

MÜNCHEN

[WOHNUNGSMARKT]



S. 4 — DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT

Vier Trends im Überblick

S. 8 — [MÜNCHEN] FOKUSSIERT

Zwischen urgemütlich und hoch getaktet

S. 12 — ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den Münchener Wohnimmobilienmarkt



INHALT

04 DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT
Vier Trends im Überblick

08 [MÜNCHEN] FOKUSSIERT
Zwischen urgemütlich und hoch getaktet

12 ZAHLEN & FAKTEN
Wissenswertes rund um den Münchener Wohnimmobilienmarkt

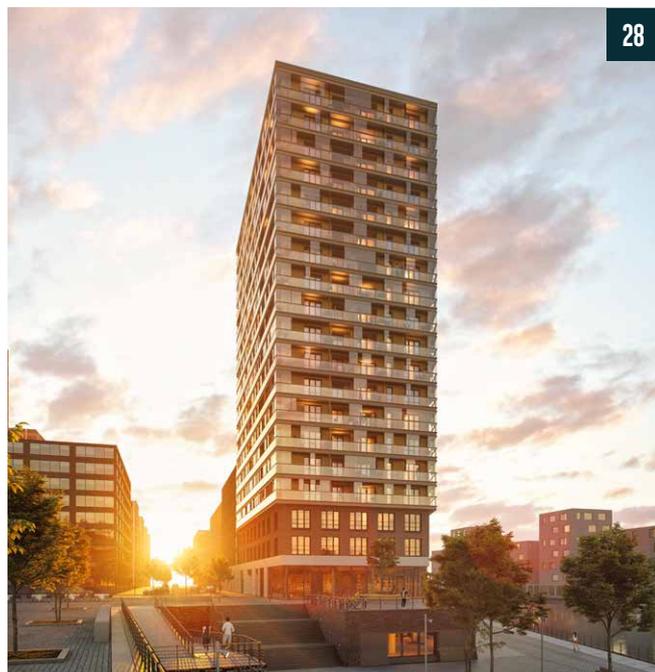
20 THE FUTURE IS NOW
Digitale Lösungen für private Vermieter



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

28 BACK TO THE „ROOTS“
Wenn Wohnräume Wurzeln schlagen

BEST PRACTICE
HAMBURG



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

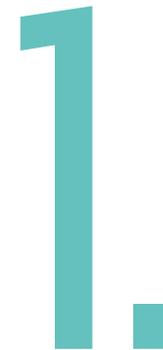


Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Report das generische Maskulinum verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

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.

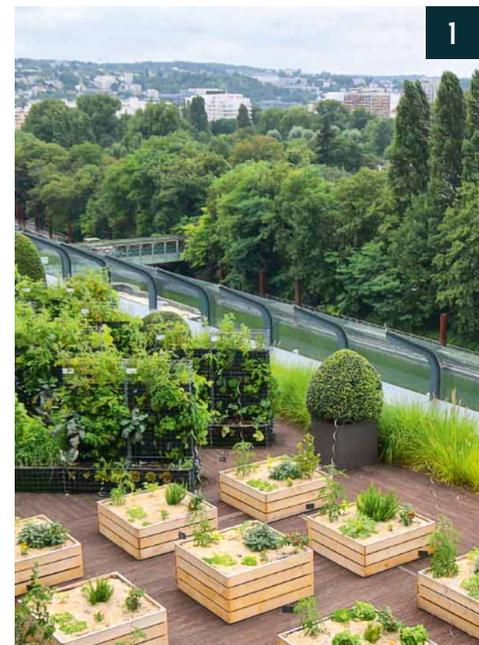
In einigen Bereichen ist der Wohnmarkt schon nachhaltig aufgestellt. So wird beispielsweise der Baustoff Holz in Deutschland vor allem beim Wohnungsbau eingesetzt. Andere Assetklassen tun sich hingegen noch schwer damit. Zu Unrecht, wie Udo Cordts-Sanzenbacher, Geschäftsführer & Co-Head Residential Investment,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



4.



1 — Krisenfest: Healthcare-Immobilien erfuhren in der Pandemie im Vergleich zu anderen Bereichen keinen Rückgang in der Nachfrage von Investorensseite.

2 — Anna-Lena Hetzel Transaction Manager BNP Paribas Real Estate Investment Management

Demografischer Wandel

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

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

Jetzt und besonders in der Zukunft werden daher immer mehr Healthcare-Immobilien gebraucht. Dazu zählen Pflegeheime, Ärztehäuser und Pra-

xen, aber auch Formen des betreuten Wohnens, die es den Senioren ermöglichen, ihr Leben so lange wie möglich selbstständig – aber mit gewisser Unterstützung – zu führen. Bereits heute gibt es neben den traditionellen Pflegeeinrichtungen betreutes oder Service-Wohnen, Seniorenresidenzen, Pflege-WGs, Mehrgenerationenhäuser oder Cohousing-Modelle.

Seniengemeinschaften werden schon jetzt als einer der am schnellsten wachsenden und sich entwickelnden Sektoren auf dem Immobilienmarkt angesehen. Und dieser Trend wird sich auch in Zukunft fortsetzen, da sich Gesundheitsimmobilien als relativ immun gegen allgemeine wirtschaftliche Krisen zeigen, weiß Anna-Lena Hetzel, Transaction Manager von BNP Paribas Real Estate Investment Management:

„Die Assetklasse der Healthcare-Immobilien hat in der Pandemie im Vergleich zu anderen Bereichen keinen Rückgang in der Nachfrage von Investorensseite erfahren und sich als sehr krisenfest gezeigt. Dies gilt insbesondere für Seniorenheime, die durch entsprechend hohe Schutzmaßnahmen gegenüber ihren Bewohnern kaum von der Krise betroffen waren. Dies hat dazu geführt, dass die Nachfrage nach Seniorenheimen und Healthcare-Immobilien im Allgemeinen weiter gestiegen ist, das Wettbewerbsverhalten unter den Investoren deutlich zugenommen hat und die Renditen für die Assetklasse weiter gesunken sind. Durch das gestiegene Investoreninteresse erwarten wir eine zunehmende Professionalisierung des gesamten Marktes.“



[MÜNCHEN] FOKUSSIERT

ZWISCHEN URGEMÜTLICH UND HOCH GETAKTET

Wer an die Metropolen von morgen denkt, hat selten das malerische München im Blick. Noch nicht. Denn die südlichste A-Stadt ist schnell getaktet, kaufkraftstark und wird bald auch im Wohnbau nachziehen. Wie der Bauwerk-Geschäftsführer Jürgen Schorn Megatrends und internationale Architektur in München etablieren will, erklärt er im Gespräch.

Mit Blick auf das große Ganze: Was ist typisch für die Stadtentwicklung in München?

Jürgen Schorn: Die Stadt versprüht Charme, weil München per se eine hohe Attraktivität mitbringt – beginnend mit der Landschaft über die Freizeitmöglichkeiten bis hin zur Sicherheit. Eine Großstadt, die stark wächst und dennoch urgemütlich bleibt. Dabei hält sie selbst für Ortskundige Überraschungen bereit: Wer durch die Straßen bummelt, entdeckt tolle alte Bestandsbauten; das spricht emotional an. Die harten Fakten, die für München sprechen, sind der starke wirtschaftliche Background, der gesunde Branchenmix sowie umfangreiche Angebote für Wissenschaft und Bildung. Diesbezüglich wurden in der Vergangenheit weitsichtige Entscheidungen getroffen, von denen München in den vergangenen 20 Jahren profitiert hat.

Ist die Münchener Stadtplanung heute noch vorausschauend?

Jürgen Schorn: München geht es fast zu gut. Wenn es der Stadt schlechter ginge, würde sie progressiver mit Zukunftsthemen umgehen und konsequenter Stadtplanung betreiben. Zwei große Themenblöcke müssen angegangen werden: Zum einen muss München gute Lebensbedingungen für Normalverdiener schaffen. Und das an einem Ort, an dem das Grundbedürfnis Wohnen fast unbezahlbar geworden ist. Selbst einfache Arbeitnehmer sollten Wohnraum finden können, sonst verliert die Stadt ihren Charme. Das zweite große Thema ist die Verkehrsdichte. Bereits vor Corona wurde es unerträglich auf den Straßen. Eine deutschlandweite Studie zeigt, dass die Münchener auf dem Weg zur Arbeit am längsten im Auto sitzen. Hier geht viel Zeit verloren. Man ist fleißig und lebt in einem Takt, der so großstädtisch wie in keiner anderen deutschen Metropole ist. Dennoch wird man durch die Verkehrsdichte behindert, und das kostet die Stadt womöglich Performance.

„Der Entwurf des Architekturbüros Allmann Sattler Wappner formt inspirierende Kontraste zwischen Denkmal und Moderne.“



- 1 — **Design plus Funktion** – die Ausstattung der Kupa-Wohnungen hat beides.
 2 — **Die Working Lounge** bietet viel Raum für gemeinschaftliches Arbeiten und Netzwerken.



„Dem zukünftigen Bedarf in den Bereichen Wohnen, Arbeiten Leben, Sharing und Mobilität wollten wir schon heute begegnen.“

Funktioniert die Hauptstadt Bayerns anders als andere A-Städte?

Jürgen Schorn: München weist mit 4.777 Einwohnern pro km² die höchste Bevölkerungsdichte in Deutschland auf. Gleichzeitig finden Sie hier die höchsten Preise. Der Zuzug ist trotz des exorbitanten Preisniveaus ungebrochen. Das Image läuft also quasi vorweg. Aber das reicht auf Dauer nicht. Wohnungssuchende sind frustriert, ein Gehalt deckt kaum die Mietkosten, und es ist nicht immer leicht, in der Weltstadt mit Herz Anschluss zu finden. Bauwerk ist als Münchener Entwickler in Berlin und Frankfurt offen und ohne Vorbehalte aufgenommen worden. In München dagegen erhalten nicht-lokale Player selten Zugang zu diesem geschlossenen Markt. Was auch dazu führt, dass häufig die gleichen Architekten und Ingenieurbüros beauftragt werden. Erst langsam öffnet man sich neuen Ideen oder internationalen Architekten. Städte wie Hamburg sind da deutlich weiter.

Was sind aus Sicht eines Entwicklers interessante Stadtteile?

Jürgen Schorn: Zentrale In-Viertel wie Lehel, Maxvorstadt oder Schwabing bleiben attraktiv, weil dort die Mischung aus Familien und Singles, Unternehmern, Handwerkern und kleinen Läden stimmt. So entsteht urbanes Leben. Anders sieht es in Retortenvierteln wie Neuperlach oder der Messestadt Riem aus, wo auch architektonisch wenig Besonderheiten zu finden sind. Interessante Areale im Wandel findet man in Bogenhausen auf dem Gelände der ehemaligen Prinz-Eugen-Kaserne oder im Osten im neuen Werksviertel. Aber auch im Kreativquartier zwischen Neuhausen, Maxvorstadt und Schwabing bieten sich Chancen für First Mover.

Welche Projekte haben in letzter Zeit die Stadtentwicklung beeinflusst?

Jürgen Schorn: Stadtbildverändernd wirkt sich das Werksviertel auf dem alten Gelände des Kartoffelprodukt Herstellers Pfanni aus. Ein chancenreiches Areal mit einer perfekten Anbindung durch den Ostbahnhof. Hier wird Mobilität in die Zukunft gedacht: Ein Gondelsystem könnte den Nahverkehr eines Tages entlasten. Auch die Entwicklung entlang der Bahnlinie vom Hauptbahnhof Richtung Westen hat das Stadtbild verändert.

Sie sprechen von der Achse Hauptbahnhof, Arnulfpark, Paketposthalle, den FRIENDS-Wohntürmen bis nach Pasing ...

Jürgen Schorn: Das 10.000 m² große Gelände der Kuvvertfabrik Pasing (KUPA) ist ein Glücksgriff. Bekommt man als Entwickler die Chance, ein so großes Areal zu bespielen, dessen Charme in der Substanz – hier in der denkmalgeschützten Kuvvertfabrik – liegt, muss man beherzt handeln. Es gab wenig Interessenten, da große Bauprojekte mit Denkmalschutzauflagen teuer werden können. Und ich muss gestehen: Es ist teuer. Aber es rechnet sich, weil die Kuvvertfabrik als Herzstück von Anfang an eine Atmosphäre im Quartier schaffen wird. Um das alte Gebäude herum entsteht moderner, hochwertiger Wohnungsbau. Natürlich hat uns die Bahnlinie und die damit mögliche Lärmemission in der Planung beschäftigt. Aber an dieser Stelle ist die Lautstärke überschaubar, Bahngeräusche innerhalb des Quartiers sind kaum hörbar, und der Vorteil der guten Infrastruktur überwiegt.

Was sind die Besonderheiten des Quartiers, das den Namen „kupa“ fortschreibt?

Jürgen Schorn: Rund um das identitätsstiftende Fabrikgebäude entstehen 167 Wohnungen. Anfänglich spielten wir sämtlichen Bedarf und mögliche Zielkunden durch: von der Mutter, die die Kinder daheim betreut, über den Single bis hin zum Freiberufler im heimischen

Büro. Konsequenz haben wir Tagesabläufe durchleuchtet und Fragen beantwortet wie: Braucht der Bewohner ein Auto, ein eigenes Auto, ein Fahrrad? Dem zukünftigen Bedarf in den Bereichen Wohnen, Arbeiten, Leben, Sharing und Mobilität wollten wir schon heute begegnen. Das war vor eineinhalb Jahren, als keiner mit Covid rechnete. Nun aber haben wir das perfekte Produkt für alle, die mindestens zwei Tage in der Woche im Homeoffice arbeiten. Wir planten flexible Grundrisse, intelligente Arbeitsbereiche, aber auch Rückzugsmöglichkeiten.

Welche modernen Aspekte bildet das Konzept ab?

Jürgen Schorn: Aus der Projektentwicklung FRIENDS haben wir beispielsweise die Kitchen Lounge, in der man mit 20 Personen feiern kann, übernommen. Denn „Togetherness“ ist einer der großen Megatrends im Wohnen. Angepasst haben wir hingegen die Paketbox, da hier in Zeiten zunehmenden Onlinehandels schnell die Dimensionen gesprengt würden. Also wurde diese kurzerhand vervierfacht. Ich bin froh, dass wir den vorgegebenen Stellplatzschlüssel auf 0,7 reduzieren konnten, denn auf das Mobility-Konzept zahlen E-Bikes und E-Lastenfahräder, E-Scooter und Carsharing ein. So kommen die Bewohner ohne eigenes Auto an den Tegernsee oder zum Marienplatz.

Moderne Quartiersbewohner schätzen den Concierge. Dieser muss aber nicht rund um die Uhr präsent sein. Unsere Quartiers-App leistet da gute Dienste und verbindet zudem die Bewohner. Gemeinschaft entsteht dann in der Fahrradwerkstatt oder beim Urban Gardening. Nicht zuletzt wurden die Community-Räume von der Interior Designerin Stephanie Thatenhorst gestaltet, die durch ihre innovativen Designkonzepte in der Gastro-Szene bekannt ist.

Was war herausfordernd?

Jürgen Schorn: Wegen der Nähe zur Bahnlinie mussten wir sicherstellen, dass man die U-Bahn weder spürt noch hört. Deshalb wurde die Kuvertfabrik untergraben und statisch ertüchtigt. Auch der Denkmalschutz macht ein Quartier nicht günstiger. Und nicht zuletzt die Nachbarschaftsvereinbarungen mit einem Annexgrundstück. Hier mussten wir sowohl temporäre Vereinbarung für Zuwegung und Erschließung treffen, als auch das Miteinander für die Zukunft festlegen.

Welche Wohnungsgrößen sind gefragt?

Jürgen Schorn: Singles machen 50 % aller Münchener Haushalte aus. Der Blick auf 18-m²-Notlösungen hat sich durch Covid sicherlich relativiert. Jeder, der jetzt in einem kleinen Apartment lebt, wird sich zukünftig vergrößern wollen. Sind Grundrisse intelligent und flexibel, lässt sich die Wohnungsgröße durchaus reduzieren. Gut durchdachte 38 m² können das Lebensgefühl einer 50-m²-Wohnung vermitteln. Die Zukunft liegt nicht in mikroskopisch kleinen, sondern in smarten Apartments, die mehr Lebensqualität bieten, als man

erwartet. Bei Familien geht die Tendenz zur 3-Zimmer-Wohnung, gerne mit Balkon oder Terrasse. Aufgrund des hohen Gesamtpreises endet die Suche häufig bei 80 bis 90 m².

Und was schätzen Residential-Investoren an der bayerischen Metropole?

Jürgen Schorn: In den vergangenen 30 Jahren hat es noch nie Preisstürze gegeben. Geschätzt wird die Wertstabilität in der Assetallokation, das heißt, eine sehr überschaubare Volatilität. Die Rendite ist zwar katastrophal, wenn Faktoren von 30 bis 36 tagtäglich realisiert werden, dennoch ist Stabilität in Zeiten von Negativzinsen unbezahlbar. Die Stadt ist wirtschaftlich stark und dadurch in der Kalkulation sehr sicher. Die hohe Bevölkerungsdichte bei begrenzter Fläche tut ihr Übriges. Hier passiert nicht das, was Berliner Investoren beschäftigt, also dass zum Beispiel drei Großprojekte die Nachfrage verschieben.

Zu guter Letzt: Gibt es weitere zukunftsweisende Bauwerk-Projekte?

Jürgen Schorn: Wir sind selbst unsere eigenen Treiber. Die Learnings aus kupa schreiben wir bei unserer nächsten Projektentwicklung Van B. Very urban living fort. Ein zukunftsweisendes Projekt, für das wir den renommierten Amsterdamer Architekten Ben van Berkel gewinnen konnten, der unter anderem die spektakulären Wohntürme FOUR in Frankfurt entworfen hat. Mit unserem Know-how, seinem Gespür für urbane Architektur sowie hervorragenden Kooperationspartnern wollen wir Wohnen in München revolutionieren. ■



Weitere Infos finden Sie auf:

www.bauwerk.de
www.kupamuc.de



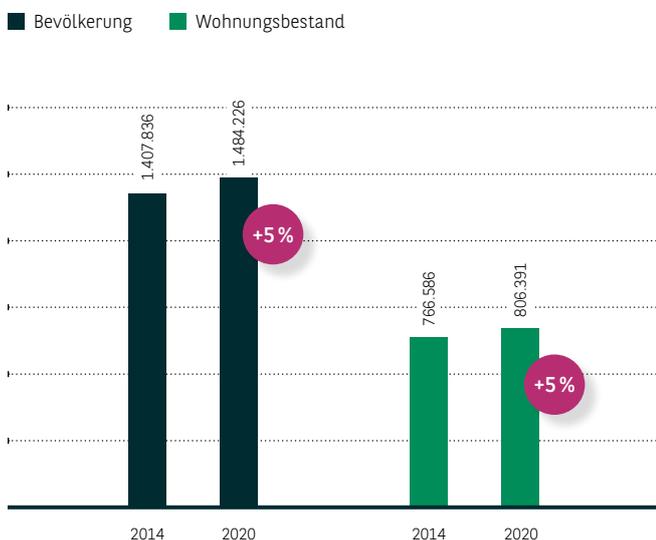
Oase im urbanen Alltag: Die Community-Dachterrasse mit Hochbeeten für das gemeinsame Rooftop-Farming schafft Freiraum mit viel Grün und hoher Aufenthaltsqualität.

MÜNCHEN

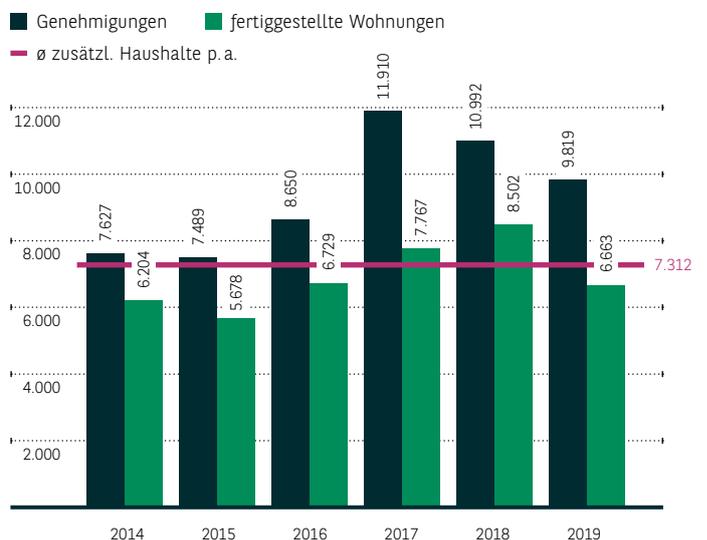
Sehr hohe Lebensqualität, starke Wirtschaft, ausgezeichneter Freizeitwert – das sind nur einige Attribute, mit denen München seit langem punktet. Die hieraus resultierende Beliebtheit hat aber auch ihren Preis und führt zu hohen Lebenshaltungskosten.

- Ablesbar ist dies vor allem auch am Wohnungsmarkt, der in München so hohe Mieten und Preise aufweist wie in keiner anderen deutschen Metropole. Mitverantwortlich hierfür ist auch die Tatsache, dass die Anziehungskraft Münchens die Bevölkerungszahl weiter steigen lässt. Seit 2014 ist sie um weitere 5 % auf gut 1,48 Mio. Personen gewachsen. Aufgrund des nach wie vor sehr engen Wohnungsangebots für neue Einwohner fällt der Zuwachs mittlerweile aber geringer aus als in anderen Städten.
- Auch die in den Jahren 2017 und 2018 kurzfristig leicht gestiegene Bautätigkeit zeigt bislang keinen nachhaltigen Aufwärtstrend. Die entstehenden Neubauwohnungen reichen, wenn überhaupt, nur aus, um den zusätzlichen Bedarf aufgrund steigender Haushaltszahlen in etwa auszugleichen. Die grundsätzlich bestehende Angebotslücke kann bislang aber nicht verkleinert werden.
- Unterstrichen wird diese Aussage durch die sehr niedrige Leerstandsquote, die mittlerweile bei lediglich 0,2 % liegt. In keiner anderen deutschen Metropole ist eine vergleichbar angespannte Angebotsituation zu verzeichnen.
- Vor diesem Hintergrund ist es zu begrüßen, dass mit einigen großen Quartiersentwicklungen versucht wird, das Angebot zukünftig stärker auszuweiten. Als Beispiel steht das vom Bundesbauministerium als „Nationales Projekt des Städtebaus“ ausgezeichnete Gelände der ehemaligen Bayernkaserne in Freimann, wo ein neues Stadtquartier mit rund 5.500 Wohnungen für bis zu 15.000 Menschen entsteht. Eine Nummer kleiner fallen die Planungen für das Kirschgelände in Allach aus: Auf einem der größten privaten Wohnbauprojekte Münchens sollen gut 1.300 Wohnungen entwickelt werden. →

ENTWICKLUNG BEVÖLKERUNG UND WOHNUNGSBESTAND 2014–2020



ENTWICKLUNG NACHFRAGE UND ANGEBOT 2014–2019



AUF EINEN BLICK

NACHFRAGE



+8.602
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2019,
+8.117 Personen im Jahr 2018

4,8 %

Arbeitslosenquote 2020,
+1,3 %-Punkte zum Vorjahr

798.791 Haushalte

zum 31.12.2019, +3.678 Haushalte zum Vorjahr

123,7

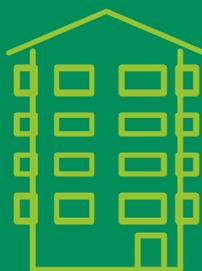


Kaufkraftindex pro Haushalt 2020, 59.183 € Kaufkraft pro Haushalt

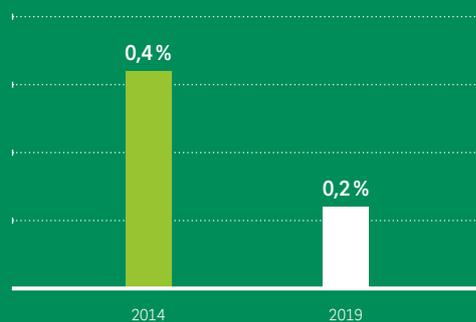
ANGEBOT

806.391
Wohnungen

zum 31.12.2019, +6.129 Wohnungen zum Vorjahr



Leerstandsquote

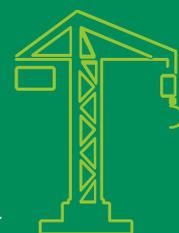


42,1 %

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

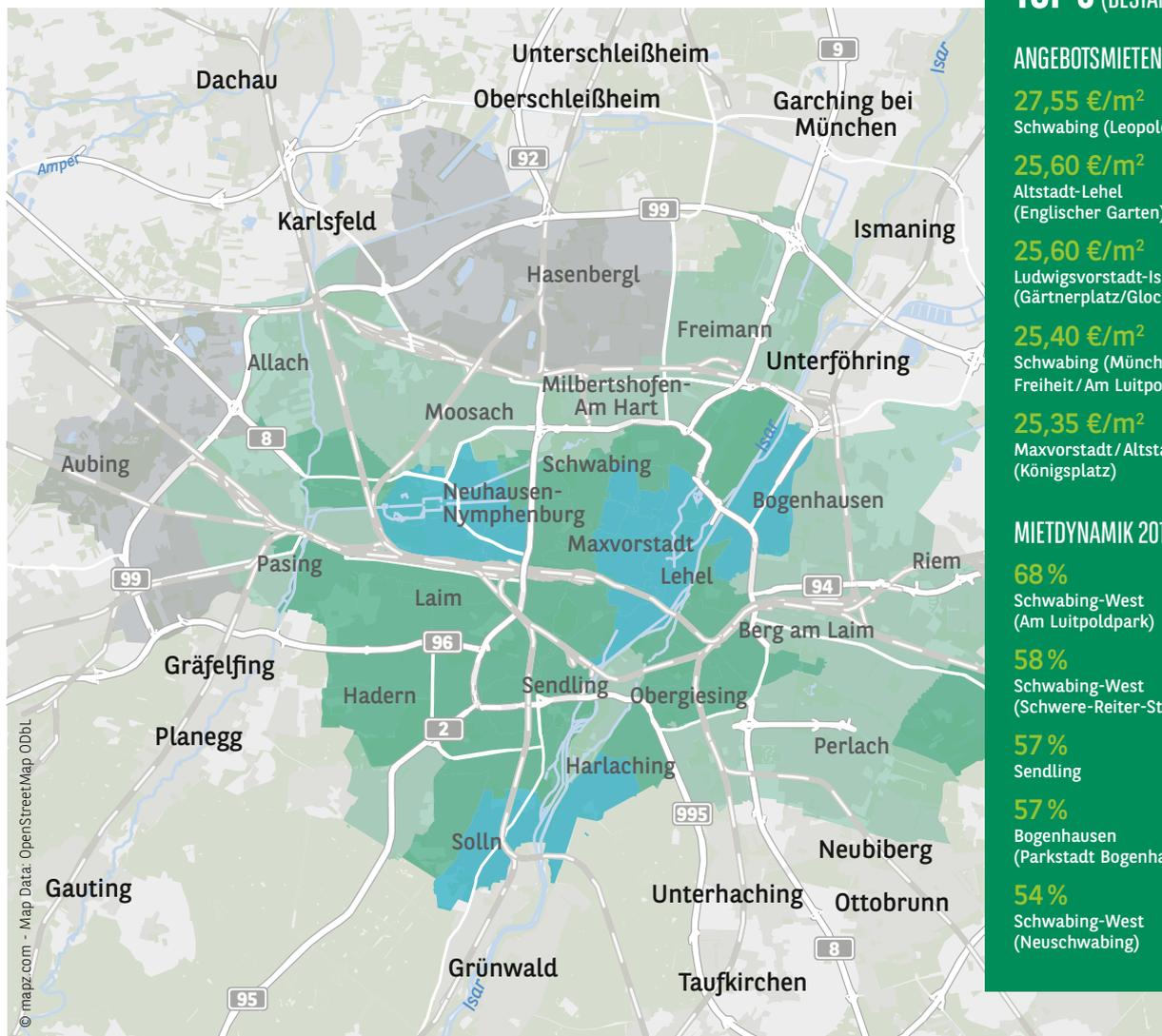
9.819

Baugenehmigungen 2019, -1.173 Wohnungen zum Vorjahr



MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

MIETEN STEIGEN WEITER



- Wie angespannt der Mietwohnungsmarkt in den letzten Jahren war und immer noch ist, zeigt sich an der Mietpreisentwicklung. Seit 2014 hat die mittlere Angebotsmiete über alle Lagequalitäten um 40 % auf aktuell 19,40 €/m² zugelegt. Damit nähert sie sich langsam, aber sicher der 20-€/m²-Marke. Im bundesweiten Vergleich liegt München damit unverändert mit weitem Abstand

an der Spitze der großen Metropolen. Trotz der Corona-Pandemie hielt dieser Trend auch 2020 (+5 %) an, wenn auch mit einer geringeren Dynamik als in den Vorjahren.

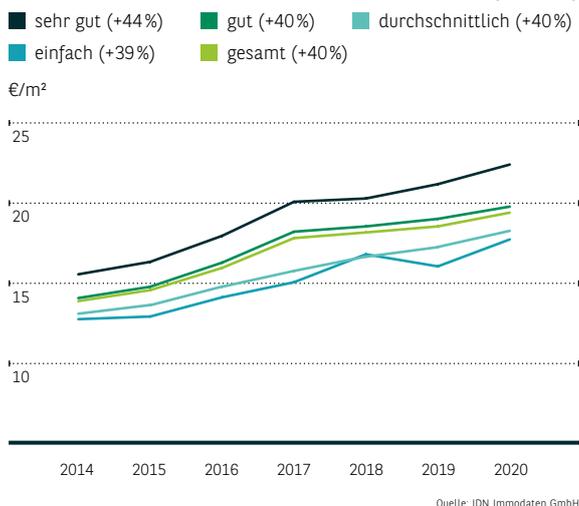
- Auffällig ist vor allem die sehr gleichmäßige Steigerung über alle Teilmärkte, unabhängig von der Qualität der Wohnlage. Nahezu alle Kategorien bewegen sich mit ihren Zuwächsen fast exakt auf



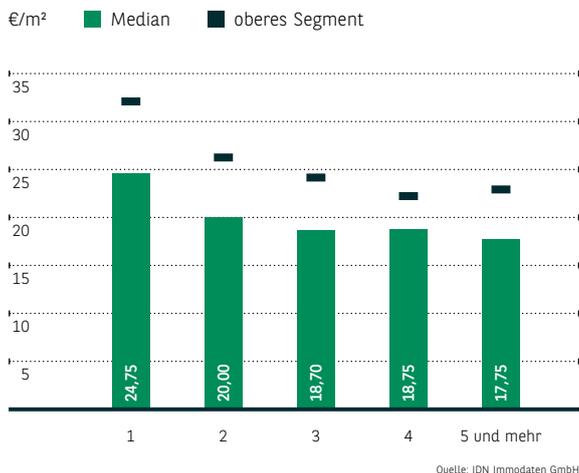
dem Durchschnitt des Gesamtmarkts. Lediglich in den sehr guten Lagen haben die Mieten in den letzten 6 Jahren mit +44% noch etwas stärker angezogen. Dieses Bild spricht dafür, dass sich der markante Nachfrageüberhang über alle Marktsegmente erstreckt und nicht nur in ausgewählten Teilmärkten auftritt.

- Die Namen der teuersten Lagen sind nicht nur wohlklingend, sondern häufig weit über München hinaus bekannt. Spitzenreiter ist Schwabing im Bereich des Leopoldparks, wo die mittlere Angebotsmiete auf über 27,50 €/m² geklettert ist. Verantwortlich für das Luxus-Image ist nicht zuletzt die Nähe zum Englischen Garten. Das zeigt sich auch an den Werten in Altstadt-Lehel, die mit 25,60 €/m² nur wenig niedriger liegen. Auf vergleichbarem Niveau bewegen sich außerdem Lagen wie die Ludwigsvorstadt oder die Maxvorstadt, wo ebenfalls 25 €/m² überschritten werden.
- Im Gegensatz zu einigen anderen großen Städten, in denen sich häufig einfache Lagen durch eine besonders starke Mietpreisdynamik auszeichnen, haben in München die Mieten in Stadtteilen mit sehr guter oder guter Wohnlagequalität am stärksten zugelegt. Als Beispiele stehen Schwabing-West (am Luitpoldpark) mit +68% seit 2014 oder Parkstadt Bogenhausen und Sendling mit einem Anstieg um jeweils 57%. Ein Grund hierfür könnte darin liegen, dass das Ausgangsniveau in Stadtteilen mit einer geringeren Qualität bereits so hoch war, dass überproportionale Aufholeffekte, wie sie in anderen Städten teilweise zu beobachten sind, für den Großteil der Nachfrager nicht finanzierbar gewesen wären. →

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHLNLAGEN (BESTAND)



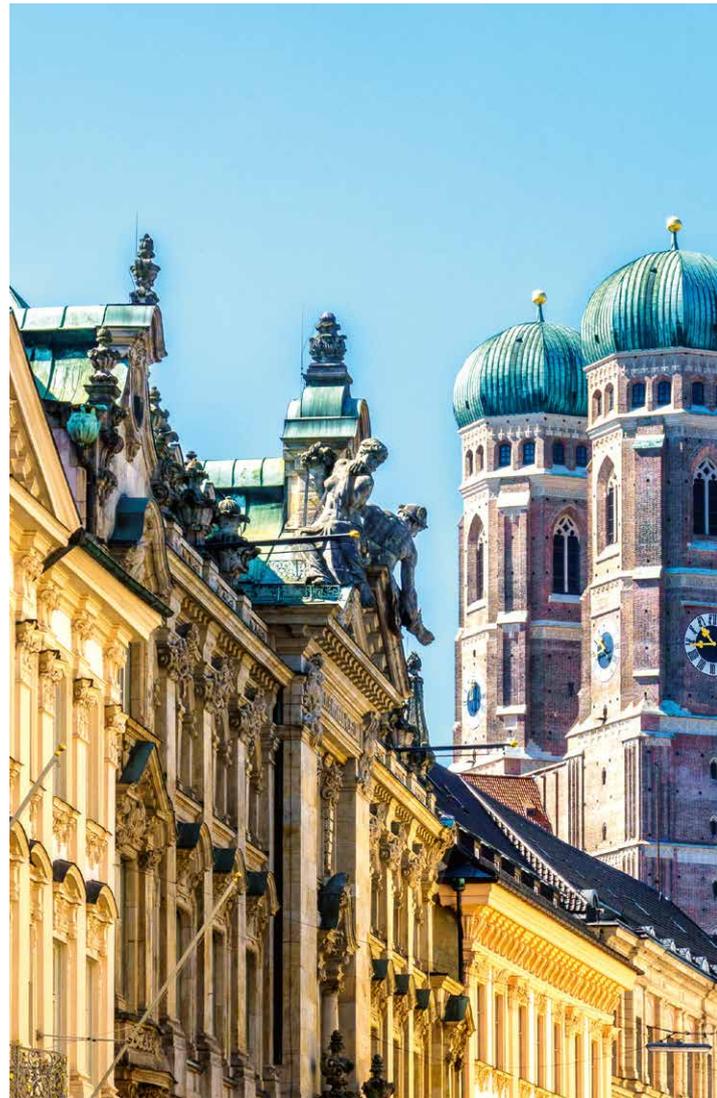
ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



MARKT FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

NOCH KEIN ENDE IN SICHT

- Nicht nur bei den Mieten, sondern auch bei den Preisen für Eigentumswohnungen spielt München in einer eigenen Liga. Dies spiegelt sich nicht nur in einer Vielzahl von Luxus- bzw. Liebhaberobjekten wider, die Preise auch jenseits der 20.000 €/m² erzielen, sondern auch in den Median-Angebotspreisen, die für die Marktanalyse herangezogen werden. Seit 2014 haben sich diese im Schnitt um 70 % erhöht und liegen mittlerweile knapp über 7.800 €/m². Auch im coronabedingt schwierigen Umfeld im Jahr 2020 hat sich an dieser Situation nichts geändert. Mit einem satten Plus von 10 % hat sich der Aufwärtstrend der Angebotspreise mit nahezu unverminderter Geschwindigkeit fortgesetzt.
- Für einfache Wohnlagen werden aktuell gut 7.220 €/m² notiert, womit sie nur 2 % niedriger liegen als in den Stadtteilen mit durchschnittlicher Wohnqualität. Durch die kaum noch vorhandene Lücke wird der erkennbare Nachfrageüberhang noch einmal eindrucksvoll unterstrichen. In den hochwertigen Lagen mit sehr guter Qualität wurden im Jahr 2020 Medianpreise von fast 9.100 €/m² aufgerufen.

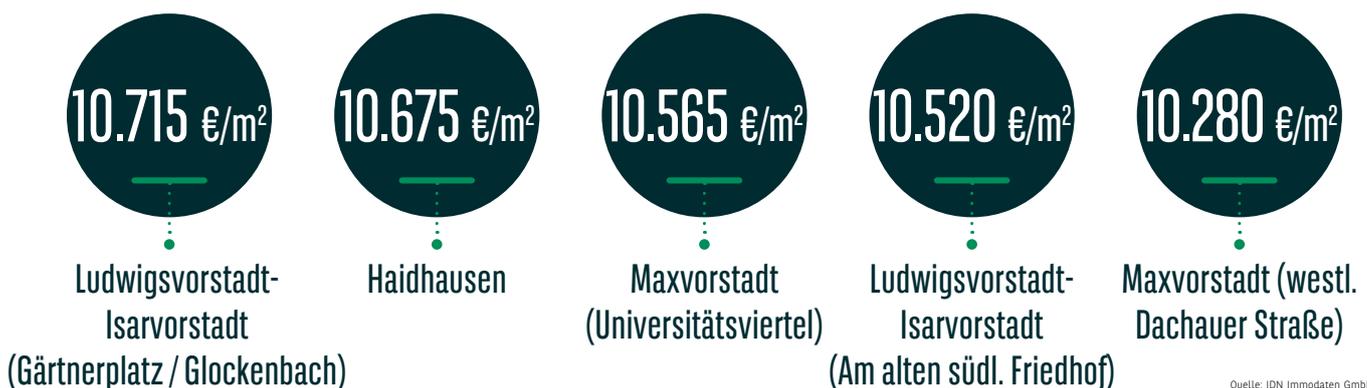


Preise stärker gestiegen als Mieten

Durchschnittliche Lagen holen etwas auf

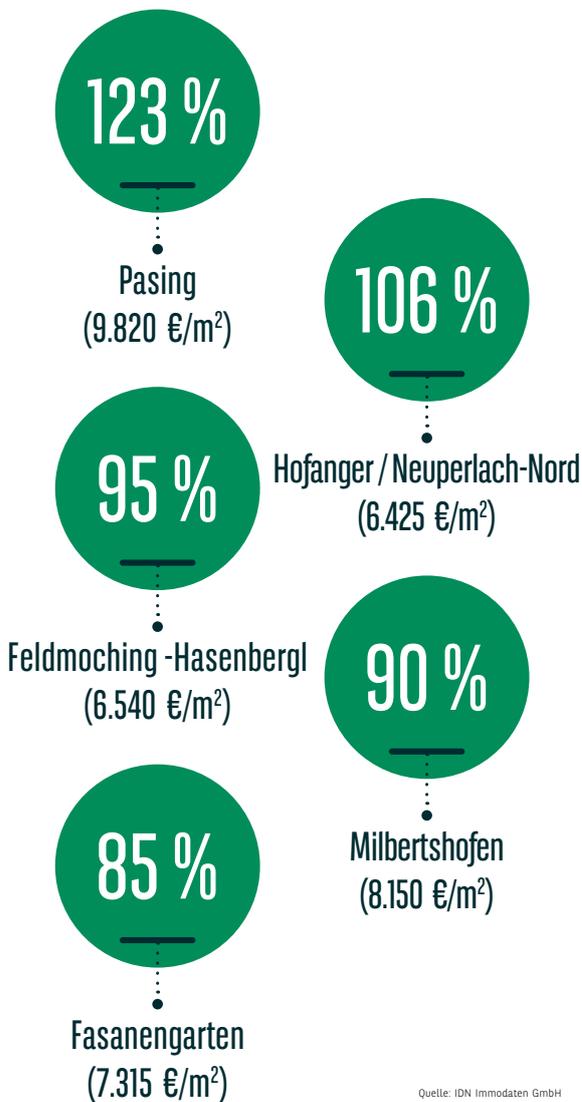
Vereinzelte sehr hohe Preise für Liebhaberobjekte

ANGEBOTSPREISE (BESTAND) 2020 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN

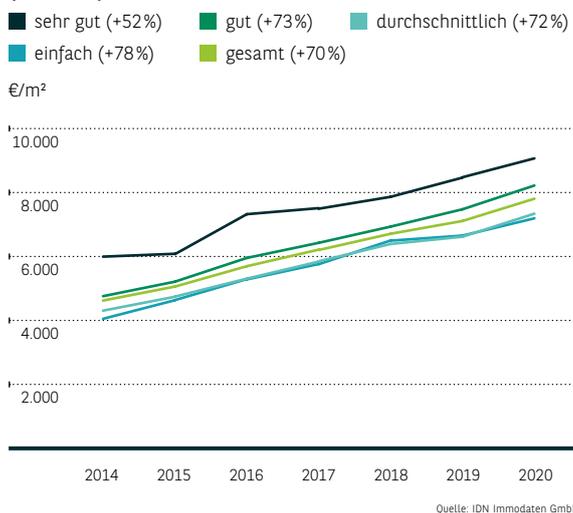


Quelle: IDN Immodaten GmbH

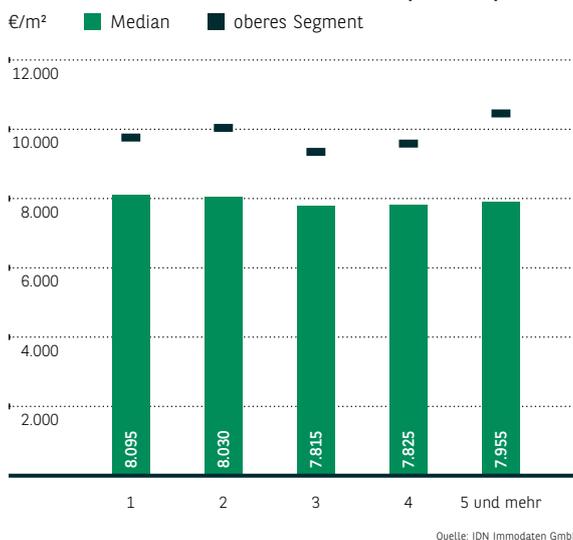
STADTTEILE MIT DER HÖCHSTEN PREISDYNAMIK 2014-2020
(PREIS 2020, BESTAND)



ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHLNLAGEN
(BESTAND)



ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



- Die höchsten Preise sind erwartungsgemäß dort zu verzeichnen, wo auch die Mieten am teuersten sind. An der Spitze findet sich der Bereich um den Gärtnerplatz/Glockenbach in der Ludwigsvorstadt-Isarvorstadt mit einem Median-Angebotspreis von gut 10.700 €/m². Aber auch in Lagen wie der Maxvorstadt oder in Haidhausen liegen die Durchschnittspreise jenseits der 10.000-€/m²-Marke, wobei einzelne Premiumwohnungen immer wieder zu deutlich höheren Preisen angeboten und auch verkauft werden.
- Während die Mieten in ohnehin schon sehr guten Lagen am stärksten zugelegt haben, ist bei

den Wohnungspreisen ein etwas anderes Bild erkennbar. Hier liegen bei den Stadtteilen mit den höchsten Steigerungsraten auch mehrere Lagen mit durchschnittlicher und einfacher Qualität in der Spitzengruppe. Aufgrund der angespannten Angebots-Nachfrage-Relation lassen sich also gewisse Nachholeffekte erkennen, sodass sich die preislichen Abstände zwischen den qualitativ unterschiedlichen Lagen verringert haben. Als Beispiele stehen u. a. Neuperlach-Nord, Feldmoching-Hasenberg oder Milbertshofen, wo die mittleren Angebotspreise seit 2014 um 90 bis 110 % angestiegen sind. →



MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

NACHFRAGE WEITER HOCH

- Die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern am Top-Standort München ist erwartungsgemäß sehr hoch und konnte in den letzten Jahren in der Regel bei Weitem nicht durch das vorhandene Angebot gedeckt werden. Allerdings ist aktuell eine leichte Angebotsausweitung zu beobachten. Verantwortlich hierfür ist die Tatsache, dass sowohl semi-institutionelle Investoren als auch Projektentwickler zunehmend Objekte mit vorliegender Baugenehmigung oder auch mit Erweiterungspotenzial auf den Markt bringen.
- Die skizzierte Situation spiegelt sich auch in den Zahlen der Gutachterausschüsse wider. Seit 2012 ist der jährliche Geldumsatz mit Mehrfamilienhäusern nahezu kontinuierlich gestiegen. Seinen bisherigen Höchststand erreichte er im Jahr 2019 mit einem Volumen von gut 2,1 Mrd. €, was gegenüber 2012 mehr als einer Verdopplung entspricht. Auch die Zahl der veräußerten Objekte (173) sowie der durchschnittliche Kaufpreis pro Verkaufsfall (12,2 Mio. €) weisen neue Bestmarken auf.
- Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass die Preise auch in diesem Marktsegment weiter zugelegt haben, was sich in steigenden Multiplikatoren ausdrückt. Für Neubauobjekte im Spitzensegment sind sie mittlerweile bei dem 35-Fachen anzusetzen. Trotz dieses sehr hohen Niveaus ist festzustellen, dass die Preiserwartungen der Eigentümer teilweise noch höher und damit deutlich über Markt liegen, sodass Verkäufe vereinzelt daran scheitern.
- Aufgrund der breit gefächerten Investorenstruktur stehen prinzipiell alle Lagen sowohl im Münchener Stadtgebiet als auch im unmittelbaren Umland im Fokus der Investoren – unabhängig davon, welche Wohnqualität sie aufweisen. Ein entscheidendes Kriterium ist demgegenüber das Vorhandensein einer Erhaltungssatzung. Für Stadtteile oder Straßenzüge, die mit einer Erhaltungssatzung belegt sind, ist nur in sehr begrenztem Umfang eine Nachfrage zu konstatieren. ■

VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

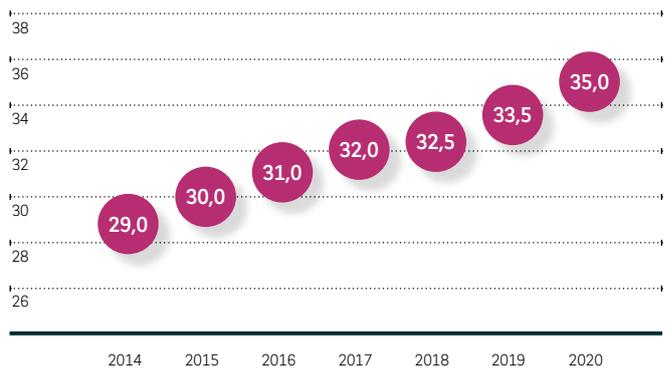
■ Verkäufe (Anzahl) ■ Geldumsatz (in Mio. €)



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt München

ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

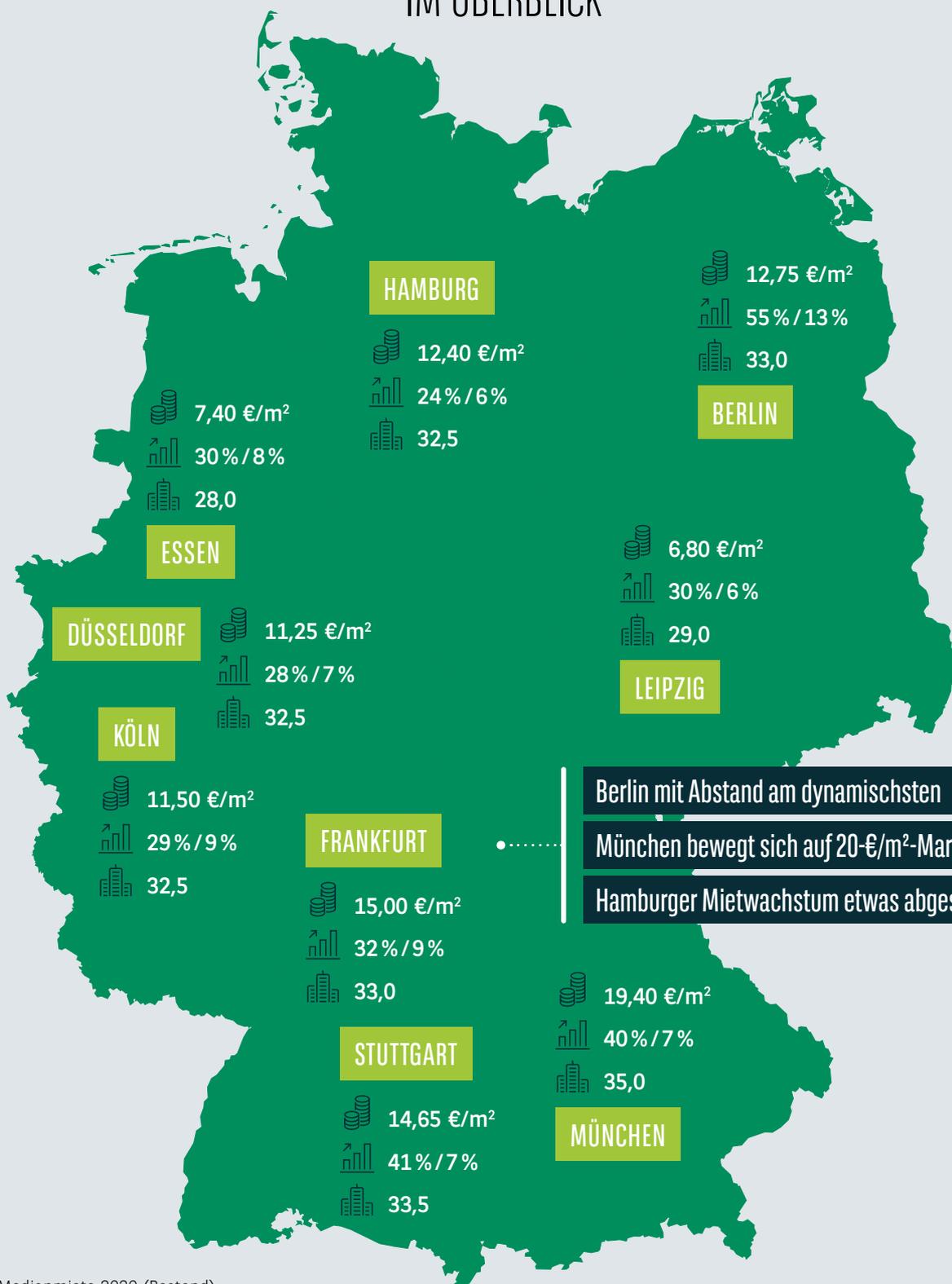
Spitzenmultiplier Neubau



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:

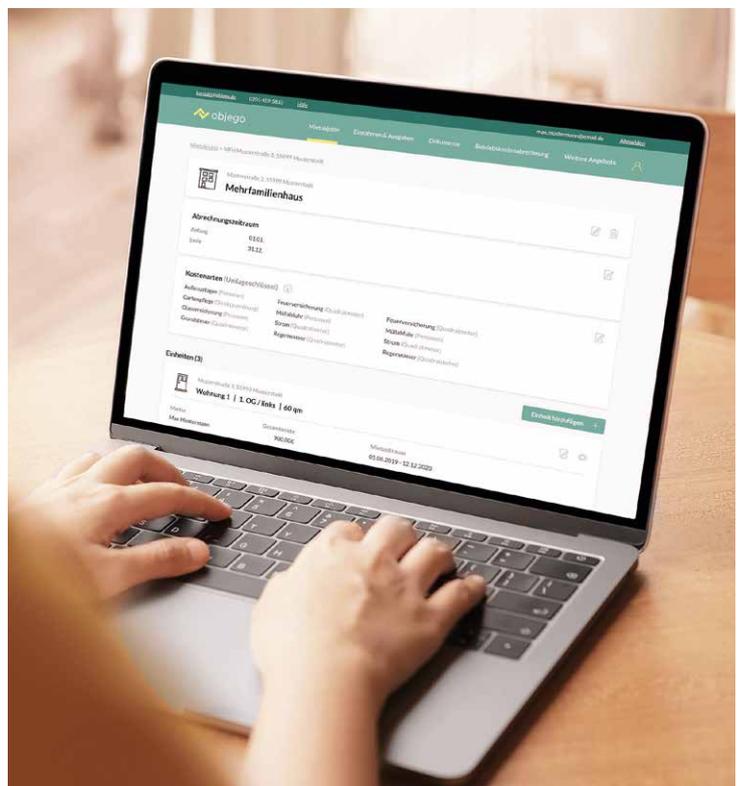
objego liefert mobile Immobilienverwaltung

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.

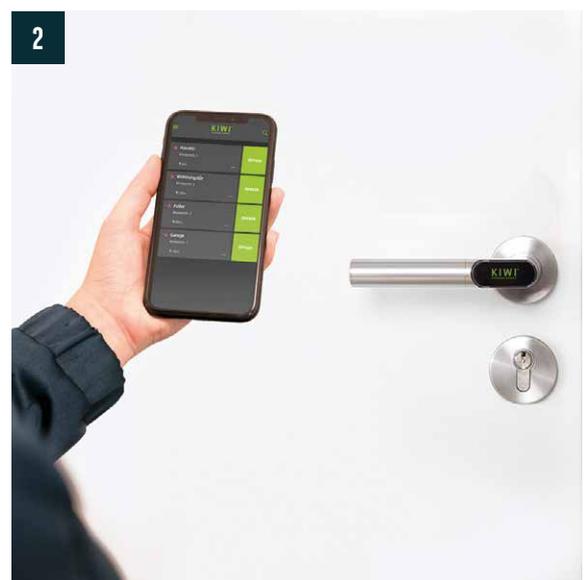
Wunderflats und seine Wettbewerber schließen die Lücke im Markt für Aufenthalte ab einem Monat. Das Angebot richtet sich vor allem an Arbeitnehmer, die sich nur zeitlich begrenzt in einer Stadt aufhalten. Wer flexibel und agil leben und arbeiten möchte, findet digital kurzfristig ein passendes Zuhause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

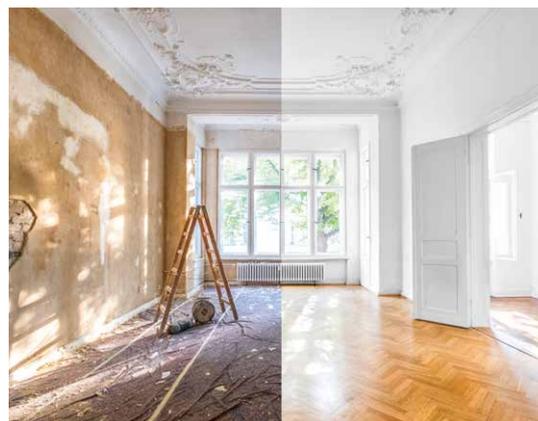
2 — Öffnen per Klick: Mit der Smartphone-App wird die Tür per Tab auf das Display geöffnet.



„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 Runns 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 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.

MÜNCHEN

Maximilianstraße 35, Haus C/
Eingang Herzog-Rudolf-Straße
80539 München

muenchen.realestate@
bnpparibas.com
+49 (0)89-55 23 00-62



STEFAN BAUER
Niederlassungsleiter
Geschäftsführer



MARKUS LAERMANN
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

04109 Leipzig

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

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**