

STUTTGART

WOHNIMMOBILIEN

CITY REPORT 2023

14 DIE ARCHITEKTUR UNSERER STÄDTE

Städtebau mit
Fingerspitzengefühl

18 STUTTGART FOKUSSIERT

Es lebe die Peripherie

22 ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um
den Stuttgarter
Wohnimmobilienmarkt

29 WOHNEN ÜBER WASSER

SLUSHUIS – Amsterdams
neues Wohn-Wahrzeichen



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

Immobilienberatung
für eine Welt im Wandel

IMPRESSUM

Herausgeber, Copyright & Redaktion

BNP Paribas Real Estate GmbH

Creative Direction & Design

KD1 Designagentur, Köln

Redaktion

Michaela Stemper

Titelfoto

Strenger

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

WOHNMARKT IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Wohn-Investments erfordern Kreativität

10

360 GRAD SCHMITZ

Immobilien sind meine Leidenschaft

14

DIE ARCHITEKTUR UNSERER STÄDTE

Städtebau mit Fingerspitzengefühl

18

STUTTGART FOKUSSIERT

Es lebe die Peripherie

22

ZAHLEN & FAKTEN

Wissenswertes rund um den Stuttgarter Wohnimmobilienmarkt



29

WOHNEN ÜBER WASSER

SLUISHUIS – Amsterdams neues Wohn-Wahrzeichen

34

SOZIALER WOHNBAU ALS INVESTMENTZIEL

Das „S“ – ein Treiber im Wohnmarkt?

38

VISIONÄRER HOCHBAU

Raketenstart im Wohnbau

42

IMMOBILIENBESTAND

Nachhaltige Investitionen



EDITORIAL



„Zinsanstieg, Baukostensteigerung und anstehende Dekarbonisierung – der Markt befindet sich in einem herausfordernden Umfeld, wird zukünftig aber auch große Chancen bieten. Die Fundamentaldaten sprechen für sich. Die Leerstände sind extrem niedrig, die Metropolregionen wachsen und die Menschen legen viel Wert auf die Qualität ihres Wohnumfelds.“

Christoph Meszelinsky, Managing Director und Head of Residential Investment
Christoph Fey, Head of Regional Residential Investment

Wie wandelt sich Wohnen? Spannende Gesprächspartner:innen geben – ganz am Puls der Zeit – ihre Antworten. Für das Hier und Jetzt, aber auch für die Zukunft. In unserem vierten Wohnmarkt-Report haben wir die Metropolen Deutschlands von Hamburg bis München analysiert. Inspirierende Quartiere, ob als Neubau oder Bestandsentwicklung, zeigen, was Wohnbau heute leistet. Interessant, wie lokale Bedarfe und individuelle Bedürfnisse von Mietenden wie Investierenden in Einklang gebracht werden.

Die Immobilienbranche manövriert dabei durch herausforderndes Terrain mit steigenden Zinsen und Baukosten sowie notwendigen Dekarbonisierungsmaßnahmen. Das belastet und lähmt derzeit alle Beteiligten. Und trotz alledem sind wir überzeugt, dass es weiterhin Chancen geben wird. Denn die Fundamentaldaten für den Wohnungsmarkt sind besser denn je. Wachsende Metropolregionen, niedrige Leerstandsquoten und eine zunehmend geforderte Qualität des Wohnumfelds sprechen für Residential. Insbesondere im Vergleich zu anderen Assetklassen besteht also kaum Disruptionsrisiko.

Mehr denn je ist es wichtig, das optimale Produkt zu entwickeln. Darüber sind sich Projektentwickler:innen, Architekt:innen und Investmentgesellschaften einig.

Den Anfang macht Philipp Schaper, CEO European Real Estate Patrizia. Er ordnet für uns den deutschen Wohnmarkt im europäischen Kontext ein. Auch Schaper glaubt an die fundamentale Stärke des hiesigen Marktes. So bleibt Wohnen trotz preislicher Anpassungen weiterhin fester Bestandteil institutioneller Anlagen. „Mut erfordert dieses Investment heute nicht unbedingt, aber langfristige Orientierung und Kreativität“, stellt er fest.

Einen besonderen Bezug zum Thema Wohnen hat die Familie Schmitz, die in fünfter Generation Immobilien der Extraklasse entwickelt. Richard Alexander Schmitz spricht über Potenziale, die er als Developer, Immobilienliebhaber und Investor sieht. Bei Projektentwicklungen fokussiert Schmitz eher nüchtern Büroimmobilien. Privat gibt er zu, dass manche Häuser ihn regelrecht berühren. Und als Investor zeigt er sich facettenreich: Sein Portfolio reicht von Proptechs bis Hundeaccessoires.

Über städtebauliche Potenziale unserer Zeit sinniert Caspar Schmitz-Morkramer: „Noch fehlt es in Deutschland an einer

regelgerechten Klima-Adaption ganzer Quartiere. In Bezug auf den Städtebau und seine Architektur verharren wir noch zu sehr in den Startlöchern.“ Dabei gibt es seiner Meinung nach nicht DIE eine Lösung. Der mehrfach ausgezeichnete Architekt mahnt, nicht schablonen- oder reflexhaft von der Stange zu produzieren. Eine architektonische Ikone schuf das niederländische Büro Barcode Architects. Ein Blick auf das SLUISHUIS, das Schleusenhaus, sagt dabei mehr als tausend Worte. Majestätisch ragt die silbrig glänzende Fassade in den Himmel Amsterdams. Und scheint gleichzeitig über dem Wasser zu schweben. Lassen Sie sich von Barcode-Gründer Dirk Peters den „Unexpected Twist“ und den „Kreativen Realismus“ näherbringen.

Von den Höhenflügen zurück auf den Boden der Tatsachen: bezahlbares Wohnen. Mit Thomas Meyer, Vorsitzendem von Wertgrund, sprachen wir intensiv über die Chancen dieses Segments. „Bezahlbares Wohnen war früher eher im Bereich Bestandsimmobilien relevant. Dann folgte der Neubau mit hohen Anteilen geförderter Wohnungen. Aufgrund der Marktbedingungen sind heute wieder Bestandsimmobilien das Produkt der Stunde“, so Meyer.

Wie der Mix aus aufsehenerregender Architektur und Nachhaltigkeit gelingt, zeigt Rocket – mit 100 Metern das weltweit höchste Holzhochhaus. „Rocket wird das Leuchtturmprojekt unserer Dekarbonisierungsstrategie“, äußern sich Marc Lyon und Christian Simon von Implenia, „und uns zu Neuem anspornen, etwa CO₂-armen Baumaterialien. Wir wollen nicht weniger vom Schlechten, sondern mehr vom Guten verbauen.“

Zu guter Letzt wenden wir uns den Sanierungen im Bestand zu. Sie gelten als wenig rentabel. Und werden nur zögerlich in Angriff genommen. Doch gezielte Investitionen in die Nachhaltigkeit von Bestandsimmobilien können sich lohnen, finden Rebekka Ruppel und Milena-Maria Prantner von pom+ Deutschland. Nach dem Motto „Ohne Smart kein Grün“ plädieren sie für moderne Proptech-Lösungen.

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



WOHNMARKT IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

WOHN-INVESTMENTS ERFORDERN KREATIVITÄT

Seine weitreichende Erfahrung im deutschen wie im internationalen Markt macht Philipp Schaper, CEO European Real Estate der PATRIZIA SE, zu einem spannenden Gesprächspartner für die City Reports. Ein Gespräch über den herausfordernden Status quo, beflügelnde Zukunftstrends und deutsche Stärken im europäischen Vergleich.

Herr Schaper, wie schätzen Sie persönlich die derzeitige Situation des Wohnmarkts in Deutschland im Vergleich zu anderen internationalen Märkten ein?

Philipp Schaper: Der Superzyklus neigt sich definitiv dem Ende entgegen. Nach fast 12 Jahren Aufwärtstrend müssen wir erst wieder lernen, mit Rückentwicklungen umzugehen. Für viele unserer jüngeren Kolleg:innen ist das absolutes Neuland. Einerseits verfügt Deutschland weiterhin über starke wirtschaftliche Fundamentaldaten, einen hohen Wohnungsbe-

darf in Ballungsgebieten sowie anhaltend positive Zuwachszahlen der Bevölkerung. Andererseits haben hohe Energiekosten und Inflation, steigende Zinsen und Baukosten sowie Materialknappheit einen negativen Einfluss auf den Wohnimmobilienmarkt. Unsere Nachbarländer haben es jedoch aufgrund der Erhöhung von Grunderwerbsteuern, jährlich unterschiedlichen Bewertungsmethoden oder deutlich restriktiveren Bestimmungen für Mieterhöhungen auch nicht leichter.

Angesichts dieser Herausforderungen:

Wie steht es um Wohnimmobilien als Investment-Entscheidung?

Schaper: Ich bin absolut davon überzeugt, dass Wohnimmobilien weiterhin ein fester Bestandteil sowohl privater Vermögensbildung als auch eines diversifizierten institutionellen Portfolios sein werden. Das Investitionsvolumen in Europa von über 100 Mrd. € in den vergangenen Jahren ist ein valides Indiz dafür. Das Segment Wohnen steht für Stabilität. Trends ändern und entwickeln sich langsam. Ganz anders als beispielsweise die Flächenanforderungen im Bereich Büro. Die schnell gestiegenen Zinsen und die traditionell langsamere Anpassung auf der Bewertungsseite haben derzeit aber zu einem Ungleichgewicht zwischen Verkäufern und Käufern geführt. Geschuldet ist dies dem Fakt, dass der Einsatz von Fremdkapital wenig positive Effekte auf der Käuferseite zeigt. Diese muss folglich mehr Eigenkapital einsetzen. Insofern erwarte ich für die Assetklasse Wohnen eine preisliche Anpassung, aber keinen Verlust an Attraktivität.

Wie sieht die Entwicklung in Bezug auf Rendite, Volatilität und Diversifikation konkret aus?

Schaper: In vielen anderen Immobiliensegmenten sehen wir bereits eine deutliche Preisanpassung, primär getrieben von höherverzinslichen Alternativen am Anleihenmarkt und den gestiegenen Finanzierungskosten. Die Spitzenrendite von Wohnimmobilien liegt noch sehr nah an der quasi risikofreien Rendite von Staatsanleihen, insofern erwarte ich dort – analog zu anderen Nutzungsarten – eine Anpassung um etwa 100 Basispunkte. Wohnimmobilien sind ein fester Bestandteil für die Diversifikation von Portfolios, und ich erwarte hier keine Trendwende. Was die Volatilität

angeht, bietet das momentane Kapitalmarktumfeld natürlich sehr spannende Opportunitäten. Blickt man auf den erheblichen Refinanzierungsbedarf der Branche nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa, wird klar, dass einige Marktteilnehmer Federn lassen werden, wenn sie sich zu den aktuellen Konditionen eindecken müssen. Entweder muss massiv Eigenkapital nachgeschossen werden oder es wird zu (Not-) Verkäufen kommen, um unattraktive Refinanzierungen zu umgehen. Aktuell ist also die Zeit für Investoren mit einer hohen Eigenkapitalquote gekommen. Ähnlichen Verkaufsdruck erwarte ich bei einigen Entwicklern, die sich zu Grundstücks- und Baupreisen von „vorgestern“ eingedeckt haben. Die Verkaufspreise, die noch vor 12 Monaten in die Businesspläne eingeflossen sind, können nun nicht mehr realisiert werden. Einige werden hier ihre Risikopositionen überdenken müssen.

Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Erfolgsfaktoren, damit auch weiterhin langfristig stabile Erträge und Wertsteigerungen entstehen?

Schaper: Zu den Erfolgsfaktoren gehört das aktive, vorausschauende Vermietungsmanagement, bei dem wir immer eng und partnerschaftlich an der Seite unserer Mietenden sind. Zusätzlich erfordert es, mit der Zeit zu gehen, die Immobilien auf einem guten technischen und optischen Stand zu halten, um so den Mietenden

PATRIZIA

steht für professionelles Immobilieninvestment. Langjährige Markterfahrung, ein breites Produktangebot, optimale Investmentchancen und attraktive Renditen machen die Augsburger zu einem führenden Partner für globale Immobilienanlagen.



„Wohnen steht für Stabilität. Trotz der rückläufigen Investitionen sind Wohnimmobilien weiterhin fester Bestandteil der Vermögensbildung.“

Philipp Schaper,
CEO European Real Estate der PATRIZIA SE

das bestmögliche Produkt zu bieten. In Zeiten steigender Energiekosten beinhaltet das energetische Sanierungen und Optimierungen. Nicht nur um Nebenkosten zu reduzieren, sondern auch zum Wohle der Umwelt und Nachhaltigkeit.

Müssen Investoren in der aktuellen Situation des Wohnmarktes besonders mutig sein, um neue Ideen umzusetzen und Erfolge zu generieren?

Schaper: Aktuelle Marktumfragen ergaben ein eher vorsichtigeres und verhaltenes Bild, was Immobilienanlagen angeht, insofern erwarte ich auch ein selektiveres Investitionsverhalten. Mut erfordert es vielleicht nicht unbedingt, aber langfristige Orientierung und Kreativität. Die robusten Fundamentaldaten des Wohnimmobilienmarkts werden die kurzfristigen moderaten Schwankungen im Preisfindungsmechanismus neutralisieren. Kreative, neue Ideen, um kostengünstig und ökologisch sinnvoll zu bauen, werden der Schlüssel zu weiteren Erfolgen sein.

Ökologisch notwendig, aber auch kostenintensiv ist zudem die Dekarbonisierung des Bestands. Wie schaffen Sanierungen Potenzial für zukünftige Wertsteigerungen?

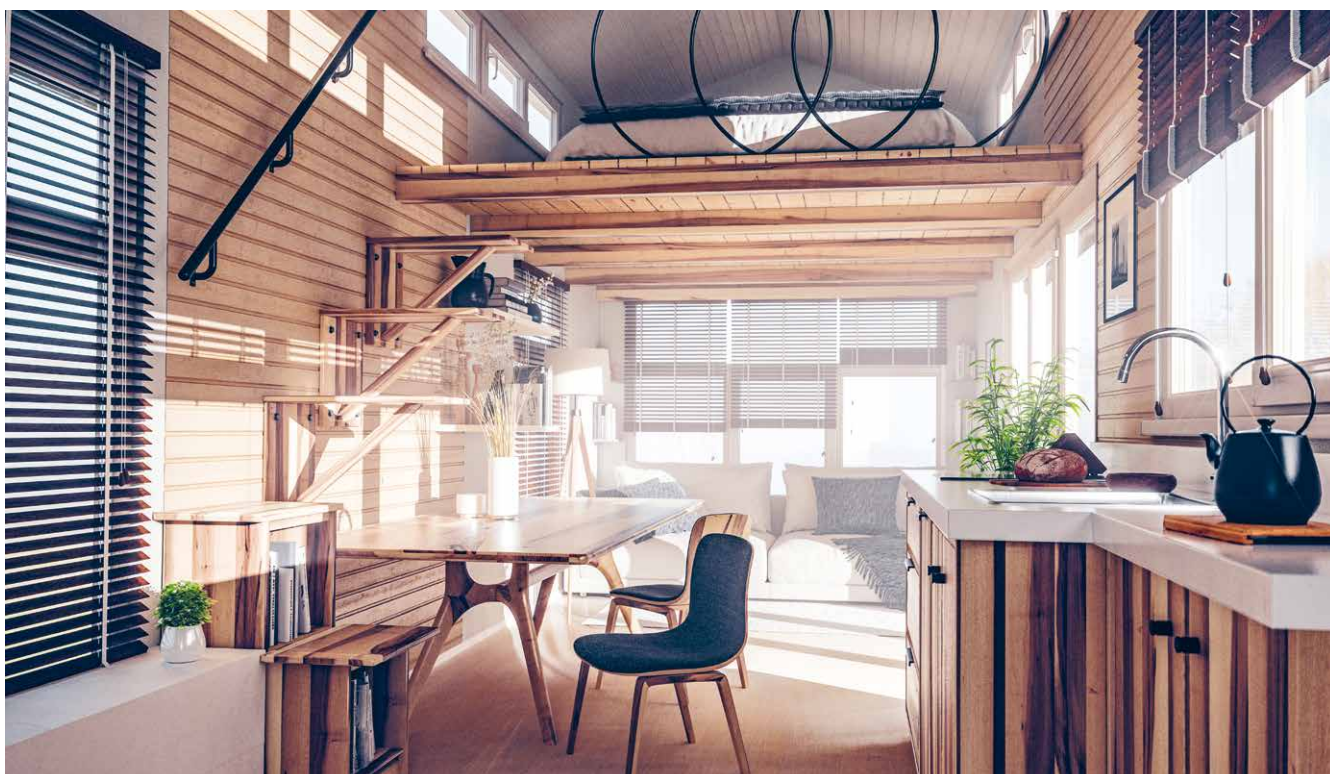
Schaper: Auf Basis von ESG-Audits und CREEM-Analysen entwickeln wir objektspezifische Maßnahmenpakete für eine erfolgreiche Dekarbonisierung der Wohnungsbestände. Dabei setzen wir klassische Maßnahmen der energetischen Sanierung um, zum Bei-

spiel Lösungen über PV- und Mieterstrom. Neben den Zielen zur Dekarbonisierung der Immobilie haben wir auch die finanzielle Belastung der Mietenden im Blick und setzen vorrangig Maßnahmen zur Energiekostensenkung um. Diese umfassen das Thema „Smarthome“ und die Umstellung auf Fern- und Nahwärmenetze, um den Einsatz fossiler Energieträger zu reduzieren. Im Zuge der Kreislaufwirtschaft versuchen wir, Abbrismaterialien im Einklang mit den Vorgaben der EU-Taxonomie wiederzuverwenden. Beim Ausbau der Mietflächen achten wir auf den Einsatz von ressourcenschonenden, recycelten oder wiederverwendbaren Materialien.

Neben der Dekarbonisierung sind Urbanisierung und demografischer Wandel wesentliche Trends, die den Wohn-Investmentmarkt derzeit stark beeinflussen. Welche Veränderungen zeichnen sich konkret ab?

Schaper: Der demografische Wandel und die anhaltende Urbanisierung halten weiterhin die Nachfrage nach Wohnimmobilien in Ballungsgebieten auf einem so hohen Niveau, dass das Angebot die Nachfrage nicht decken kann. Auch rückläufige Neubauzahlen werden dies in nächster Zeit nicht ändern. Dieser Nachfrageüberhang ermöglicht steigende Mieten und verschwindend geringe Leerstände – beides Musik in den Ohren von Eigentümern.

Dennoch bleibt Wohnen ein Grundbedürfnis des Menschen. Insofern ist und bleibt es für uns ein rele-



Microliving – kompaktes Wohnen, perfekt für Pendler, Berufseinsteiger oder als Zweitwohnsitz

vantes Thema. Insbesondere in Zeiten des demografischen Wandels ist es spannend zu beobachten, wie sich Wohnformen an sich verändernde Anforderungen wie zunehmendes Alter, vermehrte Singlehaushalte, mobileres Arbeiten und Wohnen anpassen.

Das führt uns zu gefragten Sonderformen des Wohnens wie Micro- oder Coliving ...

Schaper: Microliving zielt auf Berufseinsteigende, Pendelnde oder Zweitwohnungsnutzer:innen, wobei das Konzept auf Pragmatismus ausgelegt ist. Coliving und studentisches Wohnen dagegen ist für Gleichgesinnte gedacht, kostengünstig und mit dem gewissen Extra an Unterhaltung und Services ausgestattet. Das altersgerechte Wohnen kombiniert das Leben in einer Gemeinschaft mit medizinischen Dienstleistungen. So kann gleichzeitig dem wachsenden Problem der Vereinsamung begegnet und die physische Gesundheit fokussiert werden – dank integrierter Sonderleistungen wie Verpflegung oder medizinischer Versorgung.

Erweist sich diese Art von Immobilien tatsächlich auch als attraktiv für Investoren?

Schaper: Unter den alternativen Wohnformen bevorzugen wir weiterhin studentisches Wohnen und das Senior:innensegment. Beide werden gestützt durch Makrotrends. Die Expertise und ein genaues Verständnis, welche Merkmale und zusätzliche Services diese Immobilien für Mietende langfristig attraktiv machen, hilft, zusätzliche Wertpotenziale zu heben. Dies sichert Investoren somit eine höhere Gesamrendite im Vergleich zum klassischen Wohnen.

Gerne möchten wir mit Ihnen einen Blick über die Grenze werfen: Welche Konzepte oder Entwicklungen anderer Länder haben Sie gesehen, die für Deutschland interessant sein könnten?

Schaper: Deutschland hat sich flexibel gezeigt was die Anpassung an neue Wohnkonzepte wie Serviced Apartments, studentisches Wohnen oder Mikroapartments angeht. Es gibt nur wenige Trends, die Deutschland nicht übernommen oder ausgebaut hat. Entscheidend ist immer, die speziellen Sonderformen entsprechend den Anforderungen der Nutzer:innen stetig weiterzuentwickeln. Deutschland verfügt über eine im europäischen Vergleich sehr hohe Anzahl an Studierenden bei vergleichsweise geringem Angebot. Andere Länder wie Großbritannien sind auf der Angebotsseite bereits deutlich fortgeschrittener.

Wie hat sich der Wert europäischer Wohn-Investments entwickelt?

Schaper: Meine Beobachtung ist, dass die Renditen in Europa sich mehr und mehr angleichen. Schwankungsbreiten von circa 1,5 % pro Jahr in der Spitzenrendite sind nicht unbedingt die Treiber von Investitionsentscheidungen. Interessanter ist es, Wohn-Investments geografisch zu diversifizieren, Währungs-



Studentisches Wohnen sichert Investoren höhere Gesamrenditen im Vergleich zum klassischen Wohnen.

risiken und -chancen einzugehen und durch Beimischung alternativer Wohnformen die Renditeseite zu verbessern. Ein weiteres Kriterium ist die unterschiedliche Größe der Investitionsmärkte sowie ob diese primär von einheimischem oder ausländischem Kapital beeinflusst werden.

Wo zeigt sich Deutschland besser als die europäischen Nachbarn?

Schaper: Vergleiche, welches Land wo besser oder schlechter abschneidet, sind mit Vorsicht zu genießen. Denn die Vorzeichen können sich schnell ändern. Eine Stärke Deutschlands liegt aber sicherlich im starken Mietmarkt. Im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern weist Deutschland eine vergleichsweise niedrige Eigentumsquote auf, die sich in absehbarer Zeit wahrscheinlich nicht wesentlich erhöhen wird. Insofern bleibt der Mietmarkt für Investoren eine sichere Bank, zumal der stabile Cashflow der Mieten einen nicht zu unterschätzenden Inflationsschutz bieten kann.

Zu guter Letzt: Wo sehen Sie Wohnen im Vergleich zu anderen Assetklassen in ferner Zukunft?

Schaper: Ich denke, dass das Wohnsegment weiterhin an Bedeutung gewinnen wird. Die eigenen vier Wände werden vor dem Hintergrund unserer sich verändernden Arbeitsweisen, dem vermehrten Trend hin zu Homeoffice und flexiblem Arbeiten noch mehr in den Mittelpunkt rücken als bisher. Die Wohnung der Zukunft wird künftig auch Arbeitsort sein und sich so erneut um eine wichtige Komponente erweitern. ■



RICHARD ALEXANDER SCHMITZ

Das Familienunternehmen Ralf Schmitz GmbH aus Kempfen entwickelt hochwertige Wohnimmobilien in ganz Deutschland.

Richard Alexander Schmitz und seine drei Geschwister stellen dabei bereits die fünfte Generation Immobilienentwickler. Zusätzlich gründete Schmitz gemeinsam mit Andreas Bahners die Bahners & Schmitz GmbH als Projektentwicklungsgesellschaft für Büro- und Geschäftshäuser.

Außerdem agiert er als Investor in den unterschiedlichsten Segmenten – von Proptech bis Hundezubehören.

360 GRAD SCHMITZ

IMMOBILIEN SIND MEINE LEIDENSCHAFT

Mit den schönsten Immobilien Deutschlands aufzuwachsen, wer wünscht sich das nicht? Was das bedeutet, lernt Richard Alexander Schmitz früh. Denn am Küchentisch oder im Urlaub gab es nur ein Thema: die Bauprojekte des Familienunternehmens. Warum sein Weg vorgezeichnet, aber nicht verpflichtend war, erzählt er der City-Reports-Redaktion.

DER UNTERNEHMER

„Ich war als Kind schon auf Richtfesten und bei Wind und Wetter in Gummistiefeln auf der Baustelle“, erzählt uns Richard, der zweitälteste der vier Schmitz-Geschwister. Es ist schon die fünfte Generation, die im niederrheinischen Kempen für eine Immobilienwelt der Extraklasse steht.

„Unser Fokus liegt auf höchster Qualität. Wurde die Suche nach dem idealen Grundstück in den letzten Jahren schwierig, ist es ungleich schwieriger, ein RALF-SCHMITZ-Grundstück zu finden. Wir lieben es einfach, die schönsten Wohnungen zu bauen. Folgerichtig sind wir wenig kompromissbereit beim Grundstück, der Auswahl der Architekten oder der Grundrissgestaltung“, erklärt Richard Alexander Schmitz. Der Vater Ralf baut seit 40 Jahren exklusive Wohnimmobilien in Kempen, Düsseldorf, Hamburg und Berlin. Das prägt.

Und dennoch sagt der Sohn: „Ich hätte mich auch trauen dürfen, Investmentbanker oder Kameramann zu werden. Tatsächlich begann meine Karriere bei der Deutschen Telekom. Aber es hat mich doch mehr interessiert, wie es dem Familienunternehmen geht.“ So trägt der BWLer und Wirtschaftsrechtler seit 2006 zum Wachstum und Erfolg der Firma bei. ■

„Mein Vater fuhr mit uns Kindern zu Projekten, um den Baufortschritt zu begutachten. Ich erinnere mich auch, dass wir im Schneegestöber festsaßen und er stundenlang mit dem Notar telefonierte. Mit zwölf absolvierte ich das erste Praktikum im Familienunternehmen. Echtes eigenes Interesse kam erst nach dem Studium auf.“



Jahrhundertwende-Flair – die stilvolle Backsteinfassade der Achenbachstraße mit charakteristischen Erkern und Rundbögen

RALF-SCHMITZ-Projektentwicklungen tragen die typische RS-Handschrift. Die eleganten, großzügigen Neubauten aus der Feder renommierter Architekt:innen sprechen eine klassische Architektursprache – modern interpretiert. „Ein Meilenstein in der Firmengeschichte war die Idee, Altbaucharme mit hohen Decken und Stuck mit den Annehmlichkeiten eines Neubaus, etwa mit moderner Sicherheitstechnik, zu verbinden“, erklärt Schmitz den großen Erfolg der häufig aufsehenerregenden RS-Projekte. So auch das „Alexander“ in Berlin, das seit 2017 entwickelt und 2023 fertiggestellt wird. Die besondere Backsteinarchitektur erinnert an typische New Yorker Straßenzüge. Der subtropische Garten ist eine Verneigung vor dem Namensgeber des eleganten Quartiers: dem Forschungsreisenden Alexander von Humboldt. „Wir ringen intensiv um die besten Lösungen. Es ist eine höchstpersönliche Angelegenheit, ein Zuhause zu schaffen. Wir wissen und respektieren, dass dies für viele unserer Kunden die wichtigste Investition ihres Lebens ist“, so der traditionsbewusste Schmitz, dessen Urgroßvater schon bei der Gründung des Unternehmens 1864 der Meinung war, dass nur Wert Bestand hat.

Als Unternehmer verfolgt der 41-Jährige die gleichen Werte wie im Alltag: „Ich versuche freundlich zu sein, unabhängig davon, ob jemand bedeutend ist oder nicht. Und ein offenes Ohr zu haben. Beides führt zu offener, ehrlicher Kommunikation und macht es möglich,

die besten Ideen und Lösungen, unabhängig von der Hierarchie, zu entwickeln.“ Ihn zeichne zudem eine gewisse Neugier aus. Diese Lust auf Neues führe auch dazu, dass er die unterschiedlichsten Unternehmungen verfolge. Dafür sei die Immobilienbranche ideal: Die vielen Facetten entlang der Wertschöpfungskette, aber auch unterschiedliche Assetklassen von Wohnen über Büro bis hin zu Logistik böten ein breites Betätigungsfeld.

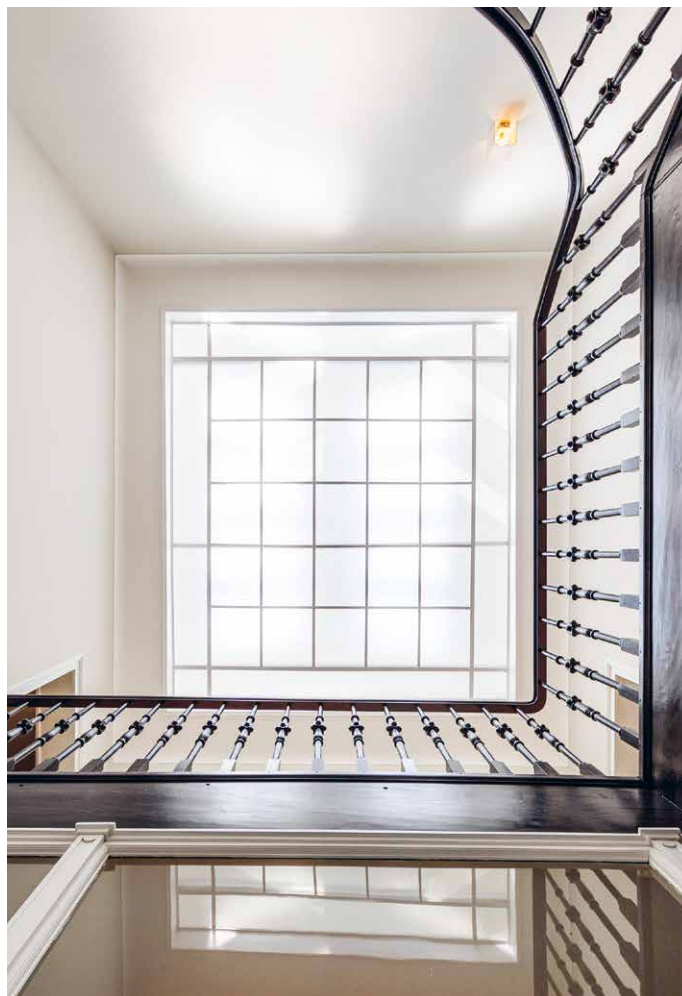
Und so gründete er 2014 mit Andreas Bahners, einem befreundeten Familienvater und ehemaligen Banker, die BAHNERS & SCHMITZ GmbH mit Fokus auf Büroimmobilien. In diesem Segment gehe es etwas nüchterner zu, so Schmitz. Natürlich solle man sich im Büro mindestens so wohlfühlen wie zuhause. Aber die Entscheidungen würden in diesem Segment anders getroffen – Energie- und Raumeffizienz seien beispielsweise relevanter. In der Projektentwicklungsgesellschaft führt Bahners schwerpunktmäßig die Geschäfte, Schmitz wirkt als aktiver Gesellschafter bei einzelnen Entscheidungen mit. Konkret beim Grundstücksankauf oder auf der Investoreseite. Er nennt sich selbst „die

Marktfolge“ und gibt zu, eher pessimistisch zu urteilen. Vorsichtig, behutsam und gründlich sei er bei der Auswahl der Projekte. Im Unternehmen stehen Bürohäuser im Fokus, mitunter kommt ein Wohnprojekt hinzu. Nicht als Bauträger, schränkt er ein. „Es sind Bestandsrevitalisierungen, die wir zu einem optimalen Ergebnis entwickeln“, erläutert der Immobilienexperte. „Mit Spannung blicke ich auf das, was in der Presse als ‚Benrather Rochade‘ bezeichnet wird. Auf dem großen Gewerbeareal einer ehemaligen Papierfabrik im Düsseldorfer Süden werden zwei Schulen, ein Jugendzentrum und ein Seniorenheim sowie 11.000 m² BGF Wohnen entstehen.“

Schmitz ist ein absoluter Teamplayer. Mit Andreas Bahners habe er in acht Jahren noch nie gestritten, auch wenn sie um manches intensiv ringen würden. „Meine Frau hält mich für ganz schön schwierig“, lacht der gebürtige Kempener. Integrität und Verantwortungsbewusstsein seien Grundvoraussetzung für eine gelungene Zusammenarbeit, nicht nur als Unternehmer, sondern auch als Investor, wie wir später erfahren.

DER IMMOBILIENLIEBHABER

Es gibt Häuser, die berühren Schmitz so stark, dass er die romantische Vorstellung hat, diese einmal an die nachfolgende Generation zu übergeben. Einige wenige dieser Liebhaberobjekte hält er im privaten Bestand. Sein Herz schlägt für die Architektur von 1900 bis 1920, gepaart mit einer besonderen Lage. In der Praxis sind die Objekte häufig denkmalgeschützt. „Sie wecken in mir den Wunsch, mich um sie zu kümmern. Entdecke ich eines, bin ich so aufgeregt wie ein Teenager vor dem ersten Date. Beispielsweise bei einem Haus in Düsseldorf Pempelfort. Es besaß ein außergewöhnliches rundumlaufendes Treppenhaus. So groß, dass man in der Mitte vier Aufzüge hätte einbauen können. Aber es war zu dem Zeitpunkt nass und verschimmelt. Mein Mitarbeiter entgegnete trocken, dass man es eigentlich nur abreißen könne“, lacht der Immobilienliebhaber. Schmitz bewies einen langen Atem: Das Haus wurde dennoch in mühevoller Kleinarbeit entwickelt und vermietet. Die Geduld verlieren kann der ausgeglichene Immobilienprofi dennoch. Wenn sich nämlich der Austausch mit der Denkmalbehörde unverhältnismäßig lange hinzieht. ■



Spektakuläres Treppenhaus in einem Liebhaberobjekt inmitten Düsseldorfs: In mühsamer Kleinarbeit wurden alte Details wieder herausgearbeitet.

ENGAGEMENT FÜR DEN WOHNUNGSMARKT

Auch Objekte in anderen A-Städten wie Hamburg und Berlin stehen auf dem Ankaufszettel der Familie Schmitz. Sorgen macht der jungen Generation vor allem die Wohnungspolitik der Hauptstadt. „Es wäre schön, wenn alle Beteiligten gemeinsam eine Lösung suchten“, bedauert Schmitz die derzeit verfahrenere Situation. Mit diesen Themen beschäftigt er sich auch als Vorsitzender des Verwaltungsrats von Haus & Grund Düsseldorf, einer Interessenvertretung von 18.000 Hauseigentümern.

Seine Erfahrung – und sicherlich die der gesamten Familie – als Vermieter und Projektentwickler ist hier wertvoll. Themen könnten schneller erkannt und mit der Politik diskutiert werden. „Private Vermieter:innen mit nur einem einzigen Haus müssen ebenso alle Regularien erfüllen wie eine große Vonovia“, erklärt er, „hier kann der Verein Unterstützung bieten.“



Ausnahmeprojekt mitten in Berlin:
Im Hof des „Alexander“ verbirgt sich ein eigener Jardin Botanique.

DER INVESTOR

Schmitz ist aber nicht nur Unternehmer und Immobilienliebhaber. Als Investor liebt er es, neuen Geschäftsmodellen nachzuspüren. „Es macht einfach Spaß, sich mit Gründer:innen über ihre Ideen auszutauschen und Kontakte herzustellen“, erklärt er. „Die Gründer von Wunderflats, heute die Nr.-1-Plattform für möbliertes Wohnen im deutschsprachigen Raum, habe ich damals in einem winzigen Büro hinter einem Café besucht. Dort sah es eher wie in einem Lager aus. Eierkartons waren zum Schallschutz an den Wänden befestigt. Das ist für mich Unternehmertum.“ Oft investiert er in der Frühphase, ohne dass namhafte Umsätze oder gar Gewinne gemacht werden. Wenn die Idee stimmt, wird früher oder später jemand bereit sein, dafür zu bezahlen, so Schmitz' rationale Erwägung. Außerdem: Wer weiß, was sich Neues tut, kann dieses Wissen für sein Kerngeschäft nutzen.

Neben Wunderflats investierte er zum Beispiel in Habyt, der mittlerweile größten Coliving-Plattform weltweit, oder in allmyhomes, einem Anbieter für die datenbasierte Entwicklung und Vermarktung von Eigentumswohnungen. In der Frühphase befindet sich noch Preadium Technology, die mithilfe künstlicher Intelligenz das ESG-Problem innerhalb der Immobilienbranche lösen möchten. „Mein Eindruck von der PropTech-Branche ist, dass man mit den leichter zugänglichen Teilen in der Wertschöpfungskette, etwa dem Vertrieb, begonnen hat. Aber dort, wo dicke Bretter zu bohren sind – Bauen oder Sanieren im Bestand –, haben wir noch einen langen Weg vor uns“, so Schmitz.

„Als Investor bin ich wiederum Optimist und hoffe, dass sich meine Anlagen gut entwickeln. Nicht jedes In-

vestment ist rentabel. Wenn es mir ausschließlich um die Rendite ginge, wäre ich im klassischen Immobilienbereich erfolgreicher“, zeigt Schmitz seine Sichtweise als Finanzier auf. Jenseits der Immobilienwelt setzt er vor allem auf brillante Ideen von Unternehmerpersönlichkeiten, die er kennt und bewundert. Der Anbieter von exklusiven Hundeaccessoires Cloud7 ist eine davon. „Cloud7 bietet eine ähnliche Qualität wie wir im Wohnungsbau – hochwertig, nachhaltig und mit Designanspruch. Auch für den Kofferproduzenten Horizn Studios gelten diese Kriterien“, erläutert Schmitz.

Bei How.fm, einer Schulungssoftware für Lagermitarbeitende, gaben die Gründer:innen den Ausschlag. Andreas Kwiatkowski und Farhoud Cheraghi waren so überzeugend, dass er in jede ihrer Ideen investiert hätte. Ob Hunde, Reisen oder Logistik, der Immobilienprofi hat offensichtlich ein Händchen für Trendthemen. Dennoch bleibt er zurückhaltend, bietet sich selten aktiv an. Seine Investmententscheidung fällt er innerhalb weniger Stunden aus dem Bauch heraus. Die alten kaufmännischen Tugenden Vertrauen und Verlässlichkeit sind ihm wichtig. Insolvenzen enttäuschen ihn nicht, das sei Teil des Daseins als Business Angel. Aber: „Als ein Unternehmen Insolvenz anmelden musste und der Gründer am selben Abend Partyfotos postete, ging das zu weit. Da fehlt das Verantwortungsgefühl“, erklärt er.

Das RS-Versprechen, bei keinem Projekt nachzulasen und sich jeder Herausforderung zu stellen, hat auch die fünfte Generation der Familie Schmitz verinnerlicht. Es wird in die sechste weitergetragen, denn die Tochter von Richard Alexander kann sich vorstellen, in die Firma einzusteigen, der Sohn möchte derzeit lieber Fußballstar werden. ■

DIE ARCHITEKTUR UNSERER STÄDTE

STÄDTEBAU MIT FINGER- SPITZENGEFÜHL

Welche Potenziale haben die Städte unserer Zeit? Welchen Beitrag zum Wandel leistet Architektur? Und was schafft „Nachhalt“? Für die City Reports 2023 hat die Redaktion Caspar Schmitz-Morkramer, Gründer und Inhaber des Architekturbüros caspar, um seine ganz persönliche Sichtweise im europäischen Kontext gebeten.

Was darf Architektur?

Vielleicht sollte die Frage eher lauten „Was kann Architektur?“. Seit meiner frühen Zeit als angehender Architekt in Italien, wo ich viel zeichnete und Einsichten in die Renaissance-Architektur gewann, offenbarte sich mir angesichts der oberitalienischen Städte die enge Verschränkung von Arbeiten und Wohnen. Mit anderen Worten: die spannungsreiche Dialektik, bestehend aus öffentlichem Raum und Repräsentanz sowie privater, häuslicher Beschaulichkeit. Verstehen Sie mich bitte nicht falsch, es geht mir dabei nicht um die Herausbildung des einen oder anderen Wohnmodells, sondern vor allem um die sich daraus entwickelnde Dynamik, ja die geladene Vielseitigkeit städtischen Lebens, sozusagen Wand an Wand. Urbanität mit ihren unmittelbaren Ausprägungen sollte somit immer von mehreren Seiten betrachtet werden. Einerseits wissen wir um die enormen Zerstörungen, die unseren europäischen Städten insbesondere im 20. Jahrhundert widerfahren sind. Andererseits erkennen wir in vielen unserer Städte eine positive Lebensfreude, Identität



Die Sedelhöfe in Ulm – mitten in der Innenstadt entstand ein neues Mixed-Use-Quartier mit Wohnungen an einem Ort, wo es vorher keine gab.

und Kreativität, die wir als Architekten aufgreifen müssen. Der Mensch als Maßstab bestimmt dabei für mich die Funktionalität, das Design und die Ästhetik von Architektur. Daher lautet die Antwort auf Ihre Frage: Architektur darf vor allem fragen, hinterfragen und infrage stellen. Und, nicht zu vergessen, vielseitige Antworten finden!

Was darf Architektur nicht?

Im Umkehrschluss heißt dies für die Architektur, nicht schablonen- oder gar reflexhaft von der Stange zu produzieren. Der differenzierende Blick, die Infragestellung mancher Anforderungen oder gar eine herausfordernde eigene Haltung zu produzieren, sollte dem Architekten und der Architektin anheimgegeben sein. Der bekannte deutsche Architekturhistoriker Wolfgang Pehnt ließ schon vor Jahrzehnten verlauten, dass, ich zitiere, „die großen Strategien gescheitert“ sind. Damit bezog er sich zum einen auf die Nachkriegsmoderne, die mit dem ideologischen Flankenschutz des Bauhauses den heute verpönten Geschosswohnungsbau perfektionierte, und zum anderen auf die historisch abgeschlossene Episode der Postmoderne. Im Rückblick könnte man diese beiden Entwicklungen in der Architekturgeschichte fast schon dogmatisch nennen. Heutzutage prägen andere Vorbilder und vor allem Anforderungen die Architektur der

Spätmoderne. Ganz im Sinne von Hans Jonas' ökologischem Imperativ haben sich Themen wie Nachhaltigkeit, CO₂-Bilanz oder Kreislaufwirtschaft auf die tägliche Agenda des Architekten gesetzt. Aber all diesen Anforderungen und Erwartungen einfach – vielfach auch noch blind – hinterherzulaufen, halte ich dann doch eher für ein Lippenbekenntnis oder einen Akt des inzwischen landläufig bekannt gewordenen Greenwashings. Die eigene Haltung zu wahren, zu bilden und zu reformieren, ist dagegen eine echte Herausforderung. Einen Anlauf, die ökologischen Themen unserer Tage mit der Architektur in Einklang zu bringen, wagte ich mit dem Buch „Der Nachhalt. Prolog“. Nichts fiel mir dabei schwerer, als den allgemeinen Diskurs von meinen eigenen Gedanken und Empfindungen zu trennen. Differenzierend eine Haltung zu entwickeln, zu zeigen und zu bewahren, ist eine wahre Kunst.

Architektur folgt Bedarf ...

Wer aber definiert und legt den generellen Bedarf oder gar die individuellen Bedürfnisse fest? Die Politik in Person der Bundesministerin für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen oder gar die Bauherren und Architekten? Das mag für Vorgaben und Ziele gelten, um beispielsweise die Wohnungsnot in Deutschland zu lindern. Aber dabei geht es immer auch um das „Wie“ und „Womit“! Die Bundesstiftung Baukultur hat ihren aktuellen Baukulturbericht 2022/23 gänzlich dem Neu- und Umbaubebedarf in Deutschland gewidmet. Der Maxime eines klimagerechten Bauens und

Betriebs von Gebäuden folgend, setzt sie konsequent auf einen Paradigmenwechsel hin zu einer kategorischen Umbaukultur. Bei aller Kritik, in den letzten 20 Jahren hat es im deutschen Städtebau viele Veränderungen gegeben, auf die wir stolz sein können. Denken Sie zum Beispiel an die Hamburger HafenCity, die Entwicklung am Münchener Ostbahnhof und das Areal der alten Union Brauerei im Frankfurter Ostend. Aber wir haben auch gelernt, dass wir nicht jeden Bedarf an Fläche und Nutzung alleine durch einen Umbau eines existenten Bauwerks stemmen können. Jedoch in den von meinem Büro und mir akribisch untersuchten Innenstadtlagen vieler Städte steckt sehr viel Umbaupotenzial. Hier heißt es, eine systemische Analyse zu starten, den Bestand genauestens zu untersuchen, Wünsche zu registrieren und zu kartieren und vielleicht auch einmal visionär zu träumen. Das „Was wäre, wenn ...“. Bei alledem bedenken Sie aber bitte eines: Das Wort Bedarf beinhaltet das Verb „dürfen“, und nicht alles, was geht, darf man auch!

... und Bedürfnissen.

Die Stadt Ulm hegte über lange Jahre das Bedürfnis der Stadtreparatur auf einer Brache, die der Zweite Weltkrieg direkt gegenüber dem Hauptbahnhof schlug.

CASPAR.

Aus dem wiederkehrenden Dreiklang aus Leben, Wohnen und Arbeiten leiten Schmitz-Morkramer und sein Büro den Auftrag ab, eine spezifische Architektur mit dem Augenmerk auf die Gestaltung unseres urbanen Raums zu generieren. Seit 2017 befasst sich der bürointerne Thinktank casparesearch mit dem Sammeln von Daten und Fakten, dem Beobachten von Trends und ist im Gespräch mit Vertretern vieler Interessengruppen über die Zukunft unserer Städte.



Es bedurfte dreier Anläufe, dreier Investoren und dreier Architekturbüros, bis die passende Antwort auf die Bedürfnisse der Stadt gefunden war. Ich spreche von dem Bauvorhaben Sedelhöfe, welches wir von 2016 bis 2020 für die Projektentwickler DC Developments und DC Values bearbeiteten. Hierbei folgten wir zunächst dem Bedürfnis einer urbanen Transformation im großen Stil, bevor wir auf spezifische Anforderungen in der Gestaltung und Auslegung der einzelnen Baukörper eingingen. Ulms Baubürgermeister Tim von Winning definierte die Aufgabe so: „[...] eine historische Mischung wieder zu etablieren, wozu insbesondere das Wohnen in der Innenstadt gehört.“ Wir nahmen diese Bedürfnisse und Anforderungen sehr ernst und

generierten ein Mixed-Use-Quartier. Unser vorrangiger Wunsch war dabei, ein Stück europäische Stadt zu bauen. Er basiert auf dem einfachen Konzept von 4 Häusern um einen zentralen und begrünten Innenhof. Eine wirkliche Durchmischung in der Stadt gelingt immer nur, wenn dort auch gewohnt wird. So entstanden auf dem Gebäude III. über 110 Wohnungen an einem Ort, wo vorher gar keine geplant waren.

Wohnen in Europa

Als Stichworte für moderne, zeitgemäße und urbane Wohnarten und -stile stehen Mikroapartments und Coliving. In unserer Veröffentlichung „Retail in Transition“ widmeten wir neuen städtischen Wohnformen ein ganzes Kapitel. Beispielhaft möchte ich hier die über viele Jahre in zwei Bauabschnitten 2007 und 2014 entstandene innerstädtische Bebauung Kalkbreite in Zürich anführen. Letztendlich führte in diesem Fall eine Nachbarschaftsinitiative zur Gründung einer Genossenschaft, die als Bauherr auftrat. In einem Cluster legen sich 97 Wohneinheiten und Gemeinschaftsräume um einen öffentlich begehbaren Innenhof. Diese Formel des Zusammenlebens war so erfolgreich, dass 2020 nach dem gleichen Prinzip ein zweites Projekt der Genossenschaft in Zürich startete, diesmal mit 56 Wohnungen. Und immer wieder fasziniert mich Paris als Stadtgefüge und Brutstätte alternativer Ideen des Zusammenlebens. Beispielhaft mag hier



1 — Über den Dächern von Ulm: 112 Wohnungen gruppieren sich um eine Gartenlandschaft und garantieren eine Belebung des Quartiers über die Abendstunden hinaus.

2 — Eingangstor zur Stadt: Zwischen Münster und Hauptbahnhof gruppieren sich 4 Gebäude mit einer Mischnutzung aus Büro, Handel, Gastronomie und Wohnen um den zentralen Albert-Einstein-Platz.



La Société du spectacle der Situationisten aus den 60er-Jahren gelten. Heutzutage ziehen mich vor allem die visionäre Bürgermeisterin Anne Hidalgo und der Vordenker der 15-Minuten-Stadt, Carlos Moreno von der Sorbonne, in ihren Bann. Die autogerechte Stadt war vorgestern, heute zählen fußläufig miteinander eng vernetzte Nachbarschaftsquartiere, die villes de proximité.

Nachhaltigkeit in der Architektur ...

Keinem Thema wird gegenwärtig in der Architektur und der Bauwirtschaft eine vergleichbare Aufmerksamkeit gezollt wie der Nachhaltigkeit. In „Der Nachhalt. Prolog“ gehe ich detailliert auf die Anforderungen und den damit verbundenen Wandel im Planen und Bauen ein. Wir sind zum Beispiel ein aktives Mitglied von Madaster. Es handelt sich dabei um ein Konzept des deutschen Architekten Thomas Rau, das er 2017 erstmalig in Holland umsetzte und das seitdem Gebäude als Rohstoffbanken definiert. Eine Idee, die unter anderem der Ingenieur Werner Sobek schon vor einiger Zeit einforderte, also eine Geb udekreislaufwirtschaft und ein Ressourcenausweis für jeden Bau. Im Klartext und im Bau-Alltag bedeutet das, dass wir einen sensibleren und bewussteren Umgang mit den endlichen Materialien am Bau entwickeln müssen. Dadurch werden unmittelbar neue Maßstäbe gesetzt und die Perspektive aufs Bauen verändert, die sich damit weit in die Zukunft hinein verlängert. Sinnvolle Verwendung statt sinnloser Verschwendung von Ressourcen und Materialien.

... wandelt das Stadtbild

Radikalen Wandel, Veränderungen und Neuerungen ins europäische und darüber hinaus weltweit ins internationale Stadtbild brachte zunächst der massenhafte individualisierte Autoverkehr. Heutzutage blockieren Lieferdienste mit ihren Fahrzeugen die Straßen. Das sind Veränderungen, die wir mit bloßem Auge wahrnehmen. Was wir mit unseren Sinnen nicht immer unmittelbar und sofort erkennen können, sind zum Beispiel Luft- und Wasserverschmutzung, die Auswüchse einer flächendeckenden Versiegelung oder der Klimawandel schlechthin mit seinen Auswirkungen auf Land und Stadt. Dagegen sprechen die Indikatoren des Klimawandels wie Hitzerekorde, D rren oder Wasserknappheit eine klare Sprache. Allerdings vollziehen sich entsprechende Reaktionen und Veränderungen der Städte eher schleppend, wenn gar nur punktuell. Noch fehlt es in Deutschland an einer regelgerechten Klima-Adaption ganzer Quartiere. In Bezug auf den Städtebau und seine Architektur verharren wir noch zu sehr in den Startlöchern. Aber es gibt nicht nur einen Weg, das Bauen der Zukunft zu denken. Die Antworten, die wir als Architekturbüro geben, sind jedes Mal höchst partikular und gleichzeitig divers. Darüber hinaus sollte der Anspruch an eine qualitativ hochwertige Architektur immer bestehen bleiben. ■



Zukunftsvision Schildergasse, Köln – ein öffentlicher Raum, der von allen Einwohner:innen jeglichen Alters und auch von künstlicher Intelligenz genutzt wird.

LEKTÜRE

www.caspar.archi

Retail in Transition.

Verkaufswelten im Umbruch
Softcover, 236 Seiten
ISBN 978-3-86859-719-6
www.retailintransition.archi

Der Nachhalt. Prolog

Softcover, 308 Seiten
ISBN: 978 3 8030 2379 7
www.dernachhalt.com



STUTTGART FOKUSSIERT

ES LEBE DIE PERIPHERIE

Top-Arbeitgeber, eine innovative Region und hohe Lebensqualität. So zieht Stuttgart regionales Publikum wie internationale Arbeitskräfte an.

Urbanes Wohnen drängt dabei vom Stadtrand bis ins Umland. Ein Gespräch mit Dr. Lis Hannemann-Strenger, Geschäftsleitung von Strenger, über Chancen in der Peripherie.



1 — Golden Garden vor den Toren Stuttgarts: Auf dem Gelände einer ehemaligen Gärtnerei trifft nachhaltiger Quartiersbau auf außergewöhnliche Architektur.

2 — Dr. Lis Hannemann-Strenger – die promovierte Wirtschaftswissenschaftlerin und Mutter von fünf Kindern bringt ihre Erfahrung aus der Unternehmensberatung seit 2013 ins Familienunternehmen ein.

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

Dr. Lis Hannemann-Strenger: Insbesondere für Stuttgart gilt, dass die Peripherielagen derzeit noch wertvoller werden, als sie es ohnehin schon waren. Wir beobachten vor allem seit der Pandemie, dass der Wunsch nach einem Platz im Homeoffice und einem Leben im Grünen die Nachfrage in der gut angebundenen Metropolregion noch einmal deutlich verstärkt. Zum Beispiel in Ludwigsburg oder Sindelfingen. Aber auch in zunächst einmal ländlich anmutenden Peripherielagen wie Sachsenheim oder Löchgau, die seitdem bei der Stuttgarter Klientel auf große Nachfrage stoßen. Selbst Ulm wird mit der verbesserten Anbindung durch Stuttgart 21 interessant. Die Verlegung des Bahnhofes schafft innerstädtisch ein einmalig großes Areal für Wohnen – das Rosenstein-Quartier.

Welche städtebezogenen Herausforderungen sehen Sie?

Hannemann-Strenger: Die Anforderungen seitens der Stadtverwaltung für die Vergabe der letzten verblei-

„Früher hatte man den Eindruck, nachhaltiger Bau sähe nicht besonders gut aus. Golden Garden beweist das Gegenteil.“

benden Konversionsflächen sind extrem hoch und vielfältig. Eine bunte Wundertüte, die von Grünfassaden über sozialen Wohnungsbau bis hin zu öffentlichen Einrichtungen reicht. Im Zusammenspiel mit den gestiegenen Baukosten ist ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Neubauprojekt schwer umzusetzen. Auch wenn einzelne Personen in der Stadtverwaltung sehr kooperativ sind, muss man als Entwickler einen besonders langen Atem haben. Ein Beispiel: 2018 wurde ein Bauantrag eingereicht, für den wir 2023 erst die Zusage erhielten. Am Ende saßen 30 Interessenvertretende an einem Tisch – vom Jugend- bis zum Stadtplanungsamt. Alle pochten darauf, dass der eigene Wunschkatalog komplett erfüllt wird.

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

Hannemann-Strenger: Stuttgart ist sehr wohlhabend. In der Metropolregion sorgt eine kaufkraftstarke Klientel von Mitarbeitenden großer Automobilkonzerne und Zulieferer für einen extrem engen Mietmarkt. Die Nachfrage ist trotz des hohen Niveaus immens. Gleichzeitig stoppen Bauträger ihre Projekte und begrenzen das zukünftige Angebot. Und noch schwieriger wird es, wenn wir über Wohnraum für Geringverdienende sprechen. Es gibt in dieser Stuttgarter Kessellage einfach keine Ausweichmöglichkeiten. Deshalb müssen wir darüber reden, wie man in die Höhe oder seriell bauen kann, damit nachhaltiger und sozialer Wohnbau finanzierbar bleibt. Interessanterweise kommt die Idee der Werkswohnung, die lange als uninteressant galt, wieder auf. Bosch trägt sich zum Beispiel mit dem Gedanken. In Bezug auf den typischen Bedarf: Den Schwaben und Schwäbinnen ist das eigene Zuhause wichtig. Das heißt, hier zählen die eigenen vier Wände und der Stellplatz davor. Auch wenn gemeinschaftliche Features im Quartier an Bedeutung gewinnen.

Was sind aus Sicht eines Entwicklers interessante Stadtteile oder Projekte?

Hannemann-Strenger: Tolle Chancen sehe ich mit zwei neuen Stadtquartieren innerhalb der Stadtgrenzen: zum einen das bereits angesprochene Rosenstein-Quartier. Auf dem 85 ha großen Areal soll ein eigener Stadtteil mit 5.000 Wohneinheiten entstehen. Zum anderen die große Konversionsfläche NeckarPark am Cannstatter Wasen. Diese – in der Vergangenheit nicht beste – Wohnlage wird deutlich an Attraktivität

gewinnen und wir freuen uns, dort auch einen Beitrag zur Stadtentwicklung leisten zu können. In Bezug auf die Aufenthaltsqualität und die nachhaltige Entwicklung lohnt ein Blick auf die Calwer Passagen, deren grüne Außenfassaden wegweisend sind. Spannend wird es am Pragsattel, wenn der Porsche Design Tower realisiert wird.

Welche Erfahrungen haben Sie im Umland, konkret in Sindelfingen / Maichingen, gemacht?

Hannemann-Strenger: Ein beliebter Standort vor den Toren Stuttgarts, der durch die Standorte u. a. von Daimler und IBM anhaltend attraktiv ist. Maichingen verfügt über eine sehr gute Infrastruktur und bietet gleichzeitig eine warme, fast dörfliche Atmosphäre. Eine tolle Lebensqualität im Grünen. Innerhalb der letzten 10 Jahre siedelte sich dort ein kaufkraftstarkes, internationales Publikum an. Einige unserer Käufer:innen sind auch Best Ager, die sich räumlich verkleinern und die barrierefreien Vorzüge eines Neubaus zu schätzen wissen. Oder eine Eigennutzung auf Zeit, wenn man plant, beruflich ins Ausland zu gehen und dann eine zukunftssichere Kapitalanlage zu haben.

Was sind die Besonderheiten an Ihrer Quartiersentwicklung Golden Garden?

Hannemann-Strenger: Wo vormals eine Gärtnerei stand, bauen wir ein grünes Wohnquartier mit außergewöhnlicher Architektur. Früher hatte man häufig den Eindruck, dass ein nachhaltiger Bau oft nicht besonders gut aussieht. Golden Garden beweist mit seinem exklusiven Design, dass moderne Architektur und Nachhaltigkeit sehr gut in Einklang gebracht werden können. Das Community-Konzept wurde mit dem Know-how von mehr als zwei Dekaden Quartiersentwicklung auf das nächste Level gehoben: Heißt, wir schaffen Orte der Begegnung, die echten Mehrwert bieten. In Golden Garden bringen Wasserspiele im Park oder Gemeinschaftsräume die Menschen zusammen. Beim Urban Farming baut man Seite an Seite das eigene Gemüse an. Diese Aspekte steigern die Lebensqualität im Quartier. Und später den Wiederverkaufswert.

Welche modernen Aspekte erfüllt das Quartier mit seinen 95 Wohneinheiten?

Hannemann-Strenger: Unsere nachhaltige Bauweise wird jetzt doppelt belohnt. Die Holzhybrid-Bauweise im



Elegante Holzhybrid-Bauweise, die durch die neue KfW-Förderung auch wirtschaftlich interessant ist.

KfW-40-EE-Standard plus Photovoltaik auf dem Dach und einem E-Mobilitätskonzept fällt unter die neue Förderung der KfW mit Zinsen ab 0,01%. Die wertstabilen Wohnungen mit geringen Nebenkosten sind eine zukunftsgerichtete Investition und sprechen viele Altersgruppen an. So wird das Mehrgenerationenwohnen im Quartier zum Thema. Wir erleben häufig Familien, die mehrere Wohnungen für zwei Generationen erwerben. Schön finde ich, wenn das Mehrgenerationenkonzept auch außerhalb des Familienverbands funktioniert. Wenn Leih-„Omas“ und „Opas“ auf die Jüngsten aufpassen. Eine Win-win-Situation: Ältere Nachbar:innen sind weniger einsam, Eltern werden entlastet und Kinder liebevoll betreut. Da geht einem das Herz auf. Dafür braucht es verbindende Orte, aber auch Kommunikationsmöglichkeiten. Eine Quartiers-App ermöglicht den nachbarschaftlichen Austausch – wie früher das Schwarze Brett.

Was sind die Herausforderungen bis zur geplanten Fertigstellung 2024?

Hannemann-Strenger: Wir haben uns bewusst Profis im Holzbau ins Boot geholt, da wir Holzhybrid-Wohnbau in dieser Größenordnung bislang erst wenige Male realisiert haben. Da kommen im Bauablauf immer wieder neue Fragen auf. Umso erfreulicher, dass wir so weit im Zeitplan sind.

Auf welche Nachfrage nach Miete oder Eigentum trifft Golden Garden?

Hannemann-Strenger: Im Zentrum Stuttgarts finden Sie eher einen Mietmarkt vor, weil die Preise so hoch sind. Nach außen dreht sich das Verhältnis. Mit den günstigeren Kaufpreisen steigt die Eigentumsquote, gerade bei jüngeren Familien. Die Schere zwischen Kaufpreis und Miete ist in Stuttgart weiter aufgegangen. Dadurch, dass die Nebenkosten massiv an Bedeutung gewinnen, versuchen Eigentümer:innen nun, ihre Gebrauchtimmobilie zu verkaufen. So entsteht ein Angebotsüberhang, der sich in den um rund 10 bis 15% gesunkenen Preisen offenbart.

Und wie spiegelt sich das in den Mieten wider?

Hannemann-Strenger: Im Neubaubereich sprechen wir von etwa 20 €/m². In Spitzenlagen sogar bis zu 30 €/m². Der Durchschnitt dürfte bei rund 12 €/m² liegen. So traurig es ist, unter 10 €/m² bekommt man innerstädtisch nahezu nichts. Der Markt ist leergefegt.

Was schätzen Residential-Investoren an der schwäbischen Metropole?

Hannemann-Strenger: Investoren schätzen die starke Wirtschafts- und Innovationskraft der Region. Der damit einhergehende Wohlstand und die geringe Arbeitslosigkeit sorgen für stabile Renditen. Um die Wertbeständigkeit der Objekte zu garantieren, ist ESG ein Must-have. Leider gibt es noch keinen einheitlichen Standard dafür. Interessant: Das S von ESG spielt zunehmend eine Rolle.



Gestaltet von Stararchitekt Hadi Teherani: das neue Strenger Stadtquartier Stuttgart Parkside in Bad Cannstatt

„Um die Wertbeständigkeit der Objekte zu garantieren, ist ESG ein Must-have. Das S spielt dabei zunehmend eine Rolle.“

Barrierefreiheit, Kitas u. Ä. verbessern die Finanzierungskosten. Kurzfristig sahen wir nach der Zinswende und mit steigender Inflation eine gewisse Schockstarre über alle Zielgruppen hinweg – von Großinvestoren bis hin zu den Einzelkund:innen.

Wie heben Sie sich als regionaler Marktführer beim Eigentumswohnungsbau von der Konkurrenz ab? Und gibt es weitere zukunftsweisende Strenger-Projekte?

Hannemann-Strenger: Als eigentümergeführtes Familienunternehmen, das seit über 40 Jahren qualitativ hochwertige Projekte baut, bieten wir Planungssicherheit. Unsere Produkte sind innovativ, das heißt zum Beispiel komplett aus Holz oder in Holzhybrid-Bauweise errichtet. Das Strenger-Design in Architektur und Innenausstattung ist exklusiv, sodass es sich schön leben und wohnen lässt. Ich freue mich auf das Projekt in Bad Cannstatt mit einer grünen Fassade des Hamburger Stararchitekten Hadi Teherani. Auch hier werden sich alle Generationen wohlfühlen und sich im begrünten Innenhof mit städtischer Kita oder im direkt benachbarten Veielbrunnenpark begenken. ■

RESEARCH



STUTTGART

Wirtschaftliches Schwergewicht, lebhaftige Kreativität und hohe Lebensqualität: Stuttgart bietet alles, was einen attraktiven Lebensort ausmacht. Doch der Wohnraum in der Schwabenmetropole ist nach wie vor knapp.

In kaum einer anderen Region Deutschlands findet man eine so große Dichte an bedeutenden Unternehmen aus der Maschinen-, Automobil-, Elektronik- und Informationstechnologiebranche wie in Stuttgart. Die baden-württembergische Landeshauptstadt bietet ihren Bewohner:innen jedoch weit mehr als nur hervorragende Arbeitsmarktbedingungen. Vor allem kann sie auch mit ihrer sehr großen Lebensqualität punkten. Entsprechend groß ist ihre Anziehungskraft, sodass die Bevölkerung im Zeitraum 2015 bis 2022 um rund 13.000 Personen gewachsen ist.

Stuttgart liegt hinsichtlich des Wachstums der Einwohnerzahl damit im Vergleich der A-Städte absolut gesehen zwar auf einem der hinteren Ränge, jedoch ist dies nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass der Wohnungsmarkt bereits seit Jahren zu den angespanntesten von ganz Deutschland zählt. Vor allem die für Stuttgart charakteristischen Höhenzüge und die Kessellage der Stadt führen zu einer konstanten Flächenknappheit, sodass kaum Raum für große Neubauprojekte und damit Bevölkerungszuwächse bleibt. Entsprechend liegt die Leerstandsquote auf einem sehr niedrigen Niveau deutlich unterhalb der 1%-Marke. Ein zweiter wesentlicher Faktor ist jedoch auch in der Corona-Pandemie zu sehen, die die Zahl der Zuzüge in die Stadt deutlich gebremst hat und in einer Gegenbewegung gar leichte Tendenzen einer Suburbanisierung, also dem Fortzug in die

grünen Vororte, ausgelöst hat. Der deutlich negative Wanderungssaldo hatte zur Folge, dass 2021 und 2022 die Bevölkerungszahl gesunken ist. Genau dieses Bild spiegelt auch die Entwicklung der Angebotsmieten wider. Das Preisniveau in Stuttgart ist im bundesweiten Vergleich seit Jahren sehr hoch. So liegt die mittlere Angebotsmiete für Bestandswohnungen aktuell bei 14,20 €/m². Dies entspricht gegenüber 2015 einem Plus von rund einem Drittel. Im Vergleich zu 2019 zeigt sich die Medianmiete jedoch auf einem stabilen bis minimal rückläufigen Niveau (-1 %).

Es spricht jedoch vieles dafür, dass es sich hierbei mehr um eine Verschnaufpause als um eine nachhaltige Entlastung handelt. So basierte der Rückgang bei den Zuzügen in den Corona-Jahren vor allem auch darauf, dass viele junge Menschen und insbesondere Studierende auf einen Umzug in die Stadt verzichtet haben, da beispielsweise die Lehrangebote in digitaler Form bereitgestellt wurden. Dies hat sich jedoch mittlerweile vielfach gewandelt, sodass das Wanderungssaldo wieder ins Positive umschwenken dürfte. Darüber hinaus spielt der Ukraine-Krieg hinsichtlich der Bevölkerungsentwicklung eine entscheidende Rolle. Ende 2022 lebten rund 3.200 vor dem Krieg geflüchtete Menschen in städtischen Unterkünften. Ein erheblicher Anteil von ihnen dürfte kurz- bis mittelfristig für eine erhöhte Wohnraumnachfrage sorgen.

AUF EINEN BLICK

BEVÖLKERUNG

-4.944
Personen

Wanderungssaldo im Jahr 2021, -6.256 Personen im Jahr 2020

4,5%
Arbeitslosenquote
2022, -0,6 %-Punkte zum Vorjahr

334.493
Haushalte

zum 31.12.2022, -2.324 Haushalte zum Vorjahr

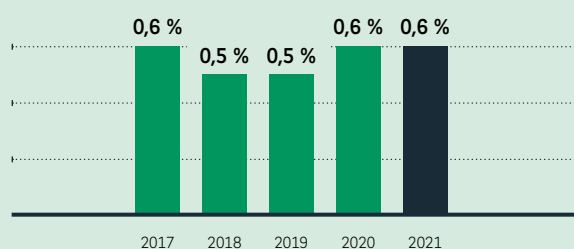
102,6
Kaufkraftindex
pro Haushalt 2022, 54.284 € Kaufkraft pro Haushalt

WOHNUNGSBESTAND

317.686
Wohnungen

zum 31.12.2022, +1.383 Wohnungen zum Vorjahr

LEERSTANDSQUOTE



1.348
Baugenehmigungen

2021, +134 Wohnungen zum Vorjahr

1.321
Baufertigstellungen

2021, -55 Wohnungen zum Vorjahr

WOHNUNGSMARKT



BESTAND

Bezirk		Angebotsmieten 2022				Angebotspreise ETW 2022			
		Median in €/m ²	Entwicklung ggü. Vorjahr in %	Oberes Segment in €/m ² *	Entwicklung ggü. Vorjahr in %	Median in €/m ²	Entwicklung ggü. Vorjahr in %	Oberes Segment in €/m ² *	Entwicklung ggü. Vorjahr in %
1	Bad-Cannstatt / Münster / Untertürkheim / Wangen	13,35	-1 %	15,75	0 %	5.460	+7 %	6.920	+14 %
2	Birkach / Plieningen	14,00	+1 %	16,00	-12 %	5.170	+13 %	5.990	+12 %
3	Botnang / Feuerbach / Weilimdorf	13,90	+1 %	16,75	+2 %	5.270	+1 %	6.170	-3 %
4	Degerloch / Sillenbuch	14,05	0 %	17,40	-3 %	5.400	+3 %	6.590	-3 %
5	Hedelfingen / Obertürkheim	12,85	-2 %	15,65	+2 %	4.450	+3 %	5.080	+3 %
6	Mitte / West / Süd	16,05	0 %	19,15	-5 %	4.870	+4 %	5.710	+6 %
7	Möhringen	14,30	+2 %	16,95	-6 %	4.640	-3 %	5.240	+7 %
8	Mühlhausen	13,35	+2 %	15,30	0 %	4.960	+8 %	5.930	+10 %
9	Nord	16,20	+2 %	19,35	+2 %	5.000	+5 %	5.820	+4 %
10	Ost	14,65	-2 %	17,75	-1 %	6.510	0 %	7.860	+8 %
11	Stammheim / Zuffenhausen	13,30	-1 %	15,90	0 %	5.480	+3 %	6.210	0 %
12	Vaihingen	13,90	-3 %	16,85	-9 %	5.880	+1 %	7.110	+6 %
	Stuttgart (gesamt)	14,20	0 %	17,00	-2 %	5.240	+5 %	6.290	+3 %

NEUBAU

Bezirk		Angebotsmieten 2022				Angebotspreise ETW 2022			
		Median in €/m ²	Entwicklung ggü. Vorjahr in %	Oberes Segment in €/m ² *	Entwicklung ggü. Vorjahr in %	Median in €/m ²	Entwicklung ggü. Vorjahr in %	Oberes Segment in €/m ² *	Entwicklung ggü. Vorjahr in %
1	Bad-Cannstatt / Münster / Untertürkheim / Wangen	17,20	-5 %	19,20	0 %	9.550	+9 %	10.798	+4 %
2	Birkach / Plieningen	17,10	+10 %	19,30	+7 %	7.670	+8 %	8.590	+1 %
3	Botnang / Feuerbach / Weilimdorf	18,00	0 %	20,00	-2 %	8.140	+8 %	9.204	+11 %
4	Degerloch / Sillenbuch	19,15	-9 %	22,90	-3 %	8.610	+8 %	9.820	+6 %
5	Hedelfingen / Obertürkheim	16,60	-9 %	19,05	0 %	6.920	+7 %	7.825	+2 %
6	Mitte / West / Süd	19,75	0 %	25,35	+7 %	9.160	+10 %	10.357	+12 %
7	Möhringen	18,20	0 %	20,95	-5 %	7.020	+8 %	7.938	+3 %
8	Mühlhausen	16,20	-5 %	19,20	+1 %	7.510	-1 %	7.880	-2 %
9	Nord	20,25	0 %	23,85	-1 %	8.270	+3 %	9.490	+6 %
10	Ost	19,60	0 %	22,60	-3 %	8.150	-9 %	9.215	-7 %
11	Stammheim / Zuffenhausen	15,35	0 %	18,65	-1 %	8.110	-7 %	9.170	-10 %
12	Vaihingen	17,10	0 %	20,45	+4 %	10.110	+2 %	11.820	+6 %
	Stuttgart (gesamt)	17,95	+3 %	22,25	0 %	7.930	0 %	10.040	-1 %

* 90. Perzentil aller Angebote

TOP 3 ANGEBOTSMIETEN 2022

(BESTAND, MEDIAN)

17,85 €/m²

Relenberg / Universität

16,25 €/m²

Killesberg / Am Bismarkturm

16,15 €/m²

West (Feuersee / Rosenberg)

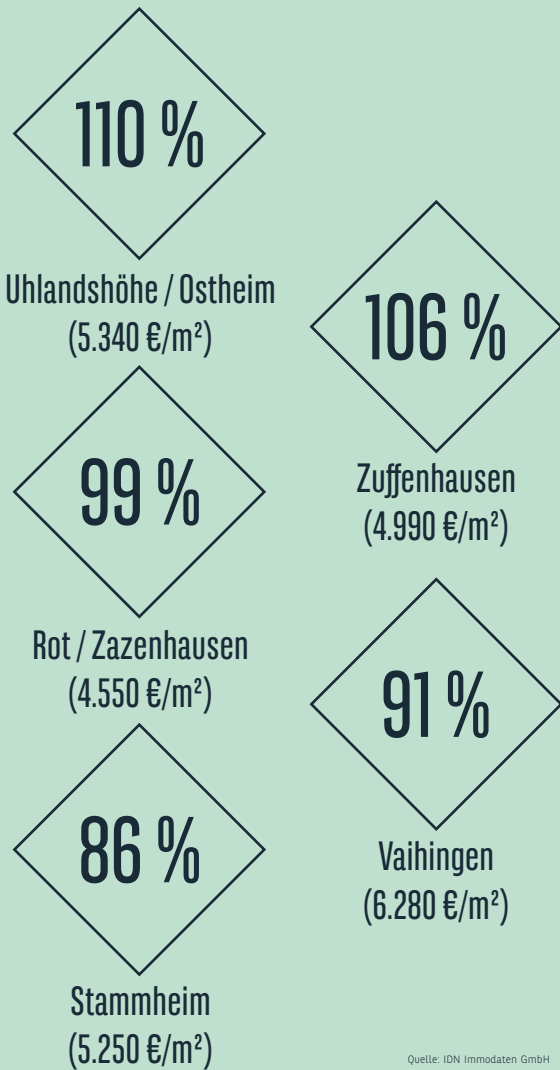
TOP 3 MIETDYNAMIK 2015-2022

(BESTAND, MEDIAN)

41 %Süd (Heslach / Südheim) (15,95 €/m²)**36 %**Plieningen (13,75 €/m²)**35 %**Kräherwald / Hölderlinplatz (16,10 €/m²)

HÖCHSTE PREISDYNAMIK

STADTTEILE 2015–2022 (ANGEBOTSPREIS 2022, BESTAND, MEDIAN)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

➤
Angebotsmieten
(Bestand) stabil

ETW-Angebotspreise
(Bestand) mit Anstieg
um 5 % ggü. Vorjahr

Uhlandshöhe / Ostheim
mit höchstem mittleren
Angebotspreis und
stärkster Preisdynamik



ANGEBOTSPREISE

(BESTAND, MEDIAN) 2022 IN DEN ABSOLUTEN PREMIUMLAGEN



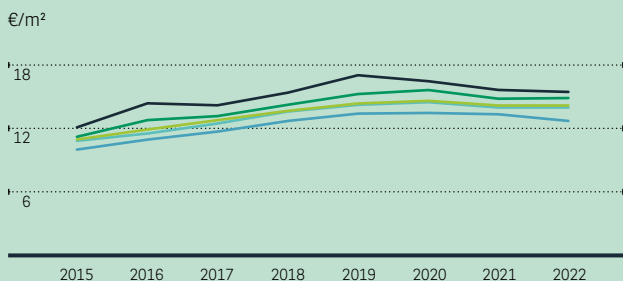
Quelle: IDN Immodaten GmbH



MARKT FÜR MIETWOHNUNGEN

ENTWICKLUNG DER ANGEBOTSMIETEN NACH WOHLNLAGEN (BESTAND, MEDIAN)

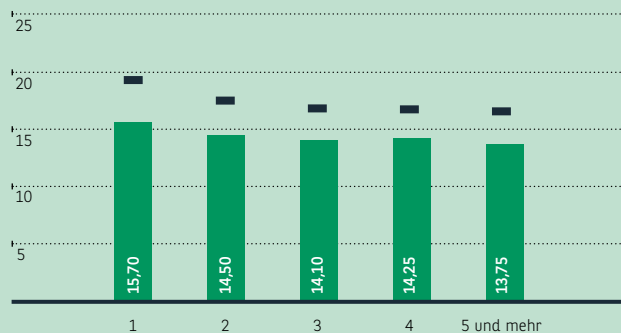
- sehr gut (+28%)
- gut (+33%)
- durchschnittlich (+29%)
- einfach (+27%)
- gesamt (+30%)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSMIETEN NACH ZIMMERZAHL 2022 (BESTAND)

€/m² Median oberes Segment*



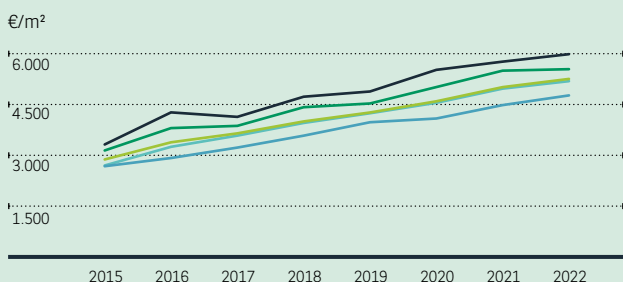
* 90. Perzentil aller Angebote

Quelle: IDN Immodaten GmbH

MARKT FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN

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

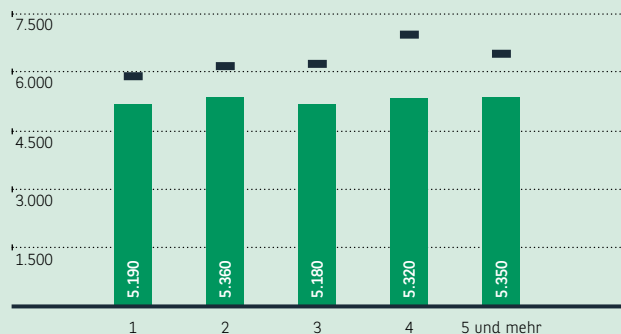
- sehr gut (+80%)
- gut (+77%)
- durchschnittlich (+92%)
- einfach (+79%)
- gesamt (+83%)



Quelle: IDN Immodaten GmbH

ANGEBOTSPREISE NACH ZIMMERZAHL 2022 (BESTAND)

€/m² Median oberes Segment*



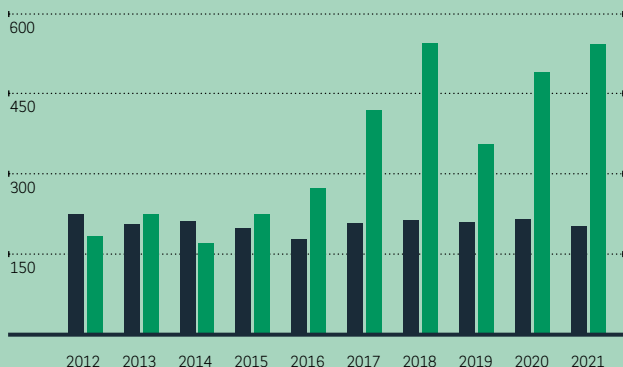
* 90. Perzentil aller Angebote

Quelle: IDN Immodaten GmbH

MARKT FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

VERKÄUFE VON MEHRFAMILIENHÄUSERN

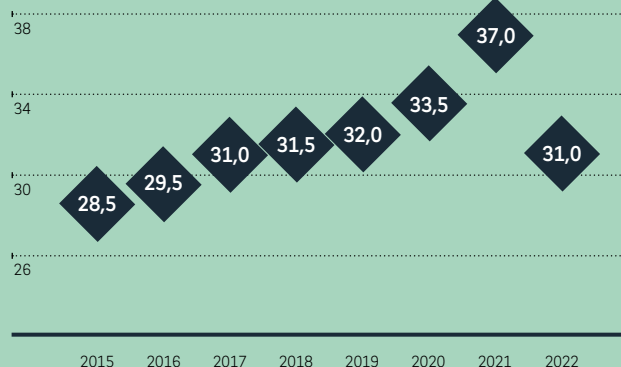
- Verkäufe (Anzahl)
- Geldumsatz (in Mio. €)



Quelle: Gutachterausschuss der Stadt Stuttgart

ENTWICKLUNG DER VERKAUFSFAKTOREN NEUBAU (SPITZE)

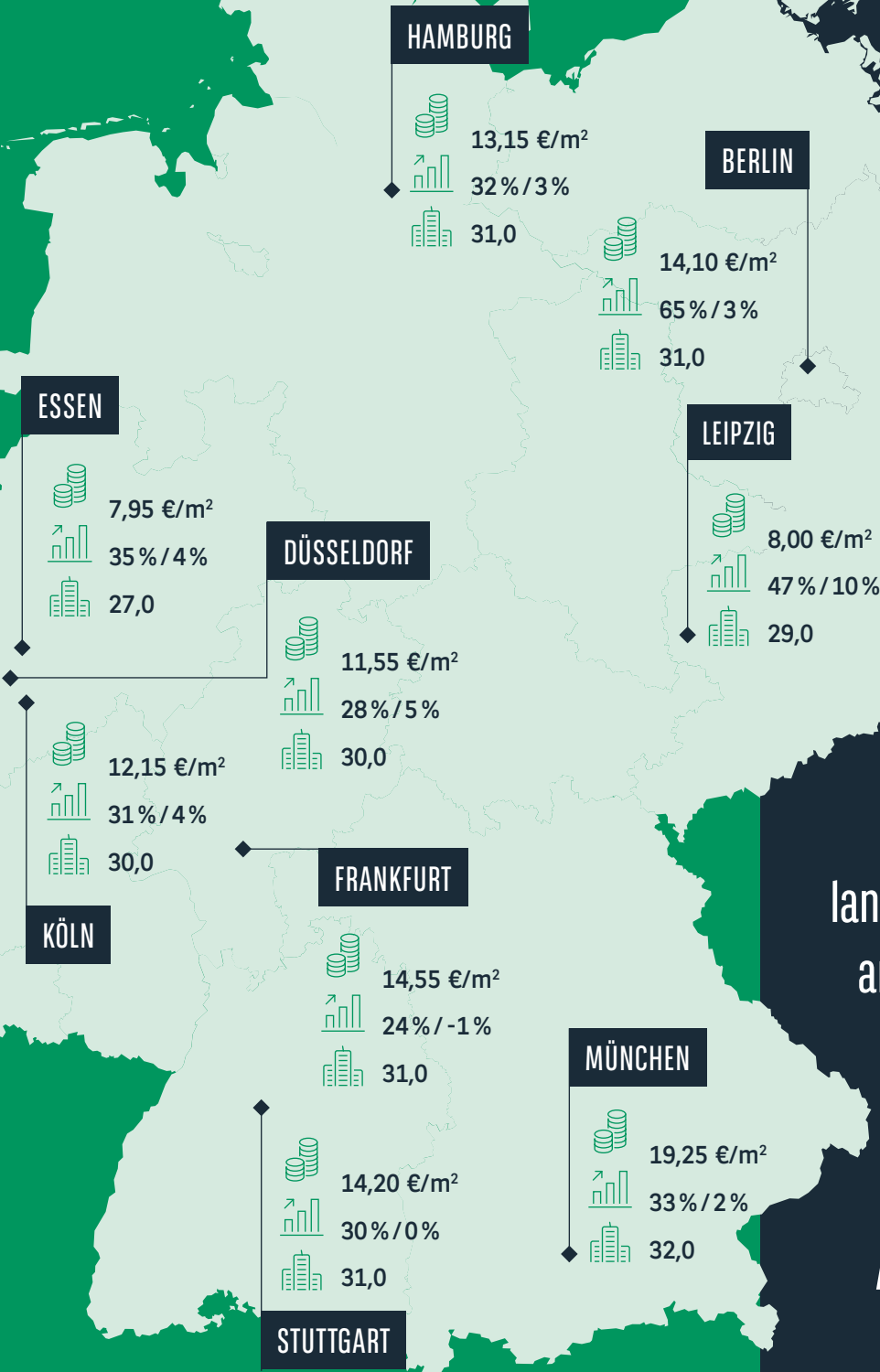
Spitzenmultiplier Neubau



Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH



STANDORTE



Berlin im langjährigen Vergleich am dynamischsten

Leipzig vollzieht weiter Aufholbewegung

Stuttgarter Mieten vorerst stabil

- Medianmiete 2022 (Bestand)
- Mietentwicklung (Bestand): 2015-2022 / 2021-2022
- Verkaufsfaktoren (Neubau Spitze)

Quellen: IDN Immodaten GmbH, BNP Paribas Real Estate

WOHNEN ÜBER WASSER

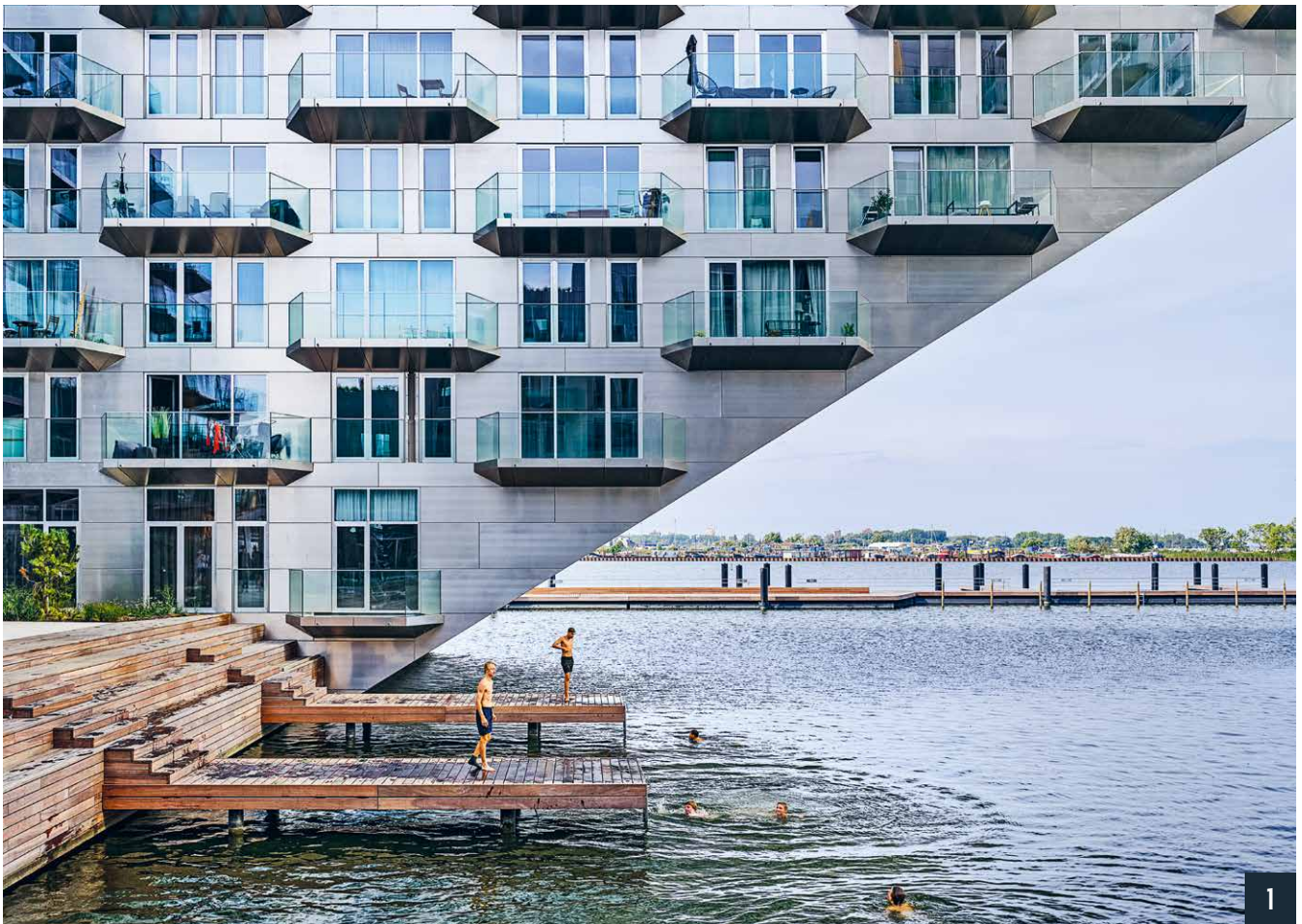
SLUSHUIS – AMSTERDAMS NEUES WOHN-WAHRZEICHEN

Majestätisch ragt die silbrig glänzende Fassade in den Frühlingshimmel. Die eines Kubus, der doch keiner ist. Denn dramatische Öffnungen und Überhänge lassen aus einem klassischen Amsterdamer Wohnblock eine neue Ikone entstehen – das Schleusenhaus.



Wer 2016 in Amsterdam-IJburg mit dem Rücken zur Metropole Amsterdam und mit Blick auf das IJmeer stand, war mehr als überrascht. Der „Baugrund“ des Aufsehen erregenden Projekts SLUSHUIS bestand aus einer glatten Wasseroberfläche. Das niederländische Architekturbüro Barcode Architects und die dänischen

Kolleg:innen der Bjarke Ingels Group (BIG) stellten sich der Herausforderung: Sie schufen innerhalb eines Jahres ein solides Fundament für ein einzigartiges Quartier. „Das Gebäude schwimmt nicht. Viele Pfähle tragen das Bauwerk, dessen zwei Parketagen sogar unter der Wasseroberfläche liegen. Zwischen 30 und 65 Meter



tief muss man in den morastigen Untergrund bohren, bis man auf eine tragfähige Sandschicht stößt“, erklärt der Gründer von Barcode Architects, Dirk Peters. Das Marschland zwischen dem Stadtkern Amsterdams und dem IJmeer wird sukzessive trockengelegt. Neue Stadtteile wie IJburg entstehen und werden durch identitätsstiftende Gebäude wie dem SLUISHUIS mit Leben gefüllt.

Neue Typologie auf dem Wasser

„Wir wollten eine Verbindung zwischen Land und Wasser schaffen. Also lehnten wir uns zunächst an die klassische europäischen Wohnblock-Struktur mit dem typischen Amsterdamer Innenhof an. Diese erhielt im zweiten Schritt Cutouts, um dem Kubus eine gewisse Leichtigkeit und Eleganz zu verleihen. Einladend terrassiert zur Landseite, sodass SLUISHUIS eben nicht wie ein massives Bollwerk wirkt“, erklärt Peters. Diagonal entgegengesetzt planten die Architekt:innen die aufsehenerregende Öffnung zur Wasserseite. Ein faszinierender Überhang entstand, der die oberen Etagen scheinbar über dem Wasser schweben lässt. „Gleichzeitig betritt man durch die schmale Öffnung auf der Landseite den Innenhof mit einem fantastischen Blick in die Natur. Man glaubt kaum, dass man sich in einer Großstadt befindet“, beschreibt der ambitionierte Archi-

- 1 — **Hafenbecken im Innenhof:** Der sommerliche Splash vom Steg wird von den Bewohner:innen beklatscht.
- 2 — **Aufsehenerregende Öffnung zur Wasserseite:** Ein faszinierender Überhang öffnet die fantastische Sicht auf die Natur.
- 3 — **Einladend terrassiert zur Landseite:** Hier dominiert der warme Holzton. Die moderne Freitreppe lädt ein, das Gebäude zu erklimmen.



tekt das Gefühl, im Inneren des Kubus zu stehen. Den Dialog zwischen Land und Wasser spürt man auch in der Verwendung der Materialien: Die glänzende, metallische Außenseite mit ihren Ringlichtern und Balkonen erinnert an ein elegantes Kreuzfahrtschiff. Zur Landseite dominieren der warme Holzton und das Grün der Terrassen. Beides wirkt einladend auf Besucher:innen.

Warum Schleusenhaus?

Nur ein paar Gehminuten von heutigen modernen SLUIHUIS befand sich eine kleine, alte Schleuse. Passierte man in früheren Zeiten den Fluss IJ Richtung Altstadt, begrüßte der Schleusenwärter. Auf diese Willkommensgeste wollte Barcode referenzieren. Gedacht nicht nur für wenige Privilegierte, die über einen entsprechenden Geldbeutel verfügen, sollte ein Ort für alle geschaffen werden. In dem für Amsterdam typischen offenen Innenhof können sich Menschen aller Schichten begegnen. „Neben allen architektonischen Besonderheiten ist das die absolute Stärke des Konzepts: Der Fokus auf menschliche Interaktion“, erklärt Peters.

Das SLUIHUIS schafft eine neue Nachbarschaft. „Menschen kommen nicht nur dorthin, weil es beeindruckend ist. Sie interagieren. Im Sommer machen viele hier Selfies oder TikTok-Videos. Wer macht zum Beispiel den coolsten Sprung in das kleine Hafenbecken im Innenhof? Gleichzeitig stehen die Bewohner:innen auf ihren Balkonen und applaudieren“, erzählt Peters aus dem tatsächlichen Leben im SLUIHUIS. Um das Gebäude herum führt eine öffentliche Promenade. Hier mieten Wassersportbegeisterte Kanus und kleine Boote. Das SLUIHUIS bietet neben dem Schwerpunkt Wohnen eben auch einen hohen Freizeit- und Erlebniswert. „Auf der Landseite lädt die moderne Freitreppe die Menschen ein, das Gebäude zu erklimmen. Von der öffentlichen Dachterrasse hat man eine fantastische Sicht auf die Stadt und das IJmeer. Es gibt wenig öffentliche Aussichtspunkte in Amsterdam, die 52 Meter in den Himmel ragen. Besucher:innen entspannen hier – mit AirPods in den Ohren und einer Flasche Wein.“

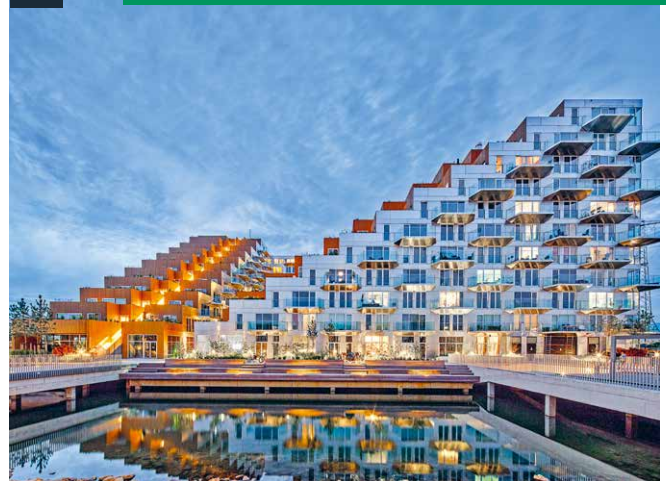
Innovative Konstruktion

„Den Architektenwettbewerb gewannen wir aufgrund der aufsehenerregenden Schleusenöffnungen. Allerdings fragten die Bauingenieur:innen im Anschluss, ob wir nicht doch mit Säulen arbeiten könnten“, schmunzelt Peters im Gespräch mit der City-Reports-Redaktion. Die Öffnungen zur Land- wie zur Wasserseite seien trotzdem eine willkommene Herausforderung gewesen. Das Team begann mit kleinen Cutouts und arbeitete sich Stück für Stück an die heutige Größe von fast 52 m heran. Auf der Landseite war es durch die ansteigende Terrassierung der Balkone relativ leicht, diesen Effekt der fehlenden Ecke zu erzielen. Auf der Wasserseite gestaltete sich das etwas schwieriger. Denn die Architekt:innen wollten die Idee umkehren und die untere Ecke des Kubus entnehmen. Die Wohnungen in den oberen Geschossen sollten somit über dem Wasser hängen. Die Lösung der

BARCODE ARCHITECTS

Barcode Architects ist ein internationales Büro für Architektur, Städtebau und zeitgenössisches Design. Unter der Leitung von Dirk Peters arbeiten 70 kreative Köpfe, darunter Architekt:innen, Stadtplaner:innen und Bauingenieur:innen. „Die lokalen Gegebenheiten inspirieren uns und setzen gleichzeitig die Leitplanken für das Projekt. Jedes Barcode-Gebäude ist ein Unikat, das sich perfekt in die Umgebung einpasst und auf die speziellen Bedürfnisse der Nutzenden zugeschnitten ist. Der besondere Twist unserer Entwürfe liegt darin, dass sie Emotionen wecken und Erlebnisse schaffen“, so Dirk Peters.

3



kreativen Bauingenieur:innen: Ein Korridor aus massiven, 45 cm dicken Wänden, die über die gesamte Länge von 90 m verlaufen, trägt den Überhang. An diesem Korridor sind die Böden und Wände der Wohnungen verankert. „Nur so konnten wir den Ausleger zur Wasserseite hin bauen und stabilisieren. Eine gute Zusammenarbeit zwischen den Kreativen und den Ingenieur:innen war unabdingbar, die Kosten dafür herausfordernd bis unbezahlbar“, erklärt Peters. Auch der Wind wurde beim SLUIHUIS wegen der exponierten Wasserlage zur Herausforderung. Der Sockel fußt deshalb etwa einen Meter über der Wasserlinie. Peters führt aus: „In unseren Projekten geht es häufig nicht nur um das Gebäude als solches, sondern auch um Luftströme oder Verschattung innerhalb des Stadtgefüges.“

Wohnen im SLUIHUIS

Eine Vielzahl von Wohntypen soll eine gute Mischung der Bewohner:innen gewährleisten. Peters verrät, dass



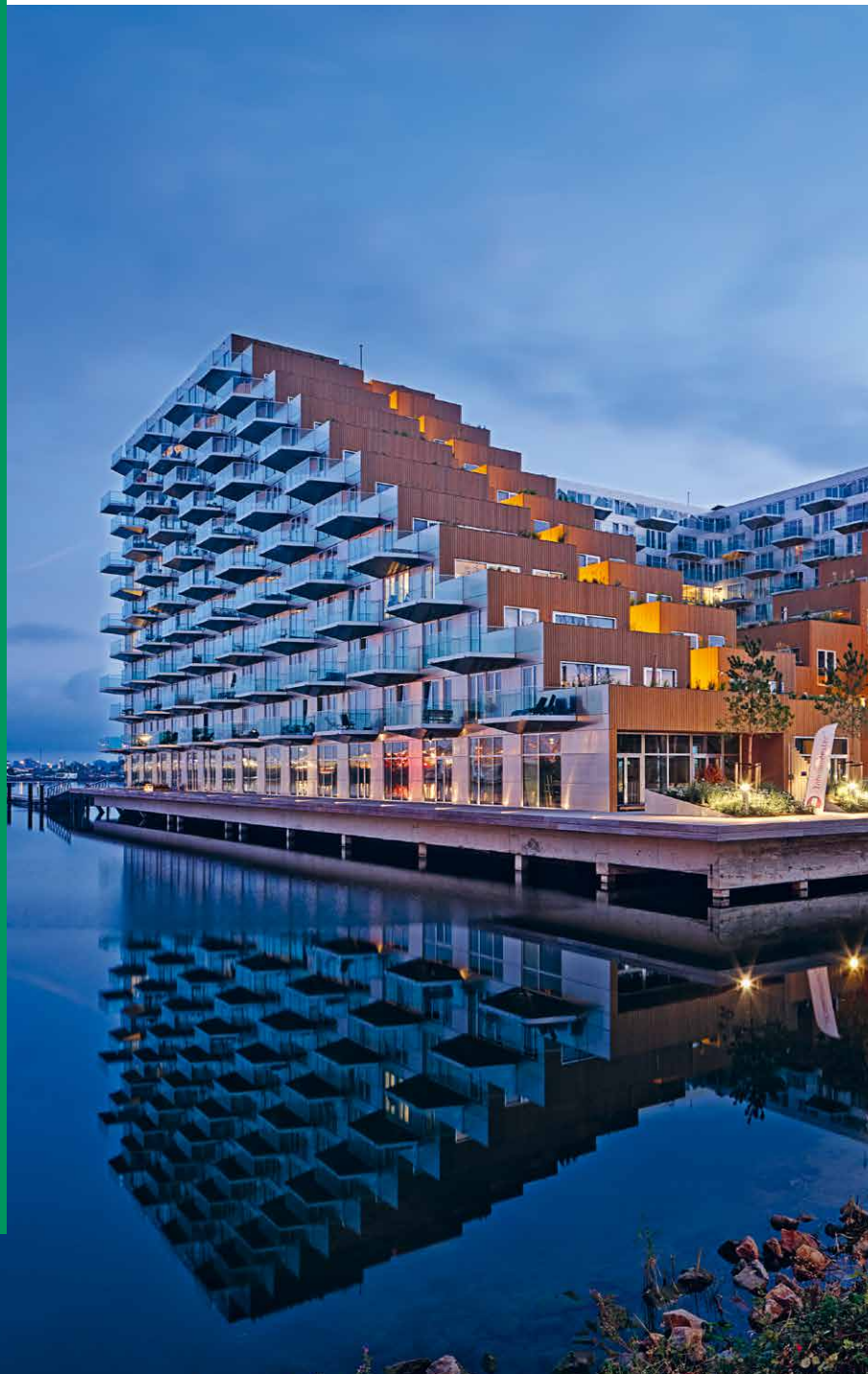
Fotos: studiohanswiltschut

UNEXPECTED TWIST



„Unsere Handschrift erkennt man am ‚Unexpected Twist‘. Zum Beispiel beim Rathaus-Neubau in Dresden. Die klassische Architektur, verbunden mit einer offenen Platzgestaltung, lässt den Entwurf wie ein Cityloft wirken und nicht wie ein graues, trostloses Verwaltungsgebäude. Hier werden Politik und Bürgerschaft zum Dialog eingeladen. Ebenso unerwartet: der Masterplan zum Rijnhaven, dem ältesten Hafengebäude Rotterdams. Die äußere Gestaltung der Hochhäuser mag auf den ersten Blick verstören und futuristisch wirken. Durch den weitläufigen Citypark, viel Grün und öffentliche Plätze und Spielplätze ergibt sich aber ein gelungener Mix aus Urbanem und Grün“, so Dirk Peters.

369 Wohneinheiten von einem Investor zur Vermietung gekauft wurden. Weitere 72 City-Apartments werden von Mietenden und Eigentümer:innen gleichermaßen bewohnt. Die 200-m²-Penthäuser sind Eigentum. Mit einer gemischten Altersstruktur: Hier wohnen Best Ager, die keinen eigenen Garten pflegen möchten, neben jungen Influencer-Millionär:innen. Die liberale Grundhaltung der Niederländer:innen soll sich in diesem Gebäude widerspiegeln. „Die heutigen Bewohner:innen sind unglaublich stolz auf dieses Quartier und laden Vorübergehende ein, hereinzukommen und sich umzusehen. Nach 4 Jahren Bauzeit war schnell klar, dass das Konzept auch in der Realität funktioniert. Dafür haben wir den ‚Best Architecture Multiple Residence‘ bei den European Property Awards 2022 gewonnen“, so Peters.



Nachhaltigkeit

Das niederländische wie das dänische Architekturbüro hatten den Anspruch, eines der nachhaltigsten Gebäude Amsterdams zu entwerfen. Mit einem Energieleistungskoeffizienten (EPC) von 0,00 ist ihnen das gelungen. Der Heizbedarf wird durch exzellente Isolation, Dreifachverglasung und Wärmerückgewinnung minimiert. Ein Teil des Energieverbrauchs für Heizung, Wärmepumpen, Lüftung und LED-Beleuchtung wird mithilfe von 2.200 m² Solarpanelen erzeugt. Neben technischen Aspekten legten die Architekt:innen ihr Augenmerk auf die Begrünung und das Thema Wasser. So wurden an den Fronten, Seiten und im Innenhof Grünflächen mit heimischen Pflanzen angelegt. „Etage für Etage klettert das Grün so bis in den Dachgarten, wo die Flora mit der Umgebung verschmilzt“, freut sich Peters.



Visualisierungen: The Virtual Dutchmen, Foto: studiohanswiltschut

Wahrzeichen inspiriert

Der Kubus mit den Schleusen wird zum Wohn-Wahrzeichen Amsterdams, wenn nicht gar zum Aushängeschild für die niederländische Architektur. Dirk Peters räumt ein: „Die Jahre 2010 bis heute sind eine architektonisch reiche Zeit. Vergleichbar mit den Super-Dutch-Architekt:innen der 1990er-Jahre. Alles schien möglich – bei Design, Nachhaltigkeit oder Material. In der aktuellen Situation wäre SLUIHUIS nicht mehr darstellbar. Explodierende Baukosten, Inflation und die Angst vor einer Rezession lähmen.“ Aber er glaubt, dass es weltweit Entwickler inspirieren wird, anders über Architektur nachzudenken. Das Projekt habe Barcode wie BIG gleichermaßen stimuliert. Die ähnliche Denkweise und Architektursprache beider Büros führte dazu, dass SLUIHUIS von Anfang bis Ende eine gelungene Kooperation war.

Es scheint, als würden in Deutschlands Nachbarländern wagemutige Projekte wie SLUIHUIS oder The Valley eher angegangen werden. Warum die Deutschen weniger wagen, will die Redaktion wissen. Peters antwortet: „Meiner Meinung nach hängt das mit einer tradiert hierarchischen wie politischen Denkweise bei der Stadtentwicklung zusammen. Aber mit einer neuen Generation von Verantwortlichen ändert sich das. Inzwischen werden veränderte Lebensbedingungen, Nachhaltigkeit und identitätsstiftende Elemente in den urbanen Raum einbezogen. Mit unserer modernen Typologie könnten wir im Prinzip in jeder A-Stadt Deutschlands Mehrwert und neue Identitäten schaffen.“ Peters schätzt Hamburg, wo in der HafenCity Innovatives entlang der Wasserlinie entstand. Oder Städte wie Dortmund und Düsseldorf, die sich offen für den Hochhausbau zeigen.

Was bleibt, ist „Kreativer Realismus“

„Architektur ist ein konjunkturabhängiges Geschäft. Neue Anforderungen, etwa beim Thema Nachhaltigkeit, sollten jedoch nicht nur als finanzielle Bürde, sondern auch als positive Herausforderung gesehen werden. Intelligente Lösungen sind nun gefragt. Ich nenne das ‚Kreativen Realismus‘. In der Architektur geht es nicht nur um die äußere Form. Ein guter Entwurf muss auch die Antwort auf eine herausfordernde Umgebung oder Umstände geben. So werden Projekte wie das SLUIHUIS mehr wert als ihre einzelnen Komponenten“, schließt Peters das Gespräch und schaut zufrieden auf die Schleuse im Abendrot. ■

„Wir können uns nicht nur Träumereien hingeben, das Bauwerk muss tatsächlich realisierbar sein.“

Dirk Peters, Gründer von Barcode Architects

SOZIALER WOHNBAU ALS INVESTMENTZIEL

DAS „S“ – EIN TREIBER IM WOHNMARKT?



Seite an Seite – in Wedel bei Hamburg wurden 100 Werkwohnungen saniert und um 5 neue Häuser ergänzt.

Die 400.000 Wohnungen des Koalitionsvertrags, 100.000 davon gefördert, rücken in weite Ferne. Deutschland liegt dramatisch hinter den Zielen. Ist das das Ende des sozialen Wohnbaus? „Nicht zwingend“, findet Thomas Meyer, Vorstand von Wertgrund. Er schätzt, dass bislang nur maximal 40.000 Wohnungen jährlich in diesem Segment realisiert wurden. Er zeigt aber auch Chancen in Neubau und Bestand auf.

„Bezahlbares Wohnen war schon immer wichtig für unser Unternehmen. Früher eher im Bereich Bestandsimmobilien. Dann folgte der Neubau mit hohen Anteilen geförderter Wohnungen. Aufgrund der Marktbedingungen sind heute wieder Bestandswohnimmobilien das Produkt der Stunde“, fasst Thomas Meyer das Wertgrund-Know-how der vergangenen 3 Dekaden zusammen. „Es geht darum, Objekte zu erwerben, die wir verbessern können – beispielsweise in Bezug auf energetische Sanierung oder Nachverdichtung. Letzteres durch Dachgeschossausbau, Aufstockung oder Neubau im Hinterhof“, so der Vorstandsvorsitzende. Das Vorzeigeprojekt der Münchener steht ausgerechnet in Wedel bei Hamburg: Wertgrund erwarb 100 Werkwohnungen aus den 50er-Jahren auf einem großen Grundstück. Die bestehenden Gebäude wurden saniert, Dachgeschosse ausgebaut und 5 neue Häuser mit 70 Wohnungen ergänzt. So wurden aus 100 insgesamt 190 Wohneinheiten, davon auch geförderte Wohnungen in den Bestandsgebäuden.

Soziales Wohnen

„Ist man im Bereich soziales Wohnen tätig, ist die Mietendenbetreuung und Mieter:innenkommunikation extrem wichtig“, findet Thomas Meyer. Insofern sind die Wertgrund-Wurzeln der Idee des genossenschaftlichen Wohnbaus nicht unähnlich. „Dennoch sind wir gewinnorientierter. Schließlich investieren wir die Gelder von Privaten wie Institutionellen. Hier steht die Rendite im Vordergrund“, schränkt Meyer ein. Nachhaltige Aspekte würden trotzdem zunehmend wichtiger und auch honoriert. Ökologisch habe sich die Branche bereits auf den Weg gemacht. Jetzt würde es beim Thema „Social“ spannend. Sozial bedeutet für Meyer, erstens Wohnraum zur Verfügung zu stellen und diesen zweitens für möglichst breite Bevölkerungsschichten zu konzipieren und auch entsprechende Services anzubieten. Zum



WERTGRUND IMMOBILIEN

entwickelte sich aus einer Hausverwaltungs- und Vertriebs- sowie Vermietungsgesellschaft. Wohnen und alle damit verbundenen operativen Tätigkeiten liegen in der DNA des Unternehmens. Neun Büros – über ganz Deutschland verteilt – gewährleisten einen optimalen Service vor Ort. Zudem ist Wertgrund Investmentmanager für deutsche Wohnimmobilien. Das Team hat in 30 Jahren verschiedenste Marktphasen begleitet. Voraussicht ist deshalb einer der wichtigsten Grundpfeiler der Unternehmensphilosophie.

Beispiel in einem Wohnhochhaus in Köln-Bickendorf, das Wertgrund umfassend sanierte. Für die 400 Mietparteien schuf Wertgrund mit der Stadt Köln und dem gemeinnützigen Kölner Verein „Hallo Nachbar“ einen Ort zur Unterstützung der Gemeinschaft. Hier werden beispielsweise Mietende bei der Abrechnung der Nebenkosten oder Kinder bei ihren Hausaufgaben betreut.

Die Mittelschicht der Mietenden falle leider in der aktuellen Marktsituation komplett durchs Raster, so Meyer. Sie verdiene zu viel, um vom geförderten Wohnungsbau zu profitieren. Und zu wenig, um sich im freifinanzierten Segment etwas leisten zu können.



1 — Vorzeigeprojekt Wedel: Aus 100 wurden insgesamt 190 Wohneinheiten – mit gefördertem Wohnen im Bestand.

2 — Aktuell: In Göttingen entstehen 214 Mietwohnungen mit hohem Anteil öffentlich geförderter und preisreduzierter Wohnungen.



„Jetzt schlägt die Zeit der Eigenkapitalkäufer, die unabhängig von Darlehen und Zinsen sind.“

Dementsprechend blieben Menschen länger in der bestehenden Wohnung. Selbst wenn sich die Lebenssituation ändere und Kinder hinzukämen. Auch Menschen, die vor 10 Jahren Eigentum erwarben, drängen nun teilweise wieder auf den Mietmarkt. Der traurige Grund: Aufgrund steigender Zinsen kann sich mancher die einst solide finanzierte Traumimmobilie nicht mehr leisten.

Sozialer Wohnbau als Investmentziel

Wertgrund beabsichtigt derzeit, 25% der Wohnungen im Gesamtportfolio im geförderten oder preisreduzierten Segment zu halten. Auch wenn bei den Spezialfonds die Entscheidung nicht allein bei Wertgrund liegt, sähen doch nahezu alle Anleger die Notwendigkeit dieses Investments. „Das Problem ist: Mit den aktuellen Marktkonditionen mit deutlich gestiegenen Baukosten und höherem Zinsniveau sowie verschlechterten Förderbedingungen funktioniert rein geförderter Wohnungsbau nicht“, schüttelt Meyer den Kopf. Er fährt fort: „Ich erinnere mich an eine öffentliche Diskussion vor 2 Jahren, als wir die Politik dazu aufforderten, die Privatwirtschaft stärker in den geförderten Wohnungsbau einzubinden. Anleger waren zu dem Zeitpunkt bereit, ebendiese 2 bis 2,5% Rendite zu akzeptieren, die im geförderten Bereich erzielt werden konnten. Diese Chance wurde vertan. Denn mit steigenden Zinsen bieten sich nun wieder Investmentalternativen. Wer heute zu 3% investieren kann, wendet sich vom geförderten Wohnen ab, bei dem die Rendite aufgrund der gestiegenen Kosten eher unter 2% liegt.“

Damit die Rechnung für bezahlbaren Wohnraum noch aufgeht, glaubt Meyer, müsse es eine Rückbesinnung auf den Bestand geben.

Bestandssanierung als Schlüssel?

Bei der Bestandssanierung steht ESG im Mittelpunkt: einerseits die energetische Ertüchtigung, andererseits die Schaffung weiteren Wohnraums. „Das ist definitiv ökologischer als ein Neubau auf der grünen Wiese“, vergleicht der Vorstandsvorsitzende, der für den Immobilienankauf verantwortlich zeichnet. Auch wenn das Pendel gerade zugunsten des Bestands ausschlägt, so mahnt Meyer doch, den Neubau nicht zu vernachlässigen. Allerdings ginge die Rechnung nur als sinnvolle Mischkalkulation von gefördertem und freifinanziertem Wohnungsbau auf. „Noch vor wenigen Jahren hat man deutschlandweit mit einer Quote von rund 20 bis 30% im geförderten Segment rechnen können. Dann zogen die Kommunen diese Quote merklich an. In München, mit der Sozialgerechten Bodennutzung SoBoN, sprechen wir sogar von bis zu 60%. Das ist unter der aktuellen Marktgegebenheit nicht darstellbar“, so Meyer.

Auch der freifinanzierte Wohnungsbau gerät ins Straucheln. Laut dem Bundesverband GdW müssten Neubau-Mieten durch Baukosten und Zinsanstieg 6 €/m² höher ausfallen als zuvor. „Vielleicht ist das übertrieben und die Rechnung geht auch mit 4 bis 5 €/m² auf. Bedeutet aber, dass wir preislich einfach Neuland betreten. Aktuell erwerben wir Wohnungen für 13 oder 14 €/m² für unsere Portfolios. In der Annahme, dass sich Menschen das gerade noch leisten können. Auf einem

Niveau von 15 bis 17 €/m² sieht das anders aus. Hinzu kommen die Nebenkosten: Bei 17 €/m² plus 4 €/m² Nebenkosten wird die Familienwohnung zu teuer“, rechnet Meyer vor. Fazit: Auch der freifinanzierte Wohnungsbau darf nicht über die Stränge schlagen, damit das Grundbedürfnis Wohnen für breite Bevölkerungsgruppen noch bezahlbar bleibt.

„Wir prüfen alle Bestände auf energetische Sanierung und ESG-Kriterien, aber auch auf Nachverdichtungspotenzial. Insgesamt ist es eher die Zeit der kleinen Maßnahmen“, erläutert Meyer. Zum Beispiel: Ein Objekt in Berlin am Tegeler See, das zunächst energetisch saniert wurde. Jetzt ist Wertgrund mit den Behörden im Gespräch, 2 Häuser mit jeweils 12 Wohnungen zu ergänzen. In Dresden wurde Bestand gekauft, zu dem eine Baugenehmigung für 70 Neubauwohnungen gehörte. Die Option wurde nie gezogen. Da die Gemeinde das Gebiet nun infrastrukturell weiterentwickelt, trägt sich Wertgrund hier mit dem Gedanken eines Neubaus.

Investorensicht

Ende 2022 löste sich die erste Schockstarre, die der Ukraine-Krieg ausgelöst hatte. Viele Marktteilnehmer gewöhnen sich an die politische Situation, das Zinsniveau und die gestiegenen Kosten. „Ich habe das Gefühl, der Nebel lichtet sich. Es wird wieder rationaler. Das Projekt muss passen und sich letztlich rechnen“, beschreibt Meyer die Marktsituation. Dennoch, wer verkaufen muss, verkauft noch nicht, weil die Kaufpreise gegebenenfalls zu niedrig sind. Energetische Sanierung wiederum rechnet sich oftmals nicht zu den aufgerufenen Preisen. Gespannt blicken Meyer und das Wertgrund-Team auf die zukünftige Förderung im Bestand. Am Eingangsbeispiel aus Wedel: Geförderte Wohnungen waren wenig sinnvoll in den 5 Neubauten, wohl aber im aufgestockten Bestandsbau. Solche kreativen Lösungen müssten zukünftig gesucht werden, so Meyer. „Es wird meiner Meinung nach noch 12 bis 24 Monate dauern, bis eine gewisse Normalität einkehrt“, schätzt der Wertgrund-Vorstand. Kapital aus den gemanagten Fonds wurde nicht abgezogen. Die Signale der Vertriebe für die Publikumsfonds seien inzwischen verhalten positiv für die nächsten Cash Calls. Institutionelle Investoren sagten bereits Ende 2022 Mittel zu, mit der Maßgabe, noch nicht zu investieren, aber die Augen und Ohren für Opportunitäten offenzuhalten. „Jetzt schlägt die Zeit der Eigenkapitalkäufer, die unabhängig von Darlehen und Zinsen sind“, so Meyer.

Zwischen Mietspiegel und Mietpreisbremse

Der Wohnungsmarkt in allen deutschen A-Städten ist und bleibt angespannt. Die Erwartung, dass durch Homeoffice und Pandemie die Menschen verstärkt ins Umland ziehen und sich die Lagen in den Top-7-Städten entspannt, wurde nicht erfüllt. „Aufgrund der geringen Leerstandsquoten, rückläufiger Fertigstellungszahlen und der wachsenden Bevölkerung gehen wir davon aus, dass es einen unfassbar hohen Druck auf die Bestands-

WIE KÖNNTE DER GEFÖRDERTE WOHNBAU ANGEKURBELT WERDEN?

„Wir als Investoren kaufen in der Regel geförderten Wohnungsbau von Projektentwicklern. Der Projektentwickler zahlt zunächst die Grunderwerbsteuer auf das Grundstück, baut und verkauft an uns. Wir wiederum zahlen erneut Grunderwerbsteuer auf das Grundstück und die Baukosten. Das verteuert den geförderten Wohnungsbau unnötig. Warum erlässt man innerhalb des Prozesses – nur in diesem Segment – nicht einmal diese Steuer? Auch die Anforderungen an den Bau und die Ausstattung des geförderten Wohnbaus könnte man in Maßen zurückschrauben. Mitunter sind Ansprüche an die geförderten Wohneinheiten deutlich höher als an die freifinanzierten. Bei identischem Kostenniveau und nur 50 % der Miete.“

mieten geben wird“, erläutert Meyer. Wichtig ist dabei: Wie reagiert der Gesetzgeber? Was passiert, wenn sich Bestandsmieten an Neubaumieten angleichen? „Ich könnte mir vorstellen, dass Indexmieten stärker in den Fokus rücken, diese aber auf ein bestimmtes Niveau begrenzt werden“, so Meyer.

Bezahlbares Wohnen bedeutet für ihn alles, was zwischen Mietspiegel und Mietpreisbremse liegt: „Die großen A-Städte außen vorgelassen wären das 6 bis 8 €/m² im Bestand, im freifinanzierten Neubau 12 bis 14 €/m², preisreduziert 9 bis 11 €/m², 6,50 bis 7,50 €/m² gefördert.“ An der alten Faustformel von einem Drittel des Haushaltsnettoeinkommens für Miete hält Meyer grundsätzlich fest. Merkt aber an: „Das passt in mittelgroßen Städten. Sprechen wir über München, verdienen Mietende zwar prozentual mehr, aber nicht das Doppelte, um sich die Münchener Mieten leisten zu können.“ Die Top-7-Städte tendierten eher zu 40 bis 45% des Einkommens für Warmmieten.

Fazit

„Social‘ bedeutet aktuell mehr denn je Basisarbeit im Wohnen. Die Frage lautet also: Wie lässt sich die komplizierte Gleichung mit vielen Parametern lösen, um bezahlbaren Wohnraum zu schaffen? Und nicht ‚Wie setze ich permanent neue Maßstäbe in Bezug auf ESG?‘. Ein Wohnquartier ist eben keine Wundertüte“, schließt Meyer das Gespräch. ■

VISIONÄRER HOCHBAU

RAKETENSTART IM WOHNBAU

Wie weit kann man im Holzbau gehen? Besser noch, wie hoch? Implemia wagt es, mit dem Holzhochhaus Rocket an der 100-Meter-Grenze zu kratzen. In Winterthur entsteht derzeit das weltweit höchste Wohngebäude aus Holz.



„Rocket wird der Leuchtturm unserer Dekarbonisierungsstrategie. Wir wollen nicht weniger vom Schlechten, sondern mehr vom Guten verbauen.“

IMPLENIA

Fünf Werten sind wir verpflichtet: Exzellenz, Kollaboration, Agilität, Integrität und Nachhaltigkeit. Eine frühestmögliche Kollaboration führt zu Exzellenz im Produkt. Agilität bezieht sich auf das Management, Prozesse und Projekte. Mehrparteienverträge (IPD) schaffen Transparenz zwischen Bauherren, Planern und Bauunternehmen und bilden eine gute Basis für integrale Partnerschaften. In Bezug auf ESG möchten wir langfristig Antworten geben. Die Dekarbonisierungsstrategie unseres Entwicklungsportfolios in der Schweiz sieht einen CO₂-neutralen Betrieb bis 2030 und eine CO₂-Neutralität bei der grauen Energie im Jahr 2040 vor. Ein anspruchsvolles, aber notwendiges Unterfangen.

Mit Marc Lyon, Head Real Estate Development Switzerland, und Christian Simon, Head Investment & Transaction Germany, bei Implenia sprechen wir über große Würfe und kleine Unterschiede im schweizerisch-deutschen Wohnbau. Sie nehmen uns mit auf eine gedankliche Reise nach Winterthur in die neue Lokstadt. „Das Rocket bildet einen überragenden architektonischen Abschluss der Arealentwicklung“, freut sich Marc Lyon. „Die Lokstadt soll – mit ihren alten Industriegebäuden und neuen Konzepten – zur Referenz dafür werden, was ein nachhaltiges Quartier leisten kann.“ Mehrere freistehende Gebäude flankieren das Areal nach außen. Am Dialogplatz, dem prominentesten öffentlichen Platz der Lokstadt, soll 2026 das Hochhaus Rocket mit einer Gesamthöhe von 100 m in den Himmel ragen.

Der große Wurf: eine innovative Konstruktion

Natürlich weckt die schiere Höhe des Winterthurer Wohntowers Neugier. Wie funktioniert Holzhochbau an der 100-Meter-Grenze? „Vor 5 Jahren hat Implenia mit der ETH Zürich und dem Ingenieurbüro WaltGalmarini begonnen, ein innovatives Tragsystem aus Holz zu entwickeln. Die Kernidee ist ein hybrides Deckenelement: ein Teil in Holz, gefolgt von einer Schüttung für die Schallsolation, dann Beton, der mit Stahlelementen gefestigt wird“, erklärt Marc Lyon. Dadurch kann der Bedarf an Beton um 70% und die Emission von grauer Energie immerhin um 50% reduziert werden. Der



Marc Lyon, Head Real Estate Development Switzerland



Christian Simon, Head Investment & Transaction Germany

Baukörper ist damit 35% leichter – mit Vorteilen für das Fundament. Lyon fährt fort: „Die innovative Holzkonstruktion funktioniert über ein Tube-in-Tube-System. Traglasten werden zunächst horizontal und danach vertikal über ein hölzernes Tragsystem im Kern und eines in der Außenhülle verteilt, und die Last wird in Richtung Fundament gelenkt.“ Mit positivem Einfluss auf die Deckenhöhe, wie sein deutscher Kollege Christian Simon ergänzt: „Ein großer Unterschied zur klassischen, aber auch zur Standard-Holzhybridbauweise, bei der teilweise 50 bis 55 cm Deckenstärke einkalkuliert werden müssen. Das kostet bei repetitiver Schichtung der Geschosse Mietfläche, sodass irgendwann 1 bis 2 ganze Geschosse ‚verloren‘ gehen. Diese Konstruktion generiert größere Mietflächen und spart umbauten Raum, Ressourcen und letztendlich Kosten.“

Bedürfnisorientierter Mix

Die innovative Bauweise erlaubt eine stützenfreie Spannweite von bis zu 11 m, die wiederum alle Typologien in den 160 Wohnungen möglich macht. Flexibilität steht dabei im Vordergrund. Aus zwei Kernideen können x-beliebige Nutzungsformen realisiert werden. Marc Lyon erläutert: „Diese testeten wir erstmals über einen Markttest via Social Media. Heraus kam, dass durchschüssige Wohnungen mit Lichteinfall von beiden Seiten gegenüber einseitig belichteten Wohnungen bevorzugt wurden. Oder auch die Nachfrage nach zusätzlichem Stauraum, welche die höchste Beliebtheit bei sogenannten ‚Add-Ons‘ hatte. Überraschenderweise stieß Coworking auf wenig Resonanz.“

Der Top-down-Ansatz, bei dem Ingenieur- und Architekturbüros ein Konzept diktieren, ist nicht mehr zeitgemäß“, so Marc Lyon. Bei der Entwicklung der Lockstadt wurde zum Beispiel das Thema Außenraum in Workshops mit der Bevölkerung diskutiert. „Vom Kinderspielplatz bis zum Hundeklo war alles dabei“, schmunzelt Lyon. „Unsere Aufgabe ist es, den Prozess professionell zu moderieren. Wobei Meinungsäußernde und Entscheidende nicht immer gleichgestellt sind.“ Christian Simon sieht Parallelen zum deutschen Wohnbau: „Gleiches gilt für die partizipativen Planungsverfahren in Deutschland, die mittlerweile integraler Be-

standteil der meisten städtebaulichen Projekte sind. Bei öffentlichen Vergaben geht es inzwischen vielmehr um ein starkes Konzept zum Nutzen aller Stakeholder als um die letzte Nachkommastelle bei der Wirtschaftlichkeitsrechnung.“ Der proaktive Prozess schaffe eine gute Basis.

Beide sind sich einig: Über die Ländergrenze hinweg ist die Projektentwicklung durch den Co-Creation-Prozess komplexer geworden. Vor allem, wenn Bedürfnisse und Anforderungen von Gemeinden, der Nachbarschaft oder von Quartiersgruppen zunehmend integriert werden müssen. Dies geschieht in der Schweiz nicht selten per Volksentscheid, der jeden Entwickler wertvolle Zeit kosten kann. „So stellt uns z. B. das Thema Lärm regelmäßig vor Herausforderungen bei der Verdichtung durch Aufstockung oder Ersatzneubauten in urbanen lärmexponierten Lagen.“

Was ist wirtschaftlich?

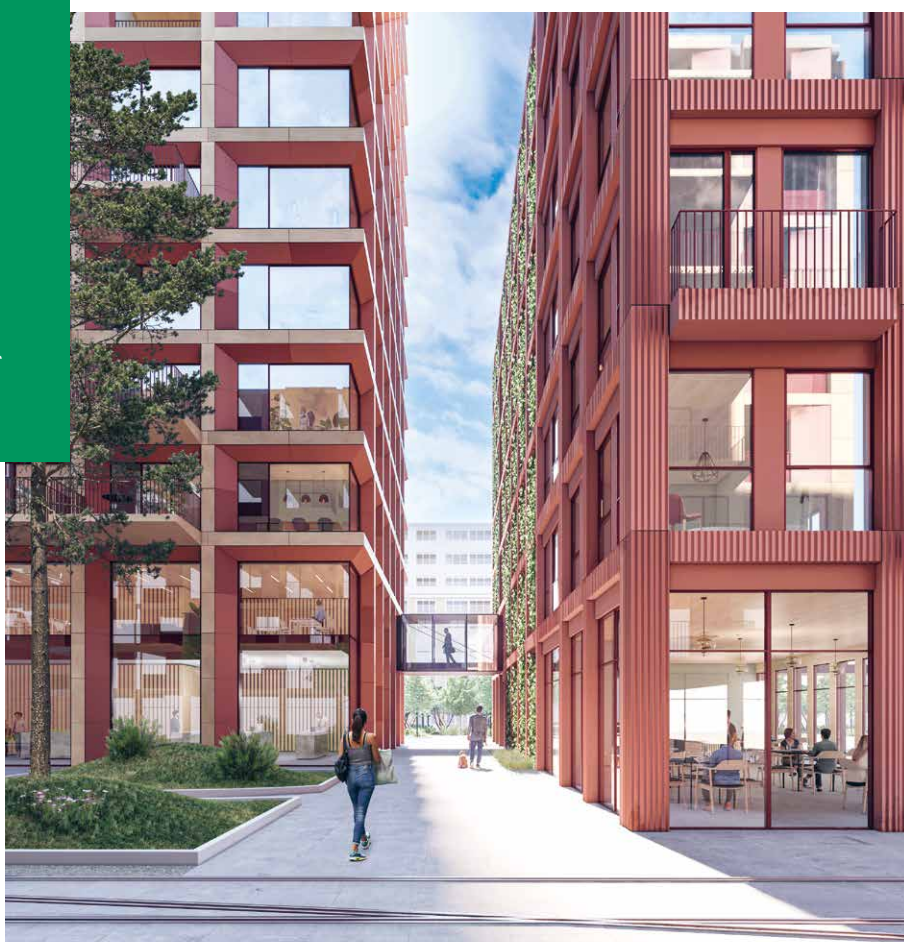
Nicht nur der 6-geschossige Sockel des Rocket wird durch ein Hotel mit 131 Zimmern öffentlich zugänglich. Auch das oberste Geschoss, die eigentlich wertvollste Etage des Gebäudes, soll für Publikum geöffnet werden – so die Auflage. „Vorstellbar wäre eine Bar, ein Restaurant oder ein Fitnesscenter. Aber was ist wirtschaftlich?“, fragen sich die Bauherren.

Denn natürlich fokussiert jede Immobilienentwicklung neben den Bedürfnissen der späteren Nutzer auch die der Investoren. „Treiber ist immer die Nachfragesituation“, so Christian Simon. „Das sind entwe-

VEREINFACHUNG TRIFFT AUF VIELSEITIGKEIT

Noch denken wir Projekt für Projekt. Die derzeitigen Learnings und Bedürfnisanalysen führen dazu, dass Implemia-Gebäude sich zukünftig vom Projekt zum Produkt entwickeln werden. Die Standardisierung von Bauteilen per digitalem Konfigurator, verbunden mit einem hohen Anteil an vorfabrizierten Bauteilen, ist dafür immanent.

Verbindungen schaffen: Hier mit den GAP-Tracks zwischen den Gebäuden der Lockstadt. Lichte Durchgänge sowie begrünte und holzverkleidete Fassaden wirken modern und einladend.



„Anspruchsvolles Mobilitätskonzept: Ein- und Ausfahrten in die Tiefgarage werden laufend gezählt, und es gibt maximale Kontingente pro Stunde.“

der die Privaten, die sich den Traum vom Wohnungseigentum erfüllen, oder die Renditeanforderungen der institutionellen Investoren. Die hängen natürlich vom Leitzinsniveau, den Renditen der Anlagealternativen, Wertsteigerungschancen, Inflationspartizipation und der Portfoliostruktur ab. In der Schweiz kalkulieren Investoren mit einem etwas niedrigeren Renditeniveau als im deutschen Markt, was sich primär in einer im Vergleich etwas risikoärmer eingeschätzten Volkswirtschaftsstruktur und der starken Währung CHF begründet.“ Marc Lyon fügt der Wirtschaftlichkeitsrechnung eine weitere Komponente hinzu: „Vor allem der Bedarf an erschwinglichen Wohnungen wird den Markt beeinflussen. In Deutschland noch mehr als in der Schweiz. Geförderter Wohnraum wird hierzulande über Vorgaben von 20 bis 50% seitens der Politik bei Um- oder Aufzonen hineingesteuert. Oder mithilfe städtebaulicher Verträge, die uns verpflichten, vor Ort einen gewissen Prozentsatz in gemeinnützige Projekte oder Infrastruktur zu investieren.“ Dem entgegen stehe allerdings der seit Jahren steigende Quadratmeterbedarf pro Person. Lyon sieht hier die Lösung in einer intelligenten Nutzung der vorhandenen Fläche: „Zum Beispiel lässt sich das Verhältnis zwischen Gang- und Wohnungsfläche optimieren. Oder weitergedacht: Das Microliving, bei dem individuelle Zimmer um Gemeinschaftsflächen wie Küchen und Abstellräume ergänzt werden.“ Mit Spannung beobachtet er, welche neuen Wohnformen im urbanen Umfeld in den vergangenen Jahren entstanden seien: „Mein Respekt gilt dabei den Baugenossenschaften, die unter anderen finanziellen Vorgaben enorme Innovationskraft beweisen.“

Kleine, aber feine Unterschiede

Was unterscheidet den Schweizer Wohnungsmarkt außerdem von dem anderer Länder, wollen wir wissen. „Der Qualitätsstandard in der Ausstattung des geförderten Wohnraums ist in der Schweiz in der Regel höher. Deutsche Kolleg:innen würden staunen, wie wenig sich diese Wohnungen von den freifinanzierten unterscheiden“, erklärt Lyon. „Das ist ein wenig vergleichbar mit den Discount-Supermärkten. Als Aldi und Lidl in die Schweiz expandierten, musste ihr Sortiment deutlich wertiger werden, um Konsument:innen zu überzeugen.“ Auch wenn die Schweiz über eine hohe Kaufkraft ver-



Das Interieur ist stark von modernen Holzmaterialien geprägt.

füge, läge der Anteil der Wohnungseigentümer:innen doch erstaunlicherweise unter denen anderer europäischer Länder. Denn die Immobilienpreise seien im Verhältnis zum Jahresnettoeinkommen extrem hoch. Weshalb Stockwerkeigentum in der Regel über zwei Hypotheken finanziert würde. Christian Simon ergänzt: „Die Eintrittshürden sind zudem deutlich höher: von den initialen Eigenkapitalanforderungen über Evaluierung der Zinstragungsfähigkeit bis hin zu Stresstests mit hohen Zinsniveaus.“

Einzigartiges Angebot

Rocket wird im Norden, Osten und Westen von drei Tigerli-Gebäuden flankiert, die das Angebot um studentisches und gemeinnütziges Wohnen – auch für Familien – ergänzen. Klassische Baugenossenschaften wechseln sich deshalb in der Lokstadt ab mit institutionellem Mietwohnungsbau, Stockwerkeigentum oder Stadthäusern. Die Vielfalt der Nutzung und der Käuferschaft geht einher mit der Vielfalt der Architektur. So gelingt letztendlich die Entwicklung einer ehemaligen Industriebrache hin zu einem lebendigen, pulsierenden und grünen Stadtteil mit Wohnen, Hotel, Büros, Casino, Kindergarten, Gastronomie und kleinen Manufakturen.

„Wir schaffen mit Rocket ein einzigartiges Angebot an Wohnraum in dieser Lage. Und die aktuellen Renditen geben uns recht“, äußert sich Marc Lyon zufrieden. „Auch aus Deutschland erreichen uns Investorenanfragen für vergleichbare Projekte. Leider scheitert es hier aktuell häufig noch an den länderspezifischen Bauordnungen (LBO), insbesondere am Brandschutz“, so Simon. Fakt ist, Rocket macht die Schweizer Implenia weltweit bekannt. CNN, Bloomberg und viele andere berichten über das höchste Wohnhochhaus aus Holz der Welt. „Mit einem medialen Echo dieses Ausmaßes haben wir nicht gerechnet“, gesteht Lyon, „und diese Publicity birgt jetzt natürlich auch eine Verpflichtung.“ ■

IMMOBILIENBESTAND

NACHHALTIGE INVESTITIONEN

Die Weiterentwicklung von Bestandsimmobilien wird in der Wohnwirtschaft oft nur zögerlich in Angriff genommen. Grund dafür ist die Annahme, dass umfangreiche Sanierungen nicht rentabel sind. Doch langsam reift die Erkenntnis, dass sich gezielte Investitionen in die Nachhaltigkeit von Bestandsimmobilien lohnen. Voraussetzungen dafür sind eine integrale Betrachtung über den ganzen Gebäudelebenszyklus und eine strukturierte Datengrundlage.

AUTORINNEN — Rebekka Ruppel & Milena-Maria Prantner, pom+Deutschland GmbH

Rund 77,5 % der Einwohner und Einwohnerinnen in Deutschland leben in Städten (Stand 2021). Die Urbanisierung birgt mehrere Problemstellungen: Einerseits sind größere Städte stark vom Klimawandel und dessen Folgen betroffen, andererseits tragen Großstädte maßgeblich zum Klimawandel bei.

Immobilien fallen dabei besonders ins Gewicht. In Deutschland trägt die Assetklasse Wohnen entlang des gesamten Lebenszyklus von der Erstellung über den Betrieb und die Nutzung bis hin zum Abriss akut zum hohen Treibhausgasausstoß bei. Gleichzeitig herrschen seit Jahren eine zunehmende Wohnungsknappheit und ein fortschreitender demografischer Wandel. Diese Probleme sind herausfordernd für die deutsche Bau- und Immobilienwirtschaft.

Mit Nachdruck ziehen sich auch weitere große Krisen aus 2022 mit in das neue Jahr: steigende Energiekosten, Inflation und Zinsen auf Rekordniveau, explodierende Baumaterialpreise, fehlende Neubauprojekte bei gleichzeitig hoher Nachfrage und nicht zuletzt die gleichmäßige Aufteilung der CO₂-Kosten auf Vermieter:innen und Mietparteien.

Handlungsbedarf in der Wohnwirtschaft

Wenn wir uns den deutschen Wohnbestand genauer ansehen, ist es Fakt, dass bundesweit Handlungsbedarf für Sanierung im Bestand besteht, um so das erforderliche Einsparpotenzial bei CO₂-Emissionen zu hebeln. Gerade um den steigenden Energiepreisen und CO₂-Abgaben entgegenzuwirken, aber auch um der gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden, führt kein Weg daran vorbei, aktiv zu werden – doch wie

gehen wir das Problem an bzw. wo fangen wir an? Bei allen Ansätzen sollte schließlich auch der ökonomische Effekt nicht außer Acht gelassen werden.

Während der zwingend notwendigen Transformationsphase hin zu einer klimaneutralen, ESG-konformen Immobilienwirtschaft müssen Immobilien sowohl vertikal als auch horizontal betrachtet werden. Maßgebend ist, dass die Immobilie als ganzes Ökosystem, d. h. in technologischer, kaufmännischer, verwaltungstechnischer, planerischer und juristischer Hinsicht charakterisiert wird. Die Grundlage für diese Betrachtungsweise liegt zweifellos im Datenbestand. Heute wird dieser innerhalb des Gebäudebestands allerdings über Jahre nicht oder nur nachlässig gepflegt und ist teilweise sogar überhaupt nicht vorhanden. Entsprechend gibt es oft keine Vergleichbarkeit und Priorisierung innerhalb eines Portfolios und somit auch keine Diskussionsgrundlage, inwiefern Sanierungsmaßnahmen ökologisch und ökonomisch sinnvoll sind.

Datenbasierte Maßnahmen zur besseren Umweltbilanz

Um dem entgegenzuwirken und klare Entscheidungsgrundlagen zu schaffen, ist eine portfolioübergreifende Datenerfassung und -betrachtung unerlässlich. Da die Datengrundlage entlang eines Bestands nicht homogen ist, gilt es, sich dabei zunächst auf den kleinsten gemeinsamen Nenner zu fokussieren – meist bedeutet das: Adresse, Fläche, Verbräuche in jeglicher Form (Abrechnungen, Zählerlisten, Smart-Meter-Auswertungen etc.). In dem von pom+ entwickelten webbasierten Tool energyGIDO können diese Daten eingelesen und ausgewertet

werden. Es entsteht ein flächendeckender Datenpool, der den Status quo eines Portfolios widerspiegelt.

Das webbasierte Tool erlaubt es Bestandsbesitzern und -bewirtschaftern, den Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen ihrer Liegenschaften mit geringem Aufwand zu berechnen und zu analysieren. So können individuelle und gesetzlich vorgegebene Nachhaltigkeitsziele über das ganze Immobilienportfolio hinweg kontrolliert und bewertet werden. Problemliegenschaften können so in zweierlei Hinsicht identifiziert werden: Zum einen Liegenschaften, die aufgrund ihrer hohen CO₂- und/oder Energieintensität in naher Zukunft „stranden“ (dem CO₂-Zielpfad zur Einhaltung des 1,5- oder 2-Grad-Ziels nicht mehr gerecht werden) oder aber auch solche, bei denen die Datengrundlage erhebliche Lücken aufweist bzw. unplausibel ist, sodass das CO₂-Risiko nicht einmal abschließend eingeschätzt werden kann. Über den gesamten Bestand können Sanierungsszenarien berechnet werden, die das Potenzial der einzelnen Liegenschaften bewerten. Bei den Objekten, bei denen aufgrund der CO₂-Intensität oder der Datengrundlage ein erhöhtes Risiko identifiziert wurde, ist Handeln angesagt! Für die Optimierung der Datengrundlagen können weitere Datenquellen evaluiert werden (Gespräche mit Dienstleistern, Integration Zählerlisten, Weiteres) bis hin zur Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen (bspw. Smart-Meter-Roll-out). Bezüglich konkreter Einsparmöglichkeiten können neben den im Tool identifizierten Sanierungsplänen weitere konkrete Optimierungsmaßnahmen durch Hinzunahme weiterer Daten und Besichtigungen erstellt und ökologisch sowie ökonomisch bewertet werden.

Die Datenaufbereitung, Berechnungen und Qualitätsprüfungen laufen ausschließlich automatisch. Die Reports werden in einem webbasierten Nachhaltigkeitscockpit visualisiert. Mit energyGIDO wissen Portfoliomanager also immer, wie viel CO₂ pro investiertem Euro gespart wird. Der stete Informationsfluss führt zu einer transparenten und faktenbasierten Entscheidungsgrundlage und ermöglicht außerdem smarte Desinvestments. Das ist nicht nur während einer Sanierung rentabel, sondern gewährleistet zielgenaue Optimierungen der Wertschöpfungskette im Laufe des kompletten Immobilienlebenszyklus. Ferner können diese Daten auch genutzt werden, um Zertifizierungen (DGNB, GIB etc.) oder Reportings automatisiert durchzuführen.

Die integrale Betrachtung des Gebäudebestands hilft dabei, zum Beispiel einen Instandhaltungsstau und damit mindere Renditen zu vermeiden. Darum ist es wichtig, eine sukzessive (Teil-)Sanierung mit einer ESG-Strategie durchzuführen. Unattraktive Assets mit schwachen Renditen können mithilfe smarterer, wirtschaftlicher und digitaler Lösungen langfristig aufgewertet werden. Beispiele hierfür sind die Verwendung und Analyse zirkulärer Baustoffe im Erstellungsprozess, das Monitoring der Energieversorgung, um eine kontinuierliche Datenerfassung aufrechtzuerhalten, oder die klimaneutrale Umsetzung der Bauprozesse während einer Sanierung.

Lebenszyklusbetrachtung als Voraussetzung für Wirtschaftlichkeit

Eine wichtige Errungenschaft im Kampf gegen den Klimawandel im Gebäudesektor dürfte die Erkenntnis



Sanierte Gebäude dienen auch dem Stadtbild.

„Rendite und Nachhaltigkeit schließen sich nicht aus – im Gegenteil!“

sein, dass sich Rendite und Nachhaltigkeit nicht ausschließen – im Gegenteil! Dabei ist die Betrachtung der Lebenszykluskosten von entscheidender Bedeutung für den Werterhalt von Immobilien.

- ESG-konforme Portfolios präsentieren sich mit einer deutlich höheren Wertschöpfungskette, in der alle teilnehmenden Akteure während des Lebenszyklus eines Gebäudes positiv bedient werden.
- Die Einhaltung der gesetzlichen Regulatorik wird durch die laufende Dekarbonisierung während der Instandhaltung oder (Teil-)Sanierung gewährleistet.
- Investitionskosten können durch zirkuläres Bauen gesenkt und die Lebensdauer gewisser Bauteile kann verlängert werden.
- Leerstände können vermieden und sogenannte „stranded assets“ reduziert werden, was folglich einen auftretenden Wertverlust verhindern kann.
- Betriebskosten können durch die Nutzung von erneuerbaren Energien und smartem Monitoring gesenkt werden. Digitale Lösungen für sektorübergreifende Vergleichbarkeit schaffen Transparenz und Planbarkeit.
- Last but not least – und das erscheint in diesen Zeiten wichtiger denn je – können einige soziale Probleme innerhalb des Prozesses ausgemerzt werden, um dadurch echten gesellschaftlichen Impact zu schaffen. Positive Auswirkungen sind beispielsweise bezahlbarer Wohnraum für alle Bevölkerungsschichten und eine Minderung der Energiearmut sowohl in Deutschland als auch in der EU.

Ergo: Die Investition in nachhaltige Maßnahmen lohnt sich nicht nur für Umwelt und Gesellschaft, sondern auch aus finanzieller Sicht. Attraktive Renditen und bezahlbarer Wohnraum können koexistieren. Das Verständnis für die wirtschaftlichen Aspekte nachhaltiger Initiativen reift, und die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsfaktoren in Investitionsentscheidungen wird zunehmend zur Selbstverständlichkeit. Die daraus folgende Gleichung überzeugt: Geringere CO₂-Emissionen führen zu mehr Effizienz sowie höheren Erträgen im Gebäudelebenszyklus. Digitale Tools wie energyGIDO sorgen dafür, dass Investoren, Bestandhalter und Asset Manager die individuellen und gesetzlich vorgegebenen Nachhaltigkeitsziele auf Objekt- und Portfolioebene wirtschaftlich erreichen.

Ohne Smart kein Grün: 3 digitale Lösungen für den nachhaltigen Sanierungsprozess

Immer mehr Start-ups und PropTechs bieten smarte Lösungen für die verschiedenen Anwendungsfälle im Sanierungsprozess. pom+ hat drei hiervon ausgewählt, die Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit dabei ins Zentrum stellen. Die **ecoworks GmbH** mit Sitz in Berlin entwickelt seit 2018 eine serielle, CO₂-neutrale Sanierung von Bestandsimmobilien in einem vollständig digitalisierten End-to-end-Prozess. Mit der Fertigung von Fertigbauteilen, die werkseitig mit Türen und Fenstern sowie intelligenter Haustechnik und erneuerbaren Energien ausgestattet sind, ermöglicht das Start-up massive Zeitersparnisse auf der Baustelle. Sämtliche Use Cases,

DAS WEBBASIERTE TOOL ENERGYGIDO ERMÖGLICHT EINE PORTFOLIOÜBERGREIFENDE DATENERFASSUNG



Quelle: pom+Deutschland GmbH

die vor und auf der Baustelle entstehen, werden durch die Produktion der Bauteile sowie mit einem digitalen 3D-Planungs- und Werksprozess abgedeckt. Die serielle Sanierung führt zu einem klimaneutralen Gebäudebestand, wirkt den Folgen des Fachkräftemangels entgegen, ermöglicht bezahlbare Sanierungen und findet einen Weg zur Warmmieten-Neutralität für Mieter:innen – und das alles in Rekordbauzeit durch einfache Montagen im bewohnten Zustand. ecoworks wirkt damit langfristig dem Problem der Wohnungsknappheit entgegen und hilft bei der Einhaltung der Klimaregulatorik.

Kreislauffähige Geschäftsmodelle sind ein weiterer wichtiger Schritt auf dem Weg zur klimaneutralen Bau- und Immobilienwirtschaft. Bei richtiger Planung und Materialauswahl ist es möglich, Ressourcen in endlosen Kreisläufen zu führen. Statt Bauteile im Rückbau als Abfall zu entsorgen, können die Rohstoffe weiter genutzt werden. Bei der Sanierung eines Bestandsgebäudes werden oft Bauteile ausgetauscht oder sogar komplett abgerissen und neu eingebaut. Die **Concular GmbH** mit Sitz in Stuttgart hat sich die Kreislaufwirtschaft von Bauteilen zur Aufgabe gemacht. Sie schafft mit einer digitalen Plattform die Möglichkeit, Angebot und Nachfrage zusammenzuführen. Mangelnde Rohstoffe und steigende Preise können mit den vorhandenen Bauteilen im Bestand bedient werden. Auch bei der Auswahl neuer Baustoffe im Sanierungsprozess kann für die Wiederverwendbarkeit über den gesamten Lebenszyklus vorgesorgt werden. Mithilfe eines digitalen Gebäude-Ressourcenpasses wird die Immobilie zum Wertstofflager und kann somit die komplette Wertschöpfungskette der Ressourcen verbessern. Die eingesetzten Bauteile werden außerdem kategorisiert und für zukünftige Bedürfnisse wie etwa Wartungen und Instandsetzungen vorbereitet. Nur wenn Werte automatisch erhoben, standardisiert erfasst und strukturiert ausgewiesen werden, lassen sich Mehrjahresvergleiche einschätzen und Richtwerte überhaupt erst überprüfen. Daten sind daher zentral bei der Verbesserung der Nachhaltigkeit eines Gebäudes. Bei deren Analyse zeigt sich häufig, dass sich die Umweltbilanz einer Immobilie bereits durch geringfügige Änderungen im Nutzungsverhalten verbessern lässt. Für dessen Erfassung und Verbesserung ist die Integration von Sensoren in der Gebäudetechnik notwendig. Die **Comgy GmbH** mit Sitz in Berlin hält hierfür Multi-Metering-Lösungen bereit. Digitalisierung von Verbrauchsmessungen sowie Visualisierung und Abrechnung von Wärme-, Wasser- und Stromverbräuchen sind ein wichtiger Bestandteil in der Betrachtungsweise eines Ökosystems. Die Entwicklung eines Datenpools über die Verbräuche schafft Transparenz und Einsparungen und in der Resonanz eine Klimaneutralität. Darüber hinaus macht Comgy Mieter:innen ihr Nutzerverhalten deutlich und hilft dabei, Verhaltensmuster anzupassen. Daraus resultieren die Schonung von Energieressourcen und Einsparungen von Betriebskosten für Vermieter:innen, die in Form von tieferen Nebenkosten auch der Mieterschaft zugutekommt. ■

ÜBER POM+DEUTSCHLAND



Rebekka Ruppel, CEO pom+Deutschland GmbH



Milena-Maria Prantner, Consultant Digital Solutions

pom+ ist ein Beratungsunternehmen, das Dienstleistungen für Immobilien, Infrastrukturen, Unternehmen und Organisationen aus den Bereichen Bau-, Facility-, Property-, Portfolio- und Asset-Management erbringt. Die Kernkompetenzen von pom+ umfassen Performancemessung, Strategieentwicklung, Ressourcenoptimierung, Nachhaltigkeitsberatung, Technologieeinsatz, Digitalisierungsstrategien und -lösungen sowie Bautreuhand, Bauherrenberatung und BIM-Strategien mit Rücksicht auf den Lebenszyklus der Immobilien und Infrastrukturen. Über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die meisten Hoch- und Fachhochschulabsolvierende, überzeugen mit Fachwissen, ausgewiesener Erfahrung und Know-how aus rund 7.000 Projekten. Mit Hauptsitz in Zürich und Niederlassungen in Basel, Bern, Lausanne, St. Gallen, Frankfurt und Berlin berät pom+, als Spin-off der ETH Zürich gegründet, seit 1996 über 700 Kunden im In- und Ausland.

www.pomplus.com

LERNEN SIE UNS PERSÖNLICH KENNEN

Haben Sie Ziele, Wünsche und Visionen, die Sie mit uns teilen oder erst einmal ansprechen möchten? Dann melden Sie sich bei uns.

STUTTGART

Lautenschlagerstraße 22
70173 Stuttgart

stuttgart.realestate@bnpparibas.com
+49 (0)711-21 47 80-50



DOMINIK MAURER
Niederlassungsleiter



MICHELLE RITTER
Director
Regional Residential Investment





BNPPRE IN DEUTSCHLAND

10719 Berlin

Kurfürstendamm 22
+49 (0)30-884 65-0

01067 Dresden

Dr.-Külz-Ring 15
+49 (0)351-79 67 57-300

40213 Düsseldorf

Breite Straße 22
+49 (0)211-52 00-00

45127 Essen

Kettwiger Straße 2-10
+49 (0)201-820 22-2

60311 Frankfurt am Main

Goetheplatz 4
+49 (0)69-298 99-0

20354 Hamburg

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

50670 Köln

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

04109 Leipzig

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

80539 München

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

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 2023



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**