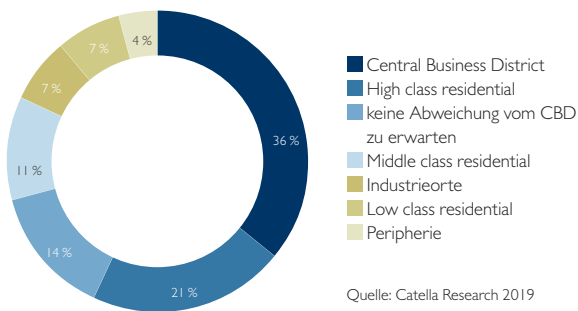


Wohntürme als neue urbane Wohnform

Gegenwärtig positionieren sich Wohnturmkonzepte primär im Luxussegment, Ergänzung findet diese Struktur bisher durch sehr geringe Integration von sozial- bzw. preisgebundenem Wohnraum. Anders als historische Wohnturmbauten wird bei der Renaissance der „neuen“ Wohntürme explizit ein Fokus auf die infrastrukturelle Belebung des Wohnturms und des umliegenden Viertels gelegt. Weniger als Solitär im Raum, vielmehr Teil der „kompakten Stadt“. Die Belebung kann in diversen Dimensionen betrachtet werden, ein Ziel ist dabei aber klar definiert: Im Großteil der neu gebauten Wohntürme soll Mixed-Use integriert werden, also die Ergänzung der Wohnfunktion durch Retail, Büro oder Gastronomie. Die aktuelle städtebauliche Herausforderung – Wohnen und Urbanität – findet in diesem Objekttypus augenscheinlich ihre Manifestation.*

LAGECHARAKTERISTIKA

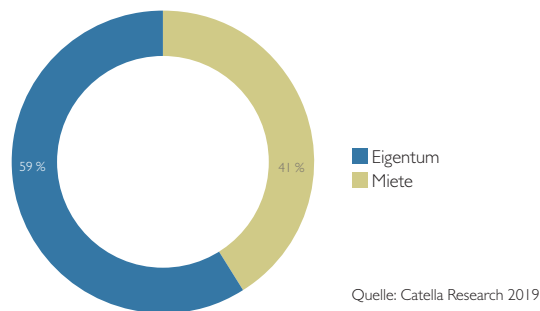
FÜR WOHNTÜRME RELEVANTE INNERSTÄDTISCHE LAGEN



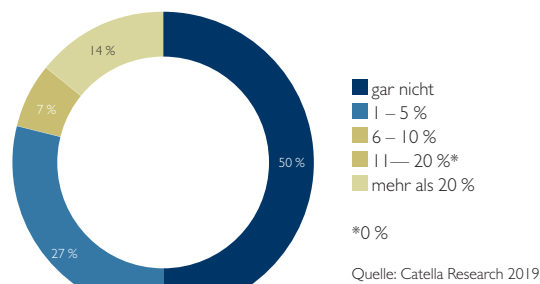
- Nach wie vor ist der CBD die wichtigste Allokationslage für Wohntürme, gefolgt von High-class residential-Lagen
- Je weiter man sich vom Stadtzentrum entfernt, und je weniger kostenintensiv die Lage wird, desto irrelevanter wird die Lokalität für Wohntürme.
- Die Peripherie und Industrievororte, sowie Low-class-residentials werden als sehr unattraktiv für Wohntürme angesehen

WOHNUNGSSTRUKTUR

RELATIVES PROZENTUALES EIGENTUMSVERHÄLTNIS

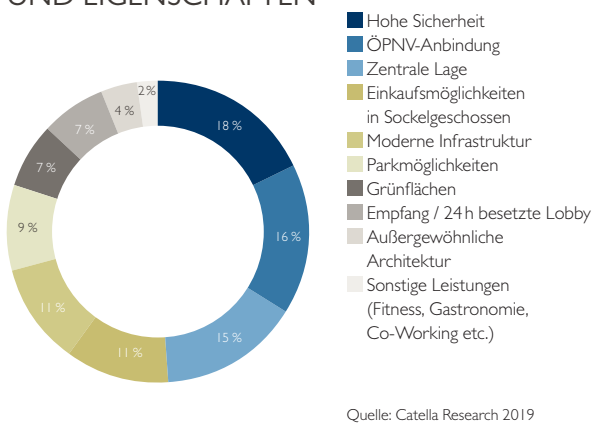


INTEGRATION VON SOZIALGEFÖRDERTEM WOHNEN IM WOHNTURM



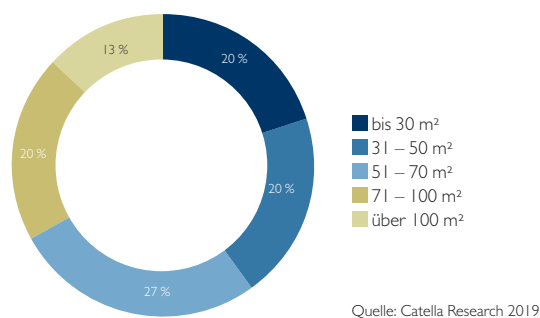
- Nur in jedem zweiten Wohnturmprojekt wird sozialgefordertes Wohnen integriert.
- Fast ein Drittel der Befragten will gefördertes Wohnen zu 1 – 5 Prozent integrieren.
- Lediglich 14 % kommen knapp an die oftmals bauplanerisch vorgegebenen 30 % mit 21 – 30 % heran.

NACHGEFRAGTE AUSSTATTUNGEN UND EIGENSCHAFTEN



- Am häufigsten nachgefragt sind hohe Sicherheit (18 %), eine direkte ÖPNV-Anbindung (16 %) sowie eine zentrale Lage (15 %). Noch ungefähr jeder Zehnte interessiert sich für Einkaufsmöglichkeiten im Sockelgeschoss des Gebäudes (11 %), die moderne Infrastruktur (11 %) und die Parkmöglichkeiten (9 %).
- Wenig nachgefragt sind gastronomische Leistungen und Fitnessangebote (2 %), sowie außergewöhnliche Architektur (4 %).
- Keinerlei Nachfrage widerfahren die Integration von Büroflächen im Gebäude, sowie eine homogene Bewohnerschaft.

GRÖSSENSTRUKTUR DER MEISTGEPLANTEN WOHNUNGEN

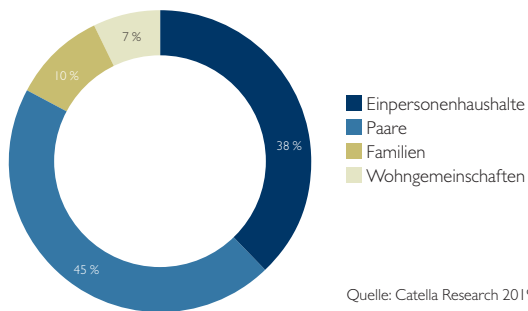


- Der Großteil der Wohnungen wird in der Größe 51-70m² konzipiert, den geringsten Anteil haben große Wohnungen (über 100m²) zu etwa einem Zehntel.
- Kleinere Wohnungen (bis 30 m² und von 31 – 50 m²) werden zu jeweils einem Fünftel geplant, ebenso Wohnungen der Größe 71 – 100 m².

* Die Umfrage unter den Top100 Projektentwicklern & Architekten fand zwischen 6.11. – 22.11.2018 statt, die Rücklaufquote betrug 15%.

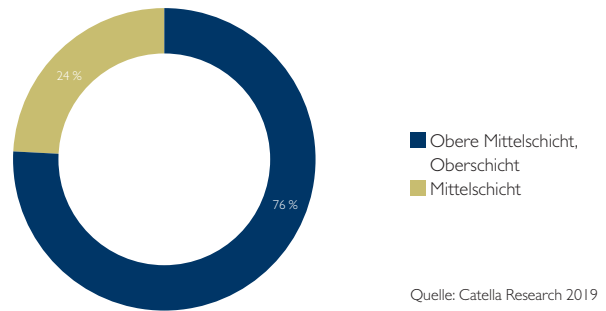
ZIELGRUPPENANALYSE

ZIELGRUPPEN



- Zum größten Zielgruppenkreis der Wohntürme gehören für die Befragten Einpersonenhaushalte (38 %) und Paare (45 %), die zusammen mehr als vier Fünftel ausmachen.
- Familien dagegen werden nur zu einem Zehntel als Zielgruppe genannt, wohingegen Wohngemeinschaften (Co-Living etc.) zu einem noch geringeren Anteil (7 %) als Adressaten des vertikalen Wohnens genannt wurden.

ZIELGRUPPEN NACH SINUS-MILIEUS

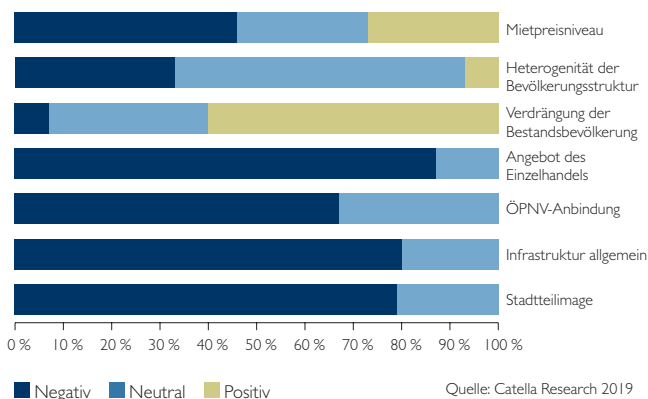


0 % Untere Mittelschicht, Unterschicht, sozialgefährdete Gruppen

- Nach Sinus-Einordnung in verschiedene Milieus, werden vom Wohnturm lediglich die Wohlhabendsten angesprochen. Zu mehr als drei Vierteln wird sogar ausnahmslos die Oberschicht/obere Mittelschicht als Zielgruppe eingeplant, gefolgt von einem Viertel für die Mittelschicht.
- Unterschicht/untere Mittelschicht sowie sozialgefährdete Gruppen werden von keinem der Befragten als potentielle Zielgruppe in Erwägung gezogen.

AUSWIRKUNGEN AUF DAS UMFELD

FÜR WOHNTÜRME RELEVANTE INNERSTÄDTISCHE LAGEN



- Ein Großteil der Befragten gibt an, dass der Bau eines Wohnturms überwiegend positive Auswirkungen auf das direkte Umland hat. Das umfasst vor allem das Stadtteilimage, die allgemeine Infrastruktur, die ÖPNV-Anbindung sowie das Einzelhandelsangebot.
- Kritisch wird demgegenüber die Verdrängung der Bestandsbevölkerung durch kostenintensiveres Wohnen gesehen.
- Kein einheitliches Ergebnis konnte bei den Auswirkungen auf das Mietpreisniveau festgestellt werden, wenngleich eine negative Tendenz erkennbar ist.

FAZIT

Angespannte Wohnungsmärkte und gleichzeitig starke städtebauliche Entwicklungen finden sich zumeist in urbanen Lagen und Stadtteilzentren, welche einen hohen Zuzugsprozess aufweisen. Vor allem die Bereitstellung von ausreichend Baufläche ist die zentrale Herausforderung. Die vorliegende Umfrage welche aus der konzeptionellen bzw. planerischen Perspektive Ergebnisse zu einem teilweise konträr diskutierten Thema der sog. Wohntürme lieferte, zeigt auch, dass es nicht zwangsläufig eine ideale Welt gibt. Bestes Beispiel ist das weitgehende Negieren der sog. Mixed-use Nutzungen. Obwohl rational betrachtet und städteplanerisch als sinnvoll erachtet, erscheint es aus Sicht der Planer bzw. Projektentwickler nicht zwingend geboten zu sein.

Im Gegensatz dazu gibt es bei den Lageparametern eine deutliche Positionierung: Einstige Problemquartiere in unmittelbarer Lage zum ÖPNV („Bahnhofsumgebung“) sind häufig Cluster neuer Wohnturm-Projekte. Hier treten meist die Vorteile von relativ preisgünstigerem Baugrund und potenziell mehr Bebauungsmöglichkeiten auf. Eine unmittelbare Aufwertung der Mikrolage erfolgt damit zwangsläufig – gewünschter Effekt, aber auch in der Übergangsphase Teil einer anhaltenden Gentrifizierungsdiskussion.

Catella ist ein führender Spezialist im Immobilieninvestment, Fondsmanagement und Banking mit Aktivitäten in 14 europäischen Ländern. Die Gruppe generiert Umsätze von ca. EUR 200 Millionen und verwaltet Vermögen im Wert von EUR 16 Milliarden. Catella ist ein börsennotiertes Unternehmen an der Nasdaq Stockholm im MidCapSegment. Mehr dazu auf catella.com.

IHRE ANSPRECHPARTNER:

Dr. Thomas Beyerle
thomas.beyerle@catella.de
 +49 (0)69 31 01 930 220

Alexander Brune
alexander.brune@catella.de
 +49 (0)69 31 01 930 276