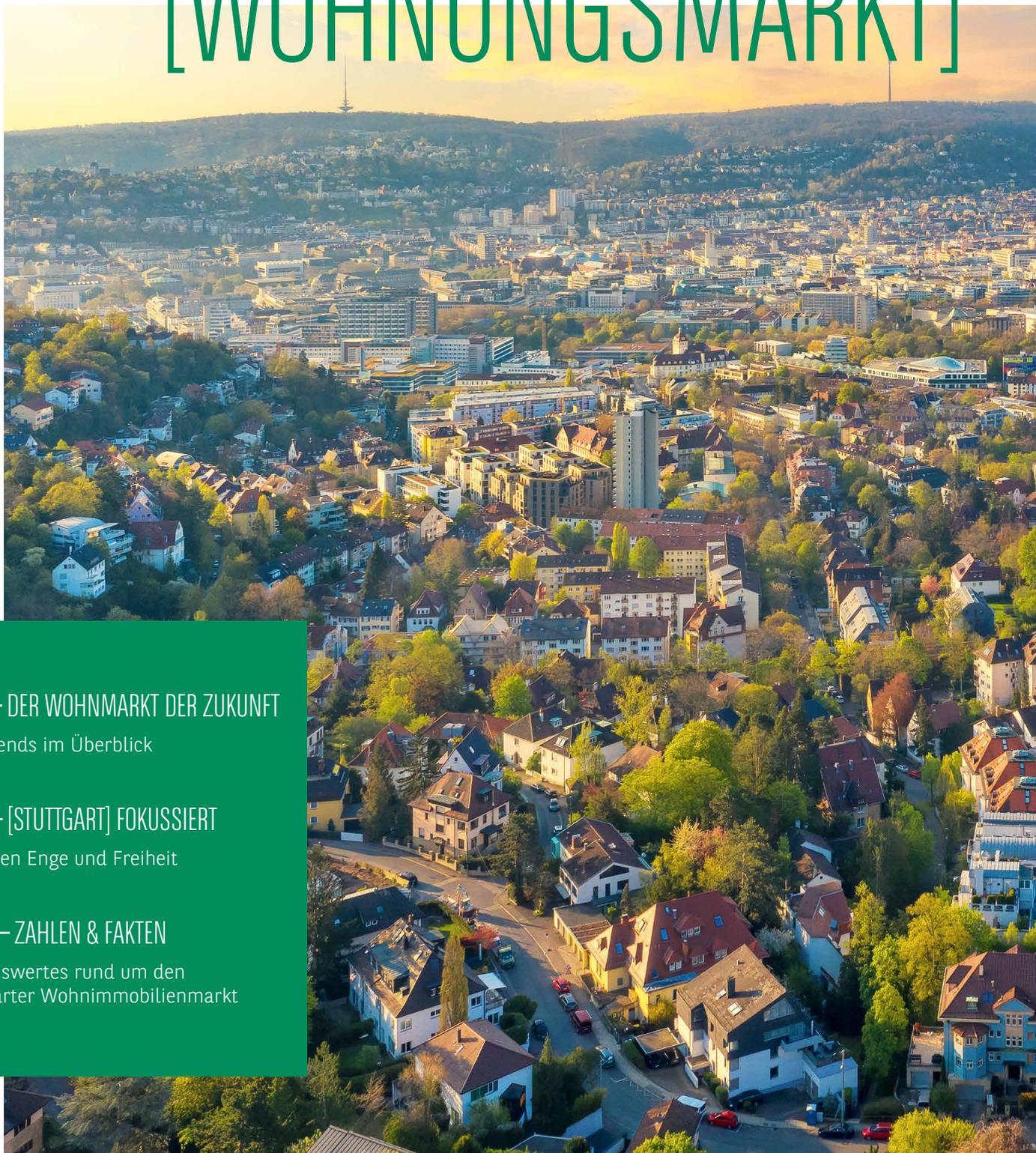


# STUTTGART

## [WOHNUNGSMARKT]



### S. 4 — DER WOHNMARKT DER ZUKUNFT

Vier Trends im Überblick

### S. 8 — [STUTTGART] FOKUSSIERT

Zwischen Enge und Freiheit

### S. 12 — ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den  
Stuttgarter Wohnimmobilienmarkt



# INHALT

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

**08** [STUTTGART] FOKUSSIERT  
Zwischen Enge und Freiheit

**12** ZAHLEN & FAKTEN  
Wissenswertes rund um den Stuttgarter Wohnimmobilienmarkt

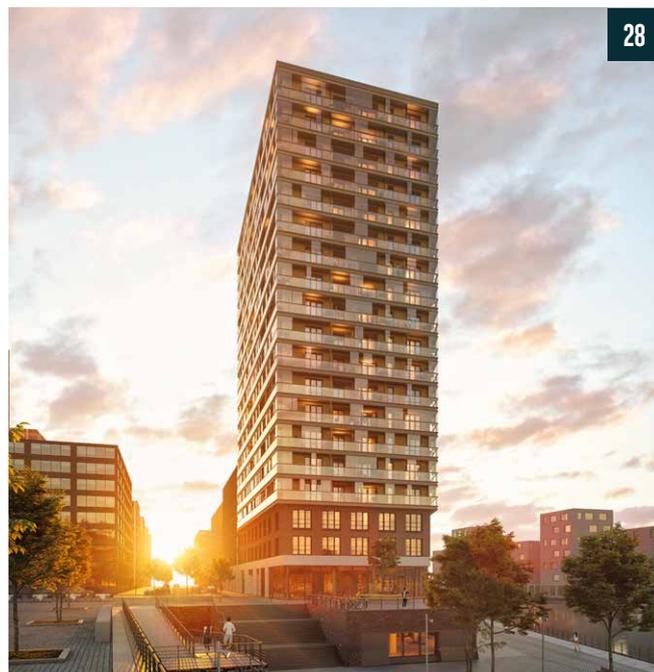
**20** THE FUTURE IS NOW  
Digitale Lösungen für private Vermieter



**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

**W**as sind die Wohntrends von heute und morgen? Bereits zum zweiten Mal geben wir Ihnen mit unseren Wohnmarkt-Reports einen detaillierten Einblick in die wichtigsten Standorte Deutschlands. Neben den Zahlen und Fakten zum jeweiligen regionalen Markt erwarten Sie anschauliche Best Practices, welche die Vielseitigkeit des Wohnens aufzeigen.

Das zurückliegende Jahr hat zwar zweifelsohne in der gesamten Immobilienbranche seine Spuren hinterlassen, gleichzeitig zeigte sich aber auch, dass die einzelnen Assetklassen hinsichtlich ihrer Resilienz sehr heterogen sind. So entwickelten sich in der Assetklasse Wohnen die Miet- und Kaufpreise weiterhin überwiegend positiv.

Wohnraum ist schon lange nicht mehr nur der Ort, an dem wir leben und unsere Freizeit verbringen: Die Pandemie hat uns gezeigt, dass unsere eigenen vier Wände auch Arbeitsplatz, Fitnessstudio und Restaurant in einem sein können. Wie werden also die Wohnformen der Zukunft aussehen? Wir werfen einen Blick auf die Trends, welche die Branche in Zukunft beschäftigen werden. Dabei spielen auch junge Unternehmen, wie beispielsweise PropTechs, eine immer wichtigere Rolle. Sie helfen dabei, Innovationen und Digitalisierung voranzutreiben und die Vision Smart Home oder gar Smart City möglich zu machen.

Der Wohnmarkt von morgen muss sich aber auch mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen. Hilft beispielsweise der Holzbau dabei, nachhaltigen und bezahlbaren Wohnraum zu schaffen?

Begleiten Sie uns in der neuen Ausgabe unserer Reports zu den unterschiedlichsten Projekten in ganz Deutschland und lassen Sie sich von der Vielseitigkeit inspirieren!

„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

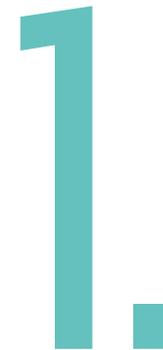


Ausschließlich aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Report das generische Maskulinum verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

## 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 CO<sub>2</sub> ausstoßen. Dabei stützt sich die Wohn- und Wärmewende vor allem auf drei Pfeiler: Energieeffizienz, verfügbare erneuerbare Energien (Photovoltaik) sowie alternative Baustoffe wie Holz oder Recycling-Beton.

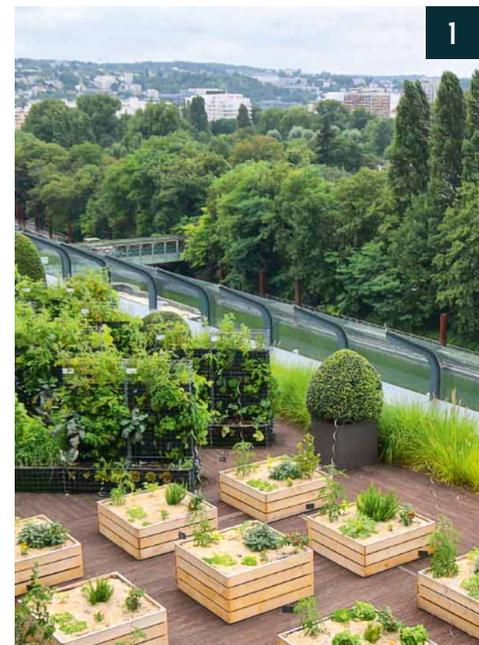
In einigen Bereichen ist der Wohnmarkt schon nachhaltig aufgestellt. So wird beispielsweise der Baustoff Holz in Deutschland vor allem beim Wohnungsbau eingesetzt. Andere Assetklassen tun sich hingegen noch schwer damit. Zu Unrecht, wie Udo Cordts-Sanzenbacher, Geschäftsführer & Co-Head Residential Investment, erklärt: „Holz weist ein einzigartiges Verhältnis von Eigengewicht und Tragkraft, Brand- und Wärmeschutz auf. Daher ist diese Bauweise eine ideale Möglichkeit, bestehende Gebäude aufzustocken oder Baulücken zu schließen. Gerade im urbanen Raum ist diese Nachverdichtung im Wohnbereich dringend notwendig.“

Cradle to Cradle (C2C) steckt in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft noch in den Kinderschuhen, dennoch ist

das Prinzip ein wichtiger Trend, mit dem sich Immobilienakteure beschäftigen sollten. C2C ist angelehnt an die Kreisläufe in der Natur und kann als „vom Ursprung zum Ursprung“ oder „von der Wiege zur Wiege“ übersetzt werden. Cradle-to-Cradle-Produkte werden bereits bei der Entstehung so konzipiert, dass eine Wiederverwertbarkeit gewährleistet wird. Anders als beim Recycling sollen Materialien ohne Qualitätsverlust immer wieder für denselben Baustoff wiederverwendet werden. Aus den Baustoffen einer Immobilie soll so am Ende der Nutzungsdauer ein neues Gebäude entstehen können.

Immer mehr Menschen wohnen im urbanen Raum, wollen aber nicht auf ökologische Produkte, Pflanzen oder die Gartenarbeit verzichten. Landwirtschaftliche Flächen in der Stadt sind jedoch rar. Aus diesem Grund gewinnt die urbane Landwirtschaft an Bedeutung – ein weiterer grüner Trend. Urban Farming und Urban Gardening werden zwar größtenteils als Synonyme verwendet. Das Urban Gardening bezieht sich jedoch nur auf den Anbau für den Eigenbedarf, während das Urban Farming die Landwirtschaft im städtischen Bereich bezeichnet. Hierbei werden Gemüse-, Obst-, Pflanzen- oder Kräutergärten angelegt, um auch auf kommerzieller Basis Produkte für eine größere Bevölkerungszahl zu liefern. ■

# 2.



1 — Entspannend und nachhaltig: Urban Gardening trägt zum Wohlbefinden der Bewohner bei.  
2 — Dr. Eike Wenzel, Gründer des Instituts für Trend- und Zukunftsforschung

## Stadt der Zukunft

„Die Zukunft gehört den Gebäuden, in denen die Bewohner nicht nur leben und arbeiten, sondern auch einen Großteil ihrer Lebensmittel und Dinge ihres täglichen Bedarfs erzeugen können. Auf dem Dach liefern Solarmodule übers Jahr gesehen 45 % des Stroms für die Gebäude. Gewächshäuser, die ganzjährig mit LED-Licht betrieben werden, produzieren 40 % der für die 3.000 Bewohner erforderlichen Menge an Gemüse und Obst. Werden Gebäude nicht zehn oder mehr Stockwerke hoch gebaut, lässt sich auch der gesamte Strom- und Gemüsebedarf auf den Dächern produzieren. Gibt es Zeiten mit überschüssigem Solarstrom, landet der unter anderem in der Tiefgarage, um dort die Elektroautos aufzuladen. Und statt für Besorgungen in die Innenstadt zu fahren, können Bewohner im Erdgeschoss Dinge des täglichen Bedarfs mithilfe von 3-D-Druckern selbst herstellen.“

## 3.

## Neue Arten des Wohnens

Die Art und Weise, wie wir wohnen, befindet sich im ständigen Wandel. Schon vor der Corona-Pandemie zeichneten sich verschiedene Veränderungen ab. Beispielsweise war ein Trend, die Fläche zu verkleinern: Mikroapartments und Tiny Houses stießen bei Nutzern und im ersten Fall auch bei Investoren auf immer mehr Interesse.

Bei Mikroapartments handelt es sich um sehr kleine, vollmöblierte Wohnungen, die, häufig um umfangreiche Dienstleistungen ergänzt, vermietet werden. Mieter können Studierende oder Auszubildende sein, aber auch Geschäftsleute oder Pendler, die kurzfristig eine Wohnung benötigen. Die klassische Standardgröße beträgt zwischen 20 und 25 m<sup>2</sup>. „Mit dieser Wohnungsgröße erreicht man in der Regel das beste Verhältnis zwischen Baukosten und späteren Mieteinnahmen – ein wichtiger Anhaltspunkt für Investoren“, so Stefan Wilke, Director National Residential Investment bei BNP Paribas Real Estate.

Gerade die jüngere Generation war vor der Pandemie viel in Bewegung, wechselte häufiger den Wohn- oder Arbeitsort und zeigte sich daher begeistert von den Full-Service-Angeboten, die manch ein Mikroapartment-Betreiber anbot. Gleichzeitig wurde aber auch der Wunsch nach

Gesellschaft immer größer, sodass sich auch die Coliving-Angebote ausweiteten. Diese bieten neben einem Zimmer – wie in einer klassischen Studierenden-WG – auch eine Gemeinschaft, ähnlich dem Coworking. Man lebt nicht nur zusammen, man arbeitet auch im eigenen Zuhause wie in Coworking-Flächen. Die WG 2.0 war geboren! „Geselligkeit ist dabei nur ein Aspekt. Wie schon beim Microliving treibt die Nutzer des Colivings vor allem der Wunsch nach hoher Flexibilität und Vereinfachung an. Dazu kommt das Bedürfnis, zu einer exklusiven Community mit limitiertem Zugang zu gehören. Der All-Inclusive-Ansatz der Anbieter ist marktgängig. Nutzer wollen alles aus einer Hand und bereits im Preis inbegriffen“, erklärt Wilke.

Doch was macht die Pandemie aus diesem Trend? Zum einen wird immer häufiger der Wunsch nach mehr Fläche artikuliert, eine Erweiterung um ein Arbeitszimmer oder gar einen Fitnessraum. Auch Balkon, Terrasse und Grünflächen scheinen bedeutender zu werden. Zum anderen wird aber an früheren Trends wie den Mikroapartments festgehalten. Die Zeit wird zeigen, welche neuen Arten des Wohnens die Zukunft für uns bereithält. ■



**Kanso Frankfurt:** Das Mikroapartment-Projekt mit über 300 Einheiten überzeugt durch eine hochwertige Bauweise und eine stilvolle Innenausstattung.



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.“



[STUTTGART] FOKUSSIERT

# ZWISCHEN ENGE UND FREIHEIT

Auf der Halbhöhe des Killesbergs erkennt man auf einen Blick, was den Stuttgarter Immobilienmarkt ausmacht: Grüner Stadtrand trifft auf eingekesselte City. Gemeinsam mit den Experten des Projektentwicklers Instone haben wir uns auf die Suche nach Chancen innerhalb und außerhalb der Metropole gemacht.



1



2



3

- 1 — **Wohnen im Theaterviertel:** Das Quartier City Prag verbindet Wohnen, Arbeiten und Leben in zentraler Lage.
- 2 — **Bianca Reinhardt Weith:** Geschäftsführerin bei Instone Real Estate Development
- 3 — **Thomas Knapp:** Leiter der Akquisition Baden-Württemberg bei Instone Real Estate Development

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

**Bianca Reinhardt Weith:** Die Topografie Stuttgarts, eine limitierte Kessellage, gibt die Rahmenbedingungen für das Bauen in der Stadt vor. Weil die Blickachsen von den Randlagen in den Kessel bewahrt werden sollen, werden Sie hier keine Hochhäuser finden. Eine charakteristische Skyline fehlt, dafür werden die Stuttgarter mit einem freien Blick von der Halbhöhe entlohnt. Ein weiteres Phänomen schließt sich an: Durch die ca. 300 m Höhenunterschied zwischen der City und den Randlagen erfolgt ein Luftaustausch über Frischluftschneisen durch die für Stuttgart typischen Berg- und Talwindssysteme. Diese Frischluftschneisen müssen städtebaulich berücksichtigt werden.

**Thomas Knapp:** Das Stadtgebiet ist vergleichsweise klein und weist nur wenig Brachflächen wie ehemalige Kasernen oder Industriegelände auf. Diese Baugrundstücke fehlen und limitieren das Angebot. Zusätzlich bestehen rund 50 % des äußeren Stadtgebiets aus Grünflächen und Ackerland. Die Stadt tut sich hier schwer, Neubaugebiete zu entwickeln, um den grünen Charakter nicht zu verlieren. Innenentwicklung geht den Stadtvätern grundsätzlich vor Außenentwicklung. Leider ist die „Innen“-Priorität schwer umsetzbar. Zum einen, weil eben diese Brachen fehlen. Zum anderen, weil eine Nachverdichtung in der Höhe selten möglich ist. Zudem sind Stuttgarts alte Baustaffeln planungsrechtlich schwer mit den Anforderungen der Entwicklung moderner Stadtquartiere zu vereinbaren. Das

klings jetzt nach vielen Hürden, aber wir sind mit Leib und Seele Stuttgarter und stellen uns diesen Herausforderungen gerne.

**Sehen Sie einen besonderen Bedarf in Stuttgart?**

**Reinhardt Weith:** Das limitierte Angebot trifft auf eine hohe Nachfrage durch das prosperierende Gewerbe im Großraum und die attraktiven Lebensräume, die die Region bietet. Nach wie vor verzeichnet die Stadt steigende Zuzüge. Gesucht wird bezahlbarer Wohnraum – kompakte Wohnungen zu einem erschwinglichen Absolutpreis. Dieser Nachfrageüberhang erschwert es Familien oder Immobilieneinsteigern, eine geeignete Wohnimmobilie zu finden. Da Bauland knapp und Bauen in der Stadt teuer ist, ist es umgekehrt auch für Entwickler nicht leicht, günstigen Wohnraum zur Verfügung zu stellen.

**Funktioniert die Hauptstadt Baden-Württembergs anders als andere A-Städte?**

**Reinhardt Weith:** Stuttgart hat ein attraktives Umland, bedingt durch starke Arbeitgeber. Entlang des S-Bahn-Netzes existieren Lagen, die genau aus diesem Grund zum Wunschwohnstandort werden. Das Wachstum am Rand resultiert nicht nur aus der Enge der City, sondern entsteht auch durch die Zugkraft der Peripherie.

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

**Knapp:** In jedem Fall Stuttgart 21. Ein Projekt, das viele Bauflächen, insbesondere Brachen, freigesetzt hat. Das Bauvorhaben hat zu wertvollen Stadtbausteinen wie

- 1 — **Herrliches Herrenberg:** Auf ca. 10.000 m<sup>2</sup> entstehen 116 Wohneinheiten mit großflächigen Grünflächen und zentralem Quartiersplatz.
- 2 — **Zentral und naturnah:** Im Neckar.Au Viertel in Rottenburg entsteht ein vielfältiger Wohnungsmix.



„Auch das Stuttgarter Umland besitzt eine hohe Lebens- und Wohnqualität.“

dem MILANEO oder der Bibliothek beigetragen, aber auch die Sensibilität der Bürger in Bezug auf Großprojekte offenbart.

**Reinhardt Weith:** Der Neckarpark in Bad Cannstatt ist mit 22 ha eine der wenigen großen Entwicklungsflächen. Neben dem Wasen wird perspektivisch Raum für bezahlbares Wohnen geschaffen, auch für sozialen Wohnbau. Hier lassen sich Entwicklungskonzepte ausprobieren, wie beispielsweise Schallschutzlösungen für mehr Wohnqualität. Gut durchdachte Quartiere sind wichtig. Ich denke nicht zuletzt an den Pragsattel.

**Hier sind Sie mit dem Projekt „Wohnen im Theaterviertel“ stark involviert ...**

**Reinhardt Weith:** Der Schulterchluss zwischen Pragsattel und dem Killesbergpark – eine weithin bekannte, wunderbare Lage – ist durch die Stadtentwicklung City Prag spürbar gelungen. Die Fläche, auf der nun Wohnraum entstanden ist, war ein ehemaliger Produktionsstandort mit Lagerhallen – eine Rarität in städtischer Lage. Im Umfeld waren zuvor Gewerbe, Hotels, Büros und Dienstleister angesiedelt. Den ersten Impuls ga-

ben kulturelle Stadtbausteine wie das Theaterhaus und das Varieté. Beides beflügelte das Areal. Es gibt städtebaulich nach der reinen Lehre nichts Besseres, als zunächst einen kulturellen Mittelpunkt zu schaffen. Die Nähe zu Kunst und Kultur ist sicherlich eine der Besonderheiten des Projekts.

**Und wo liegen Herausforderungen?**

**Reinhardt Weith:** Alles hat zwei Seiten: Die Logistik des Theaterhauses geht nicht geräuschlos vonstatten. Ein entsprechender Schallschutz war planerisch gefordert. Unter anderem durch geschickte Grundrissgestaltung und spezielle Fenster konnte dies gelöst werden. Wir bedauern beim „Wohnen im Theaterviertel“, dass wir nicht mehr Wohnraum – gerne auch Sozialwohnungen – im Austausch zu Büroflächen schaffen konnten. Aber gemäß altem Bebauungsplan aus den 90er Jahren waren gewerbliche Nutzungen vorgeschrieben. Wir entwickeln deshalb auf 1.130 m<sup>2</sup> eine große Kita und zusätzlich 2.830 m<sup>2</sup> Büroflächen.

**Knapp:** Ein neuer Bebauungsplan hätte mit einem Mobilitätskonzept beispielsweise auch zu weniger

Stellplätzen geführt. So mussten zwei Tiefgaragen-geschosse gebaut werden. Das macht ein Quartier weder einfacher noch günstiger. Zumal ein darunterliegender ICE-Tunnel eine Schall- und Erschütterungskopp- lung notwendig machte.

### **Welche neuen Aspekte eines modernen Quartiers erfüllt die Projektentwicklung?**

**Reinhardt Weith:** Als das Gebäude in die Höhe wuchs und wir vor dem Rohbau standen, wusste ich: Es hat 5 Jahre Vorarbeit gekostet, die sich aber wirklich ge- lohnt hat. Unser Quartier verbindet Wohnen, Arbeiten und Leben durch 250 Mietwohnungen, eine große Bü- rofläche und eine Kita für 80 Kinder. Diesen Dreiklang in der Enge des innerstädtischen Raums konnten wir intelligent kombinieren, um Synergien zu nutzen. Bei- spielsweise profitieren alle von kurzen Wegen. Ge- meinschaftliche Innenhöfe, private wie halbprivate Flächen, aber auch die öffentliche Durchquerung zum Killesberg machen das Quartier individuell nutzbar und gleichzeitig lebendig. Eben weil so viele Bausteine be- rücksichtigt werden müssen, besteht ein himmelwei- ter Unterschied zwischen einer Immobilien- und einer Quartiersentwicklung.

### **Wir möchten den Blickwinkel mit Ihrer Hilfe erweitern. Was ist im Einzugsgebiet interessant?**

**Knapp:** Kurz gefasst: Alles, was das ÖPNV-Netz abdeckt, ist interessant. Stimmt die Anbindung, lassen sich Pro- jekte im Radius von 50 km entwickeln. Gleiches gilt, wenn eine gute Zugverbindung an ein Mittelzentrum wie Heilbronn oder Ulm gegeben ist. Das Stuttgarter Umland besitzt eine hohe Lebens- und Wohnqualität.

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

**Reinhardt Weith:** Das Preisniveau fällt aufgrund der Zugkraft des starken Umlandes nicht so ab wie in anderen A-Städten. Beispielsweise entscheiden sich Käufer in Herrenberg bewusst für den Wohnstandort aufgrund der Lebensqualität und der Nähe zu großen Arbeitgebern.

### **Kennen Sie konkrete Projekte?**

**Reinhardt Weith:** In Herrenberg realisieren wir aktu- ell das „Quartier an der Schwarzwaldstraße“. Dort entsteht Wohnraum mit unterschiedlichem Charakter: Townhäuser, Reihenhäuser und Eigentumswohnungen, aber auch ein Anteil an geförderten Wohnungen. Wir veräußern die sozial gebundenen Mietwohnungen wie- derum an private Kapitalanleger – eine gute Lösung für die Altersvorsorge.

**Knapp:** Auch interessant: das S'LEDERER in Schorndorf. Durch die Konversion einer Gerbereifläche konnten 228 Wohnungen geschaffen werden. Aufgrund des großen Nachfrageüberhangs an Mietwohnungen vor Ort wurde das gesamte Quartier an einen langfristigen Bestands-

halter veräußert und dem Mietmarkt zugeführt. Gerade Pendler werden diese Wohnungen nutzen, da sie direkt am Bahnhof liegen.

### **Sie sprachen das Thema Kapitalanlage an. Was schätzen Residential-Investoren an der schwäbischen Metropole?**

**Reinhardt Weith:** Stabil, solide und zuverlässig, diese Eigenschaften charakterisieren den Markt. Dies bedeu- tet weniger Risiko und dadurch eine geringere Volati- lität in der langfristigen Cashflow-Betrachtung. Unter Renditegesichtspunkten stellt sich die Frage: Wenn Verkaufspreise steigen, wie schnell steigen die Mieter- träge? Da sollte keine Schere aufgehen. Das Mietniveau in Stuttgart und Umgebung zieht schnell nach.

### **Eine Frage zu guter Letzt: Gibt es weitere Projekte, die dem Wohnmarkt neue Impulse geben?**

**Reinhardt Weith:** Das Neckar.Au Viertel in Rottenburg liegt im Einzugsgebiet von Stuttgart und Tübingen. Die Universitätsstadt besitzt ihrerseits eine eigene Zug- kraft und garantiert eine starke Nachfrage. Auf einem ehemaligen DHL-Gelände entwickeln wir in 5 Bauab- schnitten etwa 350 bis 400 Wohnungen. Im ersten Bauabschnitt haben wir 66 Wohnungen binnen 6 Mo- naten fast vollständig an private Kapitalanleger und Eigennutzer verkauft. Jeder Bauabschnitt wird ein mo- dernes Quartier für sich sein. Zusammen ergeben sie einen kleinen Stadtteil. Die weitläufige Fläche ist aus Entwicklersicht wie eine weiße Leinwand, die wir frei gestalten und auf der wir moderne Quartierskonzepte umsetzen können. ■

## **Instone Real Estate**

Seit 30 Jahren ist Instone als Projektentwickler von Wohnimmobilien in Deutschland tätig. Das Unterneh- men plant ganzheitliche Stadtquartiere, entwickelt Miet- und Eigentumswohnungen und saniert denkmal- geschützte Objekte in der gesamten Bundesrepublik. Die Gesprächspartner: Die Geschäftsführerin der Instone Real Estate Development GmbH, Bianca Reinhardt Weith, ist verantwortlich für das operative Geschäft in Süddeutschland und kennt als Niederlas- sungsleiterin Stuttgart die Umgebung wie kaum eine Zweite. Eine ebenso weitreichende Expertise für die Region bringt der Leiter der Akquisition Baden-Würt- temberg, Thomas Knapp mit in die Expertenrunde ein.

# STUTTGART

Schwabenmetropole klingt beschaulich – doch der Mix aus industriellem Schwergewicht, lebhafter Kreativität, attraktiver City und wirtschaftlicher Dynamik übt eine große Anziehungskraft aus und lässt die Bevölkerung weiter wachsen.

- Wie auch viele andere große Metropolen verzeichnet Stuttgart einen kontinuierlichen Bevölkerungszuwachs. Allein seit 2014 ist die Einwohnerzahl um über 30.000 Personen gestiegen, was einer Zunahme um über 5 % entspricht. Diese Entwicklung lässt die Nachfrage nach Wohnraum weiter steigen.
- Vor diesem Hintergrund hat sich in den letzten Jahren ein starker Nachfrageüberhang aufgebaut, der durch die Baufertigstellungen neuer Wohnungen in keiner Weise kompensiert werden kann. In den letzten sechs Jahren wurden im Schnitt lediglich rund 1.600 Wohneinheiten errichtet, denen rechnerisch knapp 4.000 zusätzliche Haushalte p. a. gegenüberstehen. Unterstrichen wird diese Aussage durch die Entwicklung der Leerstandsquote, die bereits 2014 bei nur 1 % lag, mittlerweile aber auf knapp unter 0,5 % gesunken ist.
- Die Lücke zwischen Wohnungsbedarf und Fertigstellungsvolumen wird tendenziell also eher größer als kleiner. Verantwortlich hierfür ist auch, dass der Bau von deutlich mehr Wohnungen durch das – aufgrund der Topographie und der Kessellage – sehr eingeschränkte Grundstücksangebot erschwert wird.
- Trotzdem gibt es eine Reihe von Projekten, die aber nicht ausreichen, um auf Angebotsseite für Entspannung zu sorgen. Langfristig ist dies nur mit großen, neuen Stadtquartieren möglich, von denen sich mehrere in Planung befinden. Als Beispiele stehen das Rosenstein-Quartier nördlich des Hauptbahnhofs, wo mehrere tausend Wohnungen entstehen sollen, der Neckarpark auf dem ehemaligen Gelände des Güterbahnhofs in Bad-Cannstatt mit rund 850 geplanten Wohnungen oder „Der neue Stöckach“ auf dem ehemaligen EnBW-Betriebsgelände mit bis zu 800 Wohneinheiten. Die sukzessive Umsetzung dieser Großmaßnahmen wird aber noch Jahre in Anspruch nehmen. →

## ENTWICKLUNG BEVÖLKERUNG UND WOHNUNGSBESTAND 2014–2020

■ Bevölkerung ■ Wohnungsbestand

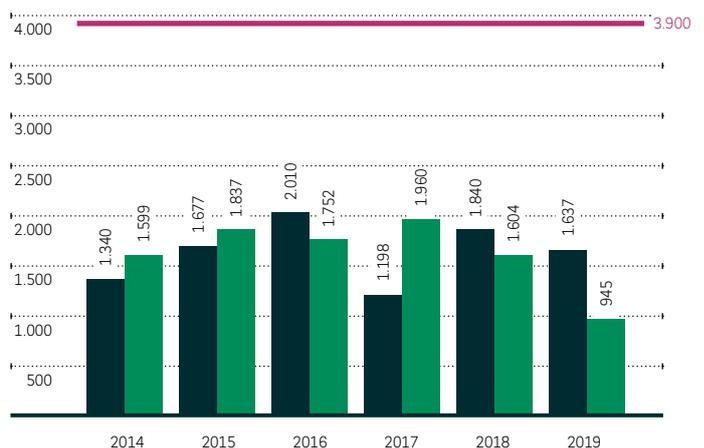


Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2020

## ENTWICKLUNG NACHFRAGE UND ANGEBOT 2014–2019

■ Genehmigungen ■ fertiggestellte Wohnungen

— ø zusätzl. Haushalte p. a.



Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Deutschland, 2020; GfK Geomarketing

# AUF EINEN BLICK

## NACHFRAGE



**-113**  
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2019,  
+1.134 Personen im Jahr 2018

**5,3 %**

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

**339.671** Haushalte

zum 31.12.2019, +933 Haushalte zum Vorjahr

**105,7**

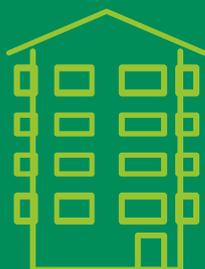


Kaufkraftindex pro Haushalt 2020, 50.587 € Kaufkraft pro Haushalt

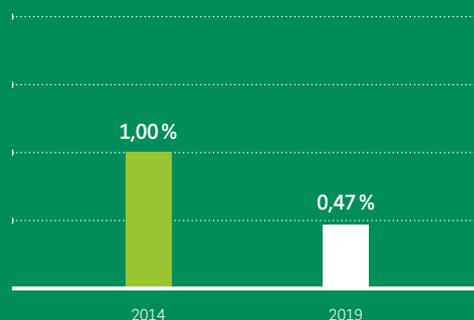
## ANGEBOT

**314.911**  
Wohnungen

zum 31.12.2019, +947 Wohnungen zum Vorjahr



Leerstandsquote



**50 %**

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

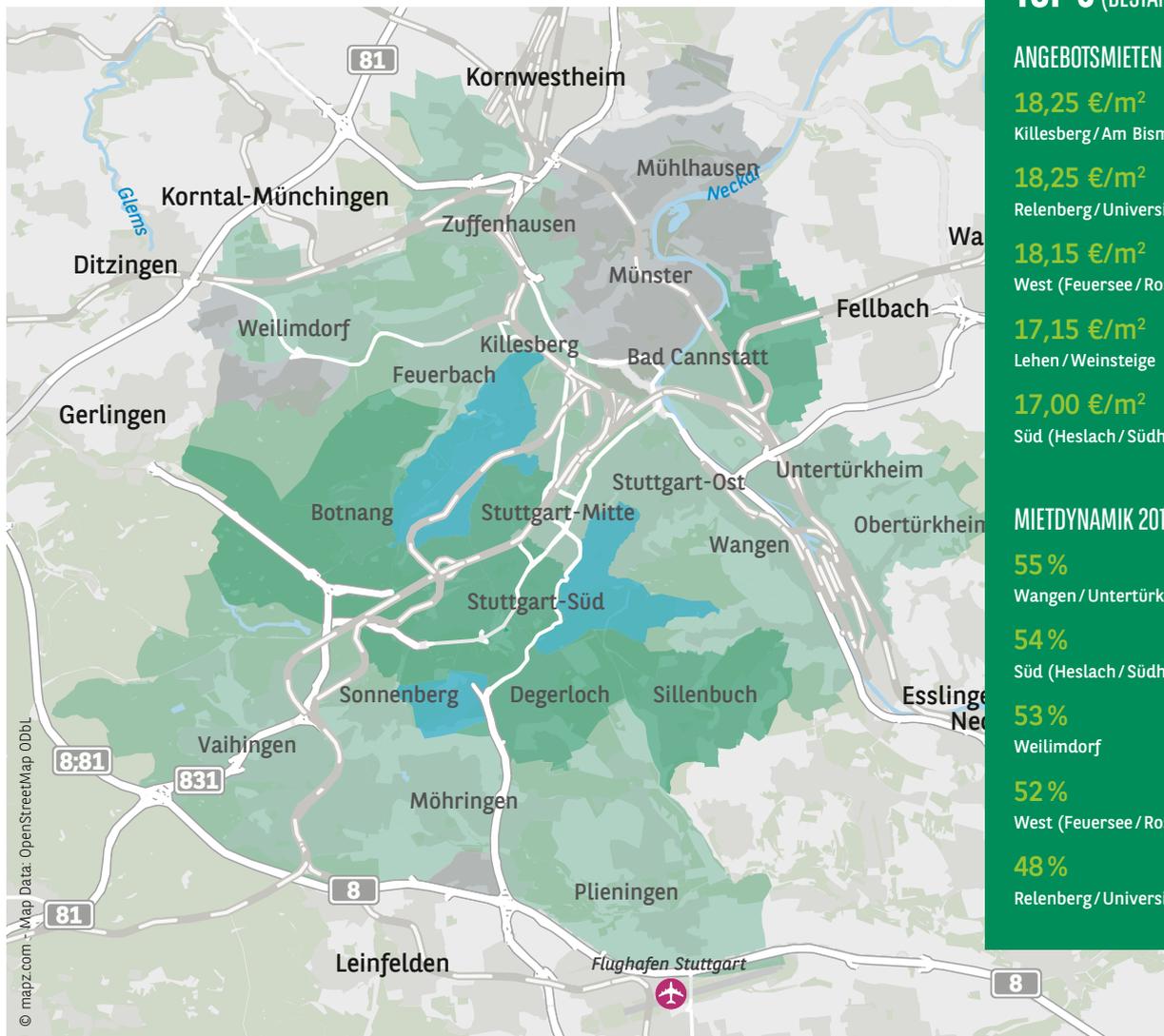
**1.637**

Baugenehmigungen 2019, -203 Wohnungen zum Vorjahr



# MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

## GROSSER NACHFRAGEÜBERHANG



LAGEKLASSE ■ sehr gut ■ gut ■ durchschnittlich ■ einfach

**TOP 5 (BESTAND)**

**ANGEBOTSMIETEN 2020**

- 18,25 €/m<sup>2</sup>**  
Killesberg / Am Bismarckturm
- 18,25 €/m<sup>2</sup>**  
Relenberg / Universität
- 18,15 €/m<sup>2</sup>**  
West (Feuersee / Rosenberg)
- 17,15 €/m<sup>2</sup>**  
Lehen / Weinsteige
- 17,00 €/m<sup>2</sup>**  
Süd (Heslach / Südheim)

**MIETDYNAMIK 2014-2020**

- 55%**  
Wangen / Untertürkheim
- 54%**  
Süd (Heslach / Südheim)
- 53%**  
Weilimdorf
- 52%**  
West (Feuersee / Rosenberg)
- 48%**  
Relenberg / Universität

Quelle: IDN Immodaten GmbH

- Der deutlich gestiegene Nachfrageüberhang kommt vor allem auch in den stark gestiegenen Mieten zum Ausdruck. Seit 2014 hat sich die Median-Angebotsmiete über alle Wohnlagen um 41 % auf aktuell knapp 14,70 €/m<sup>2</sup> erhöht. An den deutschen A-Standorten weist nur Berlin eine stärkere Steigerung im zugrundeliegenden Zeitraum auf. Im zurückliegenden Jahr

- (2020) hat sich das Tempo aber spürbar verlangsamt, sodass nur noch ein Zuwachs von 2 % zu verzeichnen war. In den sehr guten Lagen sind die Angebotsmieten sogar leicht um 3 % gesunken. Ob sich dieser Trend verfestigt, bleibt aber noch abzuwarten.
- Im Gegensatz zu vielen anderen Metropolen fällt der langfristige Zuwachs in den Wohnlagen mit einfacher



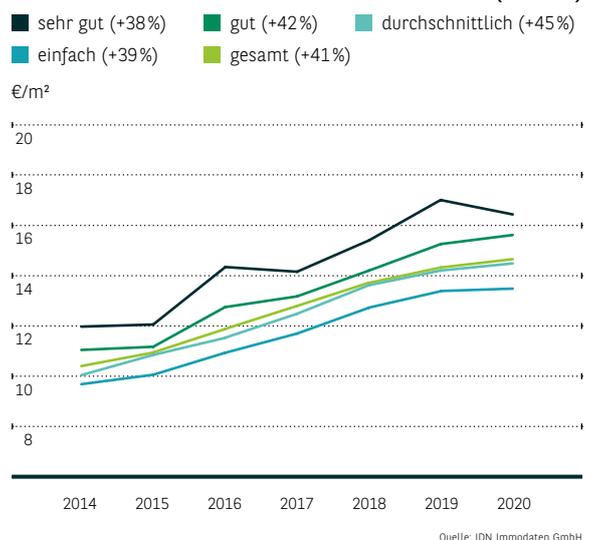
Seit 2014 zweitstärkstes Mietwachstum nach Berlin  
 In 2020 erste Konsolidierungstendenzen erkennbar  
 Keine starken Nachholeffekte einfacher Lagen

Qualität mit +39 % etwas unterdurchschnittlich aus, wohingegen die Lagen mit durchschnittlicher (+45 %) und guter Qualität (+42 %) leicht überproportional zulegen. Mit ausschlaggebend hierfür ist die Tatsache, dass die Ausdifferenzierung der Stadtteile bezüglich ihrer Wohnqualität aufgrund der besonderen topografischen Situation in Stuttgart weniger ausgeprägt ist als in den meisten anderen Metropolen. Es gibt also weniger qualitativ einfache Bereiche, sodass die aus anderen Städten bekannten Aufholeffekte geringer ausfallen.

- Die höchsten Mieten finden sich u. a. in den westlich der Innenstadt gelegen Stadtteilen mit sehr hoher Wohnqualität. Hierzu gehört beispielsweise der Standortbereich Relenberg/Universität, wo im Mittel Angebotsmieten von 18,25 €/m<sup>2</sup> aufgerufen werden. Damit bewegt sich diese Lage auf dem gleichen Niveau wie das traditionelle Stuttgarter Luxus- und Villenviertel Killesberg/Am Bismarckturm. Nur knapp dahinter folgt die Lage West (Feuersee/Rosenberg), wo 18,15 €/m<sup>2</sup> notiert werden. In allen übrigen Stadtteilen liegen die Mieten im Mittel dann bereits unter der 18 €/m<sup>2</sup>-Marke.
- Aufgrund der skizzierten Stuttgarter Sondersituation hinsichtlich der Lagequalitäten sind im Gegensatz zu anderen A-Städten keine Ausreißer zu beobachten, bei denen sich die Mietpreise, vor allem in einfachen Lagen, teilweise verdoppelt haben. Die stärkste Dynamik verzeichnen eher durchschnittliche Lagequalitäten. Als Beispiele stehen Wangen/Untertürkheim mit einem Mietpreisanstieg seit 2014 von 55 % oder Weilimdorf mit einem Zuwachs von 53 %. Bei den sehr guten Lagen sticht West (Feuersee/Rosenberg) heraus, wo die Mieten mit 52 % ebenfalls überproportional zugelegt haben.



ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHNLAGEN (BESTAND)



ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)



# MARKT FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

## PREISE TEILWEISE VERDOPPELT

- Nicht nur die Mieten, sondern auch die Wohnungspreise haben stark zugelegt. Wie auch an den anderen A-Standorten fiel der Anstieg dabei spürbar höher aus als auf dem Mietwohnungsmarkt. Seit 2014 hat der Median-Angebotspreis für Eigentumswohnungen um stolze 74 % auf über 4.570 €/m<sup>2</sup> angezogen. Im Gegensatz zur Mietentwicklung setzte sich der Aufwärtstrend hier auch 2020 mit einem Plus von 8 % über den Gesamtmarkt nahezu unverändert fort. Vor allem die sehr guten (+13 %) und guten Lagen (+11 %) trafen auf eine große Nachfrage, die zu entsprechenden Preissteigerungen beitrug.
- Auch über den Gesamtzeitraum seit 2014 betrachtet fiel der Zuwachs in den sehr guten Lagen mit 82 % überproportional hoch aus. In der längerfristigen Betrachtung gilt dies aber auch für die Wohnquartiere mit einfacher Qualität, in denen die Preise sogar um 83 % zugelegt haben. Aufgrund dieser Entwicklung ist der preisliche Abstand zwischen einfachen und sehr guten Lagen relativ betrachtet stabil geblieben und



Preise fast doppelt so stark gestiegen wie Mieten

In einzelnen Lagen seit 2014 mehr als verdoppelt

Killesberg / Am Bismarckturm  
mit Abstand teuerste Lage

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



Killesberg /  
Am Bismarckturm



Karlshöhe



Relenberg /  
Universität



Pragfriedhof /  
Weissenhof



Hasenberg

Quelle: IDN Immodaten GmbH

Foto: M. Schoenfeld

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



Zuffenhausen  
(4.375 €/m<sup>2</sup>)



Karlshöhe (6.185 €/m<sup>2</sup>)



Uhlandshöhe / Ostheim  
(4.740 €/m<sup>2</sup>)



Münster  
(4.165 €/m<sup>2</sup>)

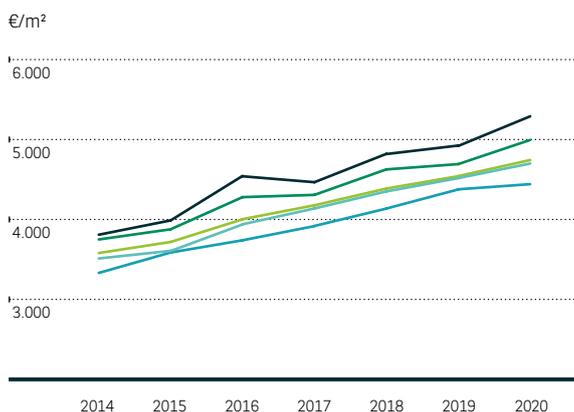


Gaisburg / Gablenberg (4.605 €/m<sup>2</sup>)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHLNLAGEN  
(BESTAND)

sehr gut (+82%) gut (+70%) durchschnittlich (+79%)  
einfach (+83%) gesamt (+74%)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2020 (BESTAND)

€/m<sup>2</sup> Median oberes Segment



Quelle: IDN Immodaten GmbH

beläuft sich im Mittel auf rund ein Viertel. In einigen anderen A-Städten hat sich die Lücke aufgrund von Nachholeffekten der einfachen Stadtteile im Zeitverlauf spürbar verkleinert.

- Die höchsten Preise werden erwartungsgemäß in den sehr guten Wohnlagen erzielt, also dort, wo auch die Spitzenmieten registriert werden. Einsamer Spitzenreiter ist die Stuttgarter Nobellage Killesberg/Am Bismarckturm, wo die Angebotspreise für Bestandsobjekte im Median bei 7.275 €/m<sup>2</sup> liegen. Für Liebhaberobjekte werden vereinzelt aber auch Preise jenseits der 10.000-€/m<sup>2</sup>-Schwelle aufgerufen. Mit deutlichem Abstand folgt Karlshöhe, wo aktuell 6.185 €/m<sup>2</sup> notiert

werden. Über der Marke von 6.000 €/m<sup>2</sup> liegen außerdem noch die Standortbereiche Relenberg/Universität mit 6.110 €/m<sup>2</sup> sowie Pragfriedhof/Weissenhof mit 6.030 €/m<sup>2</sup>.

- Bei den Preisen für Eigentumswohnungen gibt es, anders als bei den Mieten, durchaus einige Lagen, die ihre Werte seit 2014 mehr als verdoppelt haben. Neben dem qualitativ hochwertigen Standort Karlshöhe (+108 %) sind es vor allem Lagen mit durchschnittlicher Wohnqualität. Zu nennen sind hier beispielsweise Zuffenhausen (+112 %), Uhlandshöhe/Ostheim (+101 %) oder auch Münster mit +99 %.





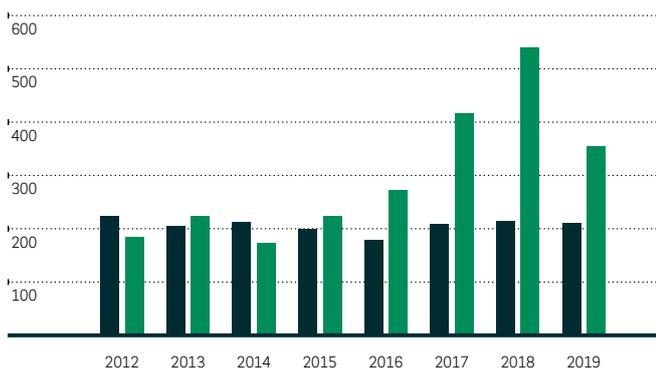
# MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

## SEHR KNAPPES ANGEBOT

- Vor dem Hintergrund der Entwicklung des Stuttgarter Wohnungsmarkts überrascht es nicht, dass viele Investoren großes Interesse am Erwerb von Mehrfamilienhäusern haben. Ein wesentlicher Grund hierfür ist, dass aufgrund der traditionellen Grundstücksknappheit kaum Chancen bestehen, den Angebotsengpass deutlich abzubauen, sodass sich auch für die Zukunft weitere Mietsteigerungspotenziale abzeichnen, an denen Käufer partizipieren wollen.
- Dieser Nachfrage steht aber nur ein sehr begrenztes Angebot gegenüber, insbesondere im Bestandssegment. Viele Eigentümer sind aktuell nicht bereit, ihre Objekte zu verkaufen, da vergleichbar lukrative Anlagealternativen für eine Reinvestition der erzielten Erlöse und Gewinne rar gesät sind. Das Marktgeschehen konzentriert sich deshalb in weiten Teilen auf Forward-Deals von Projektentwicklungen oder baurechtlich entwickelte Grundstücke.
- Wie knapp das Angebot ausfällt, unterstreichen auch die Zahlen des Gutachterausschusses zu den verkauften Mehrfamilienhäusern. Im Jahr 2019 belief sich der Geldumsatz in diesem Marktsegment auf rund 356 Mio. €, verteilt auf 210 Verkaufsfälle. Das Investitionsvolumen fiel damit trotz der eher noch gestiegenen Nachfrage geringer aus als in den beiden Vorjahren. Auch der mit etwa 1,7 Mio. € relativ geringe Umsatz pro Verkaufsfall spricht nicht dafür, dass ein hochwertiges Angebot in nennenswertem Umfang vorhanden war.
- Dass sich die Anleger entsprechend attraktive Objekte durchaus etwas kosten lassen, zeigt die Entwicklung der Verkaufspreise. Gleichzeitig kommt hierdurch die ausgeprägte Wettbewerbssituation zum Ausdruck. Die Vervielfältiger sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen, sodass für Neubauobjekte im Spitzensegment mittlerweile das 33,5-Fache der jährlichen Netto-Mieteinnahmen anzusetzen ist. Damit rangiert Stuttgart bundesweit auf Platz zwei. Nur in München werden noch leicht höhere Preise akzeptiert. ■

### VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

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



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Stuttgart

### ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

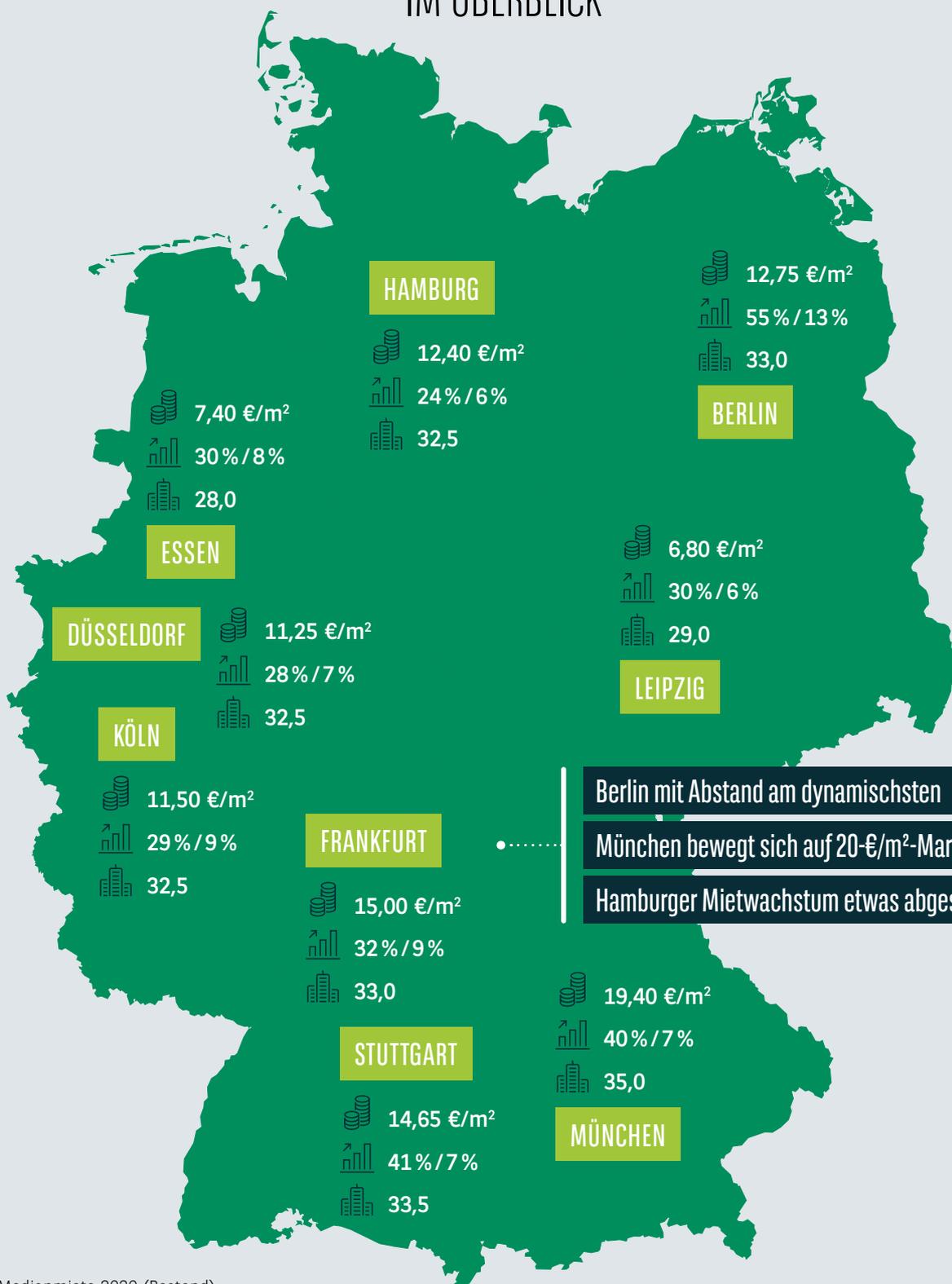
Spitzenmultiplier Neubau



Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH

# STANDORTE

## IM ÜBERBLICK



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

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

THE FUTURE IS NOW

# DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRIVATE VERMIETER

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



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

**ANDREAS VÖLKER**

Managing Director BNP Paribas Real Estate

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

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

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

## Definition PropTech

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



## 4 PROPTechs, DIE VERMIETER IM AUGE BEHALTEN SOLLTEN:

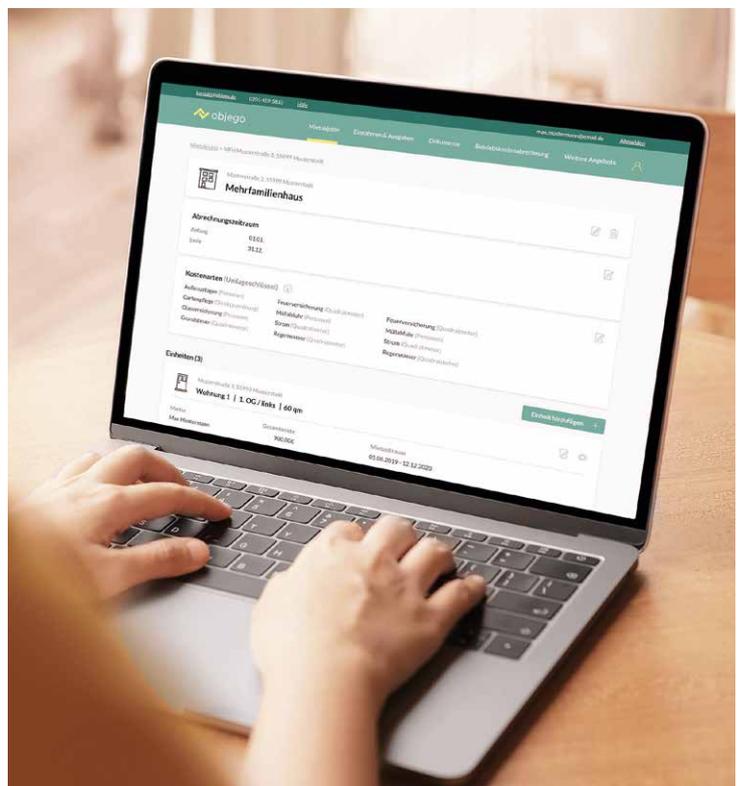
### objego liefert mobile Immobilienverwaltung

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

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

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

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



#### Einfach, intuitiv und sicher.

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

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. ■

## Wunderflats: Online-Vermietung ohne Zeitaufwand

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

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

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

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

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

## Digitalen Mehrwert für Mieter schaffen: KIWI macht Türen smart

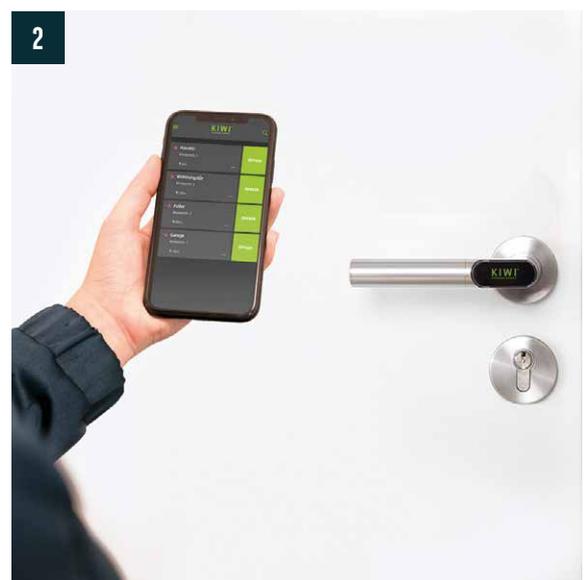
Wie kommen die Handwerker von Doozer in die Wohnung? Bestenfalls mit einer Türsteuerung auf Entfernung und ohne persönlichen Kontakt. Diesen Effizienzgewinn sichert sich der digitale Wohnungsvermieter mit einem Anbieter wie KIWI. Dessen digitales Schließsystem lässt sich per App und KIWI-Transponder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

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

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



1



2

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

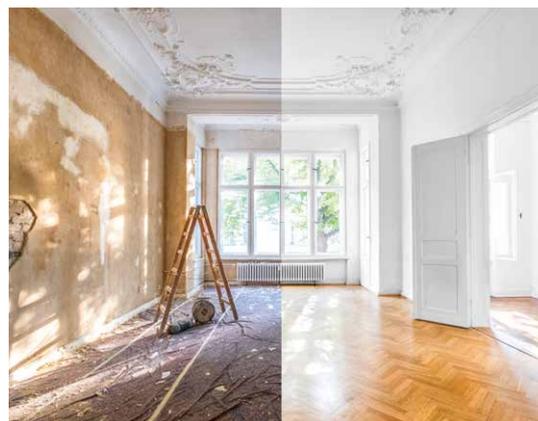
**2 — Öffnen per Klick:** Mit der Smartphone-App wird die Tür per Tab auf das Display geöffnet.



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

**NICHOLAS NEERPASCH**

Gründer und Geschäftsführer von Doozer



Im Bereich der Auftragsvergabe von 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. m<sup>2</sup>

Gebaute Fläche  
(seit Gründung 1999)

8,2 Mrd. €

Assets under Management  
(2020)

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



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

PHILIPP SCHMITZ-MORKRAMER  
Gründer von Quantum

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

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

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

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

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



fort: „Es gab ausländische Wettbewerber, die für 500 bis 900 €/m<sup>2</sup> kauften. Zahlen, die aus heutiger Sicht dem Märchenbuch der Immobilienwirtschaft zu entspringen scheinen.“ Auch als die „Schallmauer“ von über 1.000 €/m<sup>2</sup> durchbrochen wurde, sprachen deutsche Immobilienspezialisten von „überpreist“. Ausländische Investoren, wie etwa das US-Unternehmen Cerberus Capital Management, fingen aber gerade erst an, in den für sie unterbewerteten Markt zu investieren.

#### Tages-Schau

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

## Quantum Immobilien AG

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



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

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

### Blick in die Zukunft – auch ohne Glaskugel

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

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

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

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

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

### Herausforderungen im Visier

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

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

### Erfolgsfaktoren im Fokus

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

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

### Genau hinschauen: die ESG-Lupe

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

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

### Städte-Radar

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

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

### Sichtbares Quartiersgefühl

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

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

### Perfekte Sicht

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



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

**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.

**D**ie 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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>3</sup> 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 m<sup>3</sup> 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 CO<sub>2</sub>-Fußabdruck drastisch verringern und das Stadtklima neutral gestalten“, äußert sich von Köppen optimistisch.

### Gewachsen

Die Idee zu Roots kam nicht von ungefähr. Der Hamburger Immobilienentwickler hatte sich seit 2015 systematisch mit Holz als Alternative zum Wärmedämmverbundsystem (WDVS) auseinandergesetzt. Beim ersten Projekt in Berlin ersetzte dann eine 30 cm Massivholzwand das klassische WDVS. Daraus entwickelte sich das Unternehmensziel, nachhaltige Materialien für zukünftige Generationen zu verbauen. Und das in einer

Zeit, als noch niemand eine Verwendung für Holz in der Gebäudeklasse 5, also Häusern mit mehr als 13 m Höhe, sah. Ein Ansporn für Garbe. Seitdem sind rund 6 Mio. € in Forschung und Entwicklung investiert worden. Davon eine halbe Million Euro von der deutschen Umweltstiftung.

### Geradezu multifunktional

Auch andere Holzbau-Experten teilen die Meinung von Garbe und sehen in Holz ein Baumaterial, das dem Zeitgeist entspricht. Ein nachwachsender Rohstoff, der – aus nachhaltiger Waldwirtschaft entnommen – eine gute Alternative zu Beton bietet. Apropos Beton: Es geht nicht ganz ohne. Auch wenn vom Carport bis zum kompletten Quartier alles in Holzbauphase möglich ist, begrenzen Bauordnung und Brandschutz auch weiterhin die holzbaulichen Möglichkeiten. Treppenhäuser und Aufzugschächte werden weiterhin sprichwörtlich in Beton gegossen. Deshalb sprechen Immobilienexperten auch vom Hybrid-Holzhochhaus. Auch die Sockelfläche, auf der der 65 m hohe Wohn- und Büroturm sowie der Sechsgeschosser fußt, besteht aus Beton. Grund dafür ist die 2.000 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> 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 Bruttogeschossfläche 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.

## STUTTGART

Lautenschlagerstraße 22  
70173 Stuttgart

stuttgart.realestate@  
bnpparibas.com  
+49 (0)711-21 47 80-80



**MICHELLE RITTER**  
Associate 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

### **80539 München**

Maximilianstraße 35, Haus C /  
Eingang Herzog-Rudolf-Straße  
+49 (0)89-55 23 00-62



[WWW.REALESTATE.BNPPARIBAS.DE](http://WWW.REALESTATE.BNPPARIBAS.DE)

Diese Broschüre ist einschließlich aller ihrer Teile urheberrechtlich geschützt. Eine Verwertung ist im Einzelfall mit schriftlicher Zustimmung der BNP Paribas Real Estate Holding GmbH möglich. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. BNP Paribas Real Estate übernimmt keine Gewähr und keine Haftung für die enthaltenen Informationen und getroffenen Aussagen.

Stand: Mai 2021 Auflage: 5.000



**BNP PARIBAS  
REAL ESTATE**