Zentrum

39%

Alt-Lindenau

37%

Schleußig / Plagwitz /
Kleinzschocher

37%

Grünau

Quelle: IDN Immodaten GmbH

LAGEKLASSE ■ sehr gut ■ gut ■ durchschnittlich ■ einfach

- Leipzig weist im Vergleich mit anderen Großstädten nach wie vor ein attraktives Mietpreinsniveau auf, das gerade auch auf Studenten, Kreative und Existenzgründer anziehend wirkt. Im Zuge des geringer werdenden Wohnungsangebots, das mit Modernisierungen und Neubauten einhergeht, steigen aber auch hier die Preise spürbar an. Die Angebotsmieten legten

dabei seit 2014 über alle Lagekategorien im Mittel um 30 % zu und sind von 5,20 €/m² auf 6,80 €/m² gestiegen. Auch im Corona-Jahr 2020 war noch eine Zunahme um 2,5 % zu beobachten.

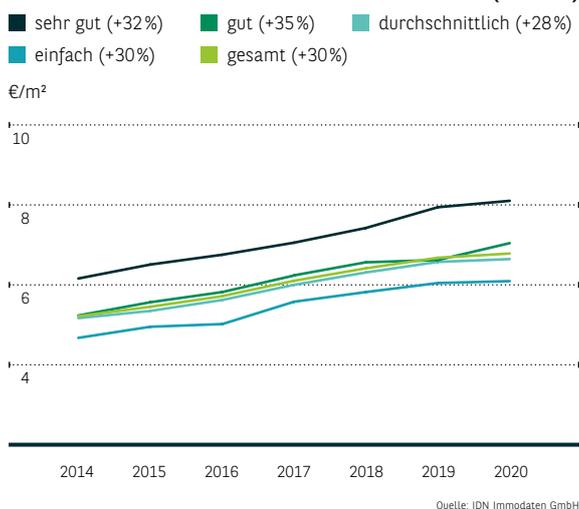
- Die Unterschiede zwischen den Lagekategorien fallen dabei relativ gering aus. Den stärksten Anstieg verzeichneten die guten Lagen mit 35 %, womit sie 2020



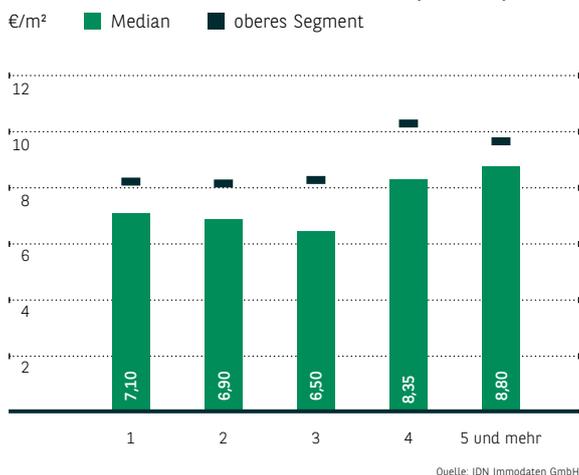
erstmals die 7-€/m²-Schwelle überschritten. Es folgen die sehr guten Lagen mit einem Plus von 32 % auf 8,09 €/m², aber auch die durchschnittlichen (28 %) und einfachen Lagen (30 %) weisen ähnliche Werte auf.

- Korrespondierend mit der Beliebtheit – gerade auch bei neu nach Leipzig Zugezogenen – liegen die zentralen Lagen bei den Preisen ganz oben. Im Zentrum werden mit einer Medianmiete von 9,20 €/m² die höchsten Preise aufgerufen. Die Südvorstadt ist aufgrund ihrer Nähe zur Innenstadt und zur Universität, der Gründerzeitaltbauten sowie ihrer Gastro- und Kulturszene gefragt, was sich in einer Miete von 8,55 €/m² widerspiegelt.
- Die höchste Wachstumsdynamik ist mit einem Plus von 52 % gegenüber 2014 im an das Zentrum grenzende Neustadt-Neuschönefeld zu beobachten. Der Stadtteil, welcher reich an sanierten Altbauten ist und eine überdurchschnittlich junge und bunte Bevölkerung aufweist, notiert aktuell bei einer Medianmiete von 6,90 €/m². Auf dem zweiten Platz folgt das Zentrum selbst mit einem Zuwachs um 40 %.
- Daneben ist auch in einigen westlichen Stadtteilen mit einer guten oder sehr guten Lagequalität wie Schleußig/Plagwitz/Kleinzschocher (37 %) oder Altlindenu (39 %) ein dynamisches Wachstum mit Mietpreisen jenseits der 7 €/m² zu verzeichnen. Zu den Top 5 gehört aber ebenfalls das von Großwohnsiedlungen geprägte Grünau mit einem Anstieg der Angebotsmieten um 37 % auf 5,75 €/m².
- Insgesamt besteht eine breite Dynamik in Leipzig. Durch das stete Wachstum sind viele Stadtteile im Wandel und werden durch Modernisierungen des Bestands sowie Neubautentwicklungen aufgewertet, was auch auf das Umfeld und ergänzende Nutzungen ausstrahlt. Besonderes Aufholpotenzial besteht dabei noch in den östlichen Stadtteilen. →

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHNLAGEN (BESTAND)



ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



MARKT FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

HOHE DYNAMIK BEI DEN KAUFPREISEN

- Die spürbaren Preisanstiege des Mietwohnungs- markts werden vom Segment der Eigentumswoh- nungen noch einmal deutlich übertroffen. Im Mittel haben sich die Quadratmeterpreise über die Ge- samtstadt seit 2014 mehr als verdoppelt (+109 %). Vor allem die modernisierten und gut ausgestatteten Gründerzeit- und Jugendstilwohnungen sind in den entsprechenden Vierteln gefragt.
- Die Nachfrage ist groß. Das Zinsniveau ist nach wie vor niedrig und Leipzigs geringe Wohneigentumsquo- te von 14 % (2019) zeigt das Potenzial auf. Während in Berlin beispielsweise gut 17 % im Eigentum leben, liegt der Durchschnitt aller kreisfreien Großstädte bei fast 27 %. Daneben ist der Markt auch für Kapita- lanleger sehr interessant, die die positive Entwick- lung Leipzigs schätzen und bei vergleichsweise noch günstigen Einstiegspreisen auf langfristige Wert- steigerungspotenziale setzen.
- Die Top-5-Lagen mit den höchsten Preisen für Be- standswohnungen decken sich im Wesentlichen mit



Höherer Preisanstieg als bei den Mieten

Innenstadtnahe Lagen gefragt

Aufstrebende Stadtteile im Trend

ANGEBOTSPREISE (BESTAND) 2020 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN

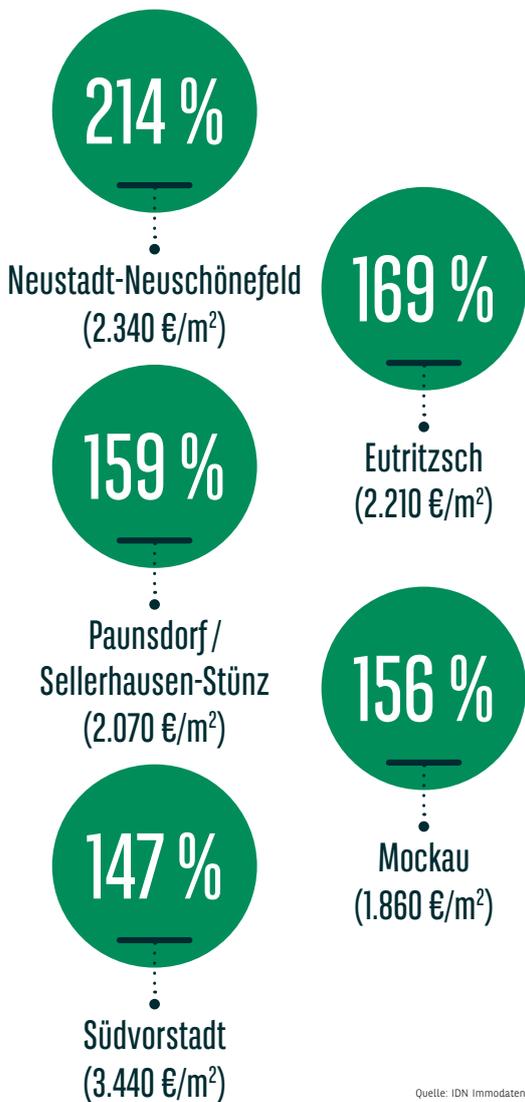


Quelle: IDN Immodaten GmbH

Foto: Wolfgang Knoll / stock.adobe.com

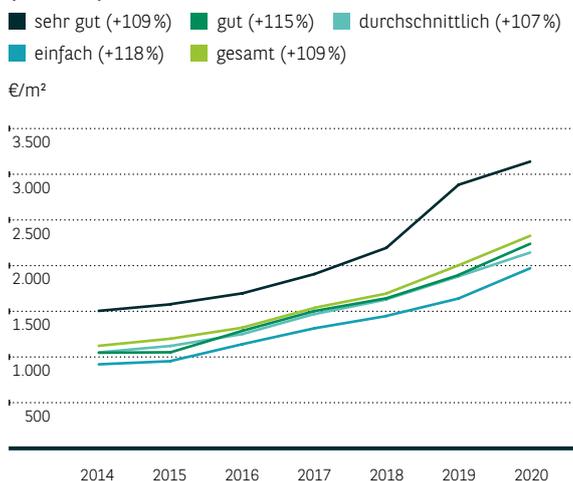


STADTTEILE MIT DER HÖCHSTEN PREISDYNAMIK 2014-2020
(PREIS 2020, BESTAND)



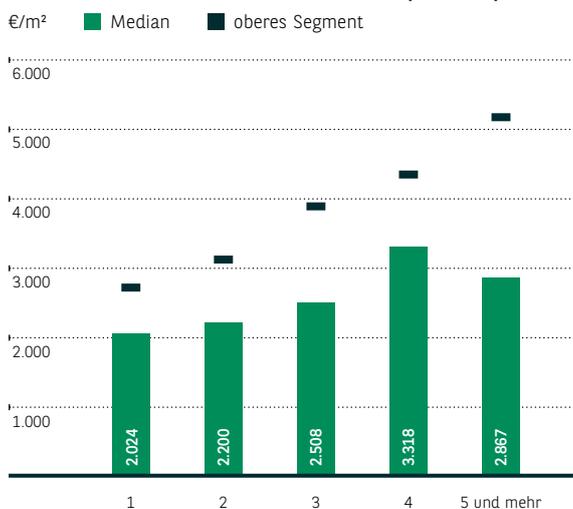
Quelle: IDN Immodaten GmbH

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHLNLAGEN
(BESTAND)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

denen des Mietmarkts. Es sind die zentralen Stadtteile, in denen am meisten gezahlt werden muss. Mit einem mittleren Quadratmeterpreis von 3.645 € liegt hier das Zentrum-Süd vorn, das u. a. durch die unmittelbare Nähe zur Innenstadt, die attraktive Altbau bebauung und die weitläufigen Grünanlagen ein beliebtes Wohngebiet ist.

- Wie bei den Mieten ist auch bei den Eigentumswohnungen die mit Abstand größte Dynamik im bei Studenten und Kreativen gefragten Neustadt-Neuschönefeld zu beobachten, wo die Angebotspreise seit 2014 um beeindruckende 214 % auf im Verhältnis allerdings immer noch moderate 2.340 €/m² ge-

stiegen sind. Aber auch in weniger zentral liegenden Stadtteilen wie Eutritzsch, Paunsdorf/Sellerhausen-Stünz oder Mockau haben sie um 156 bis 169 % zugelegt.

- Es überrascht daher nicht, dass die Preise in der gesamten Stadt über alle Wohnlagen kontinuierlich gestiegen sind und im Mittel bei 2.319 €/m² liegen. Dabei zeigen die einfachen (118 %) und die guten Lagen (115 %) eine leicht überdurchschnittliche Entwicklung. Und auch im durch die Corona-Pandemie schwierigen Jahr 2020 hat sich an dem generellen Trend mit einem Plus von im Mittel 16,5 % nichts geändert. →



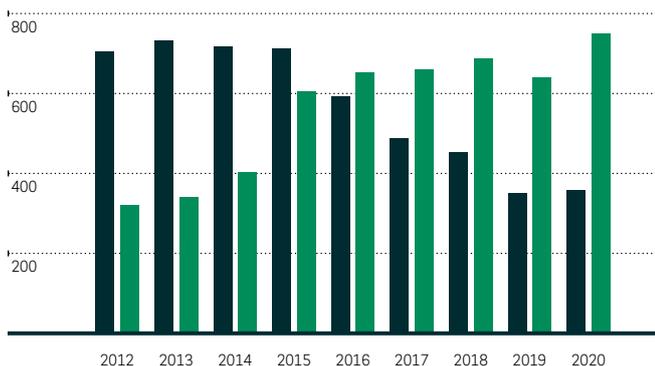
MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

ANGEBOTSENGPASS LIMITIERT UMSATZ

- Der Markt für Mehrfamilienhäuser ist nach wie vor von einem starken Nachfrageüberhang geprägt. Die Assetklasse Wohnen hat durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie noch an Bedeutung zugelegt und ist sowohl bei Privatinvestoren und Institutionellen als auch bei Entwicklern gefragter denn je. Dadurch steigen die Quadratmeterpreise und Faktoren genauso wie die Preise für Entwicklungsgrundstücke erheblich an.
- Denn die hohe Nachfrage trifft auf ein zu geringes Angebot. Durch den Mangel an sicheren und attraktiven Anlagealternativen besteht vor allem bei Privatanlegern ein geringes Verkaufsinteresse. Darüber hinaus werden Neuentwicklungen und notwendige Objektsanierungen teilweise durch soziale Erhaltungssatzungen in ihren Gebieten erschwert.
- Besonders gefragt sind vor allem Core-Lagen wie Gohlis, das Musikviertel und die Südvorstadt im Zentrum-Süd, Plagwitz und Schleußig. Daneben gewinnen aktuell aber auch dezentrale Lagen mit hohem Grünanteil und großen Wohnungen an Attraktivität.
- Die vom Gutachterausschuss erfassten Verkäufe von Mehrfamilienhäusern sinken seit Jahren, was den enormen Angebotsmangel unterstreicht. Mit 360 Verkäufen wurden im Jahr 2020 gerade einmal rund halb so viele Objekte verkauft wie jeweils 2012 bis 2015. Aufgrund der spürbar gestiegenen Preise liegen die Geldumsätze der vergangenen Jahre dagegen auf einem relativ stabilen Niveau und betragen 2020 rund 754 Mio. €.
- Der durchschnittliche Preis pro Verkaufsfall hat sich dabei seit 2014 mehr als verdreifacht und lag 2020 bei rund 2,1 Mio. €. Auch die Entwicklung der Vervielfältiger für Neubauobjekte zeigen diesen Trend: Seit 2014 sind sie stetig gestiegen und liegen inzwischen beim 29-Fachen im Spitzensegment. ■

VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

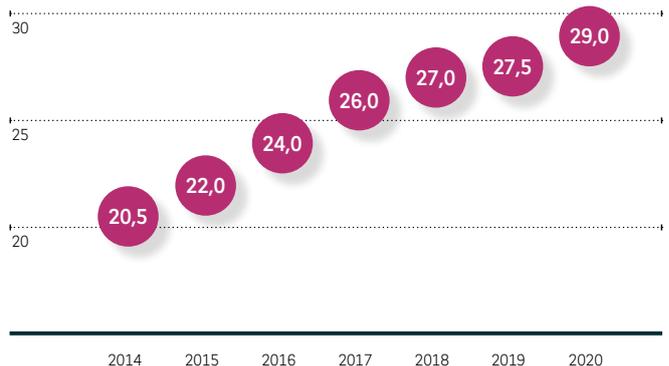
■ Verkäufe (Anzahl) ■ Geldumsatz (in Mio. €)



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Leipzig

ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

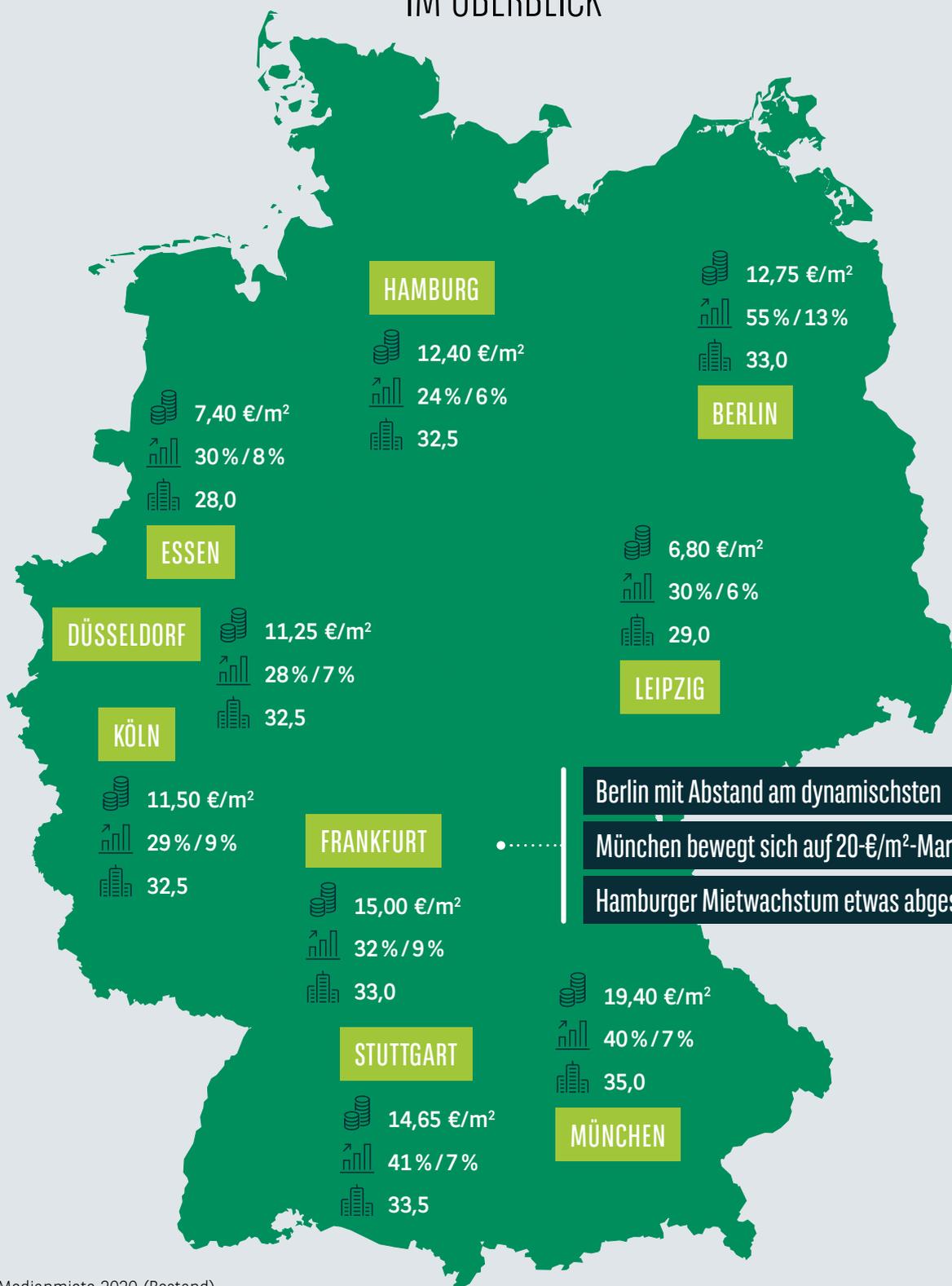
Spitzenmultiplier Neubau



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

THE FUTURE IS NOW

DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRIVATE VERMIETER

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



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

ANDREAS VÖLKER

Managing Director BNP Paribas Real Estate

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

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

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

Definition PropTech

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



4 PROPTechs, DIE VERMIETER IM AUGE BEHALTEN SOLLTEN:

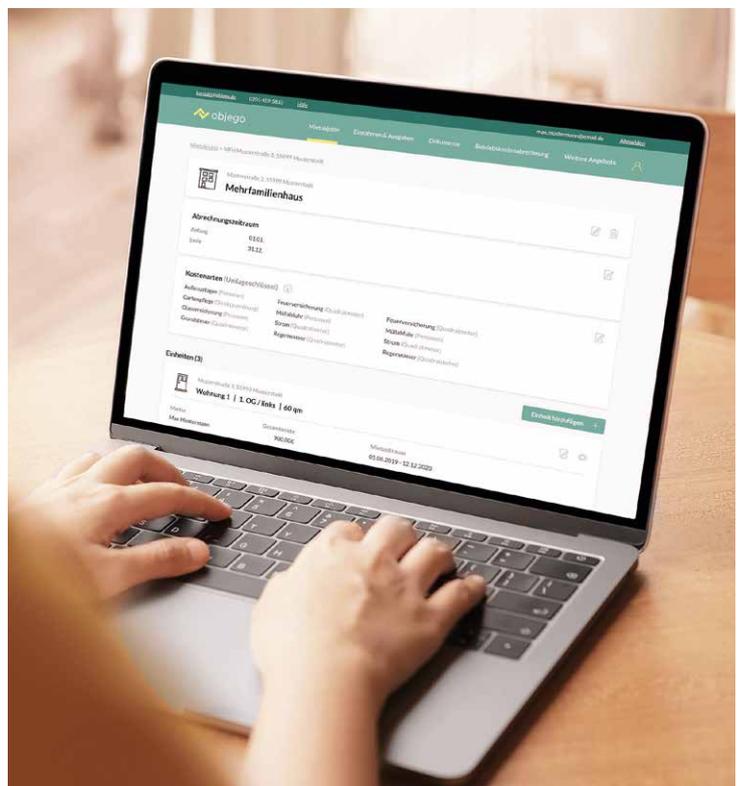
objego liefert mobile Immobilienverwaltung

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

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

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

Die Geschäftsführer Philip Rodowski und Jörn Reckeweg sind bereits seit Anfang 2020 erfolgreich mit der Lösung am Markt unterwegs und arbeiten mit ihrem Team fortwährend an der Integration weiterer digitaler Lösungen, um das Leben



privater Vermieter noch mehr zu erleichtern. Im Februar wurde beispielsweise ein Feature hinzugefügt, das die Vorbereitung der Anlage V für die Steuererklärung durch schnellen Export aller relevanter Daten und Informationen stark vereinfacht. ■

Einfach, intuitiv und sicher.

Das Herzstück der Software ist die Nebenkostenabrechnung für Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Wunderflats: Online-Vermietung ohne Zeitaufwand

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

Eine personalisierte und effiziente Nutzungserfahrung steht bei dem Marktführer für möbliertes Wohnen auf Zeit in Deutschland dabei an erster Stelle. Alle Inserate und entsprechende Mietanfragen werden für den Vermieter in

einem übersichtlichen Dashboard dargestellt und können ganz einfach verwaltet werden. Der größte Zeitgewinn: Es tauchen nur relevante Anfragen auf. Denn mithilfe eigens entwickelter Algorithmen, die durch maschinelles Lernen jeden Tag intelligenter werden, schlägt das Unternehmen Inserate vorrangig den Nutzern vor, bei denen die Wahrscheinlichkeit eines Vertragsabschlusses am höchsten ist. Haben Vermieter sich für einen Mieter entschieden, wird dessen Arbeitsverhältnis durch Wunderflats verifiziert und ein rechtlich geprüfter Miet-

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

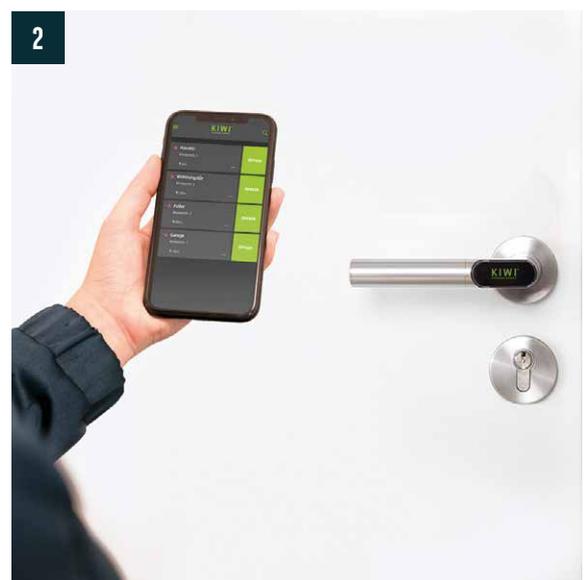
Wunderflats und seine Wettbewerber schließen die Lücke im Markt für Aufenthalte ab einem Monat. Das Angebot richtet sich vor allem an Arbeitnehmer, die sich nur zeitlich begrenzt in einer Stadt aufhalten. Wer flexibel und agil leben und arbeiten möchte, findet digital kurzfristig ein passendes Zuhause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

Digitalen Mehrwert für Mieter schaffen: KIWI macht Türen smart

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

Neben der bequemen Türöffnung von unterwegs, mit der eben jene Doozer-Handwerker oder vertrauenswürdige Paketboten Zutritt zur Wohnung erhalten, gehen mit digitalen Schließsystemen weitere Vorteile einher. Denn KIWI ist laut Gründer und Geschäftsführer Karsten

Nölling ein Treiber zur Kosteneinsparung. Das Stichwort hier: Schlüsselmanagement-Prozesse. Zutrittsrechte von App-Nutzern und Transpondern werden im Online-Portal per Knopfdruck gewährt und wieder entzogen. Vorbei die Zeit, in der Schlüssel aufwendig und teuer nachgemacht und Schlösser ausgetauscht werden müssen. Der erste Schritt zu einem „Smart Home“ ist also gar nicht so schwer, wie es zunächst klingen mag. ■



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

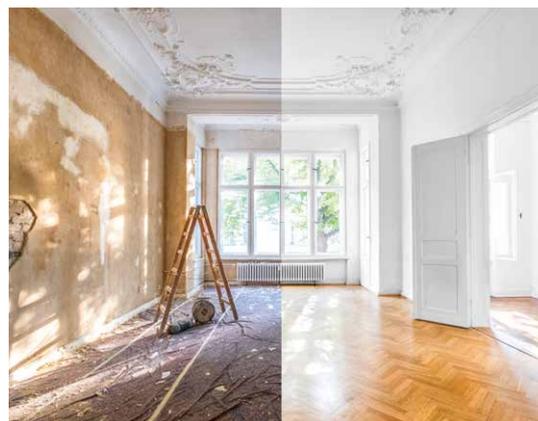
2 — Öffnen per Klick: Mit der Smartphone-App wird die Tür per Tab auf das Display geöffnet.



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

NICHOLAS NEERPASCH

Gründer und Geschäftsführer von Doozer



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

Sanieren wie die Profis mit Doozer

Auch die Handwerkerbranche arbeitet bereits digital. Nicholas Neerpasch und Carsten Petzold haben mit Doozer in weniger als 7 Jahren den größten deutschen digitalen B2B-Handwerkermarkt ins Leben gerufen. Das Prinzip ist simpel: Der Kunde, sprich der Immobilieneigentümer mit Sanierungsnot, hinterlegt in der Online-Plattform alle wichtigen Angaben zur Wohnung und legt die Produkte und die gewünschten Sanierungsleistungen fest. Nach Eingabe

des gewünschten Sanierungszeitraumes sieht er sofort, welche Handwerker für genau diese Maßnahme zu welchem Preis verfügbar sind. Preiskalkulation und Leistungsverzeichnis sind detailliert. Der Auftraggeber erhält dadurch umfassende Markttransparenz, für die der Handwerkermarkt bisher weniger bekannt war.

Schnelle Sanierungen zu marktüblichen Preisen waren in der Vergangenheit vor allem großen institutionellen

Investoren vorbehalten, die aufgrund der hohen Anzahl an Wohnungseinheiten dauerhaft ihr eigenes Handwerkerteam beschäftigen konnten. Doozer nutzt das Handwerker Netzwerk, um nun zusätzlich auch ähnliche Vorteile für private Vermieter realisieren zu können. Handwerksunternehmen profitieren von einer besseren Planbarkeit und höheren Auslastung, was wiederum den Preis reduziert. Digitalisierung funktioniert – zum Vorteil aller Akteure. ■

The time is now: Die Digitalisierung der eigenen Wohnimmobilien vorantreiben

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

Wohninvestoren. Zwar ist zu Beginn der Nutzung der digitalen Tools ein Zeitinvestment erforderlich, um die Systeme kennenzulernen und auf die eigenen Objekte zu übertragen. Sie helfen jedoch, wiederkehrende Aufgaben zu erleichtern, sorgen für mehr Planbarkeit oder werten das Mieterempfinden der Wohnung durch Smart-home-Technologie wesentlich auf. Wenn nicht jetzt, wann dann? Es ist höchste Zeit, die digitale Transformation in der Wohnungswirtschaft voranzutreiben! ■

IM GESPRÄCH MIT PHILIPP SCHMITZ-MORKRAMER VON QUANTUM

WOHNBAU, WIE ICH IHN SEHE!

4,9 Mrd. €

Projektentwicklungsvolumen
(seit Gründung 1999)

1,6 Mio. m²

Gebaute Fläche
(seit Gründung 1999)

8,2 Mrd. €

Assets under Management
(2020)

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



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

PHILIPP SCHMITZ-MORKRAMER
Gründer von Quantum

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

Der Investmentspezialist begann früh: Anfang 2006 legte Quantum das erste Sondervermögen, den Wohnimmobilienspezialfonds „Habitare“, auf. „Zu dieser Zeit waren kaum Investoren zu finden, die in die vermeintlich langweilige Assetklasse investieren wollten“, erinnert sich Philipp Schmitz-Morkramer. Denn damals trennten sich viele Investoren von ihren Wohnimmobilienbeständen, um sich renditeträchtigeren Alternativen zuzuwenden. Der Experte sah darin trotzdem eine attraktive Beimi-

schung. Aber was sah er, was die anderen nicht sahen? Die breit gestreute, atomisierte Mieterstruktur wertete er als krisenresistent. Die Vielfalt der Mietverträge würde zukünftig dazu beitragen, dass starke Wertverluste ausblieben. Wie recht er damit haben sollte, würden Krisen wie der Lehman-Crash oder die Corona-Pandemie zeigen. Konkret suchte das Team weniger volatile Investments mit guter Risikostreuung. Schritt für Schritt überzeugten Schmitz-Morkramer und sein Co-Vorstand Frank Schmidt Investoren von ihrer Sichtweise.

„Als Deutsche waren wir unter den institutionellen Playern fast allein“, erinnert sich der heute 52-Jährige und fährt

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



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

Tages-Schau

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

Quantum Immobilien AG

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



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

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

Blick in die Zukunft – auch ohne Glaskugel

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

Auf das Thema Mietpreisbremse reagiert Schmitz-Morkramer leicht ungehalten, und nicht nur deshalb, weil es die Renditen seiner Immobilienfonds schmälert. Sie führe vor allem dazu, dass weniger gebaut werde und bei den wenigen Wohnungen solventere Mieter bevorzugt würden. So werde der Plan der Politik „Mehr Wohn-

raum für alle“ sicherlich nicht aufgehen. Eine Quote für geförderten und sozialen Mietwohnungsbau hält er grundsätzlich für richtig. Als Planer runzelt er allerdings über Querschläger die Stirn. Unlängst wurde beispielsweise in Hamburg die Bindungsfrist von 15 auf 30 Jahre erhöht. „Wenn man das weiß, kann man damit arbeiten. Kommt eine solche Änderung im laufenden Projekt, wird es herausfordernd“, zeigt sich Schmitz-Morkramer irritiert.

Einen schwer aufzulösenden Konflikt für Investoren sieht der Spezialist in dem Zusammenspiel aus gedrosselten Mieten und den stetig steigenden technischen und regulatorischen Anforderungen. Renditen seien über die letzten Jahre stetig gefallen und lägen im Durchschnitt bei um die 3 %. Drehe sich das Zinsniveau, könne das unter den aktuellen Voraussetzungen auch bedeuten, dass das Segment Mietwohnungsbau in eine Stillstandsphase eintrete. „Ich kann niemandem, der im Wettbewerb

zu uns steht, den Wohnmarkt empfehlen“, lacht Schmitz-Morkramer mit feiner Ironie in der Stimme, „nur Investoren, die bei uns anlegen wollen.“ Momentan seien Wohnbauobjekte gemessen am absoluten Quadratmeterpreis sehr teuer, aber immer noch eine attraktive Assetklasse. Die Renditen erreichten teilweise abstruse Niveaus – in den Top-Metropolen sogar in Einzelfällen negativ nach Kosten bei kleineren Einheiten. Deshalb sollte man sich grundsätzlich Immobilien leisten können, rät der Profi auch privaten Investoren, insbesondere wenn der Markt sich wider Erwarten anders entwickeln sollte als prognostiziert.

Herausforderungen im Visier

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

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

Erfolgsfaktoren im Fokus

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

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

Genau hinschauen: die ESG-Lupe

Seit 2019 arbeitet Quantum mit einem eigenen ESG-Scoring-Modell. Nur wenn das Votum bei über 50 Kriterien positiv ausfällt, denkt das Team über einen weiteren Ankaufprozess nach. Die Kriterien reichen von Infrastruktur über Wohngrößen bis hin zu energetischen Komponenten. „Unser Scoring-Modell ist am Markt begehrt, wird

aber nicht verkauft“, lehnt sich der Inhaber entspannt im Bürostuhl zurück.

Städte-Radar

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

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

Sichtbares Quartiersgefühl

„Warum fühlt man sich denn wohl in Stadtvierteln, die es schon seit hundert Jahren gibt?“, fragt Schmitz-Morkramer eher rhetorisch. „Weil sie einfach gut gemacht sind. Insofern versuchen wir durch Fassa-

dengestaltung, gute Aufenthaltsqualität in den Außenbereichen, Grünflächen, Spielmöglichkeiten und Zusatzausstattung wie Lademöglichkeiten für E-Autos und E-Bikes ein lebenswertes Quartier zu schaffen.“ Große Quartiere sollen und müssen heterogen sein, davon ist Schmitz-Morkramer überzeugt. Von Einzelpersonen bis zur Familie sollte sich jeder wohlfühlen. So müsse man verschiedenste Nutzungen und Bedürfnisse antizipieren. „Dem Reiz, eine Grundstücksfläche vollständig zu verdichten, darf man nicht erliegen, sonst kippt das Gefüge“, mahnt der langjährige Investor.

Perfekte Sicht

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



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

BEST PRACTICE
HAMBURG

BACK TO THE „ROOTS“

WENN WOHNTRÄUME WURZELN SCHLAGEN

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

Die herausragendste Ingenieursleistung im deutschen Holzbau gelingt derzeit im Norden: Der 19-geschossige Wohn- und Bürotower Roots wird tief verankert an der Waterkant der Hamburger HafenCity emporwachsen. Für diese nachhaltige Projektentwicklung, die die Sehnsucht der Menschen nach Natur und Authentizität erfüllen soll, ist Garbe Immobilien verantwortlich. Der zukunftsweisende Architekturforschung 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 Holzbaupweise 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.

LEIPZIG

Markt 16
04109 Leipzig

leipzig.realestate@
bnpparibas.com
+49 (0)341-711 88-39



STEFAN SACHSE
Niederlassungsleiter
Geschäftsführer



HANNES BADERSCHNEIDER
Director
Regional Residential Investment



MARCEL ZEIDLER
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

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

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**