

BERLIN

[WOHNIMMOBILIEN]

S. 6 — DEUTSCHER WOHNMARKT

Es steht viel auf dem Spiel ...

S. 18 — [BERLIN] FOKUSSIERT

Wer Berlin verstehen will, muss den Kiez verstehen

S. 22 — ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den Berliner Wohnimmobilienmarkt

S. 30 — DIGITALES QUARTIER

Fast Forward in der Quartiersentwicklung



IMPRESSUM

Herausgeber, Copyright & Redaktion

BNP Paribas Real Estate GmbH

Creative Direction & Design

KD1 Designagentur, Köln

Redaktion

Michaela Stemper

Titelfoto

www.lichtecht.de

Vielfalt ist für uns als Unternehmen entscheidend. Wir setzen uns daher auch für den Gebrauch einer inklusiven, wertschätzenden Sprache ein. Für Themen aus dem B2B-Bereich haben wir allerdings entschieden, Begriffe wie Kunde, Partner, Investor nicht bezogen auf Einzelpersonen, sondern neutral auf Firmen, Institutionen oder andere Organisationen zu verwenden.



INHALT

06

DEUTSCHER WOHNMARKT

Es steht viel auf dem Spiel ...

10

MIXED-USE

Valley – visionäre Entwicklung in Amsterdam

14

DIE WOHNMASCHINE IST TOT

Im Gespräch mit Gerhard G. Feldmeyer von HPP

18

[BERLIN] FOKUSSIERT

Wer Berlin verstehen will, muss den Kiez verstehen

22

ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den Berliner Wohnimmobilienmarkt



30

DIGITALES QUARTIER

Fast Forward in der Quartiersentwicklung

34

MODULARES BAUEN

Der Weg aus der Wohnungsknappheit

38

WOHNUNGSMÄRKTE IN EUROPA

Zwei Perspektiven

42

PROPTECHS EROBERN DIE IMMOBILIENWELT

Schneller, besser, digitaler



EDITORIAL



Was sind die Wohntrends von heute und morgen? Bereits zum dritten Mal geben wir mit unseren Wohnmarkt-Reports einen detaillierten Einblick in die wichtigsten Standorte Deutschlands.

„Der Markt zeigt sich weiterhin äußerst dynamisch. Die gestiegenen Bestandsmieten resultieren aus einem hohen Nachfragedruck bei weiterhin vorherrschender Angebotsknappheit. Da sich der Trend zur Urbanisierung voraussichtlich fortsetzt, dürfte nur eine konsequente Ausweitung der Bauaktivität zu Entlastung auf dem Mietwohnungsmarkt führen.“

CHRISTOPH MESZELINSKY
Head of Residential Investment,
BNP Paribas Real Estate

Wie entwickelt sich Wohnen in Deutschland? Heute, morgen und übermorgen? Auch im dritten Wohnmarkt-Report haben wir die wichtigsten Städte von Nord bis Süd analysiert. In jeder City erwarten Sie inspirierende Quartiersentwicklungen. Interessant, wie jede Stadt neben den großen Wohntrends auch eigene lokale Bedarfe erfüllt.

Die Herausforderungen, denen sich die Immobilienbranche zunehmend stellen muss, werden nicht geringer. Auf die Pandemie folgte die Ukraine-Krise. Inflationsraten erreichen Spitzenwerte, die Deutschland seit 40 Jahren nicht gesehen hat. Die Baukosten steigen, die Zinswende ist da.

Die vielzitierte Resilienz der Assetklasse Wohnen hat sich im zurückliegenden Jahr abermals bewiesen. So entwickelten sich Miet- und Kaufpreise weiterhin überwiegend positiv. Aber wann ist der Zenit überschritten? Wie gelingt das fragile Gebilde aus Lage, Kapital und Produkt? Dazu haben wir Produktentwickler:innen, Architekt:innen und Investmentgesellschaften zum Gespräch eingeladen.

Den Anfang macht der LEG Immobilien-Vorstandschef Lars von Lackum. Wie bei vielen anderen Unternehmen nimmt das Erreichen der Klimaziele inzwischen einen hohen Stellenwert bei der LEG ein. Von Lackums Maxime lautet: „Wir denken Nachhaltigkeit in jeder Kategorie. Die einzelne, jeweils klare Zielvorgabe muss am Ende des Tages individuell erfüllt sein.“ Darüber hinaus spricht er unter anderem über die Sanierung von Bestandsimmobilien und das damit einhergehende Spannungsfeld zwischen Klimaschutz, Miete und Rendite.

Wie ein ausländischer Entwickler auf den deutschen Markt blickt, erfahren wir im Gespräch über eine niederländische Immobilien-Vision. „The Valley wäre in Deutschland nicht so leicht zu realisieren. Typischerweise wird die Bauordnung sehr streng ausgelegt. Bei Plänen zu gemischt genutzten Objekten heißt es oft ‚Das geht nicht‘, äußert sich Coen van Oostrom von Edge Technologies. Was doch geht, erleben Sie in einem atemberaubenden Valley, voller Grün und mit verstörender Rauheit – mitten in Amsterdam.

Weg vom Uniformen. Diesen Gedanken greift auch Gerhard G. Feldmeyer im Architekt:innen-Interview auf. „Wir verstehen unter Wohnen heute mehr, als nur ein Dach über dem Kopf zu haben. Es ist ein Stück Selbstverwirklichung. Die monotone Wohnmaschine ist tot“, bricht er eine Lanze

für Vielfalt in Architektur und Nutzung. Mehr als drei Dekaden deutsche Wohnarchitektur und internationale Projekte schärften den Fokus des renommierten HPP-Architekten.

Auch Luca Bauernfeind von KAURI CAB betrachtet Digitales differenziert: Weniger Smart-Home-Anwendungen und mehr Data-Mining seien sinnvoll. „Folgerichtig setzen wir uns stark mit dem Thema Lowtech auseinander. Was stiftet echten Mehrwert? Mit Blick auf Nachhaltigkeit stellt sich die Frage, ob wartungsintensive Technik verbaut werden sollte, wenn sie kaum benötigt wird“, so Bauernfeind.

Wir geben die Suche nach dem Nutzen von Bits und Bytes nicht auf. So sprechen wir mit Stefan Dahlmanns von Nyoo Real Estate über volldigitalisierte Planungsprozesse und einen Superbaukasten. Er bestätigt: „Ich glaube, dass modulare Gebäudekonzepte das Potenzial haben, die enorme Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum zu bedienen. Schon heute bauen wir gegen ein immenses Defizit in den A-Städten an.“

Über Preisentwicklungen in diesen A-Städten diskutieren die AXA Investment Manager:innen Dr. Ulrike Haack und Joe Persechino – vor allem im europäischen Kontext. „Die Kapitalisierungsrate im europäischen Markt lag 2021 im Durchschnitt etwa bei 3 %. In Großbritannien, explizit in London, sprechen wir von 3,25 %, und in den nordeuropäischen Ländern von 3,5 %. Interessant finde ich Spanien, Portugal oder Italien“, verrät Persechino.

Zu guter Letzt stellen wir Ihnen drei Proptechs vor, die sie zukünftig nicht aus den Augen verlieren sollten. Von Bebaubarkeitsanalysen per AI über eine effiziente Budgetplanung bis zum Heizkostensparen – etablierte Proptechs, aber auch Start-ups setzen dort an, wo die Wohnungswirtschaft vor großen Herausforderungen steht.

Seien Sie gespannt auf die neue Ausgabe unserer Reports mit Blick auf Deutschland und Europa. Lassen Sie sich von der Vielfalt inspirieren!

Christoph Meszelinsky



DEUTSCHER WOHNMARKT

ES STEHT VIEL AUF DEM SPIEL ...

Wohnen gilt als krisenfest mit guter Perspektive. Eine hohe Nachfrage und solide Cashflows sprechen für Residential Investments. Soweit das traditionelle Bild. Aber lässt sich die Erfolgsgeschichte fortschreiben? Stehen wir an einem neuralgischen Punkt? Ein Gespräch mit Lars von Lackum, Vorstandsvorsitzender der LEG Immobilien SE, über aktuelle Risiken im Wohnmarkt.



1 — Ruhig, aber gut angebunden – der vielseitige Wohnungsbestand in Hilden zeichnet sich durch eine gute Infrastruktur aus, ist optimal an den öffentlichen Nahverkehr angebunden und bietet herausragende Freizeit- und Erholungsmöglichkeiten.

2 — Lars von Lackum, Vorstandsvorsitzender der LEG Immobilien SE

Herr von Lackum, welche Perspektive haben Investoren in deutsche Wohnimmobilien noch? Haben wir das Hoch bereits gesehen?

Lars von Lackum: Der Superzyklus im Segment Wohnen besteht zwar schon im zwölften Jahr, dennoch glauben wir, dass der Zenit noch nicht überschritten ist. Aus drei Gründen: erstens wegen des historisch großen Spreads von 250 bis 300 Basispunkten zwischen der Nettorendite von Wohnimmobilien und der Verzinsung der zehnjährigen deutschen Staatsanleihen. Das bedeutet, wir werden auch zukünftig weitere Aufwertungen im Bestand sehen. Zweitens: aufgrund der steigenden Wiederherstellungskosten. Wir beobachten eine deutliche Inflationierung der Materialkosten im Baugewerbe. Gleichzeitig sind steigende Lohnkosten zu erwarten. Beides führt dazu, dass sich die Baukosten erhöhen. Hinzu kommt der Preisdruck durch die nachhaltigen Aspekte. Zum Ende des Jahres 2021 mussten Neubaugkosten von 3.400 €/m² kalkuliert werden. Dafür können Sie zukünftig keinen laufenden Meter Wohnfläche mehr bauen. Drittens: Der sozial-ökologische Umbau unserer Volkswirtschaft gelingt nur durch Zuwanderung. Die Bundesanstalt für Arbeit rechnet mit 400.000 Arbeitenden pro Jahr. Diese erhöhen noch einmal deutlich die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum. Und wir werden auch wieder mehr Zuzug durch flüchtende Menschen sehen, die ein sicheres Zuhause brauchen – gerade mit Blick auf die dramatische Lage in der Ukraine.

„Keine Frage – der Bezahlbarkeit von Mieten müssen wir uns sicherlich alle stellen.“

Als ehemaliger Vorstand der ERGO Versicherungsgruppe haben Sie sicherlich auch heute noch einen besonderen Blick auf das Thema Risiko. Welche Risiken sehen Sie aktuell?

von Lackum: Ehrlicherweise gehe ich meinen Vorstandskolleg:innen mit der akribischen Durchsicht des umfangreichen Risikoberichts ein bisschen auf die Nerven. Aber die vorausschauende Behandlung von Risiken ist eben enorm wichtig.

Das Erreichen der Klimaziele nimmt inzwischen einen hohen Stellenwert ein. Zwei Beispiele: 2019 lagen die Kosten für die Beseitigung von Totholz, also Bäumen, die dem Klimawandel zum Opfer fielen, bereits bei 2 Mio. €. 2021 waren auch unsere Bestände vom Starkregen und Hochwasser an der Ahr betroffen. Was bedeutet, dass wir uns intensiv mit ökologischen Themen beschäftigen müssen: Liegen Bestandsgebäude beispielsweise in Regionen, die hochwassergefährdet sind? Auch beim Ankauf wird das geprüft – die Kosten für Schutzmaßnahmen steigen. Bei der Suche nach Lösungen ist allerdings nicht nur der Bestandhalter, sondern auch die jeweilige Kommune gefragt.

Beim Thema Mietregulierung muss ich vorwegschicken, dass wir nicht eine einzige Wohneinheit in Berlin halten. Insofern will ich mich als Kommentator am Spielfeldrand verstanden wissen. Die Zeit, die wir teilweise in Gesprächen für das Thema aufwenden, zeigt, dass Mietendeckel wie Enteignung Residential-Investoren nachhaltig beschäftigen. Viele treibt die Sorge um, dass die Berliner Diskussion der Einstieg in den Ausstieg aus der sozialen Marktwirtschaft in Deutschland sein könnte. Das können angelsächsische Investoren kaum nachvollziehen. Denn sie glauben, dass die freie Marktwirtschaft stets die besseren Lösungen bietet. Deshalb wird dieses Szenario mit Argwohn betrachtet.

Keine Frage – der Bezahlbarkeit von Mieten müssen wir uns sicherlich alle stellen. Dafür braucht es verlässliche Rahmenbedingungen: von der Mieterhöhung im Bestand über die Ausgestaltung für Neumietende bis hin zu Modernisierungsumlagen. Wenn ich keine Möglichkeit habe, die Kosten für eine nachhaltige Sanierung auf die Miete umzulegen, werde ich mich mit den Maßnahmen schwertun. Die spontane Abschaffung der KfW-Förderung war ein Schock für die Branche. So wird Vertrauen in der langfristig denkenden Marktwirtschaft zerstört. Letztendlich müssen sich alle Beteiligten verständigen, damit auch zukünftig noch Eigen- und Fremdkapital in dieses Segment fließen.

Und wo liegen Chancen? Beispielsweise in der Digitalisierung, denn als Chief Digital Officer waren Sie 2019 für das Segment verantwortlich.

von Lackum: Zunächst birgt der Klimaschutz nicht nur Risiken, sondern bietet auch unternehmerische Chancen. Es ist die einmalige Gelegenheit, den eigenen Bestand energieeffizient zu modernisieren und das Know-how daraus Dritten anzubieten.

Zur Digitalisierung: Intensiviert haben wir im Betrieb das Thema Robotic Process Automation, kurz RPA. Standardtätigkeiten wurden durch Algorithmen ersetzt. Zum Beispiel die Durchsicht eingehender Postsendungen. Ein „Roboter“ prüft eingehende Mails und steuert Mietgutschriften, Mahnungen oder Nebenkosten. So gelingt eine optimale Allokation auf Mitarbeitende. Das ist sicherlich noch keine KI, hilft aber, Effizienzen zu heben. Mittlerweile haben wir 53 dieser Co-Bots im Einsatz.

Modern und digital ist auch unsere Mietenden-App. Allerdings wird diese gar nicht so intensiv genutzt, wie wir uns das vielleicht gewünscht hätten. Also versuchen wir, das Engagement zu erhöhen. Etwa indem wir die Möglichkeit schaffen, Dienstleistungen rund um das Gebäude zu bewerten. Wie wurde der Rasen gemäht? Wie zufrieden ist man mit der Treppenhausreinigung? Der Nutzen ist wechselseitig: Mietende finden dadurch mehr Gehör, Dienstleister können ihre Qualität verbessern. Auch Angeboten von Kooperationspartnern stehen wir offen gegenüber, um die Zufriedenheit der Mieter:innen zu steigern. Amazon kann beispielsweise mithilfe einer digitalen Lösung Pakete in unseren Quar-

tieren direkt an der Haustür zustellen, auch wenn niemand zu Hause ist. Trotz aller Bemühungen müssen wir bei Mietpreisen von 6,10 €/m² zugeben, dass wir nicht der Pionier bei allen digitalen Entwicklungen, etwa im Smart-Home-Sektor, sein können.

Wie diversifiziert die LEG ihr Immobilienportfolio, um eine gute Balance zwischen Chance und Risiko zu finden?

von Lackum: Wir möchten Marktführer bei bezahlbarem Wohnen sein – hier kennen wir uns bestens aus. In unserem Portfolio sind 22 % des Bestands öffentlich gefördert. Und auch im freifinanzierten Bestand liegt unsere Durchschnittsmiete in der Regel unter der des Wettbewerbs. Um zu wachsen, haben wir in den vergangenen Jahren gezielt Bestände dazugekauft, die genau in dieses Segment passen, u. a. von Vonovia und Vivavest, der Deutschen Wohnen oder zuletzt von der Adler Group. Regionale Diversifikation bedeutet für uns zunächst die Investition über die Landesgrenzen von NRW hinaus, und nicht nur zwischen Aachen und Münster, sondern zwischen Flensburg und Mannheim aktiv zu sein.

Der zweite Aspekt der Diversifikation findet sich in unserem Neubauprogramm. Bis 2023 sollten jährlich

„Natürlich agieren wir in einem Dreieck aus Klimaschutz, Miete und Rendite.“



Nur zehn Fahrradminuten von der Innenstadt entfernt – die autofreie Gartensiedlung Weißenburg in Münster bietet ein Wohnerlebnis der besonderen Art.

500 Einheiten gebaut oder als Neubau gekauft werden. Inzwischen haben wir das Ziel auf 1.000 Einheiten ab dem Jahr 2026 erhöht. In Kooperation mit Goldbeck setzt LEG verstärkt auf modulares Bauen, um Fortschritte bei der Schaffung von bezahlbarem Wohnraum zu erzielen. Aber auch, um den eingangs erwähnten steigenden Baukosten zu begegnen.

Wie geht das Unternehmen mit Klimazielen und der Sanierung von Bestandsimmobilien um? Lohnt sich im Spannungsfeld von gestiegenen Baukosten und bezahlbarem Wohnen eine Sanierung?

von Lackum: Natürlich agieren wir in einem Dreieck aus Klimaschutz, Miete und Rendite. Als ehemaliges Unternehmen des Landes NRW mit einem etwas stärkeren Gewicht auf dem sozialen Aspekt. Das heißt, wir stellen uns stets die Frage, ob eine energetische Sanierung für den Einzelnen tragbar ist. Dazu muss die traditionelle Art der Sanierung mit bis zu fünf unterschiedlichen Gewerken hinterfragt werden. Vieles davon ist planungsintensiv und kostentreibend. Wenn wir mehr Geschwindigkeit an den Tag legen wollen und mit Blick auf die Kostendegression, brauchen wir serielle Sanieren. Dennoch werden unterm Strich Kosten für Mietende übrig bleiben. Was nicht passieren darf: Dass Einkommensschwächere in nicht sanierten Gebäuden wohnen und wegen steigender Energiepreise durch die CO₂-Besteuerung im Winter nicht mehr heizen können. Das sind Zustände wie in Südosteuropa, die ich für ein reiches Industrieland wie Deutschland für untragbar halte. Andererseits dürfen Gebäude auch nicht so saniert werden, dass sich Mieter:innen aufgrund der Umlagen ihre Wohnung nicht mehr leisten können. Neben der Förderung der Vermieter:innen braucht es deshalb zwingend eine sozial gerechte Förderung für Mietende. Das geplante Energiegeld von 135 €/Person ist ein erster Schritt in die richtige Richtung. Wer die Miete trotzdem nicht stemmen kann, kann eine Härtefallregelung in Anspruch nehmen. Hier haben wir uns mit Vonovia und Vivavest Wohnen auf ein gemeinsames Konzept verständigt.

Welche ESG-Ziele verfolgen Sie als Unternehmen?

von Lackum: Unsere nachhaltigen Ziele wirken nicht nur nach außen, sondern werden auch nach innen gelebt. Alle Mitarbeitenden werden an kurz- und vor allem langfristigen ESG-Zielen gemessen. Im Bereich Umwelt beschreiten wir einen CO₂-Reduktionpfad, den wir Mitte vergangenen Jahres definiert haben. Er wir das Unternehmen und damit den verwalteten Immobilienbestand bis 2045 von anfänglich 36,7 kg CO₂/m² auf 2 kg CO₂/m² führen. Dieses Jahr möchten wir allein mit eigenen Modernisierungsmaßnahmen 4.000 Tonnen CO₂ einsparen. Auf mittlere Sicht haben wir uns vorgenommen, innerhalb von vier Jahren unsere CO₂-Emissionen um mindestens 10 % zu verringern. Bei der sozialen Betrachtung arbeiten wir auf Zufriedenheitsziele für Kund:innen und Mitarbeiter:innen hin. Letzteres ist mit Blick auf die

aktuelle Lage am Arbeitsmarkt nochmals stärker in den Fokus gerückt. Im Bereich Governance blicken wir auf das Sustainalytics Rating. Dabei wird unser Verbleib in der „vernachlässigbaren“ Risikokategorie angestrebt. Aktuell ist LEG übrigens als eines der 50 besten von mehr als 14.000 Unternehmen weltweit getatet.

Viele Unternehmen berechnen für ihr nachhaltiges Handeln zudem oftmals eigene Indizes, bei denen eine Zielverfehlung in einem Bereich durch eine Überperformance in anderen ausgeglichen werden kann. Wir denken Nachhaltigkeit in jeder Kategorie. Die einzelne, jeweils klar messbare Zielvorgabe muss am Ende des Tages individuell erfüllt sein.

Wie gelingt der LEG SE als börsennotiertes Unternehmen der Spagat zwischen Aktionärsinteressen und gutem, bezahlbarem Wohnen?

von Lackum: Es mag den ein oder anderen verwundern, aber unsere Investoren sind große ESG-Befürworter. Beispielsweise haben BlackRock oder Massachusetts Financial Services (MFS) einen sehr klaren Blick auf die ESG-Anforderungen. Wir tragen unseren Teil als sozial orientiertes Unternehmen mit Gewinnerzielungsabsicht bei. Die langfristige Orientierung unserer Investoren passt somit zum Markt und ist nicht von kurzfristigen Gewinnerzielungsabsichten getrieben. Es wird also nicht um eine Dividendenerhöhung in der dritten Nachkommastelle gefeilscht.

Es heißt, politische Börsen hätten kurze Beine. Gilt das auch für den Wohnmarkt? Also darf man die aktuellen Regulierungen im langfristigen Vergleich nur als kurze Einschläge ins Wohnkontor betrachten?

von Lackum: Das Berliner Thema wird sich beruhigen, wenn es ein Ergebnis der Expert:innenkommission zur Enteignung und ein klares politisches Statement der dortigen Regierung geben wird. Bis zur endgültigen Klärung wird das allerdings sehr wohl ein Thema sein, das die Aktien im deutschen Wohnmarkt immer wieder belasten wird. Man darf die Tragweite nicht verkennen: Die Sorge ausländischer Investoren gilt dem Fortbestehen der sozialen Marktwirtschaft über alle Branchen hinweg. Hingegen sind Veränderungen der Kappungsgrenze oder die Verlängerung der Mietspiegelzeiträume nur kurz von Bedeutung und lassen Aktienkurse temporär schwanken.

Eine Frage zum Abschluss: Wie investieren Sie privat?

von Lackum: An der Börse bin ich wohl der beste Kontraindikator. Was ich kaufe, davon lässt man besser die Finger. Das können sogar meine Kinder bestätigen. Alle Chancen rund um Bitcoin und Tesla habe ich verkannt. Privat bin ich sehr risikoavers und investiere in die Assetklasse, in der ich mich am besten auskenne: Wohnen. Mein Lieblingsobjekt ist meine erste Wohnimmobilie. Hier bin ich weiterhin Bestandhalter und verliebt in mein kleines Mehrfamilienhaus in Köln-Lindenthal. ■

MIXED-USE

VALLEY – VISIONÄRE ENTWICKLUNG IN AMSTERDAM



Atemberaubend, voller Grün und in ihrer Rauheit verstörend erheben sich die Türme des Valley über Amsterdams Financial District. Die zukunftsweisende Projektentwicklung von Edge könnte auch deutsche Großstädte inspirieren.

Namensgebend für Valley waren die eindrucksvoll terrassierten Fassaden, die den Eindruck einer modernen Berg- und Tallandschaft vermitteln. Auf den ersten Blick wirkt das Gebäude mit seinen drei Türmen und kantigen Balkonen tatsächlich wie eine zerklüftete Felsformation inmitten der glatten Glasfassaden im Central Business District (CBD) Amsterdams. Teile des Äußeren bilden eine einzigartige, öffentliche Landschaft, die auch das Innere des Gebäudes für die Außenwelt öffnet. Der Architekt Winy Maas stellt bewusst die Frage: Wo endet das Gebäude, und wo beginnt die Natur? Diesen Effekt erzielt er vor allem mit über 13.000 Pflanzen, die das Gebäude begrünen. Die Macher sprechen von einer „grünen Explosion“.

Zukunftsweisende Projekte erfordern Mut ...

Nur fünfeneinhalb Jahre dauerte es von der Ausschreibung bis zur Fertigstellung des 75.000 m² großen Projekts. Im Gespräch mit Coen van Oostrom, dem Gründer des führenden nachhaltigen Projektentwicklungsbüros Edge, blickt die Redaktion des City Reports hinter die Fassade dieses außergewöhnlichen Gebäudes. „Die größte Herausforderung bestand darin, mit einem ambitionierten, wenn nicht gar verrückten Entwurf in den Wettbewerb zu gehen. Und diesen nach dem Zuschlag tatsächlich realisieren zu müssen. Da schlägt man als Entwickler hart auf dem Boden der Realität auf“, äußert sich der sympathische Coen van Oostrom. Denn die Stadt Amsterdam wollte den Entwurf des international erfolgreichen Architekten Winy Maas vom Architekturbüro MVRDV bis ins kleinste Detail realisiert sehen. Beginnend bei den Balkonen über die Blickachsen bis hin zu den Materialien. „Natürlich hatten wir zwei Monate lang intensiv an einem Wettbewerbsentwurf gearbeitet, aber nicht jedes Detail exakt definiert“, erklärt der Projektentwickler. Auch während des gesamten Prozesses musste das Team kontinuierlich die Erwartungen der städtischen Verantwortlichen mit dem tatsächlich entstehenden Gebäude abgleichen. Ein komplexes Unterfangen.

... und Durchhaltevermögen.

Nach sechs Jahren beschreibt Coen van Oostrom das Projekt dennoch als guten Lauf – vom Start bis zur Zielinie. Leichte Verzögerungen gab es lediglich zu Baubeginn: Als die ersten Pfähle gesetzt waren, musste man das Gebäude wegen eines Berechnungsfehlers um einen Meter verschieben.

Und am Ende schlug die Pandemie zu. Coen van Oostrom erinnert sich: „Unsere Materialbeschaffung funktionierte nicht mehr. Die Steine für die Außenfassade stammten aus einem spanischen Steinbruch. Übrigens das gleiche Material, das zum Bau der Sagrada Familia in Barcelona verwendet wird. Dann wieder fehlte Dachmaterial aus Norditalien.“ Trotz Ausnahme-

situation pochten einige der zukünftigen Mieter:innen auf ihre Verträge und machten Druck bei der Fertigstellung. „Diesen wollten wir aber nicht weitergeben, weil sich die Lieferanten in einer ohnehin schon schwierigen Situation befanden. Da fragt man sich, wo das Zwischenmenschliche bleibt“, äußert sich van Oostrom kopfschüttelnd. Betrachte man die Komplexität des Projekts grenze es an ein Wunder, dass Valley fast planmäßig fertiggestellt wurde. Nur für die Begrünung war das Team einfach zu spät – die Pflanzzeit war vorbei. „Die ‚grüne Explosion‘ muss noch bis zur großen Eröffnung im Sommer 2022 warten“, so van Oostrom.

Mehr als ein atemberaubendes Äußeres

Die Macher des Projekts vertreten die Meinung, dass die Stadt der Zukunft eine lebendige wie lebenswerte City sein muss. Weg von langweiligen Klötzen. „Natürlich gibt es gelungene Architekturkonzepte. Aber bei den wenigsten entsteht ein Wow-Effekt. Es fehlt das Spektakuläre. Bei Valley ist das anders: Jeden Tag fahren Menschen staunend daran vorbei. Sie filmen und posten. Valley inspiriert einfach“, schmunzelt der Projektentwickler. Aber noch wichtiger seien die Menschen – im Gebäude und in der unmittelbaren Umgebung. Sie würden, so van Oostrom, diese besondere Architektur mit der Zeit als Teil ihres Alltags sehen. Aber die verbindende Funktion des Gebäudes entfalte seine Wirkung weit über das erste Staunen hinaus.

So betritt man bei Valley eine Stadt in der Stadt. Zwei imposante Treppenaufgänge führen zum zentralen Atrium. „The Grotto“ (ital. Grotte / Höhle) ist das Herzstück des Gebäudes. Über das helle Atrium entdecken Besucher:innen Restaurants oder Kaffeebars, Angestellte gehen ins Büro, Bewohner:innen nutzen Sportmöglichkeiten oder den Pool. Sogar einer der ältesten Fußballclubs der Niederlande, der AFC, konnte seine neuen Räumlichkeiten in das Gebäude verlegen. Nicht zuletzt wird der Top Floor mit einem Club für die Öffentlichkeit zugänglich sein.

Van Oostrom erklärt: „Das Projekt profitierte von den Erfahrungen aus dem Glencore Rotterdam Building. Dort standen die einzelnen Nutzungsarten für sich allein: ein großer Block Office neben einem großen Block Residential. Ein Miteinander konnte nicht geschaffen werden.“ Deshalb versuchten Architekten und Entwickler bei Valley, die unterschiedlichen Interessen und Bedürfnisse miteinander zu verweben: die der Office-Mieter:innen ebenso wie die der Bewohner:innen, der Restaurantbesitzer, aber auch die der Öffentlichkeit. „Das Gebäude ist so konzipiert, dass Nutzer:innen sich konsequent durchmischen“, erklärt der Entwickler.

Assetklassen neu denken

Unterschiedliche Funktionen in einem Gebäude werden selten realisiert. Warum? „Das liegt am Schubla-

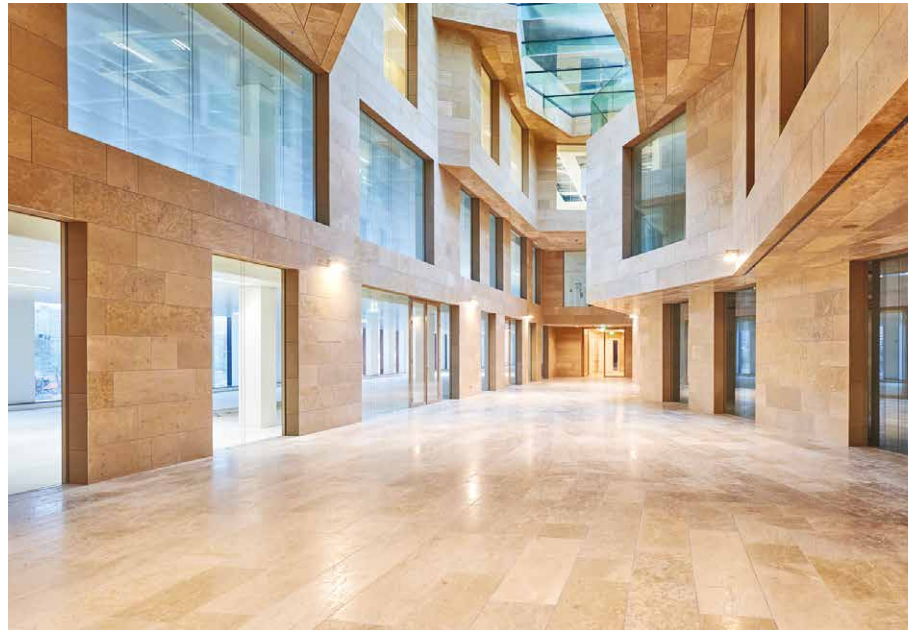
dendenken. Wer in Büro investieren will, realisiert ein Projekt in großem Umfang am Standort A. Für Residential wird dann Standort B gewählt. Es gab bislang wenig institutionelle Investoren, die verschiedene Funktionen in einem Gebäude präferieren“, so van Oostrom aus seiner Erfahrung. Aber das ändere sich. Auch weil Asset Manager merken, dass spektakuläre Mixed-Use-Gebäude zu deutlich höheren Mieterträgen führen könnten. Deshalb sei er der Ansicht, dass dies das Konzept der Zukunft sein könnte: faszinierende Architektur und verbindende Funktionen in einem Gebäude. Eine neue gemischte Assetklasse. Die multiple Nutzung von Valley könne man übrigens beliebig weiterdenken: vom klassischen Hotel über Serviced Apartments bis hin zu Co-Working-Spaces. All diese Überlegungen werden in Valley 2.0 eingehen, ist Coen van Oostrom überzeugt.

Weiterdenken: Nachhaltigkeit

Valley fasziniert auf den ersten Blick mit seiner Architektur, überzeugt langfristig mit seinen unterschiedlichen Funktionalitäten und setzt Standards beim Thema Nachhaltigkeit. „Das Gebäude punktet durch viele nachhaltige Details und Materialien. Insgesamt ist das Energiemanagement bemerkenswert“, so van Oostrom, „Edge hat sein Ziel erreicht, ein äußerst nachhaltiges Gebäude in Amsterdam zu errichten. Das Gebäude weist nicht nur ein hohes GPR-Gebäudeergebnis (8) und einen negativen EPC-Wert (-0,3) auf, sondern soll auch bald ein BREEAM Excellent-Zertifikat für Büros erhalten.“ Er erzählt, dass der Investor zusätzlich investierte, um ein Best-in-Class-Gebäude zu realisieren.

Zukunftsorientierte Entwicklungen

In der CBD-Area Amsterdams sind traditionell Banken beheimatet. ABN Amro sitzt beispielsweise noch in nächster Nachbarschaft, wird aber künftig seinen Platz räumen. Das wiederum lässt Raum für eine neue, diversere Entwicklung: Start-ups siedeln sich nun hier an, Dienstleister wie Technologieunternehmen kommen hinzu. „Die alte Business-Welt trifft auf die neue“, so der Projektentwickler. Er nennt es die introvertierte Gebäudearchitektur, die dazu führte, dass das Viertel an den Wochenenden wie ausgestorben wirkte. Erst als die Stadt Wohnbau links und rechts initiierte,



Valley erhielt seinen Namen aufgrund seiner beeindruckenden terrassenförmigen Fassade.

verbesserte sich die Situation. „Trotzdem blieb es ungemütlich“, findet van Oostrom.

„Für die Stadtentwicklung hat Valley fast metaphorische Wirkung: ein verbindendes Element zwischen lebendiger Architektur und technokratischer, kalter Umgebung. Das Gebäude besitzt einerseits Glasfassaden, die zum Umfeld passen. Auf der anderen Seite öffnet es sich mit seinem felsartigen Aussehen und dem vielen Grün seinen Besucher:innen. „Auf der einen Seite der Blick auf das, was war, auf der anderen Seite auf das, was kommen wird“, so der visionäre Entwickler.

Keine Vision in Deutschland?

„Zugegeben, ein Projekt wie Valley ist in Deutschland nicht so leicht zu realisieren“, erklärt van Oostrom mit einem Blick von außen. „Typischerweise wird die Bauordnung sehr streng ausgelegt. Hier ist ein Areal für Wohnbau, dort für Büros. Bei

Plänen zu gemischten Nutzungen heißt es häufig: ‚Das geht nicht‘. Niederländer sind da deutlich flexibler.“ Von Projektentwicklern erwarte man, dass sie mit ihren Ideen vorangehen, Dinge wagen und Grenzen verschieben. Das gelinge aber kaum im Umfeld einer deutschen Großstadt.

Die zweite Herausforderung: Während Edge in den Niederlanden mit einem eigenen Architekten in den Wettbewerb ging, ist das Prozedere in Deutschland kompliziert. Nach der Ausschreibung folgt der Architektenwettbewerb. Die Stadt entscheidet mit dem Entwickler über den Entwurf. „Ich glaube, so hätte Valley nie entstehen können“, schüttelt der Vorreiter bedauernd den Kopf. Er empfindet die strikte Regulierung als nicht mehr zeitgemäß und plädiert für eine Liberalisierung: „Warum nicht eine Bandbreite vorgeben? Mit klaren Linien, die nicht überschritten werden dürfen, uns aber bei den Nutzungen Freiheit lassen.“

„Wäre ich Bürgermeister von Frankfurt oder Berlin, würde ich ein großes Areal für eine internationale Bauausstellung zur Verfügung stellen. Den Entwicklern freie Hand lassen und bitten, mit den Entwürfen zu überraschen.“



Frankfurt in die Zukunft denken

„Jede Großstadt braucht verbindende, einladende Gebäude. Realisierbar wäre unser Konzept vielleicht in Hamburg oder Berlin, wenn man die Verfügbarkeit von Flächen betrachtet. Auch wenn Berlin gerade ein sehr politischer Markt ist“, so van Oostrom. Er sieht Potenzial überall dort, wo die Einteilung in Bauzonen gelockert werden kann.

Die Idee aus Amsterdam ließe sich beispielsweise auf Frankfurt übertragen. „Ich denke, der interessanteste Teil der Mainmetropole ist gleichzeitig der schlimmste: das Areal rund um den Hauptbahnhof. Tritt man vor das historische Bahnhofsgebäude, sieht man deutlichen Entwicklungsbedarf. Eine innerstädtische Lage, die unter ihren Möglichkeiten bleibt. Hier sollte mehr Wow-Effekt

als Bäh-Erlebnis entstehen. Die Innenstadt ist mir am Abend, nach den Bürozeiten, persönlich noch zu leer. Das könnte man beleben“, denkt der Entwickler in die Zukunft.

Letztendlich muss man Projekte wie Valley live erleben. Im Grotto die Lebendigkeit eines Marktplatzes spüren. Sich in der Roof-Top-Bar den Wind um die Nase wehen lassen. Nur, wer den Zeitgeist und die Zukunftsperspektiven für Menschen im urbanen Umfeld antizipiert, kann erfolgreich Stadtentwicklung betreiben. „Deshalb möchten wir Verantwortliche aus Großstädten wie Hamburg oder Berlin einladen, Valley zu besuchen. Wenn wir zeigen, was möglich ist, können wir miteinander in einen Dialog treten“, äußert sich Coen van Oostrom optimistisch. ■

Der Artikel basiert auf einem Interview vom 27.01.2022

„Das Architekturprojekt Ben van Berkels zeigt, was möglich ist, wenn man große, innerstädtische Areale neu denken darf. Wenn Entwickler und Stadt an einem Strang ziehen. Beim FOUR wird der Trend zur gemischten Nutzung sichtbar.“

SMART CITY

In einer smarten City werden Daten und Informationen über alles gesammelt, was in dieser Stadt passiert, und Schlüsse daraus gezogen. Das beginnt beim Licht über den Verkehr bis hin zum Energie-, Gesundheits- oder Abfall-Management. Technologie kann dabei helfen, Städte benutzerfreundlicher, das heißt lebenswerter zu gestalten. Das Menschliche darf bei allem Effizienzdenken nicht auf der Strecke bleiben. Damit das in der Praxis gelingt, sollte man nicht Gebäude für Gebäude denken, sondern einen Masterplan für die Stadtentwicklung erarbeiten. Ein Beispiel, das eher den Stadtrand betrifft, ist Lichtverschmutzung oder Lichtsmog. Es wäre ein Leichtes, die Beleuchtung auszuschalten, wenn sich niemand auf der Straße befindet. Ein Sensor schaltet das Licht erst an, wenn Fußgänger:innen, Radfahrende oder Autos die Stelle passieren. Dadurch ließen sich Ressourcen und Kosten einsparen. Gleichzeitig würden Vögel zurückkehren, die nicht mehr durch das Licht geblendet werden. Wie wäre es, große Unternehmen wie etwa Osram einzuladen, Lösungen für solche Konstellationen zu finden? Die Einsparungen der Energiekosten könnte in diesem Fall die Installation der Sensoren finanzieren. Für diese Art von Gedankenaustausch sollte es einen offenen Ort, einen Think Tank, in jeder Stadt geben.

IM GESPRÄCH MIT GERHARD G. FELDMEYER VON HPP

DIE WOHNMASCHINE IST TOT





„Sie glauben nicht, wie viele Wohnungen mit unnötig schlechten Grundrissen ich in meiner Karriere gesehen habe.“

GERHARD G. FELDMEYER

Geschäftsführender Gesellschafter bei HPP

Mehr als 33 Jahre deutscher Wohnarchitektur und viele internationale Projekte ändern den Blickwinkel: Man besinnt sich auf Bewährtes. Denkt Neues. Und lässt so einiges. Ein inspirierendes Gespräch mit dem Architekten Gerhard G. Feldmeyer, geschäftsführender Gesellschafter bei HPP, über Wohnmaschinen, Wohlfühl und neue Wohnkonzepte.

Herr Feldmeyer, Sie verfügen wie kaum ein anderer über eine langjährige Erfahrung im deutschen wie internationalen Markt. Die Assetklasse Wohnen galt lange als langweilig. Die Architektur als funktional. Wie schätzen Sie persönlich die Situation heute ein?

Gerhard G. Feldmeyer: Wir verstehen unter Wohnen heute mehr, als nur ein Dach über dem Kopf zu haben. Es ist ein Stück Selbstverwirklichung. Die monotone Wohnmaschine nach Le Corbusiers Unité d'Habitation ist tot. Diese großmaßstäblichen 60er- und 70er-Jahre-Bauten sind problematisch. Im aktuellen Neubau herrscht oft der Wunsch nach Kleinteiligkeit. Selbst im Geschosswohnungsbau, wo mehrere Häuser einen Block bilden, will trotzdem jede:r identifizieren können, wo er oder sie wohnt. Das kann eine bestimmte Balkonausbildung, ein Erker oder eine Loggia sein. Es geht darum, wahrnehmbar zu bleiben. Natürlich gibt es noch Architekten, die die Wohnmaschine propagieren, weil sie vermeintlich modern ist. Ich will das nicht verteufeln, es ist letztlich immer eine Frage der Qualität. Ein Wohnblock, der sensibel und kreativ gestaltet ist, hat durchaus seine Berechtigung. Für diesbezüglich gelungen halte ich den von HPP geplanten Wohnblock im maxfrei-Quartier in Düsseldorf. Die in der Umgebung vorhandene Zie-

gelbauweise wurde aufgegriffen und vielfältig interpretiert. Ich bevorzuge eine dezente Individualität, ohne dass es gewollt wirkt.

Was ändert sich außerdem? Was macht Wohnen noch spannend?

Feldmeyer: Andere Länder, anderer Wohnbau: In der Türkei entstehen beispielsweise Wohnungen, die rechts und links von einem Mittelflur abgehen. Das wäre in Deutschland undenkbar. Viele befürchten, in der Anonymität zu versinken. Das Streben nach Gemeinschaft, neudeutsch Community, ist ein deutlich spürbarer Trend. Mit der Folge, dass mehr Räume für Begegnung geplant werden. Diese lassen sich gut ins Erdgeschoss integrieren. Der Einzelhandel als großer innerstädtischer Ertragsbringer der Vergangenheit ist auf dem Rückzug. Flächen mit kultureller oder sozialer Widmung gewinnen an Bedeutung. Zudem beobachten wir häufiger Multifunktionalität mit Büro, Wohnen und Gastronomie in der Quartiersentwicklung. Investoren forderten lange Zeit die strikte Trennung der Nutzungen. Inzwischen haben viele den Vorteil der Risikostreuung erkannt. Insofern ist Wohnen singular immer weniger die Lösung für aktuelle und zukünftige Anforderungen; es bedarf der Kreativität von Architekten und Stadtplanern, und es kann spannend werden, wenn andere Nutzungen hinzukommen.

Wichtig finde ich, gefördertes Wohnen aus der „schlechten“ Ecke herauszuholen. Durch steigende Baukosten wird der Mix zwischen freifinanzierten und geförderten Wohnungen zunehmend zur Herausforderung. Es darf nicht dazu kommen, dass sozialer Wohnbau tendenziell als Belastung empfunden wird. Denn es drängt die Menschen aus der Mitte der Gesellschaft an den Rand. Um den so-

Über Gerhard G. Feldmeyer

Gerhard G. Feldmeyer studierte Architektur an der Universität Stuttgart sowie an der University of the Southbank in London. In den 80er-Jahren arbeitete er im Büro Kikutake in Tokio sowie bei GMP in Hamburg. Seit 1989 ist er bei HPP tätig, seit 2002 in der Geschäftsleitung. Feldmeyer hatte einen Lehrauftrag an der Nippon University in Tokio, hält regelmäßige Vorträge und veröffentlicht in Büchern sowie Fachzeitschriften.

Feldmeyer begeistert sich für die Idee schwimmender Städte

Eine Nutzung der Wasserflächen, dort, wo Land knapp wird. Floating-Projekte mit schwimmenden Häusern gibt es zum Beispiel in den Niederlanden. Er denkt dabei aber in größeren Dimensionen, das heißt Quartieren. Was wiederum bedeutet, dass deren Einfluss auf das bestehende Ökosystem berücksichtigt werden muss. Die Idee stammt aus Japan aus dem Metabolismus, wurde aber nie realisiert. Das Konzept geht über die rein architektonische Gestaltung hinaus. Es ist kulturell und philosophisch. Denn was passiert, wenn einem Grund und Boden nicht mehr gehören?



Lebendiges Wohngefühl direkt am Wasser – auf zwei Hafenseln im Zollhafen Mainz entsteht nach Plänen von HPP Architekten ein vielfältiges, grünes Wohnquartier.

zialen Aspekt der ESG-Kriterien zu bemühen: Man sollte diesbezüglich nicht in Schubladen denken. Eine Familie aus der Krankenpflege sollte durchaus neben der Anwaltsfamilie leben können.

In einigen Assetklassen stehen wir vor einem massiven Umbruch. Das Shoppingcenter von vor 20 Jahren würde vermutlich heute so nicht mehr gebaut werden. Im Wohnen sehen viele Akteure wenig Risiko für disruptive Veränderungen. Sehen Sie das ähnlich oder steht uns in der Assetklasse Wohnen ebenfalls ein großer Umbruch bevor?

Feldmeyer: Disruptiv oder nicht, ich sehe große Chancen in der Multifunktionalität und der Reversibilität und kann mir sogar vorstellen, dass Wohnbau zukünftig als Skelettbau konzipiert wird und damit viel anpassungsfähiger wäre. Wichtig ist mir dabei das Wohngefühl, das man nach der Fertigstellung wahrnimmt. Eine klei-

ne Wohnung kann großzügig wirken und umgekehrt. Deshalb besuche ich gerne Projekte im Bau. Ich bin neugierig, ob z. B. Modulbau im Geschosswohnungsbau innenräumlich verträglich ist. Spürt man beispielsweise, dass sich immer gleiche Elemente wiederholen? Tendenziell sehen wir auch beim Wohnen eine Entwicklung zu variablen Wänden. Jede:r kommt im Leben mal an den Punkt, an dem er oder sie eine Wand versetzen möchte. Aber man sollte sie dafür nicht mit dem Presslufthammer einreißen müssen. Viel praktischer wäre z. B. ein offenes Konzept mit Wandelementen auf einem Schienensystem. Beispielsweise Raumteiler, die sich als Regal oder Sekretär eignen. Oder eine Küche, die nach Bedarf zugefahren werden kann. Konzepte hierfür gibt es von UNStudio, Amsterdam. Das offene Konzept eignet sich natürlich eher für Einzelpersonen oder Paare. Ich verstehe aber, dass man Türen schließen will und muss, wenn beispielsweise Kinder im Haushalt leben.

Sie verfügen über weitreichende Erfahrungen mit internationalen Projekten. Insbesondere in Asien, wo Urbanisierung in einem ganz anderen Maßstab stattgefunden hat. Ich denke hier an die Urbanisierung gigantischer Städte. Welche Konzepte haben Sie gesehen, die zukünftig auch für Deutschland spannend sein könnten?

Feldmeyer: Einer der großen internationalen Trends ist die rapide zunehmende Digitalisierung: Smart Buildings und Smart City werden die großen Konglomerate dramatisch verändern. China ist da Vorreiter. Neben den Schattenseiten der Überwachung sind aber auch viele positive Aspekte zu finden. Beispielsweise wenn eine entsprechende Sensorik die Müllabfuhr steuert oder Smart-Home-Anwendungen per Sensorik Heizung und Licht steuern. Das schafft nicht nur ein angenehmes Raumklima, sondern schont Ressourcen und den Geldbeutel. Ob Wohnen im asiatischen Raum

vorbildhaft ist? In Tokio kommen Menschen mit der Hälfte dessen aus, was wir hierzulande als notwendigen Wohnraum betrachten. Aber auch in Deutschland beobachten wir eine Wohnflächenverkleinerung in den Ballungsräumen. Auch wenn die 3-Zimmer-Wohnung nicht totzukriegen ist, werden sich die durchschnittlichen 80 m² kostenbedingt Richtung 70 m² reduzieren. Es ist immanent, über intelligente Grundrisse nachzudenken. Zum Beispiel im Badezimmer ist die Badewanne längst out.

Blicken wir nach Westen, haben wir unwillkürlich die extrem schlanken und bis zu 400 m hohen Wohnhochhäuser New Yorks vor Augen. Diese bieten einer kaufkraftstarken Klientel tolle Alleinstellungsmerkmale, werden allerdings selten bewohnt und taugen deshalb nicht zum Vorbild. Allgemein bin ich kein Verfechter von Wohnhochhäusern in Deutschland. Sie verstärken die Anonymität, verhindern den Bezug zum Straßen- oder Platzraum und sind eher ein Thema für Megacitys mit hohem Nachverdichtungsdruck.

Was würden Sie gerne außerdem von Ihrem Heimatmarkt fernhalten?

Feldmeyer: Die Uniformität. Zwanzig identische Hochhäuser bilden kein lebenswertes Quartier. Bei einem Wettbewerb in Kasachstan haben wir erlebt, dass ein chinesischer Anbieter, der ein und denselben Haustyp zwanzig Mal kopierte, den Zuschlag für das halbe Honorar erhielt. Er variierte lediglich Material und Farbe. Das ist schlimm und entwertet das Quartier sowie die Arbeit der Architekt:innen.

Sie haben sich mit dem Thema nachhaltiges Bauen schon beschäftigt, als es noch nicht en vogue war. Mittlerweile sind Sie einer DER Experten in Deutschland zu diesem Thema. Ist Holz der bessere Baustoff?

Feldmeyer: Holz ist ein Mega-Baustoff. Nachwachsend, im Wachstum zudem CO₂-bindend. Massive Holzwände benötigen u. a. außen viel weniger Dämmung als betonierte oder gemauerte Wände. Ein gesunder Werkstoff, der unbehandelt sehr gut mit Feuchtigkeit umgehen kann. Einziger Wermutstropfen: der Schallschutz und das ewige Thema Brandschutz. Leider können wir nicht alle Gebäude Deutschlands in Holzbauweise errichten. Deshalb müssen wir ressourcenschonend auf andere Materialien zugreifen und die Kreislaufwirtschaft

in der Bauindustrie dringend in Gang bringen. Das beginnt damit, dass wir Material eine Identität geben müssen. Nur ein in Datenbanken hinterlegter Materialausweis ermöglicht später eine sortenreine Trennung und das Recycling der Baustoffe. Re-Use ist eines der Top-Themen, das auch zu einer neuen Ästhetik führen wird.

Noch weiter gedacht: Werden wir in zwanzig Jahren Häuser aus dem 3-D-Drucker als normal empfinden?

Feldmeyer: Der 3-D-Druck wird kommen: Einfamilienhäuser gibt es bereits aus dem Drucker. Im nächsten Schritt sind es Mehrfamilienhäuser. Aber das bringt auch eine gewisse Ästhetik hervor, derer man sich bewusst sein muss. In der Praxis sprechen wir heute schon über Drucker, die bis zu sieben Meter hohe Wände fertigen – leider mit nach wie vor zementhaltigen Baustoffen. Zukünftig könnten Carbonfasern für die Armierung Stahl ersetzen. Ähnlich fortschrittlich denken wir bei unserem aktuellen HPP-Forschungsprojekt mit Autodesk. Angedacht wird ein Einsatz von Robotern auf der Baustelle, die die 3-D-Planung im Eins-zu-eins-Maßstab auf Wände und Decken bringen. So müssten Bauarbeitende nicht mehr mit großen Papierplänen hantieren. Das verringert Fehler und spart Zeit, wenn der elektronische Kollege in der Nacht arbeiten könnte. In der Tat ist das noch Zukunftsmusik. Heutige Architekt:innen sind

aber auf jeden Fall eher Programmierende als lediglich Designer:innen. Sie schreiben Skripte und definieren Parameter.

Eine Frage zu guter Letzt: Nach mehr als drei Dekaden in einem großen Architekturbüro, preisgekrönten Entwürfen und spannenden Projekten. Welchen Wohnraum haben Sie für sich selbst entworfen?

Feldmeyer: Nicht entworfen, aber bezogen. Aus suburbanem Kontext bin ich mit meiner Familie mitten in die Stadt gezogen. In eine moderne Geschosswohnung, die viele Kriterien erfüllt, die für mich ein perfektes Wohnkonzept ausmachen. Ich habe für mich zehn Kriterien definiert: Unser Zuhause sollte erstens klimagerecht und nachhaltig, zweitens grün, drittens autoreduziert, viertens lebendig und urban, fünftens zu Fuß erreichbar, sechstens gemeinwohlorientiert, siebtens sozial und kulturell geprägt, achtens digital, neuntens barrierefrei und zehntens kleinteilig sein. Es muss nicht spektakulär sein, wohl aber meinen Anspruch an einen intelligenten, wandelbaren Grundriss erfüllen. Dazu gehören Raumhöhen. Ab drei Metern fühle ich mich erst richtig wohl. Die Designerbrille habe ich weggelegt. Sie werden weder schwarze Wände noch eine Überzahl an Design-Objekten finden. Vielmehr drückt sich meine Idealvorstellung von Wohnen in einer entspannten Selbstverständlichkeit aus. ■

Der Artikel basiert auf einem Interview vom 24.02.2022



Nach dem Leitgedanken „Vielfalt und Einheit“ entsteht im Düsseldorfer Quartier maxfrei ein identitätsstiftendes Gebäudeensemble mit rund 170 Wohneinheiten.



[BERLIN] FOKUSSIERT

WER BERLIN VERSTEHEN WILL, MUSS DEN KIEZ VERSTEHEN

Eigen, ein bisschen rau und heterogen, so präsentiert sich Berlin nicht nur im Wohnmarkt. Jeder Kiez ist ein eigenes Zentrum, ein Teilmarkt. Stefan Wulff, geschäftsführender Gesellschafter des Bauunternehmens und Projektentwicklers OTTO WULFF, verrät, warum ein Mix aus Wohnen und Büro im Kiez lohnt. Und dass nicht alle Investoren von der Regulierungswut abgeschreckt sind.



1



2

- 1 — **Prenzlauer Berg** – der Name des Bezirks steht für das moderne und als Wohnort begehrte Berlin.
- 2 — **Stefan Wulff**, geschäftsführender Gesellschafter bei OTTO WULFF

„Die jeweils eigene DNA und Historie machen die Stadtteile und die Stadt als Ganzes so vielfältig.“

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

Stefan Wulff: Die Hauptstadt unterscheidet sich in der Stadtstruktur von anderen Metropolen dadurch, dass es nicht nur ein Zentrum mit Außenbezirken gibt. Berlin ist ein Zusammenschluss von verschiedenen, ehemals selbständigen Gemeinden. Und das spürt man. Charlottenburg ist zum Beispiel eine Stadt für sich. Köpenick auch. In jedem Stadtteil, Kiez genannt, existiert ein eigenes Zentrum. Die echten Berliner:innen identifizieren sich stark mit diesem Kiez und ziehen selten um. So entstehen aus immobilienwirtschaftlicher Sicht unterschiedliche Teilmärkte und Zielgruppen. Besonders reizvoll: Man arbeitet und wohnt sogar im gleichen Viertel. Reine Büro- oder Schlafstädte findet man im urbanen Kern also eher selten. Die jeweils eigene DNA und Historie machen die Stadtteile und die Stadt als Ganzes so vielfältig.

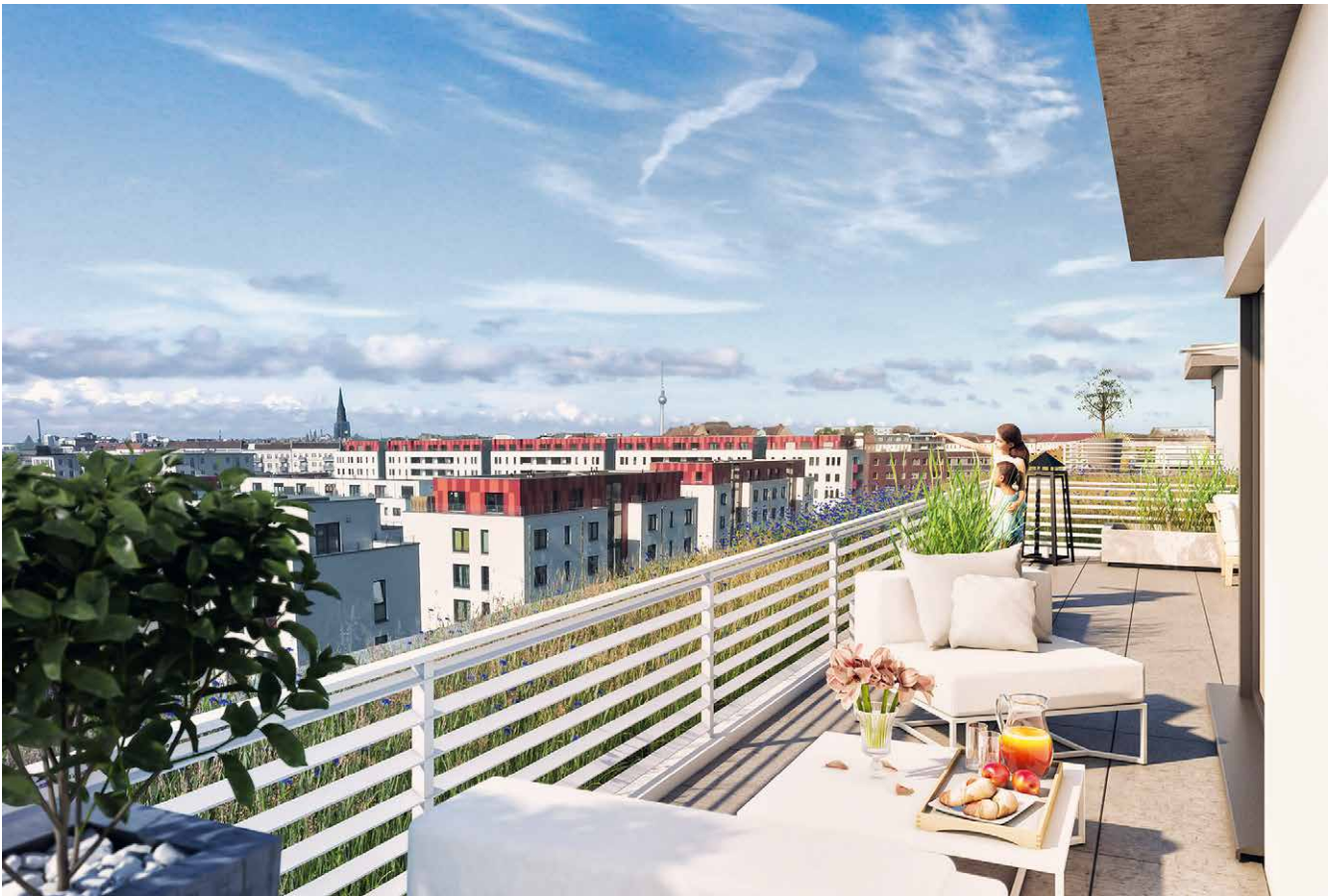
Sehen Sie einen besonderen Bedarf in der Hauptstadt? Wo funktioniert Berlin anders als andere A-Städte?

Wulff: Wie andere A-Städte wächst auch Berlin innerhalb der Stadtgrenzen durch Nachverdichtung innerhalb bestehender Strukturen. Was Berlin allerdings von anderen A-Städten unterscheidet, ist die Koexistenz aller Wohnformen in einem Stadtteil. Eigentumswohnungen im Luxussegment stehen beispielsweise neben öffentlich geförderten Wohnimmobilien einer städtischen Wohnungsbaugesellschaft. Es gibt zwar Stadtteile, in denen entweder überwiegend Platten-

bauten oder Einfamilienhäuser stehen, insgesamt betrachtet findet sich aber oft ein guter Mix in der Einkommensstruktur und den Nationalitäten. Als Berliner Besonderheit erlebe ich als Hamburger Entwickler die Erdgeschoss-Nutzung: Ganz gleich, ob Gastronomie oder Einzelhandel, es ist unproblematisch. Vielleicht sind Berliner:innen toleranter? Außerdem: Während in Hamburg drei- bis viergeschossig geplant wird, sind es in Berlin fünf bis sieben Geschosse. Die Stadt wächst, im Westen historisch bedingt, in die Höhe. Das spiegelt sich in der Bevölkerungsdichte wider: Mit mehr als 4.000 Einwohner:innen pro km² ist die Spree-metropole fast doppelt so dicht besiedelt wie Hamburg und wird nur von München übertroffen. Die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum ist hier höher als andernorts. Die Bewohner:innen sind jung und arbeiten häufig im Dienstleistungssektor. Was auch zur Folge hat, dass mit geringeren Einkommen als in anderen A-Städten kalkuliert werden muss. Seit der Wende ist die Hälfte der damals 4 Mio. Einwohner:innen weggezogen, und in gleichem Maße sind Neu-Berliner:innen hinzugekommen. Was letztendlich eine hohe Fluktuation im Mietwohnungsbau bedeutet.

Was sind aus Sicht eines Entwicklers interessante Stadtteile?

Wulff: Insbesondere in den östlichen Stadtteilen existieren noch freie Flächen, die zu DDR-Zeiten nicht bebaut wurden und heute Potenzial bieten. Aus wirtschaftlicher Sicht finde ich im Nordosten den Bezirk Pankow mit Französisch Buchholz oder Ahrens-felde interessant. Im Südosten bietet das wald- und



Dachterrasse und Innenhof: Rückzugsmöglichkeiten, aber am Puls der Stadt – ob auf der Dachterrasse oder im gärtnerisch gestalteten Innenhof mit Spielplätzen.

seenreiche Köpenick viel Potenzial. Entlang der Spree wird es spannend in Karlshorst. Im Westen blicken wir als Entwickler auf den Bezirk Spandau – in der Verlängerung auch Richtung Falkensee. Oder Tegel. Letztendlich auf alles, was mit dem ÖPNV gut zu erreichen ist.

Welche Projekte haben die Stadtentwicklung in letzter Zeit maßgeblich beeinflusst?

Wulff: Wir realisieren in Pankow in einem Joint Venture gerade das Projekt „Mein Prenzlhain“. Meiner Meinung nach ist der Bezirk ein aufstrebender Markt mit steigenden Preisen. Mittlerweile zieht es Menschen aus zentraleren Lagen des Prenzlauer Bergs und Friedrichshain dorthin. Für den Stadtteil spricht die sehr gute Infrastruktur und Anbindung. Wenn Sie so wollen, ein Potenzialstadtteil mit verfügbaren Flächen. Wir erhielten die Chance, auf einem vierseitig erschlossenen Baugrundstück ein neues Stadtquartier an der Thaerstraße, in unmittelbarer Nähe zum alten Schlachthof Friedrichshain, zu gestalten. Die Umgebung ist grün und familiengeprägt durch Reihenhäuser und Geschosswohnbau, eher untypisch für die Metropole. Weniger hoch, weniger großstädtisch.



Was ist besonders an Ihrer Entwicklung „Mein Prenzlhain“?

Wulff: Besonders ist die Kooperation mit der cds Wohnbau Berlin, wir arbeiten sehr gerne mit Partnern zusammen. Aber zur Projektentwicklung: Wohnen und Arbeiten wurden rund um einen gemeinschaftlichen Innenhof gruppiert. Das Konzept fußt genau auf dem Gedanken, den ich eingangs erwähnte: Berliner:in-

„BNP Paribas Real Estate vermittelte das erste Berlin-Projekt: ein Grundstück an der Stralauer Allee, direkt neben Coca-Cola. Seid ihr wahnsinnig, hieß es damals. Aber wir erkannten den Mehrwert der Wasserlage mit Südwest-Ausrichtung.“

nen arbeiten gerne im eigenen Kiez. Also haben wir 20.000 m² BGF Gewerbe mit rund 200 Wohneinheiten verbunden. 111 im Eigentum und 88 freifinanziert. Dabei kommen wir der Nachfrage nach kompakten Wohnungen mit einem vielfältigen Wohnungsmix nach: beginnend bei anderthalb bis zwei Zimmern bis hin zu den großen Familienwohnungen. Die gute Infrastruktur und ein lebenswertes, grünes Umfeld machen das Quartier gerade für Familien interessant. In der Hauptstadt beobachten wir normalerweise einen Überhang von Kapitalanlegern in den Objekten. Hier ist es anders: Etwa 70 % der Käufer:innen nutzen die Wohneinheit selbst. Auch das spricht für das gelungene Konzept.

Wo lagen die Herausforderungen bei der Entwicklung?

Wulff: Vor sieben Jahren hatten wir Bedenken, was den hohen Gewerbeanteil der Entwicklung betraf. Könnte mitten in Pankow tatsächlich eine Bürolage entstehen? Deshalb haben wir die Gewerbeflächen in drei kleinere Bauabschnitte aufgeteilt und ganz gezielt Käufer:innen oder Mieter:innen gesucht. Als in den zentraleren Bürolagen die Preise anzogen, kamen die Büroflächen von „Mein Prenzlhain“ plötzlich auf den Plan. Letztendlich haben wir zwei echte Berliner gefunden: Das Berufsförderungswerk Berlin-Brandenburg und die Bundesvereinigung Lebenshilfe haben 2019 / 2020 ihre neuen Standorte bezogen. Den dritten Bauteil, der im Herbst 2022 fertiggestellt wird, wird BlackRock übernehmen. Bautechnisch war die Höhensituation auf dem Grundstück herausfordernd: Der Wohnteil lag tiefer als der Gewerbeteil. Daraus resultierte ein gewisser Abstimmungsbedarf, etwa bei der Geschossigkeit. Aber die vier leistungsfähigen Architektenbüros konnten das gut lösen. Den Masterplan haben die Berliner Architekten Gewers Pudewill entwickelt. Eine Blockbildung wurde bewusst vermieden. Und einzelne Bauteile wurden so konzipiert, dass eine Adressbildung möglich ist.

Realisiert wird das Projekt als Joint Venture mit cds Wohnbau. Welche Vorteile hat die Kooperation?

Wulff: Wie erwähnt, arbeiten wir gerne mit Joint-Venture-Partnern, die zu uns passen. Chancen und Risiken der Entwicklung werden dabei fair verteilt. Die cds hat

ihre weitreichende Erfahrung am Berliner Wohnmarkt eingebracht: von den Kontakten in die Baubehörden bis hin zum Grundstück, das man sich in Form einer Anhandgabe gesichert hatte. Zudem konnte sich cds in diesem Mikromarkt in Pankow sehr gut aus, da unser Partner bereits zwei Projekte am ehemaligen Schlachthof Friedrichshain realisiert hatte. OTTO WULFF bringt seinerseits das technische Bau-Know-how ein: Was wir entwickeln, wird auch von uns als Generalunternehmer gebaut. Das bringt Sicherheit in der Kalkulation.

Auf welche Nachfrage trifft der neue Kiez? Welche Ausgestaltung ist gefragt?

Wulff: Die Eigentumswohnungen sind auf sehr großes Interesse gestoßen. Inzwischen sind alle Wohnungen zu 100 % verkauft. Alle Wohnungen, sowohl zur Miete als auch im Eigentum, sind hochwertig ausgestattet: zum Beispiel durch Parkett aus hartem Eichenholz und lichten Wohnhöhen von 2,80 m. Zudem war die Verfügbarkeit einer Küche in jeder Mietwohnung ein großes Plus. Denn das ist untypisch im Berliner Markt.

Und was schätzen Residential-Investoren an Berlin?

Wulff: Unsere Erfahrungswerte lassen sich nur aus unseren ersten beiden Projekten in der Hauptstadt ableiten: Alle Mietwohnungen von „Mein Prenzlhain“ haben wir an den britischen Vermögensverwalter Aberdeen Asset Management verkauft. Bei einem weiteren Großprojekt südlich von Berlin, dem Quartier „Am Schlosspark“, entsteht fast das Dreifache an Wohnungen. Diese wurden an ein ärztliches Versorgungswerk veräußert. Beide Investoren investieren in Berlin, weil sie wenig Leerstand erwarten, sich die Stadt positiv entwickelt, auch – oder besonders – wegen des Hauptstadt-Faktors. Sie erkennen das Miet- und Wertsteigerungspotenzial, das einen Faktor von über 30 derzeit rechtfertigt. Im Vergleich zu europäischen Hauptstädten wie Paris, Rom oder Kopenhagen ist die Spreemetropole günstig – bei gleichem Potenzial. Der Mietendeckel verunsichert aber natürlich auch einige Investoren.

Zu guter Letzt: Gibt es weitere spannende Projekte in Ihrem Haus?

Wulff: Neben zwei Projekten, zu denen ich mich noch nicht äußern kann, geht das Quartier „Am Schlosspark“ in Charlottenburg in die finale Phase. Es ist aufgrund der Größe bemerkenswert: Hier entstehen 580 Einheiten, davon rund 450 Miet- und 130 Eigentumswohnungen. Darüber hinaus starten wir gerade mit dem Bau einiger kleinerer Projekte in Weißensee, Köpenick und Mitte. BNP Paribas Real Estate vermittelte das erste Berlin-Projekt: ein Grundstück an der Stralauer Allee, direkt neben Coca-Cola. Seid ihr wahnsinnig, hieß es damals. Aber wir erkannten den Mehrwert der Wasserlage mit Südwest-Ausrichtung. ■

BERLIN

Früher nur „arm, aber sexy“, heute sogar auf dem Weg zu wirtschaftlicher Power. 2020 lag die Wirtschaftskraft pro Kopf in Berlin bereits 5 % über dem Bundesdurchschnitt. Im Vergleich mit anderen europäischen Hauptstädten wird aber klar: Da ist noch viel Luft nach oben.

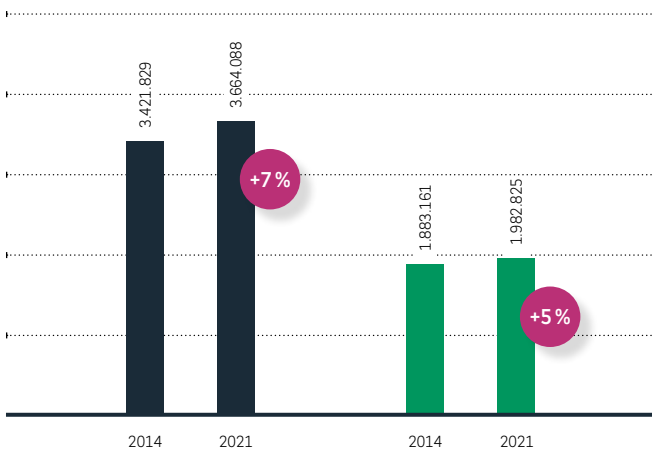
- Die Marktdynamik in Berlin wurde nicht zuletzt durch die positive Bevölkerungsentwicklung gefördert. Als kreative und hippe Metropole mit großem Entwicklungspotenzial hat die Hauptstadt vor allem für junge Menschen eine hohe Anziehungskraft. Die Einwohnerzahl ist demzufolge seit 2014 um 7 % auf gut 3,66 Mio. gestiegen. Im Jahr 2021 wurde diese Entwicklung allerdings unterbrochen. Verantwortlich waren unter anderem die wirtschaftlichen Unsicherheiten aufgrund der Corona-Pandemie, die dazu geführt haben, dass viele Menschen geplante Umzüge verschoben haben. Der traditionell hohe positive Wanderungssaldo kam hierdurch temporär zum Stillstand.
- Trotzdem ist das Wohnungsangebot in der Hauptstadt weiter sehr eng und kann die Nachfrage nicht decken. Ein Indiz hierfür ist die mit 0,9 % niedrige Leerstandsquote, die deutlich unter der üblicherweise anzusetzenden Fluktuationsreserve liegt. Betrachtet man den

Zeitraum 2014 bis 2020, nahm die Zahl der Haushalte um gut 109.000 zu, während lediglich knapp 85.000 neue Wohnungen fertiggestellt wurden. Nur in 2019 konnte der rechnerische Zusatzbedarf durch die Neubautätigkeit gedeckt werden.

- Umso wichtiger wird es auch zukünftig sein, umfangreiche Neubauentwicklungen voranzutreiben, um das Angebot in allen Marktsegmenten zu erhöhen. Hierfür wird weiterhin ein ausreichendes Grundstücksangebot benötigt, an dem es in Berlin nach wie vor mangelt. Trotzdem gibt es erfreulicherweise eine Reihe größerer Projektvorhaben, bei denen nicht nur Wohnungen, sondern immer häufiger auch durchmischte, attraktive Quartiere entstehen. Umfangreichere Projektentwicklungen entstehen beispielsweise in Karlshorst, Reinickendorf oder Spandau, wo im Carossa Quartier bis 2025 rund 1.800 neue Wohneinheiten entstehen sollen. →

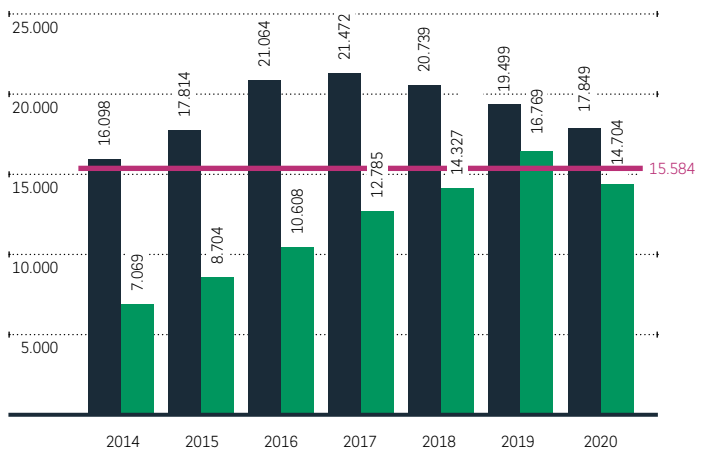
ENTWICKLUNG BEVÖLKERUNG UND WOHNUNGSBESTAND 2014-2021

■ Bevölkerung ■ Wohnungsbestand



ENTWICKLUNG NACHFRAGE UND ANGEBOT 2014-2020

■ Genehmigungen ■ fertiggestellte Wohnungen
— ø zusätzl. Haushalte p. a.



AUF EINEN BLICK

NACHFRAGE



-1.958
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2020,
+23.231 Personen im Jahr 2019

9,8 %

Arbeitslosenquote 2021,
+0,1 %-Punkte zum Vorjahr

2.036.846 Haushalte

zum 31.12.2020, -4.938 Haushalte zum Vorjahr

83,2



Kaufkraftindex pro Haushalt 2021, 41.533 € Kaufkraft pro Haushalt

ANGEBOT

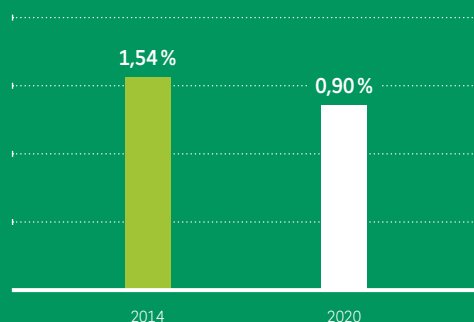
1.982.825

Wohnungen

zum 31.12.2020, +14.510 Wohnungen zum Vorjahr



Leerstandsquote



42,9 %

Anteil Mehrfamilienhäuser 31.12.2020, unverändert zum Vorjahr

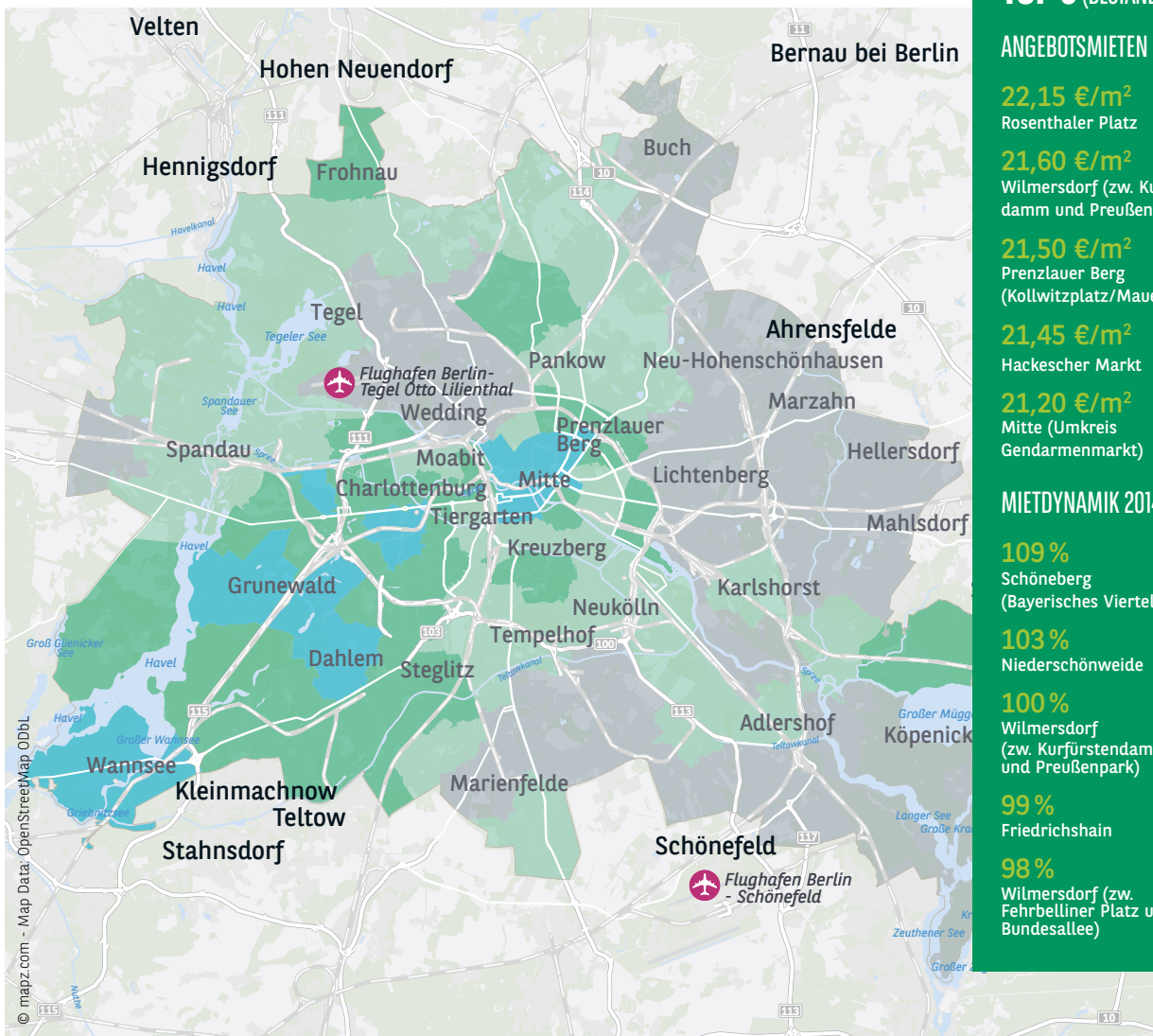
17.849

Baugenehmigungen 2020, -1.650 Wohnungen zum Vorjahr



MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

AUSDIFFERENZIERUNG BEI DER MIETENTWICKLUNG



LAGEKLASSE ■ sehr gut ■ gut ■ durchschnittlich ■ einfach

TOP 5 (BESTAND, MEDIAN)

ANGEBOTSMIETEN 2021

- 22,15 €/m²**
Rosenthaler Platz
- 21,60 €/m²**
Wilmsdorf (zw. Kurfürstendamm und Preußenpark)
- 21,50 €/m²**
Prenzlauer Berg (Kollwitzplatz/Mauerpark)
- 21,45 €/m²**
Hackescher Markt
- 21,20 €/m²**
Mitte (Umkreis Gendarmenmarkt)

MIETDYNAMIK 2014-2021

- 109%**
Schöneberg (Bayerisches Viertel)
- 103%**
Niederschönweide
- 100%**
Wilmsdorf (zw. Kurfürstendamm und Preußenpark)
- 99%**
Friedrichshain
- 98%**
Wilmsdorf (zw. Fehrbelliner Platz und Bundesallee)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

- Den großen Potenzialen stehen aber auch einige Aspekte gegenüber, die einerseits aus der weiter angespannten Marktsituation und starken Preissteigerungen resultieren, andererseits auf neue Entwicklungen und Vorgaben zurückzuführen sind. Ein Stichwort in diesem Zusammenhang sind mögliche Eingriffe in die Mietgestaltbarkeit (z. B. Mietensteuer, Aufteil-

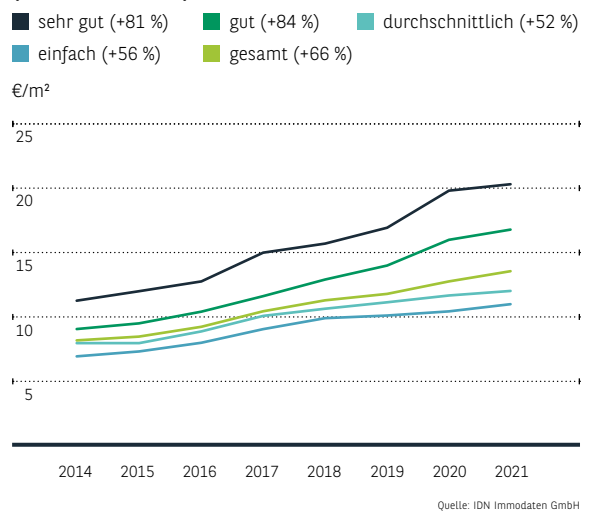
- Den großen Potenzialen stehen aber auch einige Aspekte gegenüber, die einerseits aus der weiter angespannten Marktsituation und starken Preissteigerungen resultieren, andererseits auf neue Entwicklungen und Vorgaben zurückzuführen sind. Ein Stichwort in diesem Zusammenhang sind mögliche Eingriffe in die Mietgestaltbarkeit (z. B. Mietensteuer, Aufteil-
- Über den Gesamtmarkt ist die Bestandsmiete im Median 2021 auf 13,65 €/m² gestiegen. Im Vorjahres-



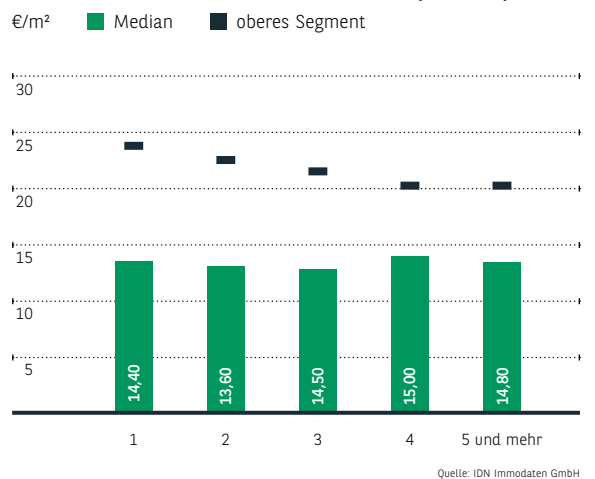
vergleich entspricht dies einer Zunahme um gut 7 %. Damit verzeichnet Berlin 2021 trotz Corona-Umfeld und stagnierender Bevölkerung den stärksten Zuwachs der deutschen Metropolen und bewegt sich auch bezogen auf das absolute Niveau mittlerweile im Mittelfeld der A-Standorte.

- Bei einer genaueren Analyse der Mietentwicklung zeigt sich aber, dass seit ca. zwei Jahren eine Ausdifferenzierung zwischen den unterschiedlichen Teilmärkten zu beobachten ist. Während in den sehr guten und guten Wohnlagen überproportionale Anstiege zu verzeichnen sind, fallen die Zuwächse in den übrigen Lagen deutlich geringer aus. In den sehr guten und guten Wohnlagen haben die Mieten seit 2019 im Median beispielsweise um gut ein Fünftel zugelegt. Demgegenüber fiel die Entwicklung in den einfachen und durchschnittlichen Lagequalitäten mit plus 9 bzw. 8 % spürbar moderater aus.
- In besonders beliebten Lagen liegen die Angebotsmieten im Median mittlerweile jenseits der 20-€/m²-Marke. Am teuersten ist es im Umfeld des Rosenthaler Platzes, wo im Mittel 22,15 €/m² notiert wurden. Aber auch in Wilmersdorf (zwischen Kurfürstendamm und Preußenpark), am Prenzlauer Berg (Kollwitzplatz/Mauerpark), am Hackeschen Markt oder im Umkreis des Gendarmenmarkts werden im Mittel Mieten zwischen 21 und 22 €/m² aufgerufen.
- Aufgrund der Entwicklung der letzten zwei Jahre weisen mittlerweile überwiegend sehr gute Lagen die stärkste Dynamik bei der Mietentwicklung seit 2014 auf. Zu nennen sind hier u. a. weite Teile von Wilmersdorf oder Friedrichshain, wo jeweils rund eine Verdopplung zu verzeichnen ist. An der Spitze rangiert allerdings Schöneberg (Bayerisches Viertel), wo sich die Zunahme seit dem Jahr 2014 auf 109 % beläuft. →

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHNLAGEN (BESTAND, MEDIAN)



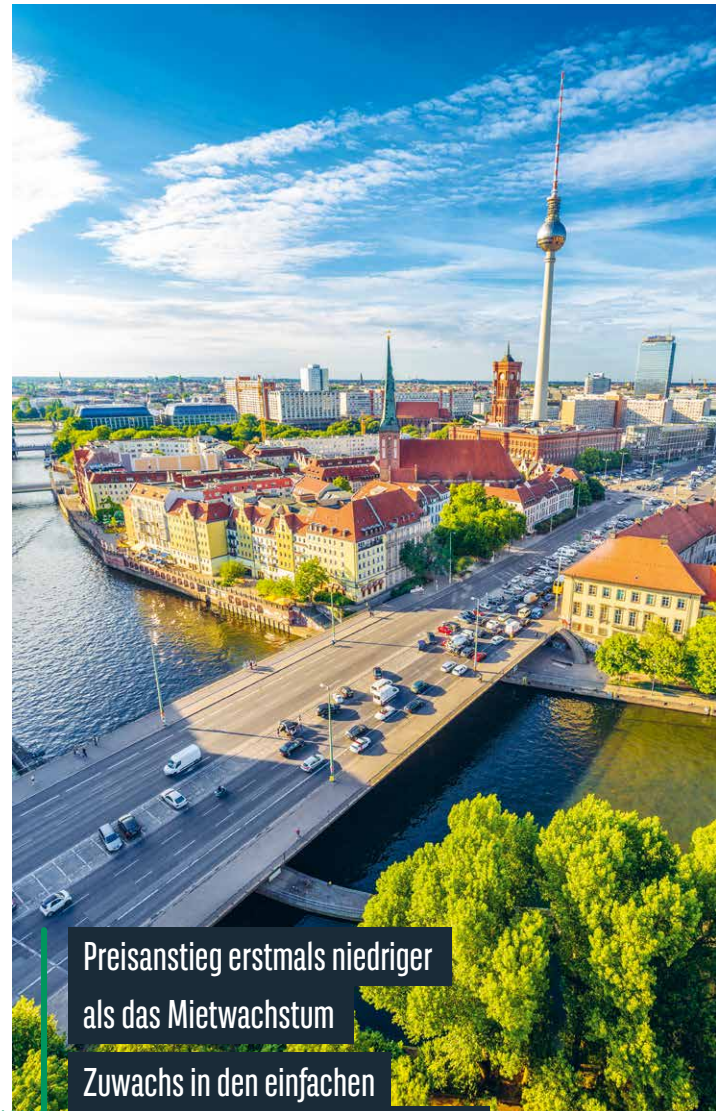
ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2021 (BESTAND)



MARKT FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

VERLANGSAMTER PREISANSTIEG

- Der Berliner Wohnungsmarkt ist nicht nur durch steigende Mieten, sondern auch durch anziehende Wohnungspreise gekennzeichnet. Dies gilt auch für 2021, allerdings verlief die Entwicklung erstmals langsamer als bei den Mieten.
- Betrachtet über den Gesamtmarkt lag der mittlere Angebotspreis für eine Eigentumswohnung 2021 bei rund 4.760 €/m². Gegenüber 2020 entspricht dies einer Zunahme um 4 %. In den Vorjahren bewegte sich die jährliche Steigerung dagegen überwiegend im zweistelligen Prozentbereich. In dieser Entwicklung spiegelt sich einerseits das schwierige gesamtwirtschaftliche Umfeld während der Coronapandemie, andererseits die temporär geringeren Wanderungsgewinne wider. Im bundesweiten Vergleich der Großstädte weist Berlin damit gemeinsam mit Frankfurt im Jahr 2021 den geringsten Anstieg auf.



Preisanstieg erstmals niedriger
als das Mietwachstum

Zuwachs in den einfachen
und sehr guten Lagen am stärksten

Im Premiumsegment
weiterhin Preise im fünfstelligen Bereich

ANGEBOTSPREISE (BESTAND) 2021 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN



Mitte (Umkreis
Gendarmenmarkt)



Tiergarten
(zw. Potsdamer Platz
und Lützow Platz)



Charlottenburg
(zw. Kurfürstendamm
und Kantstraße)



Kollwitzplatz/
Mauerpark



Rosenthaler Platz

Quelle: IDN Immodaten GmbH

Foto: JFL Photography @stock.adobe.com



STADTTEILE MIT DER HÖCHSTEN PREISDYNAMIK 2014-2021
(PREIS 2021, BESTAND, MEDIAN)



Lankwitz
(4.305 €/m²)



Niederschönweide
(3.800 €/m²)



Reinickendorf
(3.765 €/m²)



Wilmerdorf
(5.050 €/m²)

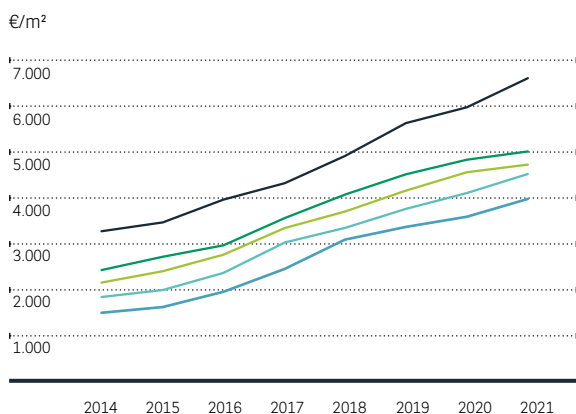


Lichtenrade
(4.220 €/m²)

Quelle: IDN Immodaten GmbH

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSPREISE ETW IN DEN WOHLNLAGEN
(BESTAND, MEDIAN)

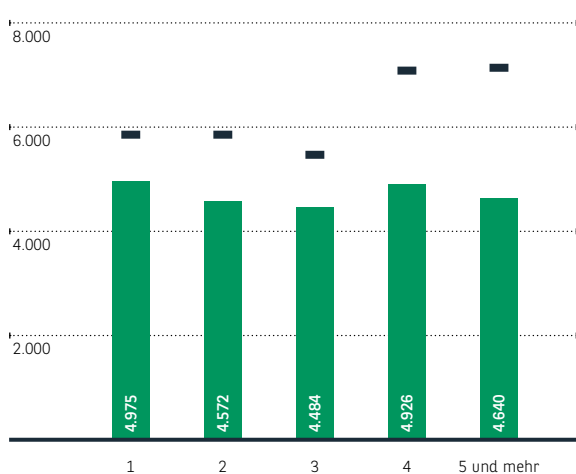
■ sehr gut (+97 %) ■ gut (+99 %) ■ durchschnittlich (+131 %)
■ einfach (+151 %) ■ gesamt (+113 %)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2021 (BESTAND)

€/m² ■ Median ■ oberes Segment



Quelle: IDN Immodaten GmbH

- Am stärksten angezogen haben die Preise mit 12 % in den einfachen Lagen, da hier die aktuellen Niveaus immer noch mit Abstand am niedrigsten liegen. Mit rund 4.030 €/m² haben sie 2021 allerdings auch die 4.000-€/m²-Schwelle übersprungen. Deutlich zugelegt haben sie außerdem auch in den Lagen mit sehr guter Wohnqualität, wo sie im Mittel auf rund 6.610 €/m² (+10 %) gestiegen sind.
- Vor diesem Hintergrund überrascht es auch nicht, dass sich beim Ranking der Stadtteile mit der größten Preisdynamik seit 2014 auch eine Reihe von einfachen Lagen auf den vorderen Plätzen findet. Als Beispiele stehen Reinickendorf, Niederschönweide oder Lichtenrade, wo sich die Preise seit 2014 unge-

- fähr verdreifacht haben. Aber auch sehr hochwertige und beliebte Standorte, wie beispielsweise Wilmerdorf (zwischen Fehrbelliner Platz und Volkspark Wilmerdorf), weisen ähnlich hohe Zuwächse auf.
- In Premiumlagen liegen die Angebotspreise im Mittel weit jenseits der 7.000- und teilweise auch der 8.000-€/m²-Marke. Beispielsweise genannt seien das Umfeld des Gendarmenmarktes, Tiergarten zwischen Potsdamer Platz und Lützowplatz, die Lage Kollwitzplatz/Mauerpark oder auch in Charlottenburg im Bereich Kurfürstendamm und Kantstraße. Für absolute Top-Objekte in diesen Lagen werden häufig auch Preise im fünfstelligen Bereich oder sogar jenseits der 20.000 €/m² aufgerufen. →

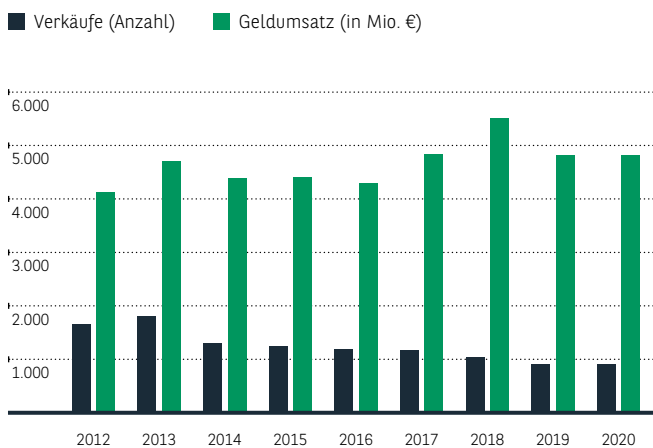


MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

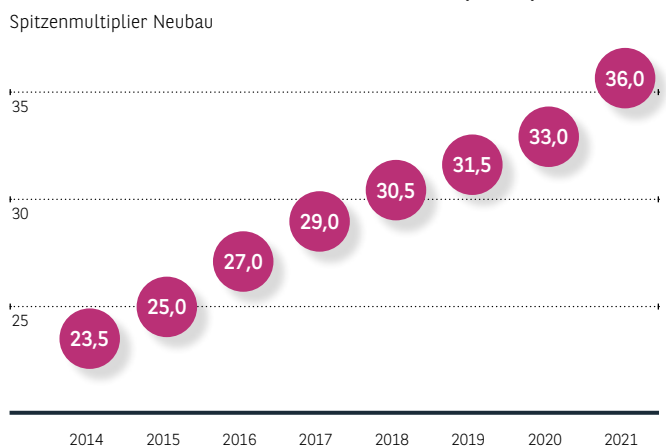
FORWARD DEALS ZUNEHMEND IM FOKUS

- Berlin steht seit vielen Jahren besonders im Blickpunkt von Investoren und erzielt bundesweit die höchsten Umsätze mit Mehrfamilienhäusern. Verantwortlich hierfür ist nicht nur, dass die Hauptstadt über die meisten Einwohner verfügt, sondern auch über die nach wie vor großen Potenziale, die hier schlummern. Auch das nicht gerade investorenfreundliche politische Klima hat die prinzipiell positive Grundstimmung vieler Anleger nur bedingt beeinflusst.
- Allerdings haben sich einige Trends entwickelt, die an Bedeutung gewinnen. Hierzu gehören ein wachsendes Interesse an infrastrukturell gut angebundenen Lagen im Umland sowie ein erkennbarer Fokus auf Neubauobjekte, die nicht mietreguliert sind und neue Energiestandards bereits erfüllen. Deshalb finden sich auch zunehmend Forward Deals im Angebot, bei denen sowohl kompakte Wohnungen als auch durchmischte Quartiere auf großes Kaufinteresse treffen (z. B. Carossa Quartier oder Wohnen am Südkreuz).
- Gleichzeitig ist festzustellen, dass ältere Bestände mit Baujahren zwischen 1950 und 1980 nicht mehr ganz so gefragt sind wie noch vor einigen Jahren. Verantwortlich hierfür sind steigende ESG- und Taxonomie-Anforderungen, die hier in der Regel noch nicht erfüllt werden.
- Die Zahlen des Gutachterausschusses, die bis Ende 2020 vorliegen, bestätigen trotzdem eindrucksvoll die Sonderstellung, die Berlin unter den deutschen A-Standorten einnimmt. Im Jahr 2020 wurden insgesamt 927 Verkaufsfälle von Mehrfamilienhäusern erfasst, die für ein Transaktionsvolumen von rund 5,15 Mrd. € verantwortlich zeichnen. Damit konnte nicht nur das Vorjahresvolumen um knapp 7 % gesteigert, sondern auch der zweitbeste Wert der letzten zehn Jahre erzielt werden.
- Auch die Preisentwicklung dokumentiert, dass die Käufernachfrage immer noch höher ist als das Angebot. Die Kaufpreisfaktoren im Neubausegment haben 2021 noch einmal deutlich angezogen und notieren aktuell in der Spitze beim 36-Fachen.

VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

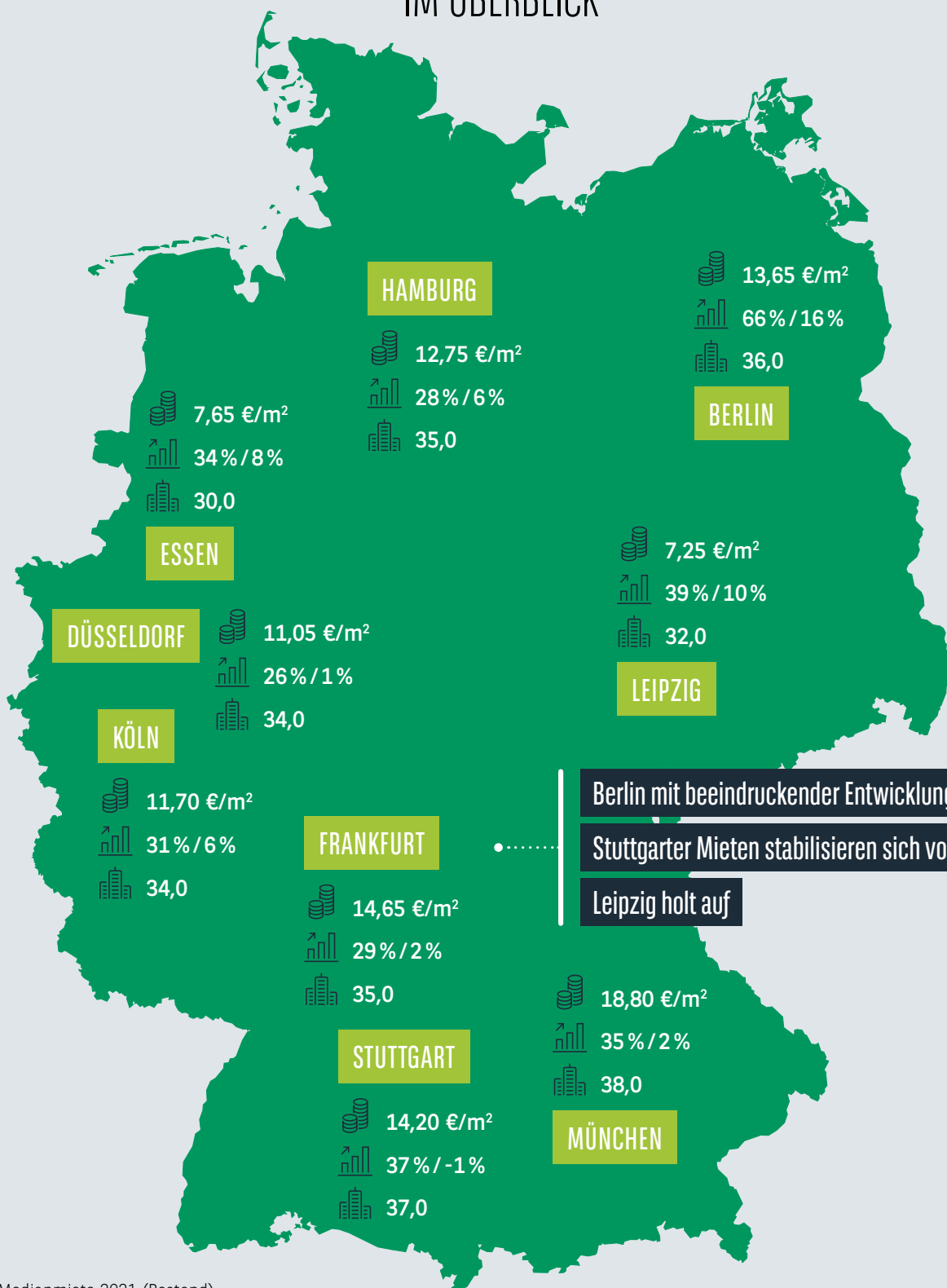


ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)



STANDORTE

IM ÜBERBLICK



Berlin mit beeindruckender Entwicklung
 Stuttgarter Mieten stabilisieren sich vorerst
 Leipzig holt auf

Medianmiete 2021 (Bestand)
 Mietentwicklung (Bestand): 2014-2021 / 2019-2021
 Verkaufsfaktoren (Neubau Spitze)



DIGITALES QUARTIER

FAST FORWARD IN DER QUARTIERS- ENTWICKLUNG

Wie wandeln sich Quartiersentwicklungen? Welche Trends treiben die Wohnwelt im Fast-Forward-Modus voran? Und welche sind in aller Munde und trotzdem überbewertet? Ein Gespräch mit Luca Bauernfeind, geschäftsführender Gesellschafter der KAURI CAB Development.

KAURI CAB

KAURI CAB hat seit 1998 Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 2 Mrd. € getätigt und über 100 Investments betreut. Zusammen mit institutionellen Private Equity-Investoren, Versorgungswerken, Family Offices und Privaten werden vorrangig Immobilien in der Metropolregion Berlin und Deutschland erworben. Aktuell betragen die Assets 800 Mio. € im Bestand und diverse Neubauprojekte über 250.000 m² BGF in Deutschland.

Herr Bauernfeind, halten Sie die Immobilienbranche in Sachen Digitalisierung für gut positioniert? Oder stehen wir eher hintenan?

Luca Bauernfeind: Ich rate zu mehr Augenmaß. Denn meiner Meinung nach wird die Digitalisierung im Wohnimmobiliensektor überbewertet. Beim Thema Verbrauchsdaten, Stichwort Smart Metering, stehen deutsche Anbieter sicherlich noch hintenan, gerade im internationalen Vergleich. Wir haben uns große Wohnimmobilien-Investments in den USA, z. B. von unserem damaligen Partner Blackstone, angesehen. Von deren Datenerhebung sind wir weit entfernt. Wichtig wäre für die Zukunft eine Datenaufbereitung in allen Bereichen: auf Mietenden-, Asset- und Portfolio-Ebene. Durch diese optimierte Datenlage beziehungsweise -transparenz hoffen wir zu verstehen, was die Mieter:innen bewegt – oder was planerisch optimiert werden könnte. Davon profitieren alle Stakeholder entlang der Wertschöpfungskette, von der Produktentwicklung über das Asset Management bis hin zur Investorensseite. Wenn alle Beteiligten die entscheidungsrelevanten Informationen aus einer Datenquelle erhielten, wäre das ein Meilenstein. Deshalb investieren wir heute verstärkt in PropTechs.

Versteht man unter Digitalisierung Smart-Home-Anwendungen, dann bin ich eher skeptisch. Es gibt zu viele Apps, unterschiedliche Wartungssysteme und Service-Kontakte. Das ist nicht benutzer:innenfreundlich. Digitalisierung um des Digitalisierens willen nützt niemandem. Folgerichtig setzen wir uns als Unternehmen stark mit dem Thema Lowtech auseinander. Was braucht man tatsächlich? Was ist leicht bedienbar? Was stiftet echten Mehrwert? Im Zusammenhang mit dem Thema Nachhaltigkeit stellt sich auch die Frage, ob wartungsintensive Technik verbaut werden sollte, wenn sie kaum benötigt wird.

„Wichtig wäre für die Zukunft eine Datenaufbereitung in allen Bereichen: auf Mietenden-, Asset- und Portfolio-Ebene. Durch diese optimierte Datenlage beziehungsweise -transparenz hoffen wir zu verstehen, was die Mieter:innen bewegt – oder was planerisch vielleicht auch unnötig ist.“

Können Sie uns einen Einblick ins Unternehmen geben: Was ist derzeit Ihr spannendstes Projekt?

Bauernfeind: Bei einem unserer größten Wohnprojekte, dem Havelufer Quartier in Berlin-Spandau, werden 1.800 Einheiten entwickelt. Dabei legen wir einen besonderen Fokus auf die Außenanlagen, denn auch in der Berlin-City wollen die Bewohner:innen vom naturverbundenen Wohnen profitieren. Deshalb sieht unser Konzept eine 5-km-Joggingstrecke, Callanetics-Anlagen, Baumhäuser, Grillstellen,

Kanu-Stationen und Spielplätze vor. Das Quartier wird auch außerhalb der Wohnung positiv aufgeladen. Zukünftig werden wir mehr über eine Community nachdenken müssen, die sich in besonderer Art und Weise um die Gemeinschaftsflächen kümmert. Im Spandauer Beispiel reden wir von einem Anteil von 3 bis 5 %, das heißt 3.000 bis 5.000 m² Community-Flächen, auf denen wir Trends nachspüren und Angebote u. a. für Sportler:innen, Gamer:innen, Tierliebhaber:innen, Köch:innen und Musiker:innen schaffen.



Fotos / Visualisierungen: KAURI CAB

Vernetzte Lebenswelten, ganzheitliches Quartier – das neue Stadtquartier soll eine Verbindung zwischen der Uferpromenade und der Spandauer Altstadt herstellen.



Urban Farming im Havelufer Quartier: Die autofreien Gartenhöfe bieten sich für den Eigenanbau von Gemüse und Kräutern an.

Community ist sicherlich einer der großen Trends im Quartiersbau. Welche Trends sehen Sie außerdem und was sind langfristige Auswirkungen – z. B. in Bezug auf Wohnformen?

Bauernfeind: Ich glaube, dass eine gewisse Dichte notwendig ist, um interessante Quartiere zu entwickeln. Ab einer bestimmten Größe müssen wir tatsächlich eine Stadt im Miniaturformat abbilden. Warum heißen unsere Lieblingsorte eher Venedig als Europaviertel Frankfurt? Öffentliche Flächen werden meist deutlich stärker frequentiert. Aber verstehen Sie mich richtig, es geht mir nicht um Verdichtung im städtebaulichen Sinn, sondern um das Gemeinschaftsgefühl.

Der zweite große Trend ist die Individualisierung. Zukünftig werden wir uns fragen müssen: Was ist der Bedarf? Es greift zu kurz, nur von Alleinstehenden, Paaren, Familien und Senior:innen auszugehen. Die Frage lautet vielmehr: Was ist die Leidenschaft der neuen Quartiersbewohner:innen? Was sind Überzeugungen und Ideale? Im Havelufer Quartier beantworten wir die Frage mit: „Wir vermieten an Enthusiast:innen“. Das können Sportler:innen, Foodies, Gamer:innen oder Musizierende sein. Man kann an viele Themen anknüpfen. Um diesen neuen Weg zu beschreiten, haben wir uns mit dem Meinungsforschungsinstitut Forsa zusammengesetzt und eine Umfrage unter 1.500 Teilnehmenden durchgeführt. Diese Ergebnisse haben wir in unser Kon-

zept für das Havelufer Quartier einfließen lassen und so die umfassenden Gemeinschaftsflächen entwickelt.

Der dritte Trend ist die Mobilitätswende. Ganz konkret das autonome Fahren, das vieles verändern wird – hinsichtlich der Lage, der Wohnungsgrößen und der Grundrisse. Es wird auch das Stadtbild wandeln – ich denke etwa daran, dass ein Großteil der innerstädtischen Parkplätze nicht mehr benötigt werden wird.

Worin bestehen die größten Herausforderungen, wenn Sie diesen Trends folgen?

Bauernfeind: Herausfordernd ist es zum Beispiel, einen größeren Projektanteil als Gemeinschaftsfläche zu deklarieren – bei der Bank, den Partnern oder Ausführenden. Dafür benötigt man ein starkes Business Development. Denn jede einzelne dieser Flächen muss individuell ausgestattet und später betrieben werden. Für die optimale Planung haben wir deshalb eine Performance-Marketing-Einheit aufgebaut, die besagte Enthusiast:innen identifizieren kann. Ob sich ein lebendiges Stadtquartier mit diesem Anspruch entwickelt, steht und fällt mit dem Mieter:innen-Mix – viel stärker als bei der herkömmlichen Herangehensweise. Um Menschen zusammenzubringen, wollen wir auch bestehende Quartiers-Apps weiterdenken. Die neue Community will und soll sich vernetzen, damit ein guter Kiez entsteht.

Und wo mussten Sie besonders mutig sein, um neue Ideen umzusetzen?

Bauernfeind: Ein Konzept, das sich an den Leidenschaften einzelner Bewohnendengruppen orientiert, führt zu einer deutlich individuelleren Bauweise als ein Standardkomplex für die breite Masse. Hier stellt sich im Besonderen die Frage nach der Zweitverwertung. Zugegeben, das Development ist zunächst kostenintensiver. Später zahlt es sich allerdings aus, weil es andere Zielgruppen mit einer anderen Zahlungsbereitschaft erschließt. Trotzdem ergab sich aus der traditionellen Herangehensweise in der Finanzierung und dem neuen Projektgedanken zunächst ein Mismatch.

Wie profitieren zukünftige Mieter:innen und Eigentümer:innen?

Bauernfeind: Durch das individuelle Konzept entsteht eine höhere Zufriedenheit bei Mieter:innen, die zwangsläufig mit weniger Fluktuation und einer höheren Zahlungsbereitschaft einhergeht. Das ist aber nicht der einzige Vorteil für den/die Eigentümer:in: Wer mehr Zeit im Quartier verbringt, wird dort tendenziell mehr Geld für Serviceleistungen ausgeben. Dadurch erhöht sich der Wallet Share.

Für welche Services werden Mieter:innen beispielsweise bereit sein, künftig zu bezahlen?

Bauernfeind: Die Zahlungsbereitschaft für ein smartes Quartier ist gering. Ich glaube, dass die Spanne zwischen herkömmlichem und smartem Wohnbau zunehmend geringer wird. Schon in einigen Jahren wird „smart“ der neue Standard sein. Aber Mieter:innen werden durchaus bereit sein, mehr für ein gutes Sozialkonzept zu zahlen. Wenn das Apartment mit Werkbank, Yoga-Raum oder Superküche meine Leidenschaft bedient, wird das den Ausschlag geben. Wir erwarten eine erhöhte Zahlungsbereitschaft, die nachhaltig um 10 % über einer Vergleichsmiete liegt.

Welche digitalen Themen halten Sie tatsächlich für nachhaltig oder auch notwendig? Und welche bleiben unterhaltsame Gadgets?

Bauernfeind: Als notwendig erachte ich ein intelligentes Heizungssystem. Lichtsteuerung übers Handy empfinde ich als Spielerei. Wer hier eine komfortable Lösung sucht, installiert einfach mehr Lichtschalter. Als Entwickler denken wir bislang bis zu der Schnittstelle, an der sich User:innen selbst einloggen. Der intelligente Kühlschrank und der smarte Toaster gehören definitiv nicht dazu.

Was brauchen wir unbedingt, was es in Deutschland noch gar nicht gibt?

Bauernfeind: Interessant finde ich ein Quartier in Manhattan, das mit seinen 11.000 Wohneinheiten viel stärker in Richtung Hotel gedacht wurde. Allein 250 Quartiersmanager:innen kümmern sich um alle Belange. Es gibt eine eigene Quartierszeitung und gemeinschaftliche

...• **ESG**

Zukünftig werden wir verstärkt über Dekarbonisierung im Quartiersbau nachdenken müssen. Nachhaltige Materialien und ressourcenschonendes Bauen allein reichen nicht. Der verbleibende CO₂-Anteil eines Quartiers muss anderweitig ausgeglichen werden. Dazu können nachhaltige Projekte unterstützt werden. KAURI CAB hilft, einen Wald mit Fauna und Flora als Ökosystem zu erhalten. Außerdem denken wir über das S von ESG hinaus: Soziale Aspekte beziehen sich nicht nur auf die Schaffung einer neuen Community, sondern auf den Mehrwert für die Menschen, die im Umfeld leben. Den Governance-Aspekt lebt man im Vertragswesen: Bei unseren Integrated-Project-Delivery-Verträgen stehen alle Beteiligten von der Planung über das Architekturbüro bis zum Bauunternehmen für den anderen ein.

Pool. In diesem Zusammenhang spreche ich nicht über eine Super-Luxusanlage. Die Bewohner:innen verstehen sich als starke Community, mit funktionierendem Sozialleben. Sie organisieren Events, die vom eigenen Fotografen dokumentiert und sogar in die Zeitung gebracht wurden. Wie eine lokale Berichterstattung in der Kleinstadt. Bemerkenswert!

Wie sehen Sie Wohnen in der Zukunft?

Bauernfeind: Ich erwarte, dass das Tempo der Urbanisierung über die sich ändernde Mobilität gedrosselt wird. Zusätzlich beobachte ich persönlich mit Sorge, welchen negativen Einfluss Augmented Reality auf das Miteinander hat. Wenn sich mehr Menschen in digitale Realitäten flüchten, wird das soziale Beisammensein abnehmen.

Zu guter Letzt: Für welches Wohnimmobilienthema würden Sie persönlich gerne eine digitale Lösung entwickeln? Auch wenn das noch Zukunftsmusik ist.

Bauernfeind: In der Zukunft würde ich gerne auf Fondsebene eine Art Airbnb etablieren. Eine ähnliche Mietendeklientel, deren Einkommensverhältnisse hinterlegt sind, soll in einer Gemeinschaft Wohnungen tauschen können. Angenommen, wir verfügen über zwei Handvoll Entwicklungen über den Globus verteilt, dann könnten Bewohner:innen aus Manhattan ihr Apartment mit denen aus Spandau tauschen. Im Rahmen der bestehenden Vertragsverhältnisse könnte man beispielsweise über ein Punktesystem ein Budget für Urlaub in der fremden Wohnung ansparen. Eine Wohnung in Berlin bringt dann vielleicht einen Punkt pro Woche, die in New York zehn. Das ist noch keine bis ins letzte Detail durchdachte Idee, aber ein Gedanke, wie man Mehrwert schaffen kann. ■



„Unser Ansatz besteht nicht darin, Schuhkartons zu planen und zu bauen.“

Stefan Dahlmanns, Geschäftsführer der Nyoo Real Estate GmbH

MODULARES PLANEN UND BAUEN

DER WEG AUS DER WOHNUNGSKNAPPHEIT

„Modulares Bauen wird nicht den Plattenbau 2.0 hervorbringen“, ist sich Stefan Dahlmanns, verantwortlich für die Instone-Tochter Nyoo Real Estate, sicher. Das Konzept des All-by-one-Developers soll intelligenten Wohnraum bezahlbar machen. Mit einem volldigitalisierten Planungsprozess und einem Superbaukasten, der deutschlandweit Anwendung finden kann.

Wie weit ist Wohnen grundsätzlich beim Thema Digitalisierung?

Stefan Dahlmanns: Ich betrachte das Thema Digitalisierung differenziert und unterscheide zwischen bestandhaltender Wohnwirtschaft einerseits und produzierender Wohnentwicklung andererseits. In den letzten Jahren war eine hohe Digitalisierungs-Dynamik in den Bereichen Verwaltung, Vermarktung und Finanzierung zu beobachten. Wohingegen auf durchschnitt-

lichen deutschen Baustellen seit Jahrzehnten mit sprichwörtlich festzementierten Standards gearbeitet wird. Das bezieht sich auf die verwendeten Materialien, Bauprozesse, den Personaleinsatz und Vertragsmodelle, was aus tradierten Mustern, aber auch ganz klaren Vorstellungen der Kund:innen resultiert. Der Innovationsdruck in diesem Bereich steigt nun massiv, nicht zuletzt durch Top-Themen wie Nachhaltigkeit, bezahlbares Wohnen oder Fachkräftemangel.

GANZHEITLICHER ANSATZ

Der deutschlandweit agierende Wohnentwickler Instone traf 2018 die strategische Entscheidung, mit einer eigenen Unternehmenstochter, der Nyoo Real Estate GmbH, als All-by-one-Developer für den bezahlbaren Wohnungsbau an den Markt zu gehen. Das Unternehmen startete in Köln und ist mittlerweile in den Regionen Baden-Württemberg und Rhein-Main sowie in Bayern aktiv. Instone will bis 2030 rund 50 % des Umsatzes im Bereich des bezahlbaren Wohnungsbaus realisieren.

Diesen Themen möchten Sie mit modularen Gebäudekonzepten begegnen. Wo sind serielle Projektentwicklungen sinnvoll?

Dahlmanns: Die modulare Projektentwicklung ist variantenreich: angefangen bei einer standardisierten Planung – Stichwort Typenplanung – über Element- und Systembauweise bis hin zu vorgefertigten Raummodulen. Der Markt ist aus meiner Sicht noch sehr heterogen und verfolgt unterschiedliche Lösungsansätze. Die Frage nach dem Wo ist weniger eine Frage der Lage, sondern eher der Produktkategorie. Projekte, die eine geringere planerische Komplexität und eine gewisse standardisierte Gebäudestruktur, wie zum Beispiel Studierendenwohnheime, Boarding- und Bettenhäuser oder Hotels, aufweisen, eignen sich bestimmt eher für modulare Raumkonzepte. Wenn die Projektanforderungen komplexer sind, z. B. aufgrund der städtebaulichen Rahmenbedingungen, eines differenzierten Wohnungsmixes oder individueller Wünsche der Kund:innen, erlauben serielle Planungskonzepte trotz Standardisierung eine deutlich höhere Flexibilität. In jedem Fall bedarf es aber bei allen Projektbeteiligten ein wenig ‚Out-of-the-box-Denken‘, um neue Wege zu gehen und modulare Projektentwicklungen erfolgreich umzusetzen.

Wie sieht die Herangehensweise von Instone beziehungsweise nyoo aus?

Dahlmanns: Für unseren seriellen Ansatz haben wir die gesamte Wertschöpfungskette im Development analysiert. Und sind der Meinung, dass es nicht nur eine Stellschraube gibt, sondern wir auf verschiedenen Ebenen ansetzen müssen: in der Akquisition, beim Produkt, dem Development-Prozess und der Produktion. Der wesentliche Schlüssel zum Erfolg ist die Standardisierung und Skalierbarkeit von Produkt und Prozess. Wir beginnen mit einer standardisierten Inhouse-Planung. Durch nyoo als integrierten Generalplaner können wir von Anfang an produktorientiert denken. Der Kern unserer Entwicklung ist ein Planungs-, Wohnungs- und Grundrissbaukasten, der in allen 16 Bundesländern förderfähig und bauordnungskonform ist und zusätzlich aktuelle Nachhaltigkeitsstandards berücksichtigt. Ein großes Unterfangen, das der Quadratur des Kreises gleicht. Zudem betrachten wir alles durch die Brille des erfah-

renen Wohn-Developers. Das heißt, das Ergebnis muss in ein durchdachtes Wohnkonzept mit Qualität münden. Bereits 2018 begannen im Haus erste konzeptionelle Überlegungen zu diesem Thema, Ende 2020 wurde nyoo gegründet. Und heute arbeiten rund 40 Mitarbeitende an diesem Großprojekt. Die zweite Säule – neben dem Baukastenkonzept – ist eine konsequente Digitalisierung des Projektentwicklungsprozesses: von einer research-basierten Akquisitionsstrategie über die BIM-basierte Inhouse-Planung, digitale Kalkulations-, Ausschreibungs- und Vergabetools bis hin zum Projektmanagement.

Welche Vorteile eröffnen sich durch diese Art des Developments?

Dahlmanns: Das große Ziel ist, durch Standardisierung zu skalieren und Effizienzen zu heben. Dies lässt sich an drei Themen festmachen: Erstens verkürzen wir durch einen standardisierten Baukasten die Planungszeiträume erheblich. Wir sind in der Lage, innerhalb weniger Stunden Modellstudien für ein neues Grundstück anzufertigen. Im Vergleich dazu benötigt ein klassischer, kleiner Projektentwickler Wochen, um mit Architekten, externen Planern und gegebenen Zielparametern das Grundstück optimal zu belegen. Betrachtet man den gesamten Prozess, rechnet man vom Planungs-Kick-off bis zur Genehmigungsplanung etwa zehn Monate. Diesen können wir bei entsprechenden Rahmenbedingungen auf bis zu zwei Monate verkürzen. Der zweite Vorteil liegt in einer höheren Planungsqualität. Weil wir auf gegebene Komponenten zurückgreifen, müssen wir in der Planung nicht permanent von vorn beginnen und können Fehlermanagement ganz anders betreiben. Letztendlich lässt sich das Produkt dadurch kontinuierlich verbessern. Der dritte Vorteil liegt in einer sehr tiefen Produktkenntnis. Wird ein vorgegebenes Konzept lediglich adaptiert, haben die Planer schnell eine Vorstellung von der bebaubaren Fläche, den notwendigen Ressourcen und Kosten.

Und was sind die größten Herausforderungen?

Dahlmanns: Die Entwicklung des perfekten Baukastens gleicht der Suche nach der eierlegenden Wollmilchsau. Im Development fragt man sich mitunter: Muss eine 3-Zimmer-Wohnung in Hamburg, Berlin oder München tatsächlich jedes Mal anders aussehen? Nein, müsste



Vom Bowlingcenter zum Wohn(t)raum: Auf dem Grundstück eines ehemaligen Bowlingcenters in Duisburg-Buchholz entsteht in unmittelbarer Nähe zum Stadtteilzentrum das neue Wohnquartier DUI76.

„Ich bin mir sicher, die Zukunft des modularen Bauens wird nicht den Plattenbau 2.0 hervorbringen.“

sie nicht, wenn wir nicht 16 verschiedene Landesbauordnungen, unterschiedliche Förderbestimmungen und kommunale Satzungen hätten. Hier eine planerische Vereinheitlichung zu entwickeln, ist extrem herausfordernd. Das bedeutet aber auch, dass wir eine gewisse Varianz benötigen, um die Deutschlandkarte adäquat abdecken zu können. Die zweite Herausforderung besteht im Spagat zwischen Standardisierung und architektonischer sowie städtebaulicher Variabilität. Dem kann man begegnen, indem man mit einer angemessenen Standardisierungsebene arbeitet. Hier ermöglichen serielle, elementbasierte Konzepte eine größere Flexibilität als komplett vorgefertigte Raummodule. Nicht zuletzt braucht es Beteiligte, die Chancen jenseits der bekannten Pfade erkennen. Dies betrifft neben den Planern, Entwicklern und kommunalen Entscheidungsträgern zum Beispiel auch die Investorensseite. Ein starres Festhalten an tradierten Anlageprämissen, z. B. im Hinblick auf Standorte, Wohnungstypologien und Bauweisen, wird spannende und erfolgsversprechende Investitionschancen verhindern. Für die Adaption ist viel Überzeugungsarbeit notwendig – in alle Richtungen.

Mit dem Thema Modularität geht das Vorurteil des schnellen, aber billigen Bauens einher. Welcher Einfluss ergibt sich ganz konkret in Bezug auf die Bauqualität?

Dahlmanns: Im modularen Bauen geht es vor allem um Vorfertigung und Skalierung. Das heißt, man holt möglichst viele Prozessschritte weg von der Baustelle, die oftmals Wind und Wetter ausgesetzt ist. Denn das sind schwer kalkulierbare Produktionsbedingungen. Die Prozesse werden verlagert: hin zur Fabrikfertigung mit Fachkräften, die den Ablauf idealerweise permanent begleiten. Unter diesen verbesserten Bedingungen erhöht sich sogar die Bauqualität. Dabei ist es kein Unterschied, ob man über Modul- oder Elementbau spricht. Ganz gleich ob Produktqualität, architektonische Varianz oder Wohnqualität, ich sehe kaum Hemmnisse, wenn der Wohnraum intelligent entwickelt wird. Wenn wir – trotz allem – granular denken, entsteht auch keine Monotonie. Ich bin mir sicher, die Zukunft des modularen Bauens wird nicht den Plattenbau 2.0 hervorbringen.



Das **vormals vollflächig versiegelte Areal** wird mit drei Wohngebäuden bebaut, die sich entlang der Düsseldorfer Landstraße und um einen grünen Innenhof mit Spielfläche entwickeln.

Stichwort Wohnqualität, mit welchen Baustoffen planen Sie bevorzugt: Holz, Stein oder Beton?

Dahlmanns: Derzeit bauen wir noch weitestgehend konventionell. Dort allerdings, wo Vorfertigung sinnvoll ist, wird sie auch schon eingesetzt. Beispielsweise bei Balkonen, im Sanitärbereich oder bei Schachtregeistern. Natürlich müssen wir uns mit alternativen Materialien auseinandersetzen. Dabei spielt Holz als Baustoff der Zukunft eine entscheidende Rolle und bietet bei der Vorfertigung viel Potenzial. Dennoch möchte ich auch hier für intelligente Ansätze werben: Genau hinzuschauen, welches Material eignet sich für welchen Einsatz? Wo erkennt man bereits jetzt Defizite? Und wie kann man diese ausmerzen? Vielversprechend erscheinen aktuell zum Beispiel Holz-Hybrid-Konstruktionen, bei denen in der Regel leichte, vorgefertigte Holzrahmenbaukonstruktionen als Wandelemente mit Beton- oder Holz-Beton-Hybriddecken kombiniert werden, um z. B. einen höheren Schallschutz zu gewährleisten. In Bezug auf zukunftsweisende Materialien: Natürlich finde ich 3-D-Druck

spannend. In Hinblick auf die Materialeigenschaften, den Ressourceneinsatz und die Skalierbarkeit sehe ich allerdings Entwicklungspotenzial.

Glauben Sie, dass modulare Planung und Bauweise das Problem der Wohnungsknappheit lösen können?

Dahlmanns: Ich glaube, dass modulare Gebäudekonzepte das Potenzial haben, die enorme Nachfrage insbesondere nach bezahlbarem Wohnraum zumindest größtenteils zu bedienen. Schon heute bauen wir gegen ein immenses Defizit in den Top-7-A-Städten an: Zwar werden dort jährlich rund 40.000 Neubauwohnungen geschaffen, es fehlen jedoch trotzdem noch 15.000 Wohnungen, um den Bedarf zu decken – und das jährlich. Ein weiteres großes Problem liegt im Rückgang der geförderten Wohnungsbaubestände. Zur Jahrtausendwende existierten noch rund 2,5 Mio. Wohnungen in diesem Segment. Zwanzig Jahre später sprechen wir nur noch über 250.000. Wir sind überzeugt, dass es eine der brennendsten gesellschaftlichen Aufgaben ist, die Wohnungsknappheit zu lösen. Deshalb hat Instone das strategische Ziel ausgegeben: Bis 2030 sollen etwa die Hälfte aller von der Instone-Gruppe entwickelten Wohnungen aus dem Segment „Bezahlbarer Wohnraum“ stammen.

Welchen Anteil am Gesamtmarkt halten Sie zukünftig für realistisch? Wird Modularität zum Standard?

Dahlmanns: Der Marktanteil wird sich definitiv vergrößern. Wie groß er genau sein wird, hängt im Wesentlichen davon ab, inwiefern man bereit ist, die zuvor angesprochenen baurechtlichen Leitplanken anzupassen. Modularität wird einerseits verstärkt Einzug in bestimmte Produktkategorien des Wohnbaus halten und dort auch zum Standard werden. Andererseits besteht natürlich auch weiterhin Bedarf an Immobilien in individueller Bauweise, beispielsweise bei der Entwicklung urbaner Quartiere. Deshalb verfolgt Instone weiterhin beide Wege.

Nicht zuletzt eine Frage für die Investorensseite: Ab welcher Größenordnung lohnen sich modulare Gebäudekonzepte?

Dahlmanns: Natürlich besteht ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen Effizienz und Stückzahl. Aber wenn das skalierbare Basisprodukt, beispielsweise der Wohnungsbaukasten, einmal entwickelt wurde, spielt die individuelle Projektgröße keine große Rolle. Für nyoo setzen wir ein Minimum von 50 Wohneinheiten an. Das entspricht etwa 4.000 bis 5.000 m² Geschossfläche als Einstiegsgröße. Nicht zuletzt verfügt Instone über ein Portfolio mit einem Entwicklungsvolumen von 7,5 Mrd. €. Die etwa 16.400 Wohnungen (Stand: 31.12.2021) bieten ein entsprechendes Potenzial, modulare wie digitalisierte Developmentlösungen zu nutzen. ■

ZWEI PERSPEKTIVEN

WOHNUNGSMÄRKTE IN EUROPA

Einen Markt zu bewerten, ist oft eine Frage des Blickwinkels, was im virtuellen Roundtable mit AXA Investment Managers – Real Assets deutlich wurde. Mal widersprach die europäische Sichtweise von **Joe Persechino** der seiner deutschen Kollegin **Ulrike Haack**, dann wiederum herrschte Einigkeit. Auf jeden Fall interessant, wo sich Blickachsen schneiden.

Der deutsche Wohnungsmarkt gilt als krisensicher und deswegen für nationale wie internationale Investoren als präferiertes Ziel für Wohn-Investments. Ist der Run gerechtfertigt? Oder sind andere Länder als Investitionsstandort attraktiver?

Ulrike Haack: Aus deutscher Perspektive: Wir haben natürlich einen enormen Anstieg in der letzten Dekade beziehungsweise im letzten Investmentzyklus erlebt. Ein Drittel des gesamten Anlagevolumens floss bei AXA IM Alts in Deutschland in Wohnen. Aber es gibt ja auch gute Gründe dafür. Investoren schätzen unsere stabilen politischen Verhältnisse, die konstanten Cashflows der defensiven Assetklasse und die starke Nachfrage. In Deutschland gibt es einfach mehr Mieter:innen als Eigentümer:innen. Das führt dazu, dass das steigende Angebot auch auf eine erhöhte Nachfrage trifft. Rund 50 Mrd. € des Gesamttransaktionsvolumens wurden in Deutschland 2021 in Wohnen investiert, inklusive Deutsche Wohnen / Vonovia. Im Verhältnis dazu stehen 92 Mrd. € europaweit.

Joe Persechino: Die Wahrheit hat zwei Seiten: Der deutsche Wohnmarkt ist einerseits stabil und prosperierend, andererseits fehlen die günstigen Gelegenheiten im Vergleich zu Ländern, wo sich der Markt gerade erst entwickelt. In den südeuropäischen Märkten gibt es einen geringeren Bestand, da diese Märkte traditionell einen höheren Anteil an Eigenheimbesitzer:innen haben als Deutschland. Die dort einsetzende Entwicklung im Mietwohnbau ist getrieben von strukturellem Wandel und einer starken Generation der 18- bis 35-Jährigen. So sind in einer ganzen Reihe von Ländern die Renditen attraktiver geworden als in Deutschland. Die Kapitalisierungsrate im europäischen Markt lag 2021 im Durchschnitt bei knapp über 3%. In Großbritannien, explizit in London, sprechen wir von 3,25% und bei den wichtigsten Regionalstädten Großbritanniens von rund 4%. Und mit Blick auf die nordeuropäischen Länder lassen sich dort immer noch 3,5% realisieren. Interessant finde ich diesbezüglich auch Spanien, Portugal und Italien. Die Herausforderung besteht, wie gesagt, in den geringen Verfügbarkeiten von Mietwohnbeständen dieser ‚Emerging Markets‘. Mit der Folge, dass Investoren nur über Forward Funds allokkieren, was aber wiederum eine höhere Risikobereitschaft erfordert. Der dafür bislang gezahlte Aufschlag von rund 50 Basispunkten schwindet allerdings.



1 — **Ulrike Haack**, Head of Transactions Germany & Austria
 2 — **Joe Persechino**, Head of Residential & Student Accommodation, AXA Investment Managers – Real Assets



Wie hat sich der Wert europäischer Wohn-Investments entwickelt? Und welche Renditeprognose würden Sie auf mittel- bis langfristige Sicht wagen?

Haack: In Deutschland werden wir sicherlich keine ‚Yield Compression‘ in der Intensität der vergangenen drei Jahre erleben. Aber dennoch schreitet sie voran. Weil Grundstücke fehlen. Ganz gleich ob in der Sanierung, als Konversionsfläche oder im Neubau. In Deutschland unterscheidet sich die Dynamik von Stadt zu Stadt: Hamburg treibt den Neubau voran, um notwendigen Wohnraum zu schaffen. Andere A-Städte tun sich da schwerer.

Persechino: Es wäre ein Leichtes zu sagen, wir projizieren die Entwicklung, die im deutschen Markt stattgefunden hat, auf Gesamteuropa. ‚Yield Compression‘, also rückläufige Renditen, werden zweifelsohne kommen. Die Frage ist, wie schnell. Große europäische Städte wie Madrid oder Barcelona werden auf ein Rendite-Niveau von rund 3 % sinken. Paris ist heute schon darunter. Investoren haben in anderen Assetklassen wie Hotel in den vergangenen Jahren Federn gelassen und schätzen nun die Stabilität der Assetklasse im kurz- und mittelfristigen Bereich. Das enorme Volumen, das nun in diesen Markt fließt, wird die Preise hoch- und die Renditen runtertreiben.

Hierzulande wird gerne die hohe Bauqualität betont. Wie sehen Sie die Qualität im Neubau – aber auch im Bestand – im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn?

Haack: Es ist nicht nur eine Frage der Qualitäten, sondern auch, wie wir den alten Bestand in eine neue Zeit überführen. Derzeit kommt in Deutschland viel älterer Bestand auf den Markt. Mitunter war der Bau sehr solide. Dann wiederum gab es Dekaden, etwa in den 70er- und 80er-Jahren, wo die Bausubstanz bröckelt. Das bedeutet, in Deutschland kann man grundsätzlich auf einen umfangreichen Bestand an Mietwohnungen zurückgreifen. Dieser ist aber teilweise seit 40 oder 50 Jahren nicht mehr renoviert worden. Schätzungsweise 40 % aller Bauten aus den Jahren 1940 bis 1980 sind sanierungsbedürftig. Das stellt jeden Investor vor Herausforderungen. Der Fokus der institutionellen Investoren liegt deshalb zunächst auf dem Neubau, der alle ESG-Kriterien erfüllt.

Persechino: Als AXA IM Alts das erste Mal in deutsche Wohnimmobilien investierte, waren wir von der Qualität begeistert. Nicht nur vom Material, sondern auch von den Standards, zum Beispiel in Bezug auf Brandschutz oder Akustik. Allein die Qualität der Korridortüren in Deutschland sucht ihresgleichen. Vor zehn Jahren hätte ich gesagt, vielleicht übertreiben es die Deutschen etwas. Aber ich weiß auch um den Kostenvorteil, weil vieles in Deutschland produziert wird, und um die akribische Bauordnung hierzulande. Beim Thema ESG hat der deutsche Wohnungsbau sicherlich einen Vorsprung. Diese ESG-Qualitäten werden sich aber auch in Europa schnell durchsetzen. Sie dürfen nicht vergessen: Wir vergleichen hier einen ausgereiften deutschen Markt im Mietwohnungsbau mit den heranreifenden europäischen Märkten ringsherum.

Viele Investoren scheinen in den letzten Jahren abgeschreckt von der drohenden Regulierung und Eingriffen der Politik in den Wohnungsmarkt. Haben Sie ein differenzierteres Bild?

Haack: Das ist schwer zu beantworten. Natürlich blicken Investoren gespannt auf die Mietpreisbremse und ihre Weiterentwicklung. Aber warum? Weil diese in Berlin diskutiert wird. Und Berlin Anlegers Liebling ist. In anderen A-Städten gibt es gleichermaßen komplexe Vorschriften, aber trotzdem wächst dort der Markt weiter. Mehr noch: Wenn man sich anschaut, was die neue Regierung diesbezüglich plant, wird man eine gewisse Kontinuität feststellen. Vielmehr stehen ESG-Gesichtspunkte und die Schaffung von Wohnraum auf der Agenda. Unsere Meinung: Die Regulierung im Bereich Residential lässt sich managen.

Persechino: Ich möchte eine Lanze brechen für den deutschen Markt: Regulierung ist nicht notwendigerweise schlecht, wenn sie konsequent und gleichbleibend umgesetzt wird. Wer in einem regulierten, stabilen Markt operiert, hat eine sichere Kalkulationsgrundlage. Herausfordernd wird es, wenn sich die Bedingungen fortlaufend ändern. Ein Beispiel: Dublin ist ein sehr guter Mietmarkt gewesen. Die Mieten sind gestiegen, Angebot und Nachfrage sind unausgewogen. Vor einigen Jahren wurde dann ein 4%iger Cap auf die Mieten eingeführt. Grundsätzlich nicht schlimm. Letztes Jahr reduzierte sich der Cap allerdings erneut auf 2 % oder Hauspreis-inflation (CPI) – und wurde sehr schnell umgesetzt. Änderungen wie diese machen es immer schwieriger, Finanzierungsmöglichkeiten zu finden. Genauso wie die Einführung einer siebenjährigen Mietvertragslaufzeit anstelle der bisherigen dreijährigen in Spanien. Wenn der Wohnmarkt kontinuierlich freundlicher für Mieter:innen wird, zahlen das die Vermieter:innen. Die Frage ist, bis zu welchem Punkt. In Berlin hätte der Mietendeckel nur dazu geführt, dass viele Marktbeteiligte werterhaltende Investitionen in die Gebäude zurückgehalten hätten.

Ist der hiesige Markt denn tatsächlich teuer im Vergleich zu anderen Mietmärkten?

Haack: Man muss Äpfel mit Äpfeln vergleichen. Wenn wir Wohnen im urbanen Umfeld einander gegenüberstellen, kann man nicht mit Durchschnittsmieten von Hamburg bis München rechnen. Das Mietpreinsniveau der A-Städte muss zum einen mit europäischen Großstädten verglichen werden. Zum anderen sollte man es in Relation zum Einkommen betrachten. Wir sprechen hier über 30 bis 35 % des Einkommens, das für Miete aufgewandt wird. Das empfand ich als viel, bis ich mich mit meinem europäischen Kollegen austauschte ...

Persechino: Nein, ist es nicht. Wir analysieren den Markt mithilfe des „Affordability Ratios“. Also dem Bruttoeinkommen im Verhältnis zur Miete. Ab einem Ratio von 40 % und darunter bewerten wir den Markt als chancenreich. Paris und London haben allerdings ihre eigenen Gesetze: Hier sprechen wir von 60 bis 65 %, die für Miete aufgewandt werden. Ein:e Uni-Absolvent:in zahlt rund 1.800 € für einfaches Apartment in London. Für den gleichen Preis bekommt man in Köln eine schicke 2-Zimmer-Wohnung mit Garten. In Paris ziehen die echten Franzosen inzwischen aus der Stadt raus. In der Kernstadt leben nur noch Expats, internationales Publikum und Wohlhabende. Bei Projektentwicklungen in der französischen Hauptstadt wird derzeit mit über 15.000 €/m² durchschnittlich kalkuliert. Für München wäre dies ein Top-Wert ...

Was muss ein:e Vermieter:in im Ausland leisten? Wo stellt er sich besser als in Deutschland?

Haack: Das hängt von der Zielgruppe ab. Im innerstädtischen Bereich erwarten Mieter:innen komplexe, effizient geschnittene Wohnungen. Aber seit der Pandemie ziehen die Menschen gezielt aus der Stadt heraus in die Speckgürtel. Dabei erwarten sie Balkon oder Garten sowie eine gute ÖPNV-Anbindung in die Stadt.

Persechino: In diesem Punkt stimme ich zu. In Gesamteuropa ist der Bedarf nach Leben mit Luft und Licht gestiegen. In Spanien gelten deshalb Apartments ohne Balkon als beinahe unvermietbar. Auch beim Thema Nahverkehr erwarten Mieter:innen in vielen europäischen Städten eine sehr gute Anbindung. In Bezug auf Ausstattung ist der niederländische Markt dem deutschen nicht unähnlich. Neben dem eigenen Bodenbelag muss man sogar Beleuchtung und Vorhänge mitbringen. Aber auch in Kontinentaleuropa wandelt sich das Residential-Angebot. Nach dem Build-to-Rent-Konzept (BTR) werden hochwertige Mietwohnungen inzwischen mit einem All-inclusive-Paket ausgestattet, von WiFi über eine:n Concierge bis hin zum Fitnessraum. Das Modell stammt aus Amerika und schwappte über UK nach Frankreich. Zusätzliche Quartiersfazilitäten wie Co-working-Spaces sind durchaus erwünscht, dürfen aber nicht allzu viel kosten. Eine Lösung ist, das Erdgeschoss mit ebendiesen Community-Flächen zu belegen. Denn in vielen europäischen Ländern dürfen Sie dort keinen Wohnraum anbieten.

„Schon zur Zeit seiner Erbauung war Dolphin Square einzigartig und stand Pate für spätere Stadtentwicklungsprojekte.“



Dolphin Square: Einer der begehrtesten Mietstandorte im Zentrum Londons zieht noch immer eine breite Mieterschaft an, die sich an dem anspruchsvollen Wohnumfeld und den niedrigen Lebenshaltungskosten erfreut.

Welche Trends haben Sie in anderen Märkten gesehen, die es so nicht in Deutschland gibt? Es heißt, dass einige

Märkte dem deutschen etwas voraus seien ...

Haack: Der große Trend zur Miete geht sicherlich von Deutschland aus und verbreitet sich quer über Europa. Was die Sanierung von Bestand betrifft, sind wir bei den Vorbereitungen zu diesem Roundtable auf ein Projekt von AXA IM Alts gestoßen, das mich inspiriert: Dolphin Square in London, ein zwischen 1935 und 1937 errichteter Wohnblock mit 1.250 Apartments in unmittelbarer Nähe zur Themse. Er beherbergte viele berühmte Bewohner:innen wie zum Beispiel Winston Churchill. Schon zur Zeit seiner Erbauung war Dolphin Square einzigartig und stand Pate für spätere Stadtentwicklungsprojekte. Joe und sein Team transferieren nun dieses große Quartier in die Jetzt-Zeit ...

Persechino: Innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahre werden wir das rund 7,5 ha große Areal komplett sanieren. Was in Bezug auf die ESG-Kriterien bedeutet, den CO₂-Fußabdruck zu verringern und unabhängig von fossilen Brennstoffen zu werden. Es ist das große Trendthema unserer Zeit: Wir sehen in London neue Entwicklungen, die vom Bau bis zum späteren Betrieb völlig CO₂-neutral sind. Und dabei geht es nicht darum, alte Gebäude abzureißen, denn auch das setzt CO₂ frei, sondern intelligente Lösungen unter Einbeziehung bereits vorhandener Bausubstanz zu finden.

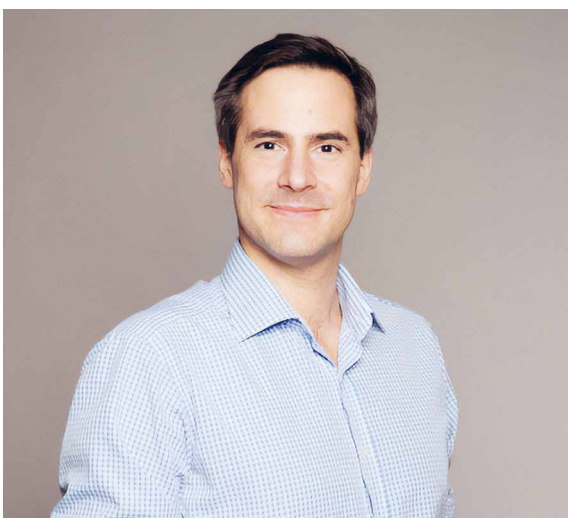
Der zweite große Trend ist, dass Microliving nach Deutschland zurückkehrt. Ich meine damit eine Form des Colivings, das neben kleineren Räumen zusätzliche Gemeinschaftsflächen bietet. Einzelpersonen teilen sich beispielsweise eine 3-Zimmer-Wohnung, um den steigenden Kosten im urbanen Umfeld zu begegnen und in einer Gemeinschaft zu leben. Die deutschen Mieter:innen sind eben sehr soziale Wesen.

Wir danken für dieses Gespräch. ■

PROPTechs EROBERN DIE IMMOBILIENWELT

SCHNELLER, BESSER, DIGITALER

Laut einer gemeinsamen Studie von ZIA und EY Real Estate zum Einsatz digitaler Technologien in der Immobilienwirtschaft liegt der Fokus immobilienwirtschaftlicher Unternehmen auf der Effizienzsteigerung der Kernprozesse. Und genau hier setzen Start-ups und junge, auf Digitalisierung ausgerichtete Unternehmen innerhalb der Immobilienwirtschaft an. So richten sich die Angebote der Mehrzahl aller Proptechs aktiv an den institutionellen Endverbraucher und haben damit einen starken B2B-Fokus.



„Die Politik stellt die Wohnungswirtschaft aktuell vor große Herausforderungen. Um diese meistern zu können, ist die Anwendung neuer Technologien maßgeblich. Proptechs sind hier eine alternative Unterstützung – vor allem aber bieten sie Lösungsansätze für viele Probleme.“

NIKOLAI ROTH

Vorstandsvorsitzender German PropTech Initiative e.V.



WIR STELLEN 3 DER SPANNENDSTEN PROJEKTE FÜR DAS B2B-WOHNSEGMENT VOR:



SYTE: Bebaubarkeitsanalysen per KI



„Wir glauben, dass es in Zukunft wichtiger wird, sich mit dem Bestand auf den anvisierten Grundstücken auseinanderzusetzen, hier ist eine zeitsparende Ersteinschätzung der Baumasse und der Oberflächen umso wichtiger.“

DAVID NELLESSEN & MATTHIAS ZÜHLKE
Syte Geschäftsführer

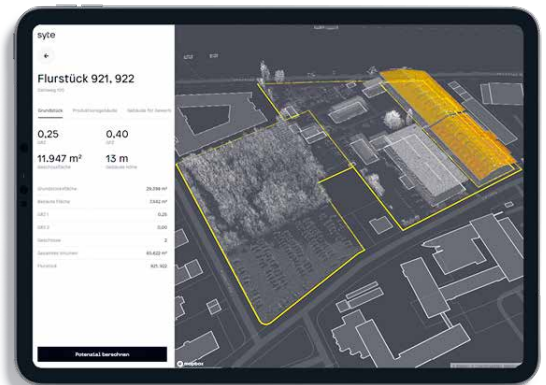
Sind Nachverdichtung oder Neubau wirtschaftlich darstellbar? Einen Indikator dafür liefert die Künstliche Intelligenz (KI) von SYTE. Die erst seit Mitte 2021 auf dem Markt aktiven Münsteraner:innen ermöglichen Immobilienentwicklern eine schnelle und kostengünstige Einschätzung zur Bebaubarkeit von Grundstücken. SYTE berechnet auf Knopfdruck komplette Potenzialanalysen und nutzt dazu von Behörden und Ämtern verfügbare Informationen (wie Daten zu Flurstücken und Nachbarbebauungen). Und das bald komplett automatisiert und in Echtzeit. Nach Angaben des Start-ups werden für vergleichbare Tätigkeiten mehrere Werkstage Arbeitszeit benötigt, meistens ausgeführt von fachkundigen Mitarbeiter:innen. Für Bauträger ergäben sich dadurch Effizienzgewinne – oft in erheblichem Maße.

Das Vorgehen für Nutzer:innen ist einfach gehalten: Mit der Eingabe einer Adresse zeigt SYTE an, welche Potenziale zur Bebaubarkeit das jeweilige Grundstück bietet. Dazu werden BGF, GRZ, GFZ und Mietfläche angegeben, für deren Berechnung auf eine Vielzahl unterschiedlicher KI-Daten zurückgegriffen wird. Ob beispielsweise der Kauf eines unbebauten Grundstücks in den individuel-

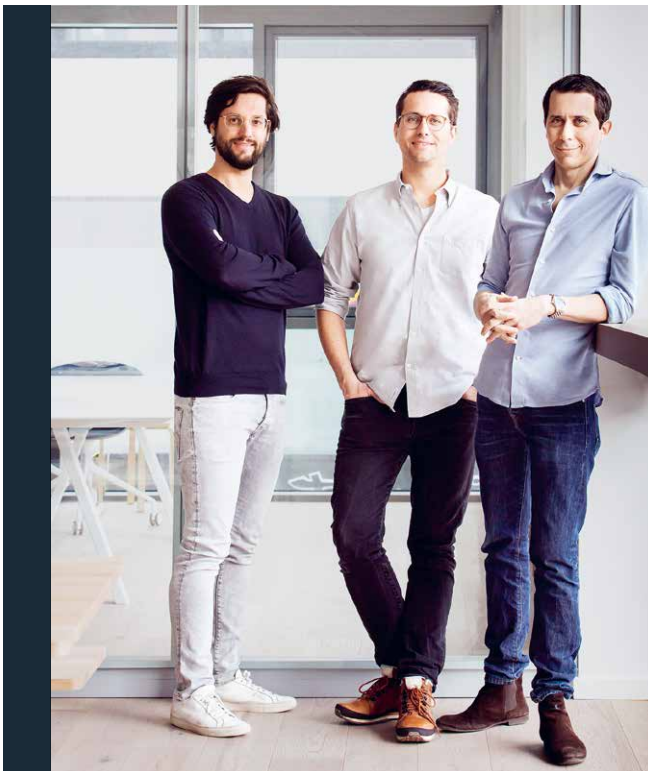
len Wirtschaftlichkeitsgedanken ertragreich ist, kann so binnen Sekunden abgeschätzt werden. Zusätzlich stellt das Produkt eine detaillierte Wirtschaftlichkeits- und Potenzialanalyse zur Verfügung. Mit Grundstückskosten pro Quadratmeter, den avisierten Mieteinnahmen sowie Baukosten und Fördermitteln können genaue Angaben zur Rendite bei Vermietung und Verkauf geliefert werden. Bei der Berechnung der Baukosten kann unter anderem zwischen verschiedenen Nutzungsarten der Flächen unterschieden werden. Dies ist dann auch ein Bestandteil der automatischen Mieteinnahmenberechnung. Entwickeln wird mit der Wirtschaftlichkeits- und Potenzialanalyse eine breite tabellarische Kalkulationsgrundlage geboten, die bei der Entscheidung über eine Grundstücksakquisition hilfreich ist.

Als Zusatzprodukt bietet SYTE die Suche nach bebaubaren Grundstücken nach individuellen Parametern an. Sucht ein Projektentwickler beispielsweise eine Liegenschaft im Großraum Bonn, auf der mindestens 30 Wohnungen errichtet werden sollen und sich Supermärkte in fußläufiger Umgebung befinden, liefert das Produkt eine Liste möglicher Flurstücke. Diese Suche kann beliebig um die Zahl der Einwohnenden, Verkehrsanbindung und weitere Parameter erweitert werden.

SYTE spart Projektentwicklern Zeit und Kosten, wenn es um die Evaluierung von Bebaubarkeiten geht. Anstatt bis zu fünf Tage für die Beplanung und Machbarkeitsanalyse einberechnen zu müssen, liefert die KI die Berechnung in Echtzeit. Verfügbar ist der Service bisher nur im bevölkerungsreichsten Bundesland Nordrhein-Westfalen; das Proptech befindet sich in einer starken Wachstumsphase und wird im dritten Quartal 2022 weitere Bundesländer freischalten.



1.000 Baulücken stellt SYTE auf der Plattform aktuell kostenfrei zur Verfügung und zeigt so das Potenzial der Software.



Als Team verfolgen wir das große Ziel, die Immobilienbranche auf Augenhöhe mit anderen Industrien zu bringen.

2.

ALASCO: effiziente Budgetplanung im (Neu-)Bau

Nach ausgiebiger Grundstücksprüfung sowie dem -ankauf beginnt die Planungsphase. Und damit stehen zumeist die Projektfinanzen im Fokus, die effizient vorbereitet und kalkuliert werden müssen. Bereits seit 2018 unterstützt ALASCO das Kostenmanagement von Immobilienentwicklern inklusive der Berechnung von Erlösen und ESG-Daten. Das übersichtliche Dashboard erleichtert Projektbeteiligten die Zusammenarbeit und Kommunikation. Stakeholder wie Controlling, Vertrieb und Bauleitung erhöhen ihre Informationssymmetrie untereinander und fällen ihre Entscheidungen auf Basis von aktuell gehaltenen Daten. Dadurch sinkt die Fehleranfälligkeit. Nach Angaben des Münchener Start-ups beträgt die Zeitersparnis durch Automatisierung 70 % bei Rechnungsfreigaben und 50 % im Auftragsmanagement. Live-Prognosen und Erlösmanagement steigern kosteneffizientes Arbeiten

und Bauen. Die Plattform ist auch von unterwegs als mobile Version nutzbar. Das erhöhte Maß an Kontrolle unterstützt effizienteres Bauen damit sowohl bei der Planung im Büro als auch spontan im Einsatz auf der Baustelle selbst.

Mit ALASCO müssen Entwickler ihre Projekte nicht weiter mit Excel planen, das durch die Integration von zu vielen Variablen und aufwändigen Eintragungen von Positionen schnell unübersichtlich werden kann. Die Plattform der Münchener Gründer, die bereits am Aufbau von Perso-nio beteiligt waren, weiß nicht nur, wie teuer der gebaute Quadratmeter am Ende ist. Hinzu kommt eine passgenaue Einschätzung des verbrauchten CO₂, um beim Bau jederzeit einen Überblick zur Nachhaltigkeit liefern zu können. Dies sei schon heute bei Finanzierungsfragen ebenso wichtig wie der eigentliche Unternehmenskontostand und somit auch für Entwickler, die bisher weniger vor Herausforderungen bei der finanziellen Bauplanung standen, ein nachhaltiger Gewinn. Das Tool erweitert also im Handumdrehen die Entscheidungsbasis zu jeder Zeit des Projekts.

Auch Handwerker:innen profitieren von ALASCO: In der teils digitalisierungsskeptischen Branche dauert es oft Monate, bis Rechnungen bezahlt werden. Die verbesserte Übersicht auf Seiten der Bauleitung schafft Grundlagen für schnellere Zahlungstransfers. Ein schnellerer Rechnungslauf wiederum hat positiven Einfluss auf die Budgetplanung auf Developer-Seite. Eine Win-win-Situation für zwei Partner, die bei Projekten stets fair an einem gemeinsamen Ziel arbeiten.

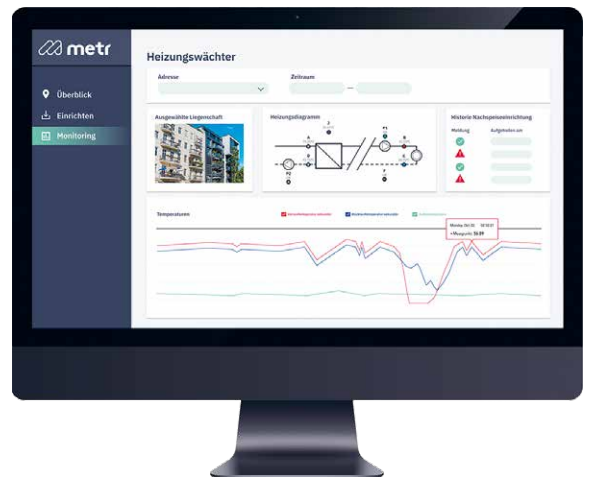
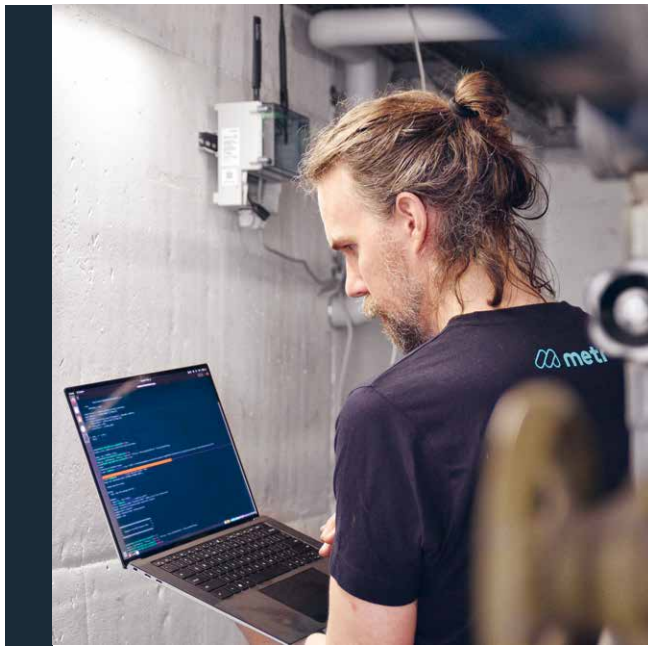
Mittlerweile nimmt das Start-up auch Sanierungsprojekte näher in den Blick. Nachdem einige der über 200 Kunden selbst begannen, Entwicklungsprojekte im Bestand mit der SaaS-Software zu planen, wurden weitere Funktionen für diesen Bedarf hinzugefügt. Erst Anfang 2022 konnte ALASCO unter anderem dafür erneut ein Funding in Millionenhöhe abschließen. Mit weiteren 40 Mio. US-Dollar von den Venture-Capital-Gebnern Insight Partners und der Private-Equity-Plattform Lightrock möchte das Unternehmen die Digitalisierung der Immobilienbranche vorantreiben. Über 100 Mitarbeitende sind bei ALASCO angestellt. Tendenz: steigend. ■



Kunden sollen künftig den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie digital managen können.

3.

Mit dem Heizungswächter von metr lässt sich der Betriebszustand von Heizungsanlagen jederzeit in Echtzeit aus der Ferne überwachen.



metr: dank Heizungswächter nachhaltig Heizkosten sparen

Potenziale zur Einsparung von Energie und Kosten liegen in Bestandsgebäuden vor allem in den Heizungsanlagen. metr hat sich sowohl die Effizienzsteigerung durch Reduktion des Energiebedarfs als auch die Prozessoptimierung zur Aufgabe gemacht. Die möglichen Reduktionen der Kosten lassen sich direkt auf der Webseite unter metr.systems berechnen.

Nach Angaben von metr sind in Deutschland in 85 % der Bestandsgebäude technische Anlagen verbaut, die nicht auf dem neusten Stand der Technik oder gar veraltet sind. Auch im Betrieb selbst gibt es Optimierungspotenziale: Digitalisierung kann die Energieeffizienz der Gebäude nachhaltig verbessern und CO₂-Emissionen reduzieren. Dabei bringt bereits das Hei-

zungsmonitoring Einsparungen von bis zu 15 % mit sich. Eine Fernüberwachung kann Fehler zwar nicht automatisch ausschließen, warnt aber bei der Über- oder Unterschreitung von vorher definierten Schwellenwerten. Die Gefahr von Folgeschäden ist dadurch ebenfalls geringer. Je früher Störungen erkannt und behoben werden, desto umweltfreundlicher und wirtschaftlicher.

Der Heizungswächter von metr ermöglicht darüber hinaus Einsparungen in einem Bereich, den Property Manager oft unterschätzen. Denn eine ordnungsgemäße Fernüberwachung führt dazu, dass Techniker:innen schon aus der Ferne wissen, welches Problem im Heizungssystem aufgetreten ist. Oft erübrigt sich dann eine Fahrt zum Gebäude oder, im bes-

ten Fall, notwendige Ersatzteile können direkt beim ersten Besuch mitgebracht und eingebaut werden. Je nach digitaler Verknüpfung der zuständigen Dienstleister:innen können die notwendigen Arbeiten direkt an den Fachbetrieb weitergeleitet werden, was wiederum Abstimmungsaufwand und Kommunikation verringert.

Lohnenswert ist der Einsatz von metr vor allem dann, wenn der Anlagenbestand heterogen ist. Die Lösung funktioniert für alle Heizungsanlagen, unabhängig vom Alter, dem Hersteller und dem Modell. Unterstützung im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit erhalten damit vor allem institutionelle Investoren, die ihren Blick in Richtung Zukunft gewandt haben. ■



Proptechs wie ALASCO und metr arbeiten bereits seit Jahren tatkräftig an der Digitalisierung der Immobilienwelt. Immer neues Funding aus der Tech-Szene gibt das nötige Polster, um die eigenen Systeme zu perfektionieren und den nächsten Schritt der Branche fachmännisch zu begleiten. Gleichzeitig kommen junge Start-ups

wie SYTE mit revolutionären Ideen und Techniken auf den Markt und sorgen in der Proptech-Szene für Begeisterung. Die Property-Technology-Welt wächst in Deutschland langsam, aber sicher aus ihren Kinderschuhen heraus. Auf die nächsten Jahre darf sich die deutsche Immobilienbranche definitiv freuen! ■

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.

BERLIN

Kurfürstendamm 22
10719 Berlin

berlin.realestate@
bnpparibas.com
+49 (0)30-884 65-132



JAN DOHRWARDT
Niederlassungsleiter
Geschäftsführer



KARSTEN BISCHOFF
Director
Regional Residential Investment





BNPPRE IN DEUTSCHLAND

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 48-310

50670 Köln

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

04109 Leipzig

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

80539 München

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

70173 Stuttgart

Lautenschlagerstraße 22
+49 (0)711-21 47 80-80

**Sie interessieren sich auch
für andere Standorte?**
Finden Sie hier unsere
bundesweiten City Reports





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: Juni 2022 Auflage: 5.400



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**