

Sonderbeilage: Immobilien

An Wohntürmen geht in Deutschland kein Weg vorbei

Gestaltung urbaner Zukunft durch Verdichtung in der Vertikalen – Blockverkauf und Einzelvertrieb – Die Turmkultur ist eine Sicherheitskultur

Börsen-Zeitung, 30.9.2017
Deutschland braucht Wohntürme. In fast allen Großstädten mit mehr als 500 000 Einwohnern fehlt Wohnraum. Mieten und Kaufpreise steigen. Entwickler und Investoren gestalten urbane Zukunft in der Vertikalen.

Traditionell ist das Image des Wohnhochhauses in Deutschland geprägt vom industriellen Wohnungsbau in sozial wenig durchmischten und integrierten Quartieren der 1960er bis 1980er Jahre. Mit den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte vor allem in Asien und Amerika sowie einem Technologiewandel in Architektur und Haustechnik sind heutige Wohntürme State of the Art. Sie sprechen verschiedenste Zielgruppen an, haben das Ziel einer hohen Integration in den Stadtraum durch moderne Mobilitätssysteme und werten bisher gewerblich genutzte Gebiete innerhalb von Städten auf, ohne Verdrängungsprozesse zu initiieren. Deswegen beginnt ein Umdenken bei den Kommunen.

In den letzten Jahrzehnten war der § 34 BauGB Maßstab stadtplanerischen Denkens. Und der besagt, dass „Art und Maß der baulichen Nutzung, der Bauweise und der Grundstücksfläche, die überbaut werden soll, (sich) in die Eigenart der näheren Umgebung“ einfügen muss. Da die Bebauung vieler deutscher Städte aus ihrer Historie heraus und aus Brandschutzgründen eine Traufhöhe von 22 m nicht überschreiten durfte, Ausnahme war und ist Frankfurt am Main, wurden Wohnhochhäuser in besonders ausgewiesenen Arealen am Stadtrand errichtet. Das Umdenken der Planungsbehörden, initiiert durch das Bundesbauministerium, führte zu einer Novellierung des BauGB, in der eine höhere Bebauung in noch zu definierenden „urbanen Gebieten“ erlaubt werden soll.

Bereits seit einiger Zeit werden auf Basis der Novelle ehemals gewerblich genutzte Gebiete in den Städten einer neuen Wohn- oder Mischnutzung zugeführt. Dazu zählen etwa

ehemalige Industrieareale sowie Bahn- oder Hafenanlagen, in der Regel als „urbane Mischgebiete“ als neue Gebietskategorie in der BauNutzungsverordnung (BauNVO) charakterisiert.

Nachhaltigkeit als Prämisse

Nachhaltigkeit als Prämisse beim Bau und im Betrieb ist den meisten heutigen Wohnhochhausprojekten ebenso selbstverständlich wie ihre integrierte Lage im Stadtraum. Die höhere Bauweise ermöglicht es, mehr Wohnungen auf geringerer Grundstücksfläche zu realisieren. Gleichzeitig soll die Nähe der neuen gemischten Quartiere zu den Arbeitsstätten die Verkehrsbelastung verringern. Entsprechend müssen die neuen Wohnhochhäuser in Deutschland auch zu Piloten neuer, nachhaltiger Verkehrskonzepte werden. Diese Notwendigkeit folgt der Tatsache, dass die vielen Menschen in den neuen Quartieren viel Verkehr verursachen.

Wohnhochhäuser sind folglich nicht mehr als isolierte Solitäre, sondern als innerstädtisch integrierte Quartiere zu verstehen, die den Flächenverbrauch verringern und nachhaltige Lebensweisen fördern. Die Abkehr von monostrukturellen Nutzungen unterstützt zusätzlich den integrativen Charakter aktueller Wohnturmentwicklungen. Fast zwei Drittel der Projekte sollen gemischt genutzt werden, ein Drittel weist sogar mehr als zwei Nutzungstypen auf, darunter auch soziale Nutzungen wie Kindergärten.

Insbesondere die zunehmend internationale Klientel erwartet einen hohen Ausstattungs- und Dienstleistungsstandard, wie er international üblich ist. Dies beinhaltet den Ansatz des „Vertical Living“ mit einem Angebot von Annehmlichkeiten („Amenities“) für alle Nutzerzielgruppen der Häuser.

Dieser Ansatz steckt in Deutschland noch in den Kinderschuhen; sicherlich vor allem wegen der im internationalen Vergleich niedrigeren Bauhöhen und des geringeren Platz-

angebots in den Projekten. Denn die in Deutschland in Planung befindlichen Türme sind im Mittel lediglich 85 m hoch, während internationale Projekte oft erst bei 100 m Höhe anfangen. Es ist aber davon auszugehen, dass sich auch in Deutschland eine höhere Dienstleistungstiefe in den Projekten wiederfinden wird, sobald sich das Konzept Wohnhochhaus etabliert hat.

Ein aktuelles Beispiel für ein deutsches Wohnhochhaus mit diversen „Amenities“ ist der Grand Tower in Frankfurt, geplant als höchstes Wohnhaus Deutschlands. Exklusive Gemeinschaftsflächen sollen dort das Leben der Nutzer noch attraktiver machen: So bietet der Grand Garden in der 7. Etage auf knapp 1 000 qm zum Erholen nicht nur eine Lounge und ein Sonnendeck mit bequemen Liegen, sondern auch Wasserflächen. Wer mag, kann auf einer Gemeinschaftsfläche in einer voll ausgestatteten Profiküche kochen und Gäste bewirten. Der Concierge-Service erledigt zu jeder Tages- und Nachtzeit persönliche Wünsche der Bewohner.

Soziale Integration fördern

Wohnungen in Wohnhochhäusern ohne Balkone und Terrassen wären heute nicht mehr zu vermarkten, da das Leben hier nicht mehr dem reinen Wohnen dient, sondern einen eigenen Lebensstil darstellt. Dabei versuchen sowohl Städte als auch Projektentwickler, sich dem Vorwurf zu entziehen, die neuen Wohntürme seien lediglich für eine kleine wohlhabende Gruppe konzipiert. Die Projekte sollen keine Gentrifizierungsprozesse initiieren und bestehende Nachbarschaften verdrängen, sondern im Gegenteil auch sozial integrieren. Ein Teil der Wohnungen im „Strandhaus 2017“ in Hamburg oder auch im „south one“ in München sollen mietpreisgedämpft angeboten werden und auch im Frankfurter Projekt „Four“ werden 30 % der Wohnungen mit öffentlichen Mitteln gefördert.

Zwei Vermarktungsarten

Bei Wohnhochhäusern finden zwei Vermarktungsarten Anwendung: der Blockverkauf oder der Einzelvertrieb. Der Blockverkauf an einen Endinvestor, etwa in Form eines Forward Deal, ist in Europa insgesamt eher selten. In den Niederlanden und in Deutschland ist er aufgrund des traditionell starken Vermietungsmarktes aber relativ gebräuchlich. So wird derzeit bei etwa 20 Projekten ein Blockverkauf in Erwägung gezogen. Als potenzielle Globalinvestoren bei Blockverkäufen treten häufig deutsche Spezialfonds, Fondsgesellschaften und professionelle Assetmanager auf.

Die weitaus üblichere Form der Vermarktung – sowohl international als auch speziell in Deutschland – ist jedoch der Einzelvertrieb der Wohnungen. Interessenten kommen häufig aus Asien oder den USA. Darüber hinaus erwerben Unternehmen häufig große Teile eines Wohnungsangebots oder mieten die Wohnungen als möblierte Apartments über eine Betreibergesellschaft an.

In Deutschland werden Wohnun-

gen in Wohntürmen im Mittel für ca. 9 000 Euro/qm vermarktet, die Hälfte der Wohnungen für maximal 7 600 Euro/qm und ein Drittel für bis zu 6 500 Euro/qm. Bei Spitzenprodukten bewegt sich Deutschland mit 15 000 Euro/qm im Durchschnitt. Mittlere Kaufpreise über 10 000 Euro/qm sind in Wohntürmen eher die Ausnahme als die Regel. Im Vergleich zu den internationalen Wohnturmprojekten sind diese Preise moderat. Bei Projekten in Großbritannien, den Niederlanden, Frankreich, Schweden und Polen werden im Mittel etwa 12 000 Euro/qm aufgerufen, bei einer Spanne zwischen 5 600 Euro/qm in Frankreich bis fast 25 000 Euro/qm in London.

Wohnhochhäuser werden nicht nur als Luxusprojekte konzipiert. Die Mietpreise in Deutschland bewegen sich zwischen 12,00 und 15,00 Euro/qm im Monat für mietpreisgedämpfte Wohnungen. Die obere Grenze liegt bei etwa 25,00 Euro/qm im Monat. Angesichts der Wohnungsspitzenmieten in München von fast 28,00 Euro/qm monatlich oder fast 20,00 Euro/qm im Monat

in Frankfurt bilden die Mieten in Wohntürmen durchaus den Wohnungsmarkt der Stadt ab. Und sind gegenüber vergleichbarem Wohnraum überall sonst in Europa noch immer moderat.

Baukosten gerechtfertigt

Die Baukosten für Wohntürme liegen zwischen 10 und 15 % über den Ausgaben für traditionelle Mehrfamilienhäuser, begründet durch höhere Anforderungen beim Brandschutz, der Gründung und auch der Konstruktion. Das ist gerechtfertigt. Denn die Turmkultur in Deutschland war und ist ja nicht zuletzt auch eine Sicherheitskultur. Das eine greift da in das andere. Denn der „safe haven“ für Investoren hat ja nicht nur die investive Sicherheit im Blick. Sicher sind die Investments in Wohntürme deswegen, weil Anleger und Nutzer auf höchste Brandschutz-Standards vertrauen dürfen. Im 1. und 3. genauso wie im 30. Stock.

.....
Timo Tschammler, Chief Executive Officer von JLL Deutschland