

DEVELOP-AND-HOLD-STUDIE 2021  
**WOHNUNGSNEUBAU IN ZEITEN VON NIEDRIGZINS  
UND SOZIALER STADTENTWICKLUNG**

DEZEMBER 2021



## Verehrte Leserinnen und Leser,



**Lahcen Knapp**  
Verwaltungsratspräsident  
Empira Group

bereits zum dritten Mal in Folge haben wir gemeinsam mit bulwiengesa den Develop-and-Hold-Wohnprojektentwicklungsmarkt in den sieben deutschen A-Städten genau unter die Lupe genommen – also jene Projektentwicklungen, die nach Fertigstellung im Bestand gehalten werden. Unsere aktuelle Studie bestätigt den Trend der vergangenen Jahre: Das Develop-and-Hold-Segment gewinnt weiter an Bedeutung.

Im Rahmen von Develop-and-Hold-Projekten werden aktuell 6,2 Millionen Quadratmeter Wohnfläche in den Top-7-Städten entwickelt – geplante Fertigstellung bis 2025. Vor einem Jahr waren es noch 5,4 Millionen (bis 2024). Das errechnete Projektvolumen stieg von rund 35 Milliarden auf 42 Milliarden Euro. Man darf also durchaus konstatieren: Es tut sich was im Mietwohnungsbau. Allerdings noch immer nicht genug, um den Bedarf zu decken.

Bei genauerer Betrachtung der größeren Projektentwicklungen stellt man zudem fest, dass in vielen Städten die öffentlichen beziehungsweise kommunalen Wohnungsgesellschaften immer noch die Platzhirsche sind, private Entwickler aber an Bedeutung gewinnen. Ihnen sollten keine Steine in den Weg gelegt werden, wenn der Wohnungsmangel in absehbarer Zeit gelindert werden soll.

Im Sonderteil der Studie setzen wir uns dieses Mal mit dem Thema Nachhaltigkeit beziehungsweise dem Buchstaben-Trio ESG auseinander – und den Anforderungen, die sich daraus speziell für den Wohnungsbau und die Vermietung von Bestandsobjekten ergeben. Johannes Kreißig, geschäftsführender Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), stand uns freundlicherweise für ein Interview zur Verfügung, in dem er den aktuellen regulatorischen Stand der Dinge erläutert. Aber lesen Sie selbst!

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>5</b>
<b>Kapitel 1</b>	
<b>Der Markt für Develop-and-Hold-Wohnprojekte in den sieben deutschen A-Städten</b>	<b>6</b>
1.1 Anmerkungen zu COVID-19 und anderen Rahmenbedingungen	6
1.2 Gesamtmarkt der sieben deutschen A-Städte im Vergleich	8
1.3 Regionale Marktskizzen	17
1.3.1 Berlin	17
1.3.2 Düsseldorf	19
1.3.3 Frankfurt am Main	22
1.3.4 Hamburg	25
1.3.5 Köln	28
1.3.6 München	30
1.3.7 Stuttgart	33
<b>Kapitel 2</b>	
<b>Fokusthema – ESG und Wohnen</b>	<b>36</b>
1. Nachhaltigkeit und ESG in der Immobilienwirtschaft – Motivation, Regularien, Veränderung – ein kurzer Überblick	36
2. Nachhaltigkeit im Wohnimmobilienmarkt – Situation für Projektentwickler und Bestandshalter	44
<b>Glossar und Erläuterungen</b>	<b>49</b>

## Vorwort

Mit der aktuellen Studie halten Sie die dritte Ausgabe der Untersuchung des „Develop-and-Hold“-Projektentwicklungsmarkts von bulwiengesa für Empira in den Händen. In der ersten Ausgabe Mitte 2019 erläuterten wir die Methodik, die Unterscheidung von Trading-Development und Develop-and-Hold<sup>1</sup> und insbesondere auch die Schwierigkeiten, die damit manchmal verbunden sind. Wir berichteten erstmalig vertiefend über Strukturen der Projektvolumina und der Akteure im Develop-and-Hold-Wohnsegment.

In der zweiten Auflage im dritten Quartal 2020 konnten wir den Fokus auf die Veränderungen dieser Strukturen setzen, was an sich schon ein spannendes Thema war. Dies gerade mitten in der Coronapandemie umzusetzen, war eine zusätzliche Herausforderung. Wir besprachen deshalb in einem Exkurs die zu erwartenden Effekte der COVID-19-Krise auf die verschiedenen Segmente. Die dritte Auflage kann nun die Effekte der COVID-19-Krise nach fast zwei Jahren Pandemie genauer darstellen.

Die aktuelle Studie wird sich außerdem wieder vertiefend mit den Strukturen der Develop-and-Hold-Projektfläche beschäftigen.<sup>2</sup> Wie bisher setzen wir auch in der dritten Ausgabe der Develop-and-Hold-Studie den Fokus auf das Spannungsfeld öffentliche versus private Akteure. In der zweiten Ausgabe zeigten die Zahlen einen zunehmenden Anteil der privaten Unternehmen am Develop-and-Hold-Wohnsegment in den sieben deutschen A-Städten. Es gilt nun zu klären, ob dieser Trend sich festigen konnte.

Die vergangenen Monate mit der COVID-19-Krise als dem bestimmenden Faktor, aber auch mit anderen Themen, zum Beispiel der Enteignungsdiskussion in Berlin, den zunehmenden Regularien im Wohnsegment, der noch immer hohen Wohnraumnachfrage in den deutschen A-Städten sowie dem neuen Baulandmobilisierungsgesetz und der am Markt derzeit stark präsenten Diskussion zum Thema Nachhaltigkeit, bringen sowohl Gründe für als auch gegen eine Trendverfestigung mit. Im ersten Kapitel, dem Hauptteil der Studie, werden wir die neuen Kennzahlen entsprechend analysieren und interpretieren.

Im zweiten Kapitel der Studie, dem Fokusteil, werden wir uns explizit nicht der COVID-19-Pandemie widmen, sondern das nächste große Thema aufgreifen, vor dem die Immobilienbranche und damit auch der Markt der Wohnprojektentwicklungen stehen: Es wird um das Thema Nachhaltigkeit beziehungsweise ESG, wie es seit einiger Zeit auch genannt wird, gehen.

Zu den Daten möchten wir noch anmerken, dass dieses Jahr die Studie mit Werten aus dem zweiten Quartal arbeiten kann. Die hier ausgewiesenen Veränderungsdaten in den Projektvolumina gehen also leicht über den Zeitraum von einem Jahr hinaus.

<sup>1</sup> Details hierzu siehe Glossar.

<sup>2</sup> Folgende Unterschiede gibt es zwischen der bulwiengesa-Projektentwicklerstudie und der „Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA“: Die Develop-and-Hold-Studie analysiert auf Basis der Wohneinheiten (teilweise geschätzt) und der theoretischen Marktwerte, die bulwiengesa Projektentwicklerstudie analysiert auf Basis der Wohnfläche. Die „Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA“ analysiert ausschließlich Projekte in Bau und in Planung, die bulwiengesa-Projektentwicklerstudie berücksichtigt teilweise auch fertiggestellte Vorhaben. Gemeinsam ist beiden Studien folgende Methodik: Die Analyse konzentriert sich auf die sieben deutschen A-Städte, und zwar gemeindscharf abgegrenzt. Es werden Projekte dem Trading- und Investor-Development gemäß der Methodik der Projektentwicklerstudie zugeordnet. Es werden Projekte ab 1.000 Quadratmeter Wohnfläche erfasst.

Kapitel 1

# Der Markt für Develop-and-Hold-Wohnprojekte in den sieben deutschen A-Städten

## 1.1 Anmerkungen zu COVID-19 und anderen Rahmenbedingungen

Schon vor dem Start der Empira-Studie war zu erkennen: Der Anteil der Develop-and-Hold-Projekte an den Wohnprojektentwicklungen wächst in den großen sieben Städten in Deutschland. Öffentliche Bestandshalter profitieren von einer leichteren Grundstückszugänglichkeit. Auf der privaten Seite sind Projektentwicklungen für Kapitalinvestoren mittlerweile gerne als Value-Add-Produkt gesehen. Sie steigen zunehmend früher in Projektentwicklungen ein, sodass aus einem Forward-Deal schon einmal eine komplette Projektübernahme wird.

Die aktuelle COVID-19-Krise hat diesen Trend deutlich beschleunigt, und zwar insbesondere

im Wohnsegment. So stieg in den sieben deutschen A-Städten der Anteil der Develop-and-Hold-Projektfläche an der gesamten Wohnprojektfläche trotz COVID-19 erneut an – sowohl relativ als auch absolut. Ohne diesen Zuwachs wäre im COVID-19-Studienjahr 2021 die gesamte Wohnprojektfläche in den A-Städten vielleicht doch noch deutlich zurückgegangen – so wie in vielen anderen Segmenten auch. Mit dem starken Develop-and-Hold-Segment allerdings konnte das Wohnsegment nahezu stabil bleiben.

Zur vergangenen Studie, die noch am Anfang der COVID-19-Krise erstellt wurde, wurden damals erste Annahmen aufgestellt, welche

Wohnprojektvolumen je Studienjahr\* in allen sieben deutschen A-Städten



Quelle: bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2021, veröffentlicht: Mai 2021; Datenbasis Q1/2021, inklusive fertiggestellter Projekte.  
 \* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, welche drei Jahre vor bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt wurden bzw. werden. Anmerkung: Die Zahlen zum Investor-Development-Markt waren 2016 noch indikativ, daher farblich abgehoben dargestellt.

Folgen diese Krise für die einzelnen Immobiliensegmente haben könnte. Dass diese unterschiedlich je nach Segment ausfielen, war damals schon mehr als offensichtlich. Der „bulwiengesa AG Hypo Immobilienklimaindex“ zeigt nun, dass das Wohnsegment im Vergleich sehr gut durch die Krise ging. Die Unsicherheit währte hierbei nur kurz und schon jetzt ist wie-

der das Vor-Pandemie-Niveau erreicht, während mit Ausnahme des boomenden Logistiksegments die anderen Segmente noch unter den Werten von Anfang 2020 liegen.

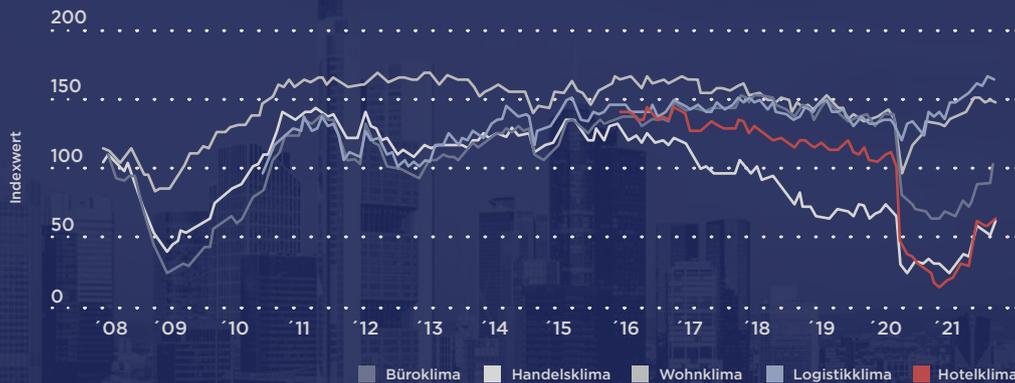
Zum Wohnsegment wurden unsere damaligen positiven Erwartungen also in vielerlei Hinsicht bestätigt. Mit Homeoffice als nun etabliertem

Konzept erfüllt die Wohnung inzwischen eine zusätzliche Nutzung, der Wohnflächenbedarf wird dadurch erhöht. Der Ausblick für Wohnprojektentwicklungen in den A-Städten ist und bleibt aber nicht nur deswegen gut. Die jüngst stagnierende Projektentwicklertätigkeit in diesen Märkten verschärft die Angebotssituation.

Und die schon bisher attraktiven Rahmenbedingungen, wie die Zunahme der Haushaltszahlen und der durchschnittlich nachgefragten Wohnflächen dort, blieben trotz Pandemie bestehen.

Von der ersten kurzen Unsicherheit bezüglich

### Immobilienklima nach Segmenten bis Juli 2021



Quelle: bulwiengesa AG Hypo Immobilienklima, Stand: Juli 2021.

der COVID-19-Krise war am Wohnimmobilienmarkt deshalb schnell nur noch wenig zu spüren. Unter der Ansage „Gewohnt werden muss immer“ gewannen dadurch Wohnimmobilien für sicherheitsorientierte institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen an Bedeutung. Ein frühzeitiger Eintritt in die Wertschöpfungskette bleibt für diese Unternehmen attraktiv, Forward-Deals sind weiterhin gefragt. Auch für die klassischen Wohnbestandshalter spielt der frühzeitige Eintritt in die Wertschöpfungskette eine wichtige Rolle: Auf diese Weise kann zum Beispiel der Knappheit an Entwicklungsgrundstücken und -projekten gegengewirkt werden. Gerade die privaten Unternehmen haben hierbei in den vergangenen Monaten ihr Know-how und ihre Prozesse ergänzt. Ein typisches Beispiel hierfür ist die Übernahme des Projektentwicklers Buwog durch Vonovia. Aber auch die öffentlichen Bestandshalter haben ihre Kapazitäten zum Thema Projektentwicklung ausgebaut.

Natürlich sind auch weiterhin Tendenzen am Markt zu beobachten, die Unsicherheiten für Wohnprojektentwicklungen mit sich bringen. Neu zu erwähnen sei hierbei die steigende In-

flationsrate und die Unsicherheiten bezüglich des neuen Baulandmobilisierungsgesetzes. Schon seit Längerem problematisch sind die vielen, zunehmend komplexer werdenden Regularien (Mietpreisdeckelung, WEG-Reform, aber auch zum Beispiel die EU-Regularien bezüglich ESG) und die hohen Grundstückspreise. Den institutionellen Investoren droht außerdem eine (COVID-19-unabhängige) Abflachung der Wachstumsraten für Mieten und Preise. Dieser Ausblick macht sogar einen Rückgang der Vervielfacher am Wohnungsmarkt in den kommenden fünf Jahren durchaus möglich.

Unter anderem deswegen laufen derzeit Konsolidierungen am Markt, die sich zum Beispiel in weiteren Übernahmen oder Fusionierungen sowohl bei Wohnungsunternehmen als auch bei Projektentwicklern zeigen.<sup>3</sup> Infolgedessen werden Beobachtungen der Marktentwicklung weiterhin wichtig bleiben. Wie sich die einzelnen Akteursgruppen und Top-Unternehmen im Develop-and-Hold-Wohnsegment seit der vorangegangenen Studie<sup>4</sup> entwickelt und platziert haben, zeigen die folgenden Seiten.

<sup>3</sup> Z.B. Vonovia und Deutsche Wohnen, Bauwens und Büschl, Adler und Consus.

<sup>4</sup> Develop-and-Hold by EMPIRA, November 2020; Daten aus dem Q2/2020.

## 1.2 Gesamtmarkt der sieben deutschen A-Städte im Vergleich

### Wohnraumnachfrage in den sieben deutschen A-Städten bleibt weiterhin ungedeckt

Aktuell werden in den sieben deutschen A-Städten ca. 6,2 Millionen Quadratmeter an Wohnfläche als Develop-and-Hold-Projekte, also als Projekte für den Eigenbestand entwickelt.<sup>5</sup> Das entspricht 1,2 Millionen Quadratmetern pro Jahr. Dieser Gesamtwert ist im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen (plus 155.000 Quadratmeter). Demgegenüber ging die Trading-Development-Projektfläche allerdings erkennbar zurück (um minus 195.000 Quadratmeter auf ca. 1,9 Millionen Quadratmeter p. a.). Mit beiden Strategien gemeinsam entstehen demnach in den sieben deutschen A-Städten 3,1 Millionen Quadratmeter Wohnfläche pro Jahr. Das sind ca. 40.000 Quadratmeter weniger als in der vorangegangenen Studienanalyse und entspricht ca. 41.400 Wohneinheiten p. a. Nahezu stabil konnte die gesamte Wohnprojektfläche also ausschließlich durch die gestiegene Develop-and-Hold-Projektfläche sein.

Demgegenüber errechnete bulwiengesa in der Wohnungsbedarfsprognose 2020 einen zusätzlichen Wohnbedarf in den sieben deutschen A-Städten von jährlich ca. 58.000 Wohneinheiten.<sup>6</sup> Weiterhin gilt hierbei: Quantitativ ist die Nachfrage nicht gedeckt. Qualitativ ist zusätzlich davon auszugehen, dass in Teilsegmenten ein noch deutlicherer Nachfrageüberhang vorhanden ist. Das betrifft insbesondere die mittleren und unteren Miet- und Preissegmente.

### Klassische Projektentwicklungen erkennbar rückläufig

Die Trading-Development-Projektflächen bleiben also weiterhin rückläufig. Nach minus 8,5 Prozent im vergangenen Studienjahr ging ihr Volumen in diesem Studienjahr um weitere 9,5 Prozent zurück. Dabei ist es weiterhin wichtig zu erwähnen, dass dieser Trend nur für die gemeindescharf abgegrenzten sieben deutschen A-Städte gilt. Diese Entwicklung darf nicht mit einem bundesweiten Trend gleichgesetzt werden. Auch die klassischen Wohnprojektentwickler bleiben dem deutschen Wohnungsmarkt weiterhin treu, sie sind nicht nur deutlich seltener mit Wohnprojekten direkt in einer der A-Städte aktiv, sondern verlagern sich insbesondere auf das direkte Umland der großen Wohnmärkte. Dies bestätigen weiterhin entsprechende Analysen.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Hierbei ausschließlich Projekte mit Fertigstellung zwischen 2021 und 2025; Projekte in Planung oder Bau, ohne fertiggestellte Projekte.

<sup>6</sup> Vgl. Wohnungsbedarfsprognose bulwiengesa AG, Frühjahr 2021; hierbei Ersatz/Zusatzbedarf jährlicher Durchschnitt über alle sieben deutschen A-Städte hinweg 2021 bis 2025.

<sup>7</sup> Siehe z. B. bulwiengesa-Projektentwicklerstudie 2021, Seite 14-15.

Wohnen – Volumen im Studienjahr 2021\*, je Strategie und A-Stadt

	WOHNFLÄCHE ABSOLUT				Anteil Development-Typ	WOHNFLÄCHE RELATIV	
	Ist 2021*		Veränderung 2020-2021*			Ist 2021*	
	in qm		absolut			in qm	je Einwohner
<b>Berlin</b>							
Develop-and-Hold	2.745.000		644.000		39 %	0,75	
Trading-Development	2.913.000		-343.000		61 %	0,80	
	<b>5.658.000</b>		<b>301.000</b>			<b>1,55</b>	
<b>Düsseldorf</b>							
Develop-and-Hold	336.000		-3.000		24 %	0,54	
Trading-Development	968.000		-89.000		76 %	1,56	
	<b>1.304.000</b>		<b>-92.000</b>			<b>2,11</b>	
<b>Frankfurt (Main)</b>							
Develop-and-Hold	531.000		-124.000		35 %	0,71	
Trading-Development	1.185.000		-29.000		65 %	1,57	
	<b>1.716.000</b>		<b>-153.000</b>			<b>2,28</b>	
<b>Hamburg</b>							
Develop-and-Hold	628.000		-112.000		29 %	0,34	
Trading-Development	1.506.000		-292.000		71 %	0,82	
	<b>2.134.000</b>		<b>-404.000</b>			<b>1,16</b>	
<b>Köln</b>							
Develop-and-Hold	323.000		18.000		26 %	0,30	
Trading-Development	977.000		105.000		74 %	0,90	
	<b>1.300.000</b>		<b>123.000</b>			<b>1,20</b>	
<b>München</b>							
Develop-and-Hold	1.341.000		250.000		37 %	0,91	
Trading-Development	1.517.000		-305.000		63 %	1,03	
	<b>2.858.000</b>		<b>-55.000</b>			<b>1,94</b>	
<b>Stuttgart</b>							
Develop-and-Hold	298.000		105.000		43 %	0,47	
Trading-Development	239.000		-21.000		57 %	0,38	
	<b>537.000</b>		<b>537.000</b>			<b>0,85</b>	
<b>Gesamt</b>							
Develop-and-Hold	6.201.000		777.000		35 %	0,62	
Trading-Development	9.306.000		-974.000		65 %	0,93	
	<b>15.507.000</b>		<b>-197.000</b>			<b>1,54</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Im Städteranking ändert sich wenig

Blickt man auf die reinen Gesamtvolumina, so dominiert die Bundeshauptstadt weiterhin den Markt für Projektentwicklungen: In Berlin werden doppelt so viele Quadratmeter Wohnfläche entwickelt wie zum Beispiel in München. Auch beim fokussierten Blick auf die Develop-and-Hold-Projekte liegt Berlin deutlich vorne, die Proportionen verändern sich dabei nicht. Auch hat die Bundeshauptstadt an Develop-and-Hold-Projektfläche am stärksten hinzugewonnen, mehr als 80 Prozent des gesamten

Flächenzuwachses (plus 777.000 Quadratmeter) in diesem Segment kommt aus Berlin (plus 644.000 Quadratmeter). Daneben sind noch München (plus 250.000 Quadratmeter) und Stuttgart (plus 105.000 Quadratmeter) zu erwähnen. Alle übrigen Städte verzeichnen eine Stagnation oder einen Rückgang in diesem Segment. Setzt man das Develop-and-Hold-Projektvolumen in Relation zu den Einwohnern, so steht Berlin übrigens nicht mehr im Mittelpunkt: Besonders viel gebaut wird aus diesem Blickwinkel in Frankfurt am Main, Düsseldorf und in München.

### Das Develop-and-Hold-Segment gewinnt erkennbar an Bedeutung

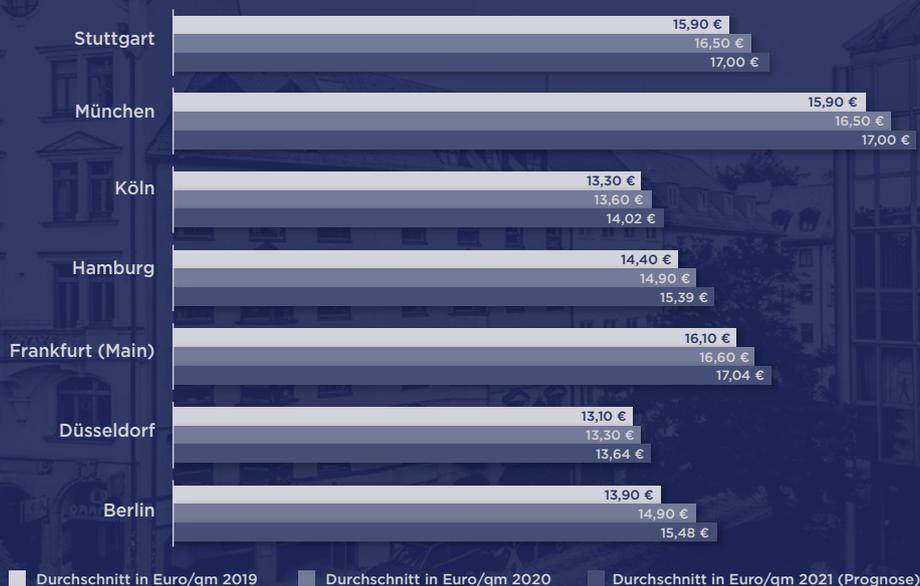
Blieb in der vorigen Studie das Wohnprojektvolumen im Develop-and-Hold-Wohnsegment noch nahezu stabil mit schmalen plus 0,4 Prozent Zuwachs, so legt dieser Bereich nun mit über zwölf Prozent erheblich zu. Weiterhin ist der Treiber dieser Entwicklung insbesondere Berlin. Dabei waren in der vorangegangenen Analyse allerdings nur in Frankfurt und München ein marginales Wachstum vorhanden, während diesmal ein deutlicher Flächenzuwachs auch in anderen Städten (München, Stuttgart) erkennbar ist.

### Der theoretische Marktwert wächst um deutliche zwölf Prozent

Für die „Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA“ werden die Projekte aus der reinen Quadratmeter-Betrachtung gelöst. Sie werden zusätz-

lich bezüglich ihrer Wohnlage analysiert und erhalten so einen theoretischen Marktwert zugewiesen. In der aktuellen Studie liegt der theoretische Marktwert<sup>8</sup> der Develop-and-Hold-Wohnprojekte in den sieben deutschen A-Städten bei 41,9 Milliarden Euro. Das sind erhebliche zwölf Prozent mehr als in der vorigen Studie. Beeinflusst wird der theoretische Marktwert zum einen vom sich verändernden Projektvolumen. Im Develop-and-Hold-Segment ist dieses, wie eben dargestellt, gestiegen und lässt so auch den theoretischen Marktwert wachsen. In Düsseldorf, mit einem leicht rückläufigen Projektvolumen, ist der theoretische Marktwert dennoch geringfügig gestiegen. Das liegt an der zweiten Komponente, die diesen Wert bestimmt: Jedem Projekt wird über seine Wohnlage ein Miet- und Preisniveau zugeordnet. Verändern sich diese, beeinflusst das den theoretischen Marktwert zusätzlich und kann einen leichten Volumentrückgang sogar ausgleichen.

Marktwertberechnung der „Develop-and-Hold-Projekte by EMPIRA“ – Durchschnittsmieten Neubau Wohnen 2019 bis 2021



Quelle: bulwiengesa RIWIS.

<sup>8</sup> Details hierzu siehe Glossar.

**Ausblick zu Mieten, Preisen und Vervielfachern hat sich gebessert**

Die Mieten im Jahr 2020 übertrafen in allen A-Städten die ursprünglich vorsichtigen Prognoseerwartungen der vorigen Studie. Die COVID-19-Krise hinterließ auf den stark nachgefragten Wohnmärkten dieser Städte in den Miet- und Preisentwicklungen keine Spuren, die Mieten stiegen weiterhin deutlich an. Die Erfahrungen mit dem Homeoffice ließen die Bedeutung der eigenen Wohnung im Alltag wachsen. Die weiterhin positiven Rahmenbedingungen der Finanzierung stützen die Miet- und Preisentwicklungen im Wohnsegment zusätzlich. Dies und die grundsätzlich wieder optimistischere Stimmung zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung in Deutschland führen zu einem positiven Ausblick für die kommenden Jahre. Die Wachstumsraten im Miet- und Preissegment sollten sich allerdings in den nächsten Jahren

abschwächen. Bei den Vervielfachern ist ab 2022/2023 sogar ein leichter Rückgang zu erwarten, unter anderem weil sich der Ausblick für Mieterhöhungen durch regulierende Eingriffe verschlechtern sollte.

Monetär gesehen hatte bisher München immer den höchsten theoretischen Marktwert im Vergleich zu den übrigen A-Städten. Der Grund liegt in den hohen Marktmieten und -preisen der bayerischen Landeshauptstadt. Im gesamten Marktwertvolumen hat nun aber Berlin mit 16 Milliarden Euro das Münchener Niveau (12 Milliarden Euro) erstmalig überholt – und das deutlich. Steigende Mieten und Preise und insbesondere deutliche Projektflächenzuwächse haben den Develop-and-Hold-Markt der Bundeshauptstadt monetär besonders stark wachsen lassen. Mehr als 90 Prozent des gesamten registrierten monetären Zuwachses geht auf Berlin zurück.

**Develop-and-Hold Wohnen – Marktwerte Studienjahr 2021\* je Stadt**

	MARKTWERT				DURCHSCHN. WOHLNLAGE			ANZAHL WOHNHEINHEITEN			
	Ist 2021'	Veränderung 2020-2021*		EUR je qm	Ist 2021'		Ist 2021'	Veränderung 2020-2021*			
	absolut in Mio. EUR	%	in absolut (Max. = 4.200 Mio. EUR)		2021	2020	absolut	%	in absolut (Max. = 9.900 Mio. EUR)		
Berlin	16.180	35 %		6.100	4,51	4,52	38.490	35 %			
Düsseldorf	2.090	7 %		6.700	5,51	5,42	4.810	1 %			
Frankfurt (Main)	4.070	-10 %		7.500	5,20	5,13	8.880	-6 %			
Hamburg	4.610	-10 %		7.700	5,21	4,81	8.230	-20 %			
Köln	1.690	22 %		5.300	4,63	4,37	4.710	5 %			
München	11.810	-1 %		10.400	4,32	5,00	16.200	9 %			
Stuttgart	1.520	11 %		6.000	4,22	4,18	3.740	13 %			
Gesamt	41.970	11 %		6.100	4,68	4,77	85.060	13 %			

Quelle: Develop-and-Hold-Studie by Empira  
 \* Hier kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, bis 4 Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

**Planungspipeline wächst im Develop-and-Hold-Segment in Berlin**

Wie auch schon in der vorigen Studie ist die Planungspipeline<sup>9</sup> der Develop-and-Hold-Wohnprojekte in den A-Städten erneut angestiegen. Auch hierbei ist der Großteil des Anstiegs insbesondere in Berlin zu finden. In der vorangegangenen Studie waren die Erwartun-

gen groß, dass die Pipeline nicht nur in Berlin, sondern auch in anderen Städten ansteigen würde. Dies hat sich in den aktuellen Zahlen nicht erfüllt. Geringfügig tragen noch München und Stuttgart zum Anstieg bei. Die übrigen Städte verzeichnen in diesem Segment eine Stagnation oder am Beispiel Hamburg sogar einen Rückgang der Planungspipeline.

<sup>9</sup> Anhand des Bauzeitplans können die analysierten Projekte in die Kategorien „in Bau“ und „in Planung“ unterschieden werden. Veränderungen der Projektvolumina im Planungsstatus geben einen gewissen Blick in die Zukunft.

## Develop-and-Hold Wohnen – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Stadt

	Ist 2021 <sup>1</sup>		Veränderung 2020-2021*	
	Anzahl Wohneinheiten	Anteil	Anzahl Wohneinheiten	
<b>Berlin</b>	<b>38.490</b>		<b>9.760</b>	
Im Bau	15.230	40 %	4.350	
Planung konkret	23.260	60 %	5.410	
<b>Düsseldorf</b>	<b>4.810</b>		<b>30</b>	
Im Bau	1.250	26 %	220	
Planung konkret	3.560	74 %	-190	
<b>Frankfurt (Main)</b>	<b>8.870</b>		<b>-540</b>	
Im Bau	3.750	42 %	180	
Planung konkret	5.120	58 %	-720	
<b>Hamburg</b>	<b>8.230</b>		<b>-2.020</b>	
Im Bau	3.670	45 %	-10	
Planung konkret	4.560	55 %	-2.010	
<b>Köln</b>	<b>4.710</b>		<b>230</b>	
Im Bau	2.270	48 %	-190	
Planung konkret	2.440	52 %	420	
<b>München</b>	<b>16.200</b>		<b>1.290</b>	
Im Bau	7.200	44 %	-630	
Planung konkret	9.000	56 %	1.920	
<b>Stuttgart</b>	<b>3.750</b>		<b>1.180</b>	
Im Bau	730	19 %	120	
Planung konkret	3.020	81 %	1.060	
<b>Gesamt</b>	<b>85.050</b>		<b>9.920</b>	
Im Bau	34.100	40 %	4.040	
Planung konkret	50.950	60 %	5.880	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

### Private Akteure bleiben stabil

Interessant wird nun ein detaillierter Blick auf die Struktur der Akteure im Develop-and-Hold-Segment, welchen nur diese Studie in größerem Umfang bietet. Sie beschäftigt sich insbesondere mit dem Spannungsfeld zwischen öffentlichen und privaten Akteuren. Zu den öffentlichen Akteuren sind zum Beispiel kommunale oder landeseigene Wohnungsgesellschaften zu zählen. Sie stemmen 56 Prozent der hier dargestellten Wohnungen. Akteure mit kirchlichem oder anderem sozialen Hintergrund halten gemeinsam mit den klassischen Wohnungsgenossenschaften einen Anteil von elf Prozent. Demgegenüber stehen die klassischen privaten Akteure. Ihr Anteil an den hier analysierten Wohnungen beträgt 30 Prozent.

In der vorigen Ausgabe zur Studie<sup>10</sup> konnten wir noch die These „Private Akteure sind auf dem Vormarsch“ aufstellen, denn der Anteil der privaten Akteure in den A-Städten hatte sich um fast vier Prozent erhöht, während sich der Anteil der öffentlichen Akteure, der Genossenschaften und der sonstigen Träger jeweils verringert hatte. Nach den Zahlen zur aktuellen Studie bleibt nun der Anteil der privaten Akteure stabil, während der Anteil der öffentlichen Unternehmen auf Kosten der kirchlichen beziehungsweise sozialen Unternehmen und der Genossenschaften um mehr als fünf Prozent ansteigen konnte. In absoluten Zahlen haben sowohl die privaten Unternehmen als auch die öffentlichen Akteure an Projektvolumen hinzugewonnen, Letztere allerdings konnten mehr als dreimal so viel Zuwachs verzeichnen.

<sup>10</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA November 2020.

Dass die privaten Akteure ihren Anteil halten und ihr Volumen aufstocken konnten, ist insbesondere beeindruckend, wenn man bedenkt, dass diese Unternehmen mit zunehmenden Regulierungen und Preiskämpfen bei frei verfügbaren Grundstücken zu tun haben. Die Tendenz, aus den teuren A-Städten ins günstigere Umland beziehungsweise in B- und C-Städte abzuwandern, ist auch bei diesen Unternehmen gegeben, sodass hierbei ein Teil ihrer Aktivität im Wohnungsbau nicht in dieser Studie dargestellt wird.<sup>11</sup>

Die Zunahme der Projektflächen der öffentlichen Wohnungsunternehmen erfolgte eben-

falls sehr stark aus Berlin. Eigens umgesetzter Wohnraum war für einige der öffentlichen Akteure vor Jahren noch Neuland. Nachdem nun die internen Ressourcen und Prozesse für eigene Projektentwicklungen etabliert wurden und auch politisch eine entsprechende Aktivität gefordert und gefördert wird, war ein Anstieg der Projektflächen gerade von diesen Playern zu erwarten. Durch die Berliner Gesamtmarktgröße bestimmen die Volumina (die öffentlichen Wohnungsunternehmen tragen in Berlin mit mehr als plus 8.000 Wohneinheiten zum Gesamtzuwachs bei) wiederum die Entwicklung des Gesamtmarkts.

### Develop-and-Hold Wohnen – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNFLÄCHE ABSOLUT			
	Ist 2021 <sup>1</sup>		absolut	Veränderung 2020-2021 <sup>1</sup>
<b>Genossenschaft</b>				
Im Bau	3.880		270	
Planung konkret	4.070		1.270	
	<b>7.950</b>		<b>1.540</b>	
<b>Kirchlich</b>				
Im Bau	510		-490	
Planung konkret	500		10	
	<b>1.010</b>		<b>-480</b>	
<b>Öffentlich</b>				
Im Bau	20.250		4.150	
Planung konkret	27.430		4.870	
	<b>47.680</b>		<b>9.020</b>	
<b>Privat</b>				
Im Bau	9.130		1.600	
Planung konkret	16.730		1.260	
	<b>25.860</b>		<b>2.860</b>	
<b>Andere</b>				
Im Bau	330		-1.490	
Planung konkret	2.230		-1.520	
	<b>2.560</b>		<b>-3.010</b>	
<b>Gesamt</b>				
Im Bau	34.100		4.040	
Planung konkret	50.950		5.880	
	<b>85.050</b>		<b>9.920</b>	

<sup>1</sup> Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden. Für einen Teil der Unternehmen („Andere“) erfolgte aus methodischen Gründen keine Zuordnung.

<sup>11</sup> Die Analysen beinhalten aus methodischen Gründen ausschließlich Projekte innerhalb der Gemeindegrenzen der A-Städte. Direkt angrenzende Nachbargemeinden, die im Wohnungsmarkt durchaus eine wichtige Bedeutung haben, können so nicht mitanalysiert werden.

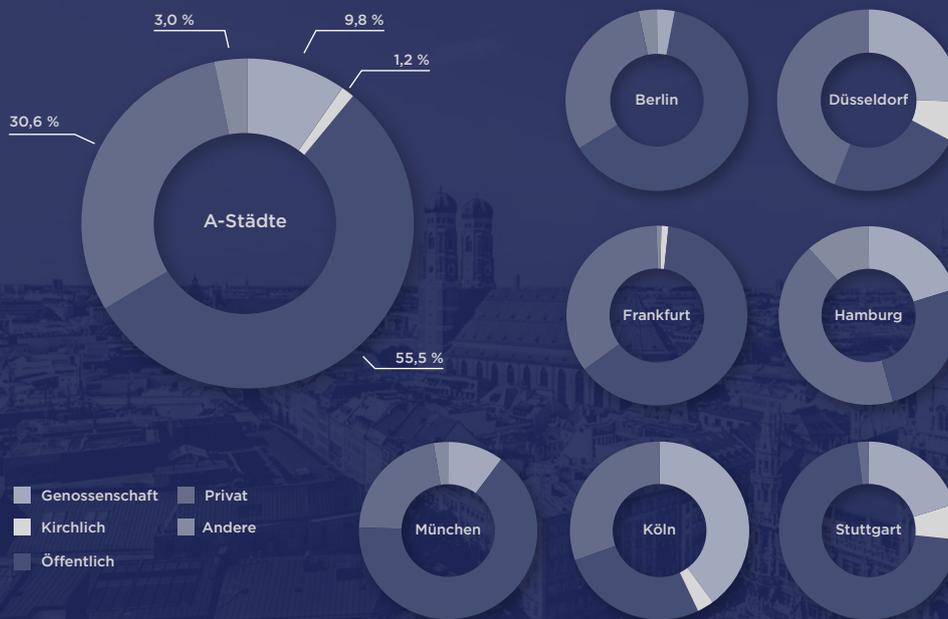
### Jede Stadt hat ihre eigene Akteursstruktur

Auf Städteebene fällt die Bedeutung der Akteure deutlich unterschiedlich aus. Wie auch schon in den ersten beiden Studien tragen zum Beispiel Genossenschaften in Düsseldorf, Stuttgart, Köln, Hamburg und München erkennbar zum Projektvolumen im Develop-and-Hold-Markt bei, während sie in Frankfurt am Main und Berlin nahezu unbedeutend sind. Diese Strukturen sind in der Regel sehr kons-

stant. In München und in Köln ist allerdings der Anteil der Genossenschaften diesmal erkennbar höher.

Die öffentlichen Wohnungsunternehmen sind in allen A-Städten sehr wichtige Akteure. Mehr als 50 Prozent der Projektflächen im Develop-and-Hold-Segment stemmen diese Unternehmen in Berlin, München, Frankfurt und Stuttgart. Während in Frankfurt dieser Anteil von fast 75 Prozent in der vorigen Studienrunde<sup>12</sup>

Develop-and-Hold Wohnen – Wohneinheiten nach Akteursgruppen  
Studienjahr 2021\* in den sieben deutschen A-Städten



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

auf nun 63 Prozent erkennbar zurückging, stieg er in Berlin von damals ca. 30 Prozent auf nun 63 Prozent erheblich an.

Die privaten Unternehmen sind ebenfalls in allen Märkten relevant. Besonders stark vertreten sind sie in Düsseldorf, Frankfurt am Main und in Hamburg. Größere Veränderungen in diesem Segment gab es in Frankfurt (Zuwachs von unter 15 Prozent auf 35 Prozent) und Berlin (Rückgang von 37 Prozent auf aktuell 31 Pro-

zent). In Stuttgart liegt der Anteil mit zwei Prozent derzeit am niedrigsten.

### Zunehmend private Unternehmen in den Top-Rankings vertreten

In allen sieben deutschen A-Städte positionieren sich private Wohnungbestandshalter zunehmend stärker als Projektentwickler in den Rankings<sup>13</sup>. In der ersten Studie<sup>14</sup> war BUWOG

<sup>12</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA, November 2020.

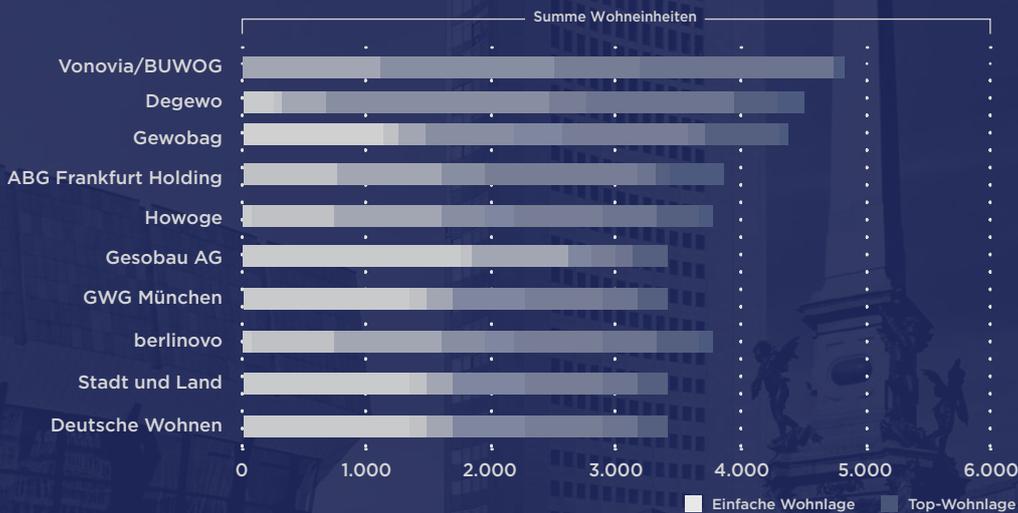
noch der einzige private Akteur in den Top 10 im Develop-and-Hold-Wohnsegment. In der zweiten Studie<sup>15</sup> kam Deutsche Wohnen hinzu. Beide Unternehmen erweiterten in dieser Zeit auch erkennbar ihr Projektportfolio. In der aktuellen Studie ist nun Vonovia gemeinsam mit BUWOG in den Top 10 auf dem obersten Platz im Ranking zu finden. Zu den Top 10 gehört außerdem wieder Deutsche Wohnen. Mit der Übernahme wird zukünftig der Konzern Vonovia/Deutsche Wohnen die Top 10 im Develop-and-Hold-Wohnprojektranking deutlich anführen.

Jenseits der Top 10 sind folgende private Unternehmen mit mindestens 500 Wohneinheiten zu erwähnen: Empira (2.100 Wohneinheiten), Taurecon (ca. 750 Wohneinheiten), Aldi Nord (ca. 550 Wohneinheiten), Commerz Real und Industria Wohnen (jeweils ca. 500 Wohneinheiten). Mit einer Projektpipeline von geschätzt unter 500 Wohneinheiten in den A-Städten sind noch beispielsweise Solidaire Real Estate, International Campus Group, Trei Real Estate, Hines, NFIInvest, Dawonia Real Estate, I Live, Landmarken und Vivawest als private Unternehmen zu erwähnen. Manche dieser Unter-

nehmen sind stark außerhalb der A-Städte aktiv (zum Beispiel im Ruhrgebiet) und deshalb hier nur mit einem Teil ihres Projektportfolios berücksichtigt. Ein Teil dieser Unternehmen ist schwerpunktmäßig in Mikroliving-Projekten tätig.

Der in Vonovia aufgegangene Projektentwickler BUWOG beziehungsweise das von Deutsche Wohnen übernommene Projekt- und Personalportfolio von Isaria, zeigt beispielhaft, dass klassische private Wohnbestandshalter den Prozess der Projektentwicklung in ihre Unternehmensstrukturen aufnehmen und etablieren. So können solche Unternehmen die eigene Projektentwicklertätigkeit auch ausbauen. Neben Vonovia/BUWOG (plus ca. 600 Wohneinheiten) und Deutsche Wohnen (plus ca. 750 Wohneinheiten) sind nach den aktuellen Zahlen auch einige andere private Unternehmen zunehmend als Projektentwickler aktiv. Zu nennen sind beispielhaft Empira (plus 360 Wohneinheiten), Aldi Nord (plus ca. 350 Wohneinheiten) und Solidaire Real Estate (plus ca. 200 Wohneinheiten).

Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten  
Studienjahr 2021\* in den sieben deutschen A-Städten



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

<sup>13</sup> Das Ranking wird anhand der Wohnungen in Bau und in Planung (bis einschließlich 2025) gemessen.  
<sup>14</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA, September 2019.  
<sup>15</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA, November 2020.

### Berliner öffentliche Wohnungsunternehmen dominieren das Top-10-Ranking

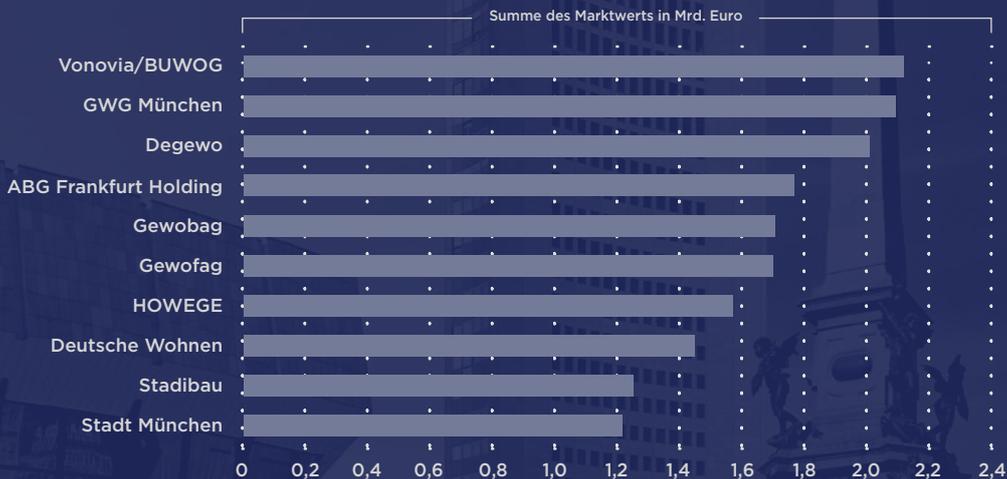
Trotz dieser beeindruckenden Entwicklung bei den privaten Unternehmen dominieren im Develop-and-Hold-Wohnsegment weiterhin die öffentlichen Akteure das Ranking. Die Berliner Wohnungsunternehmen Degewo und Gewobag entwickeln jeweils über 4.000 Wohneinheiten, mit HOWEGE, berlinovo sowie Stadt und Land sind außerdem insgesamt fünf öffentliche Wohnungsunternehmen aus Berlin im Top-10-Ranking vertreten. Aus anderen Städten haben es noch die ABG Frankfurt Holding sowie die GWG München in die Top 10 geschafft.

Wohnbaugenossenschaften oder andere Akteursgruppen sind im großen Top-10-Ranking über alle A-Städte hinweg nicht vertreten. Auf Städteebene werden aber auch solche Akteure in den Rankings anzutreffen sein. Generell fällt das durchschnittliche Projektvolumen je Akteur in diesem Ranking deutlich höher aus als in der vorangegangenen Studie.

### Münchener Unternehmen profitieren von einem marktwertbasierten Ranking

Betrachtet man das Ranking auf Basis des theoretischen Marktwerts, so rücken insbesondere

Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Marktwert Studienjahr 2021\* in den sieben deutschen A-Städten



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

re Player aus dem teuren Münchener Markt auf höhere Positionen. Dazu gehören die kommunalen Wohnungsunternehmen GWG München und Gewofag sowie die Stadibau, ein Wohnungsunternehmen des Landes Bayern für die bayerischen Staatsbediensteten und die Stadt München selbst, die insbesondere mit dem Projekt „Hybrid.M“ am Markt gerade aktiv ist. Aber auch hierbei dominiert mittlerweile Vonovia mit BUWOG das Ranking. Außerdem ist die Deutsche Wohnen nun auf Position acht. Damit sind erstmalig zwei private Unternehmen im Top-10-Marktwerte-Ranking vertreten. Aus Berlin sind drei Wohnungsunternehmen der öffentlichen Hand im Marktwert-Ranking ver-

treten, aus Frankfurt am Main ist weiterhin die ABG Frankfurt im Ranking. Knapp nicht mehr in den Top 10 vertreten ist die SAGA aus Hamburg.

Dabei sollte nicht vergessen werden, dass der theoretische Marktwert auf einer Berechnung mit Marktkennzahlen basiert. Da gerade bei öffentlichen Unternehmen die Mieten oft unterhalb der Mieten am freien Mietmarkt liegen, fallen die tatsächlichen Kapitalwerte dieser Projekte erkennbar geringer aus. Der hier gezeigte theoretische Marktwert ist also nicht der tatsächliche Kapitalwert des Unternehmens. Unter Annahme des tatsächlichen Kapitalwerts

würde vielleicht der eine oder andere private Akteur auch in den Top 10 auftauchen. Der nächste potenzielle „private“ Kandidat wäre hierbei die Empira AG, sie liegt allerdings auf

Position 17 und dazwischen sind noch einige Unternehmen der öffentlichen Hand – überwiegend aus Berlin – platziert, die von ihrem großen Projektvolumen im Ranking profitieren.

## 1.3 Regionale Marktskizzen

### 1.3.1 Berlin

Berlin ist der größte Markt für Wohnprojektentwicklungen im Vergleich mit den anderen A-Städten. Das gesamte Wohnprojektvolumen im Develop-and-Hold-Segment der Bundeshauptstadt beträgt aktuell 38.500 Wohnungen.<sup>16</sup> Das sind erhebliche 25 Prozent mehr als in der vorigen Studie.<sup>17</sup> Größere neue Projekte sind zum Beispiel an der Bisamstraße und am Lichtenfelder Ring (jeweils mehr als 300 Wohneinheiten) und am Segelfliegerdamm (ca. 450 Wohnungen) von Degewo, die Apartments in der Cecilienstraße (mehr als 300 Wohneinheiten) von berlinovo, das „urbany“ (ca. 800 Wohneinheiten) von Gewobag, das Quartier „Stadtgut Hellersdorf“ (mehr als 1.400 Wohneinheiten) und an der Idunastraße (mehr als 400 Wohneinheiten) von Gesobau. Auch die privaten Unternehmen haben neue Projekte in der Analyse, zum Beispiel Vonovia/BUWOG mit dem „Wohnwerk Sammler“ (ca. 200 Wohneinheiten). Diese sind allerdings deutlich kleiner dimensioniert. Wie schon im vergangenen Jahr haben also insbesondere die öffentlichen Unternehmen große Projekte neu am Markt aktiviert.

Zu den Develop-and-Hold-Projekten kommen ca. 39.000 Wohneinheiten aus dem Trading-Development<sup>18</sup> hinzu, mehr als zehn Prozent weniger als noch in der vorigen Studie. Nimmt man beide Segmente zusammen, ist mit insgesamt 15.000 Wohnungen pro Jahr zu rechnen, etwa 500 Wohnungen mehr als noch im vorangegangenen Studienjahr. Mit knapp 19.500 Wohneinheiten Wohnbedarf für Berlin<sup>19</sup> reicht dennoch das Angebotsvolumen der Wohnprojekte in Berlin weiterhin erkennbar nicht aus.

Etwa 63 Prozent der Wohnungen im Develop-and-Hold-Segment werden in Berlin von Akteuren der öffentlichen Hand entwickelt, das ist ein Plus von mehr als zehn Prozentpunkten. Private Unternehmen setzen 31 Prozent der Wohnungen um. Ihr Anteil ist gegenüber der vorigen Erhebung zurückgegangen.

<sup>16</sup> Das ist die Anzahl der Wohnungen zwischen 2021 und 2025 fertiggestellt; Projekte, die länger als 2025 dauern, sind anteilig eingerechnet.

<sup>17</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA, November 2020.

<sup>18</sup> bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2021.

<sup>19</sup> Wohnungsbedarfsprognose bulwiengesa AG, Frühjahr 2021; hier Ersatz-/Zusatzbedarf jährlicher Durchschnitt über alle sieben deutschen A-Städte hinweg 2021 bis 2025.

## Develop-and-Hold Wohnen Berlin – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNEINHEITEN ABSOLUT			
	Ist 2021*		Veränderung 2020-2021*	
			absolut	
<b>Genossenschaft</b>				
Im Bau	350		-570	
Planung konkret	850		590	
	<b>1.200</b>		<b>20</b>	
<b>Kirchlich</b>				
Im Bau	90		-550	
Planung konkret	30		-	
	<b>120</b>		<b>-550</b>	
<b>Öffentlich</b>				
Im Bau	10.190		3.880	
Planung konkret	13.880		4.960	
	<b>24.060</b>		<b>8.820</b>	
<b>Privat</b>				
Im Bau	4.470		1.890	
Planung konkret	7.480		-570	
	<b>11.960</b>		<b>1.320</b>	
<b>Andere</b>				
Im Bau	130		-300	
Planung konkret	1.020		440	
	<b>1.160</b>		<b>150</b>	
<b>Gesamt</b>				
Im Bau	15.230		4.350	
Planung konkret	23.260		5.410	
	<b>38.490</b>		<b>9.760</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Betrachtet man den theoretischen Marktwert<sup>20</sup>, so haben die privaten Unternehmen im Develop-and-Hold-Segment noch immer ein höheres Durchschnittsniveau je Quadratmeter in ihren Projektflächen. Das Projektvolumen der öffentlichen Wohnungsunternehmen ist aber so hoch, dass deren gesamter theoretischer Marktwert den der privaten Akteure dennoch erheblich übertrifft.

## Develop-and-Hold Wohnen Berlin – Marktwerte Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	MARKTWERT 2021			DURCHSCHN. WOHLNLAG	
	in Mio. EUR	Veränderung 2020-2021*	EUR je qm	2021	2020
<b>Genossenschaft</b>	570	140	6.000	4,46	4,59
<b>Kirchlich</b>	40	-160	4.900	3,75	3,88
<b>Öffentlich</b>	9.270	3.960	5.900	4,38	4,41
<b>Privat</b>	5.780	1.510	6.700	4,75	4,77
<b>Andere</b>	510	120	6.600	5,00	0,00
<b>Gesamt</b>	16.180	5.570	6.100	4,51	4,41

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

<sup>20</sup> Details hierzu siehe Glossar.

Unter den Top-Akteuren in Berlin sind weiterhin die landeseigenen Wohnungsgesellschaften Degewo und Howoge vertreten, allerdings nun nicht mehr beide an erster Stelle. Nachdem in der vorangegangenen Studie BUWOG das Projektvolumen schon deutlich in Berlin erweitert hatte, liegt nun Vonovia zusammen mit BUWOG noch vor HOWEGE an dritter Position. Neben diesem Unternehmen sind noch Deutsche Wohnen (unter anderem mit dem „Quartier Marienufer“) und Taurecon (mit dem „Quartier Heidestraße“) als private Akteure in den Top 10 vertreten. Das Top-10-Ranking bleibt weiterhin deutlich von öffentlichen Akteuren bestimmt. Besonders an Projektvolumen hinzugewonnen im Vergleich zur vorigen Studie haben mit Gewobag, HOWEGE, Gesobau, berlinovo, Stadt und Land und WBM dann auch überwiegend die öffentlichen Wohnungsunternehmen. Auf den Positionen elf bis 20 jedoch sind mit Aldi Nord, Industria Wohnen, Empira, Trei Real Estate, NFIInvest, Kintyre Investments, Lakeward Management, Belle Époque Immobilien, UTB und Van Caem ausschließlich private Unternehmen zu finden, mit durchschnittlich 340 Wohnungen je Akteur.

Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten  
Studienjahr 2021\* in Berlin



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

### 1.3.2 Düsseldorf

Düsseldorf gehört mit Köln und Stuttgart zu den kleinen Märkten im Segment der Wohnprojektentwicklungen. Das Projektvolumen im Develop-and-Hold-Segment liegt in diesem Markt sehr stabil und erreicht auch diesmal wieder etwa 4.700 Wohneinheiten.<sup>21</sup> Im klassischen Trading-Developement kommen mit knapp 13.000 Wohnungen<sup>22</sup> dagegen diesmal mehr als 1.000 weniger Wohnungen in Düsseldorf an den Markt als noch in der vorigen Studie.<sup>23</sup> Gemeinsam sind das etwa 3.500 Wohnungen pro Jahr.

In Düsseldorf werden überdurchschnittlich viele Wohnungen gebaut, das erkennt man an der relativen Zahl der Wohneinheiten je Einwohner. Die oben kalkulierten Werte übertreffen so auch tatsächlich den Wohnbedarf von ca. 3.800 Wohnungen<sup>24</sup> jährlich in Düsseldorf. Allerdings sind in Düsseldorf größere Wohnprojekte weiterhin vor allem von klassischen Projektentwicklern, also als

<sup>21</sup> Das ist die Anzahl der Wohnungen, welche zwischen 2021 und 2025 fertiggestellt werden; Projekte, die länger als bis zum Jahr 2025 dauern, sind anteilig eingerechnet.  
<sup>22</sup> Vgl. bulwiengesa-Projektentwicklerstudie 2021.  
<sup>23</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA, November 2020.  
<sup>24</sup> Vgl. Wohnungsbedarfsprognose bulwiengesa AG, Frühjahr 2021, hier Ersatz-/Zusatzbedarf jährlicher Durchschnitt über alle sieben deutschen A-Städte hinweg 2021 bis 2025.

Trading-Development, in Umsetzung. Bei diesen Projekten kommt es immer wieder zur Verschiebung der Planungen – Beispiel hierfür ist das „Glasmacherviertel“. Dies bleibt ein Hinweis dafür, dass die jährlichen Fertigstellungen in Düsseldorf geringer ausfallen könnten als derzeit kalkuliert.

In Düsseldorf sind als größere Develop-and-Hold-Projekte das „Grand Central“ von Consus Real Estate (ca. 150 Wohnungen sollen im Bestand gehalten werden), das „Sonnenblumenfeld“ von der Düsseldorfer Bau- und Spargenossenschaft (ca. 100 Wohneinheiten) und das Projekt von Empira an der Moltkestraße auf dem ehemaligen Telekom-Gelände (230 Wohneinheiten) neu hinzugekommen. Projekte mit mehr als 200 Wohneinheiten sind außerdem das „Ben & Mara“ (mehr als 600 Wohnungen) von IDR und Kyros, das „Neue Urbane Bauen“ sowie eine Nachverdichtung in der Wohnsiedlung „Grünau“ (jeweils mehr als 200 Wohnungen) von der Städtischen Wohnungsgesellschaft Düsseldorf, 240 Wohnungen in der Jägerstraße (Vivawest) sowie das Projekt „Leben am Sonnenpark“ (Landmarken) und die „Arcadia Höfe“ (Brune).

44 Prozent der Wohnungen im Develop-and-Hold-Segment kommen von privaten Akteuren, sie sind damit weiterhin die stärkste Gruppe. In keiner anderen A-Stadt haben die privaten Unternehmen einen höheren Anteil. Öffentliche Akteure entwickeln 24 Prozent der Wohnungen in Düsseldorf. Die in Düsseldorf generell stark vertretenen Genossenschaften haben einen Anteil von 26 Prozent, was auffallend hoch ist.

Gemessen an den Wohnlagen hebt sich die Qualität der privaten Unternehmen von denen der

### Develop-and-Hold Wohnen Düsseldorf – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNEINHEITEN ABSOLUT			
	Ist 2021 <sup>1</sup>		Veränderung 2020-2021*	
			absolut	
<b>Genossenschaft</b>				
Im Bau	390		200	
Planung konkret	810		-20	
	<b>1.200</b>		<b>170</b>	
<b>Kirchlich</b>				
Im Bau	290		160	
Planung konkret	30		-70	
	<b>320</b>		<b>100</b>	
<b>Öffentlich</b>				
Im Bau	320		170	
Planung konkret	880		-150	
	<b>1.110</b>		<b>20</b>	
<b>Privat</b>				
Im Bau	330		-220	
Planung konkret	1.830		290	
	<b>2.160</b>		<b>80</b>	
<b>Andere</b>				
Im Bau	10		-90	
Planung konkret	-		-260	
	<b>10</b>		<b>-350</b>	
<b>Gesamt</b>				
Im Bau	1.250		220	
Planung konkret	3.560		-190	
	<b>4.810</b>		<b>30</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

öffentlichen Unternehmen in Düsseldorf ab. Größere Projekt- beziehungsweise Quartiersentwicklungen schaffen dabei häufig ihre eigene neue Wohnlage.

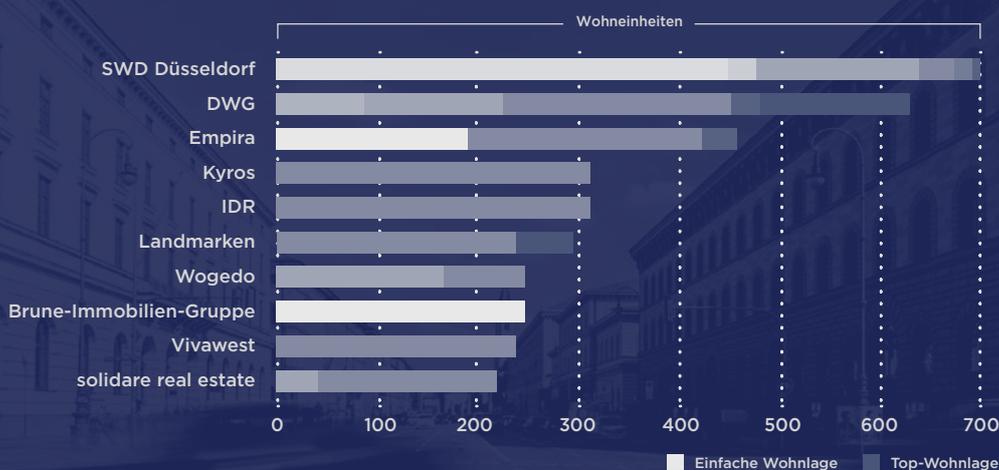
### Develop-and-Hold Wohnen Düsseldorf – Marktwerte Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	MARKTWERT 2021			EUR je qm	DURCHSCHN. WOHLNLAG	
	in Mio. EUR	Veränderung 2020-2021*			2021	2020
Genossenschaft	600	163		6.900	5,81	5,74
Kirchlich	120	43		5.600	4,80	4,63
Öffentlich	480	76		6.200	5,13	4,94
Privat	880	151		7.000	5,61	4,97
Andere	10	-182		7.100	6,50	0,00
<b>Gesamt</b>	<b>2.090</b>	<b>250</b>		<b>6.700</b>	<b>5,51</b>	<b>6,15</b>

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Der Düsseldorfer Develop-and-Hold-Markt ist klein: Insgesamt sind dort keine 30 Akteure unterwegs. Bei den Top 10 bleibt der größte Akteur die kommunale Städtische Wohnungsgesellschaft Düsseldorf (SWD). Ihre größeren Projekte sind das „Neue Urbane Bauen“ und die Nachverdichtung „Grünau“. Die Düsseldorfer Wohnungsgenossenschaft (DWG) bleibt an zweiter Position. Ihr größtes Projekt bleibt die Neubebauung des ehemaligen Rheinbahnareals (auf dem unter anderem auch BPD, Concepta und BNS mit Trading-Development-Projekten tätig sind). Mit dem neu berücksichtigten Projekt in der Moltkestraße sowie jeweils einem Projekt an der Mindener Straße und an der Hans-Böckler-Straße positioniert sich Empira nun im Düsseldorfer Develop-and-Hold-Segment auf Position drei. Mit Empira, Kyros, Landmarken, Vivawest, und Solidaire Real Estate sind in Düsseldorf fünf der Top-10-Unternehmen private Akteure. Das ist im Vergleich zu den übrigen A-Städten durchaus ein hoher Anteil.

### Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten Studienjahr 2021\* in Düsseldorf



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

### 1.3.3 Frankfurt am Main

In der Finanzmetropole Frankfurt am Main werden 35 Prozent der Wohnungen in Bau und Planung als Develop-and-Hold-Projekte umgesetzt. Das sind 8.880 Wohnungen<sup>25</sup> und damit 500 Wohnungen weniger als in der vorigen Studie. Trotz dieses Rückgangs liegt dieses Volumen nun über dem Projektvolumen der an Einwohnern fast dreimal so großen Stadt Hamburg. Zu diesen Wohnungen kommen weitere 16.200 Wohnungen aus dem stabilen Trading-Development hinzu.<sup>26</sup> Damit werden in Frankfurt etwa 5.000 Wohnungen pro Jahr entwickelt. Das sind 100 Wohnungen weniger als in der vorangegangenen Studie. Während in dieser die Trading-Developments zurückgegangen sind, ist diesmal am Rückgang das Develop-and-Hold-Segment „schuld“. Demgegenüber steht ein Wohnbedarf von ca. 6.800 Wohneinheiten jährlich für Frankfurt.<sup>27</sup> Die Nachfrage ist also weiterhin deutlich höher, auch wenn in Frankfurt bereits überdurchschnittlich viel Wohnfläche entwickelt wird, denn gemessen an der Zahl der Einwohner liegt Frankfurt mit seiner Projektentwicklungstätigkeit an der Spitze der A-Städte.

63 Prozent der Wohnungen im Develop-and-Hold-Segment werden in Frankfurt von Wohnungsunternehmen der öffentlichen Hand entwickelt. Das sind neun Prozentpunkte weniger als in der vorigen Studie. Dafür konnte der Anteil der durch private Unternehmen im Segment erstellten Wohnungen sich auf nun 35 Prozent um sieben Prozentpunkte erhöhen. Die ABG Frankfurt ist als kommunales Wohnungsunternehmen weiterhin mit einigen größeren Projektplanungen am Markt dabei (der „Rebstockpark“ mit mehr als 900 Wohnungen, „Städtische Kliniken Frankfurt am Main-Höchst“ und ABG-Mietwohnungen am Güterplatz mit jeweils mehr als 250 Wohnungen, der Kulturcampus in Bockenheim mit 1.300 Wohnungen, das Wohnbauprojekt „Im Hilgenfeld“ mit mehr als 800 Wohnungen, die Nachverdichtung in der „Platensiedlung“ mit mehr als 550 Wohnungen, das Stadtquartier am Römerhof mit 2.000 Wohnungen). Größere Projekte stemmt auch die Nassauische Heimstätte (das „Schönhof-Viertel“ mit 900 Wohnungen, das frühere Siemens-Areal mit mehr als 500 Wohnungen) und die GWH Hessen („Variana“ mit mehr als 300 Wohnungen), beides ebenfalls Unternehmen der öffentlichen Hand. Es sind auf diesem Niveau aber auch private Unternehmen unterwegs, zum Beispiel die F.A.Z.-Gruppe gemeinsam mit dem Daniel Hopp Family Office („Hellerhöfe“ mit insgesamt 650 Wohnungen).

<sup>25</sup> Das ist die Anzahl der Wohnungen, welche zwischen 2021 und 2025 fertiggestellt werden; Projekte, die länger als bis zum Jahr 2025 dauern, sind anteilig eingerechnet.

<sup>26</sup> Vgl. bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2021.

<sup>27</sup> Vgl. Wohnungsbedarfsprognose bulwiengesa AG, Frühjahr 2021, hier Ersatz-/Zusatzbedarf jährlicher Durchschnitt über alle 7 A-Städte hinweg 2021 bis 2025.

## Develop-and-Hold Wohnen Frankfurt – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNEINHEITEN ABSOLUT		
	Ist 2021 <sup>1</sup>	absolut	Veränderung 2020-2021*
<b>Genossenschaft</b>			
Im Bau	30	-	
Planung konkret	10	10	
	<b>50</b>	<b>20</b>	
<b>Kirchlich</b>			
Im Bau	-	-40	
Planung konkret	110	-	
	<b>110</b>	<b>-40</b>	
<b>Öffentlich</b>			
Im Bau	2.270	-120	
Planung konkret	3.340	-990	
	<b>5.610</b>	<b>-1.110</b>	
<b>Privat</b>			
Im Bau	1.450	640	
Planung konkret	1.630	470	
	<b>3.080</b>	<b>1.110</b>	
<b>Andere</b>			
Im Bau	-	-300	
Planung konkret	30	-200	
	<b>30</b>	<b>-500</b>	
<b>Gesamt</b>			
Im Bau	3.750	180	
Planung konkret	5.120	-720	
	<b>8.880</b>	<b>-520</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Die privaten Unternehmen in Frankfurt entwickeln Projektflächen in eher guten Wohnlagen. Eine wichtige Rolle spielen hierbei die hochwertigen Wohntürme in zentralen Wohnlagen. Diese nehmen seit 2014 einen immer größeren Marktanteil im Wohnsegment ein und sind für Frankfurt ein Markenzeichen. Beispiele aus dem Develop-and-Hold-Segment sind das „Great East“ der Deutsche Wohnen, das „Heaven“ der Artisa Group, das „One Forty West“ der Commerz Real, das „Anter Carree“ von Solidaire Real Estate und das „Kolb 13“ der MEAG. Die Hochhausprojekte der kommunalen Unternehmen halten sich dagegen in Grenzen. Derzeit ist nur noch der „Ruby Tower“ der GWH in der Analyse dabei. Dies ist unter anderem der Grund für die höheren durchschnittlichen Marktwerte je Quadratmeter bei den privaten Unternehmen.<sup>28</sup> Dennoch übertreffen die kommunalen und die landeseigenen Wohnungsunternehmen auch im theoretischen Marktwert die privaten Akteure, da deren Marktanteil – gemessen an der Wohnungszahl – fast doppelt so groß ausfällt wie der der privaten Unternehmen.

<sup>28</sup> Details hierzu siehe Glossar.

## Develop-and-Hold Wohnen Frankfurt – Marktwerte Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	MARKTWERT 2021			EUR je qm	DURCHSCHN. WOHLNLAGE	
	in Mio. EUR	Veränderung 2020-2021*			2021	2020
Genossenschaft	30	10		7.400	5,50	6,00
Kirchlich	40	-20		6.800	5,75	5,50
Öffentlich	2.560	-230		7.000	4,98	4,89
Privat	1.440	420		8.000	5,37	5,38
Andere	20	-240		7.800	5,00	0,00
<b>Gesamt</b>	<b>4.070</b>	<b>-50</b>		<b>7.500</b>	<b>5,20</b>	<b>5,23</b>

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Auch im Ranking ist ersichtlich, welche wichtige Rolle öffentliche Akteure im Frankfurter Develop-and-Hold-Wohnsegment spielen. Die ABG Frankfurt dominiert den Markt weiterhin erheblich, die Nassauische Heimstätte bleibt auf Position zwei. Unter den übrigen Akteuren im Ranking befinden sich zwar einige private Unternehmen (i Live, F.A.Z., IC Group, solidare real estate, Artisa Group), allerdings bewegen sich deren Volumina deutlich unter dem Niveau der Erst- und Zweitplatzierten.

## Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten Studienjahr 2021\* in Frankfurt



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

### 1.3.4 Hamburg

Hamburg ist nach Berlin und München der drittgrößte Markt für Wohnprojektentwicklungen. In der Freien Hansestadt entstehen gemäß den aktuellen Analysen 8.200 Wohnungen als Develop-and-Hold-Projekte,<sup>29</sup> das sind ca. 20 Prozent weniger als in der vorigen Studie. Zu diesen Wohnungen für die Bestandshaltung kommen in Hamburg aus dem klassischen Trading-Development weitere knapp 20.000 Wohnungen hinzu.<sup>30</sup> Diese klassischen Projektentwicklungen sind erneut deutlich zurückgegangen. In Summe entstehen nur noch ca. 5.600 Wohnungen pro Jahr in Hamburg. Demgegenüber steht ein kalkulierter jährlicher Wohnbedarf von ca. 9.400 Wohneinheiten<sup>31</sup>. Erneut kann in Hamburg das Angebot die Nachfrage quantitativ nicht bedienen. Das ist auch erkennbar an dem relativierten Wert der Wohnprojektfläche je Einwohner. Hierbei liegt Hamburg, gemessen an seiner Größe, an vorletzter Stelle der A-Städte. Da die landeseigene Wohnungsgesellschaft SAGA wenig transparent mit ihren Planungen umgeht, könnte hier ein Teil der Wohnungsprojekte in Hamburg in der Analyse fehlen. Ob diese Differenz allerdings ausreicht, um die Lücke von mehr als 3.000 Wohnungen zu füllen, bleibt offen.

Im Develop-and-Hold-Segment sind diesmal einige neue Projekte berücksichtigt. So hat zum Beispiel die Deutsche Wohnen durch die Übernahme einiger Projekte (beispielsweise des „Hegencenters“) von Isaria in Hamburg ihre Projektpipeline erhöhen können. Mit der „Julius-Vosseler-Siedlung“ sind Quantum und die Baugenossenschaft dhu mit mehr als 200 Mietwohnungen am Markt vertreten, das kommunale Wohnungsunternehmen SAGA hat auch neue Projekte aktiviert (zum Beispiel die Quartiersentwicklung „Mesterkamp“ in Barmbek-Süd).

Die privaten Unternehmen stellen seit 2020 in Hamburg die größte Gruppe der Develop-and-Hold-Akteure – mit aktuell 42 Prozent. Die öffentlichen Akteure erreichen – soweit die Projekte bekannt sind – 26 Prozent, die Genossenschaften 21 Prozent. Damit ist die Struktur der Akteure in Hamburg verhältnismäßig ausgeglichen. Kirchliche beziehungsweise soziale Unternehmen allerdings sind in der Hansestadt derzeit nicht entwickelnd tätig.

<sup>29</sup> Das ist die Anzahl der Wohnungen, welche zwischen 2021 und 2025 fertiggestellt werden; Projekte, die länger als bis zum Jahr 2025 dauern, sind anteilig eingerechnet.

<sup>30</sup> Vgl. bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2021.

<sup>31</sup> Vgl. Wohnungsbedarfsprognose bulwiengesa AG, Frühjahr 2021, hier Ersatz-/Zusatzbedarf jährlicher Durchschnitt über alle 7 A-Städte hinweg 2021 bis 2025.

## Develop-and-Hold Wohnen Hamburg – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNEINHEITEN ABSOLUT		
	Ist 2021*	absolut	Veränderung 2020-2021*
<b>Genossenschaft</b>			
Im Bau	1.080	-10	
Planung konkret	610	-370	
	<b>1.690</b>	<b>-380</b>	
<b>Kirchlich</b>			
Im Bau	-	-	
Planung konkret	-	-	
	-	-	
<b>Öffentlich</b>			
Im Bau	1.310	830	
Planung konkret	770	-900	
	<b>2.090</b>	<b>-70</b>	
<b>Privat</b>			
Im Bau	1.100	-840	
Planung konkret	2.410	320	
	<b>3.510</b>	<b>-520</b>	
<b>Andere</b>			
Im Bau	180	10	
Planung konkret	760	-1.060	
	<b>950</b>	<b>-1.050</b>	
<b>Gesamt</b>			
Im Bau	3.670	-10	
Planung konkret	4.560	-2.010	
	<b>8.230</b>	<b>-2.020</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Auch in Hamburg entwickeln die privaten Unternehmen im Develop-and-Hold-Segment überwiegend in besseren Wohnlagen. Ihr Projektvolumen, gemessen am Marktwert je Quadratmeter, ist ebenso wie ihr gesamter theoretischer Marktwert<sup>32</sup> jeweils am höchsten.

## Develop-and-Hold Wohnen Hamburg – Marktwerte Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

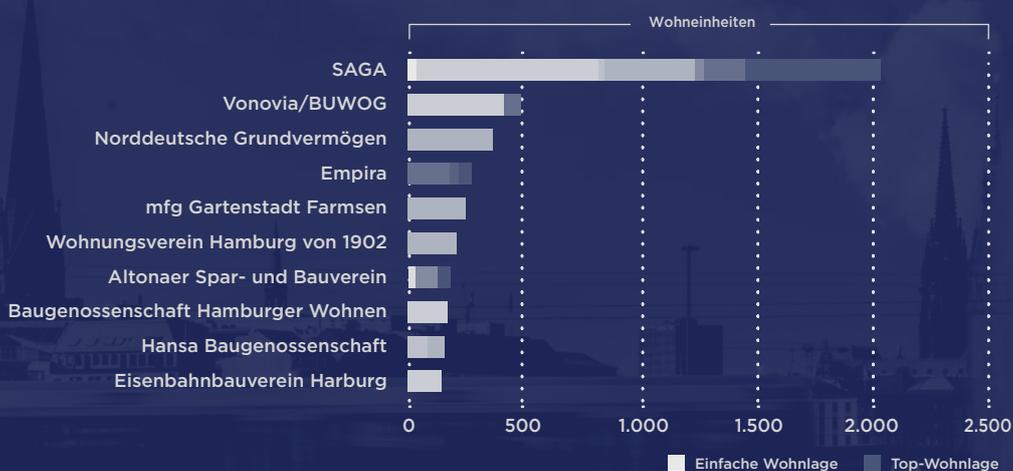
	MARKTWERT 2021			EUR je qm	DURCHSCHN. WOHLNLAG	
	in Mio. EUR	Veränderung 2020-2021*			2021	2020
<b>Genossenschaft</b>	850	-74		7.000	4,98	4,81
<b>Kirchlich</b>	-	-		-	-	-
<b>Öffentlich</b>	1.110	90		7.000	4,93	4,72
<b>Privat</b>	2.090	247		8.500	5,56	5,08
<b>Andere</b>	560	-355		7.100	4,61	0,00
<b>Gesamt</b>	4.610	-90		7.700	5,21	4,50

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

<sup>32</sup> Details hierzu siehe Glossar.

Auch wenn die privaten Unternehmen wieder den größten Teil der Wohnprojektvolumina in Hamburg stellen: Hamburgs Markt für Develop-and-Hold-Projekte wird seit Studienbeginn erheblich dominiert von der landeseigenen Wohnungsgesellschaft SAGA GWG. 20 Prozent der Develop-and-Hold-Projektfläche stammen von ihr. SAGA entwickelt dabei in Hamburg verschiedene Projekte innerhalb des analysierten Zeitraums. An zweiter Position im Ranking steht, mit erkennbarem Abstand, Vonovia mit BUWOG. Der Großteil ihrer Fläche liegt im sich noch im Planungsstatus befindlichen Stadtquartier „Bergedorf“. Neben ihr sind als private Unternehmen noch die Norddeutsche Grundvermögen („Quartier am Neumarkt“) und Empira (drei Projekte, unter anderem an der Gustav-Adolf-Straße) vertreten. Alle übrigen Unternehmen im Top-10-Ranking sind Wohnungsbaugenossenschaften und -vereine. Damit hat sich die Bedeutung der Genossenschaften in den Hamburger Top 10 hierbei erkennbar erhöht.

### Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten Studienjahr 2021\* in Hamburg



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

### 1.3.5 Köln

In der Domstadt Köln entstehen derzeit 4.720 Wohnungen im Develop-and-Hold-Segment.<sup>33</sup> Nach einem deutlichen Rückgang im vergangenen Studienjahr konnte sich hierbei das Volumen nun wieder etwas erholen. Zu diesen Wohnungen kommen aus dem klassischen Trading-Development etwa 13.000 weitere Wohnungen.<sup>34</sup> Auch hierbei ist das Volumen wieder etwas gestiegen. So werden in Köln jährlich nun etwa 3.600 Wohnungen entwickelt, 400 Einheiten mehr als in der vorigen Studie.<sup>35</sup> Das ist eine erfreuliche Entwicklung. Demgegenüber steht ein erkennbar höherer Wohnbedarf von über 7.300 Wohneinheiten jährlich für Köln.<sup>36</sup> Die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage bleibt für den Kölner Wohnungsmarkt weiterhin sehr groß, auch wenn die Werte insgesamt gestiegen sind.

Den Flächenzuwachs im Develop-and-Hold-Segment haben in Köln vor allem die stabilen Genossenschaften und die privaten Unternehmen umgesetzt. Die Wohnungsunternehmen der öffentlichen Hand weisen erneut einen Rückgang der Wohneinheiten in Planung und Bau auf, darunter auch der größte Player, die GAG Immobilien AG.

Develop-and-Hold Wohnen Köln – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus  
Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNEINHEITEN ABSOLUT			
	Ist 2021*		absolut	Veränderung 2020-2021*
<b>Genossenschaft</b>				
Im Bau	1.360		440	
Planung konkret	400		160	
	<b>1.760</b>		<b>590</b>	
<b>Kirchlich</b>				
Im Bau	40		-50	
Planung konkret	100		100	
	<b>140</b>		<b>50</b>	
<b>Öffentlich</b>				
Im Bau	620		-730	
Planung konkret	560		-120	
	<b>1.180</b>		<b>-850</b>	
<b>Privat</b>				
Im Bau	240		200	
Planung konkret	1.380		460	
	<b>1.620</b>		<b>650</b>	
<b>Andere</b>				
Im Bau	-		-60	
Planung konkret	-		-170	
	-		<b>-230</b>	
<b>Gesamt</b>				
Im Bau	2.270		-190	
Planung konkret	2.440		420	
	<b>4.710</b>		<b>230</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

<sup>33</sup> Das ist die Anzahl der Wohnungen, welche zwischen 2021 und 2025 fertiggestellt werden; Projekte, die länger als bis zum Jahr 2025 dauern, sind anteilig eingerechnet.

<sup>34</sup> Vgl. bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2021.

<sup>35</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA, November 2020.

<sup>36</sup> Vgl. Wohnungsbedarfsprognose bulwiengesa AG, Frühjahr 2021, hier Ersatz-/Zusatzbedarf jährlicher Durchschnitt über alle 7 A-Städte hinweg 2021 bis 2025.

Vor allem wegen des steigenden Projektvolumens, aber auch durch die höheren Mieten und Preise sind die theoretischen Marktwerte<sup>37</sup> im Kölner Develop-and-Hold-Segment erkennbar gestiegen. Mit 22 Prozent Zuwachs ist dies einer der dynamischsten Märkte der A-Städte. Dennoch gehört Köln gemeinsam mit Stuttgart aufgrund seiner Marktgröße zu den A-Städten mit dem geringsten theoretischen Marktwert.

### Develop-and-Hold Wohnen Köln – Marktwerte Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	MARKTWERT 2021			EUR je qm	DURCHSCHN. WOHLNLAG	
	in Mio. EUR	Veränderung 2020-2021*			2021	2020
Genossenschaft	650	289		5.200	4,69	4,40
Kirchlich	50	9		6.100	5,50	5,50
Öffentlich	360	-156		4.200	3,75	3,19
Privat	630	332		6.100	5,18	5,28
Andere	-	-78		-	0,00	4,86
<b>Gesamt</b>	<b>1.690</b>	<b>397</b>		<b>5.300</b>	<b>4,63</b>	<b>4,86</b>

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

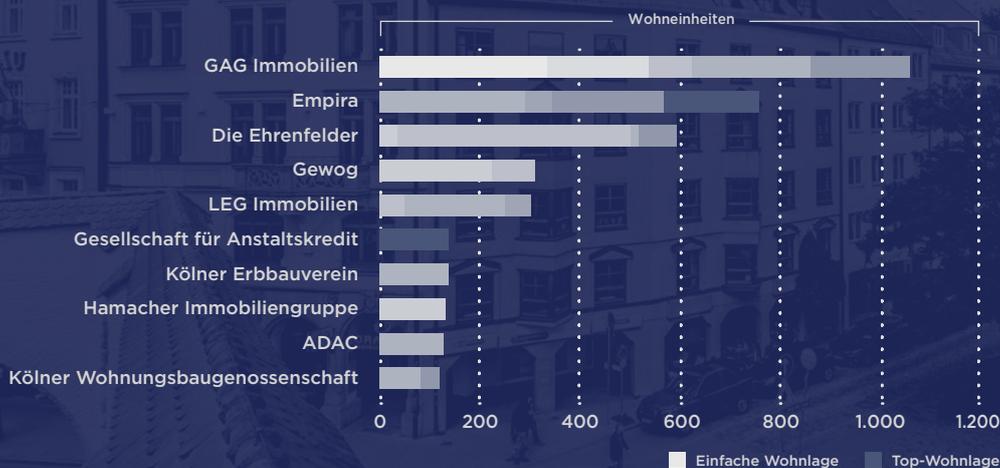
In Köln ist der mit Abstand wichtigste Akteur im Develop-and-Hold-Segment weiterhin die GAG Immobilien, ein börsennotiertes Unternehmen, welches mit deutlich mehr als 80 Prozent in Hand der Stadt Köln ist und deshalb unter die Kategorie „öffentlicher Akteur“ fällt. Ihr größtes Projekt ist der „Butzweilerhof“ (drei Baufelder, insgesamt ca. 400 Wohnungen). Allein mit der nun schon drei Jahre zurückliegenden Fertigstellung des „Sürther Felds“ sowie des „Clouth-Areals“ verliert die GAG diesmal mehr als 200 Wohnungen in der aktuellen Analyse und erreicht nicht mehr das Volumen aus dem vergangenen Studienjahr. Allerdings hat das Unternehmen noch einige Projekte in der zeitnahen Pipeline, die momentan noch nicht berücksichtigt werden können, sodass dieser Rückgang vermutlich zügig ausgeglichen werden wird.

An zweiter Position steht im Kölner Develop-and-Hold-Wohnsegment diesmal Empira. Das private Unternehmen hat mit dem Neuerwerb des „Ehrenfeldgürtels“ und dem dort geplanten Abriss mit Neubau sein Projektvolumen in Köln um 40 Prozent erhöht. Zusätzlich steht weiterhin mit dem bisher nur anteilig berücksichtigten Projekt „Die Welle“ diesem Unternehmen Potenzial für weiter steigende Projektvolumina zur Verfügung. Auch die Genossenschaft Die Ehrenfelder hat mit einer Komplettsanierung, einer Baulückenschließung, einem Neubauquartier und einem Abriss mit Neubau im Bestand nun erheblich mehr Projektfläche in der Studie als noch im vergangenen Jahr. Beide Unternehmen schließen somit langsam zur bisher dominierenden GAG im Ranking auf.

Die übrigen Akteure sind alle mit deutlich weniger Wohnungen am Markt vertreten. Vier der Top-10-Unternehmen sind Wohnungsgenossenschaften, fünf Unternehmen sind private Akteure. Darunter auch der ADAC, der im Kölner Stadtteil Zollstock in fünf Bauteilen mehr als 100 Wohnungen als bezahlbaren Wohnraum erstellen möchte.

<sup>37</sup> Details hierzu siehe Glossar.

### Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten Studienjahr 2021\* in Köln



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

#### 1.3.6 München

In der bayerischen Landeshauptstadt entstehen 16.200 Wohnungen im Develop-and-Hold-Segment,<sup>38</sup> das sind über 1.000 Wohnungen mehr als in der vorangegangenen Studie. München leistet im Develop-and-Hold-Segment fast doppelt so viel Wohnungsbau und -planung als das vergleichbar große Hamburg.

Dazu kommen weitere ca. 20.200 Wohnungen im klassischen Trading-Development<sup>39</sup>, welches an Projektvolumen im Vergleich zur vorigen Studie verloren hat (minus 3.800 Wohnungen), denn auch und gerade im teuren München weichen die klassischen Projektentwickler auf das Umland aus. Gemeinsam entstehen so jährlich 7.200 Wohnungen, 600 weniger jährlich als bisher berechnet. Mit diesem Projektvolumen wird weiterhin nicht der Wohnbedarf von ca. 8.900 Wohneinheiten<sup>40</sup> jährlich für München gedeckt.

Wir hatten schon in der vorigen Studie darauf hingewiesen: Im Münchener Develop-and-Hold-Wohnsegment spielen die großen städtischen Entwicklungsareale eine wichtige Rolle als Quelle für neue Grundstücke. Über eine strikte Konzeptvergabe der Grundstücke durch die Stadt München kann diese hierbei sehr stark regulatorisch handeln. Der Anteil der öffentlichen Akteure an den Wohneinheiten in Bau beziehungsweise Planung ist entsprechend hoch (64 Prozent). Größere Projekte sind unter anderem „Hybrid.M“ der Stadtwerke München und die Wohnanlage für Staatsbedienstete im südlichen Oberwiesefeld von Stadibau.

Aber auch die privaten Unternehmen sind in München durchaus aktiv im Develop-and-Hold-Wohnsegment (21 Prozent) und haben neue Projekte an den Markt gebracht. Deutsche Wohnen zum Beispiel entwickelt nun nach Übernahme des Projekts von Isaria das „Hofmark“ für den

<sup>38</sup> Das ist die Anzahl der Wohnungen, welche zwischen 2021 und 2025 fertiggestellt werden; Projekte, die länger als bis zum Jahr 2025 dauern, sind anteilig eingerechnet.

<sup>39</sup> Vgl. bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2021.

<sup>40</sup> Vgl. Wohnungsbedarfsprognose bulwiengesa AG, Frühjahr 2021, hier Ersatz-/Zusatzbedarf jährlicher Durchschnitt über alle 7 A-Städte hinweg 2021 bis 2025.

Eigenbestand, Dawonia hat das Quartier „Am Dülferanger“ neu als Planung kommuniziert. Umtriebig mit neuen Projekten sind auch die Genossenschaften. Neue Projektflächen wurden unter anderem am „Kreativquartier“ von diesen aktiviert. Die Wohnungsbaugenossenschaft Wagnis hat am Germeringer Weg mehr als 100 Wohnungen neu in Planung. Durch diese Neuplanungen hat sich der Anteil der Genossenschaften an den Projektplanungen in München deutlich erhöht – von drei Prozent auf mehr als acht Prozent.

### Develop-and-Hold Wohnen München – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNEINHEITEN ABSOLUT			
	Ist 2021 <sup>1</sup>		Veränderung 2020-2021*	
			absolut	
<b>Genossenschaft</b>				
Im Bau	440		180	
Planung konkret	840		620	
	<b>1.280</b>		<b>800</b>	
<b>Kirchlich</b>				
Im Bau	-		-110	
Planung konkret	90		-20	
	<b>90</b>		<b>-130</b>	
<b>Öffentlich</b>				
Im Bau	5.290		200	
Planung konkret	5.660		1.150	
	<b>10.950</b>		<b>1.360</b>	
<b>Privat</b>				
Im Bau	1.470		-140	
Planung konkret	1.990		420	
	<b>3.460</b>		<b>280</b>	
<b>Andere</b>				
Im Bau	-		-770	
Planung konkret	420		-250	
	<b>420</b>		<b>-1.010</b>	
<b>Gesamt</b>				
Im Bau	7.200		-630	
Planung konkret	9.000		1.920	
	<b>16.200</b>		<b>1.290</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Mit seinen hohen Mieten und Preisen hat München im Vergleich zu den übrigen A-Städten einen auffällig hohen durchschnittlichen theoretischen Marktwert<sup>41</sup> je Quadratmeter. Die Grenze von 10.000 Euro je Quadratmeter hat bisher nur München erreicht. Die einzelnen Akteursgruppen liegen sehr einheitlich auf oder sogar über diesem Niveau. Lediglich die Genossenschaften haben einen etwas geringeren und die privaten Unternehmen einen höheren Durchschnittswert. Da die theoretischen Marktwerte je Quadratmeter wieder deutlich angestiegen sind, konnte München trotz leicht rückgängiger Projektvolumina den monetären Gesamtwert erhöhen.

<sup>41</sup> Details hierzu siehe Glossar.

## Develop-and-Hold Wohnen München – Marktwerte Studienjahr 2020\* je Akteurstyp

	MARKTWERT 2021			EUR je qm	DURCHSCHN. WOHNLAGE	
	in Mio. EUR	Veränderung 2020-2021*			2021	2020
Genossenschaft	860	517		9.100	3,82	4,95
Kirchlich	70	-153		11.900	4,50	6,40
Öffentlich	7.910	927		10.100	4,21	4,73
Privat	2.640	295		11.500	4,77	4,88
Andere	320	-976		10.000	4,50	5,62
<b>Gesamt</b>	<b>11.810</b>	<b>611</b>		<b>10.400</b>	<b>4,32</b>	<b>5,62</b>

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Die große Bedeutung der öffentlichen Akteure im Develop-and-Hold-Wohnsegment in München ist auch im Ranking der Top-Akteure zu sehen. Die ersten vier Positionen bleiben bei den städtischen (Gewofag, GWG, Stadt München) und staatlichen (Stadibau) Wohngesellschaften. Auch die ebenfalls staatliche BVK sowie das der Stadt München zugeordnete Studentenwerk (Positionen fünf und sechs) sind öffentliche Akteure. Die Positionen sieben bis neun im Ranking sind dann mit Deutsche Wohnen, Dawonia und Vonovia/BUWOG mit privaten Unternehmen besetzt. Deutsche Wohnen hat sich mit der Übernahme einiger ehemaliger Isaria-Projekte am Münchener Markt platzieren können. BayernHeim wiederum auf Position zehn ist als landeseigene Wohnungsgesellschaft mit der „MCGraw-Kaserne“ und dem Projekt „Living Isar“ in München tätig und ein öffentlicher Akteur.

## Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten Studienjahr 2021\* in München



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

### 1.3.7 Stuttgart

In der baden-württembergischen Landeshauptstadt Stuttgart entstehen knapp 3.800 Wohnungen als Develop-and-Hold-Projekte<sup>42</sup>, das sind 1.200 Wohnungen mehr, als in der vorigen Studie erwartet wurden. Stuttgart gehört mit München und Berlin somit zu den Städten, die einen Zuwachs im Develop-and-Hold-Segment verzeichnet haben. Aus dem klassischen Trading-Development kommen weitere 3.200 Wohneinheiten hinzu. Sowohl im Develop-and-Hold-Segment als auch im Trading-Development handelt es sich dabei um den mit Abstand geringsten Wert der sieben deutschen A-Städte. Die so analysierten Entwicklungen in Stuttgart werden durch die geringe Fläche und die Kessellage der Stadt bestimmt. Ein nicht unerheblicher Teil der Wohnungsbautätigkeit findet im direkten Stuttgarter Umland statt. In Stuttgart allein entstehen durchschnittlich 1.400 Wohnungen, der tatsächliche Wohnungsbedarf in der Stadt selbst liegt bei 2.600 Wohnungen pro Jahr. Zwischen Angebot und Nachfrage besteht somit in Stuttgart ein deutliches Ungleichgewicht.

Stärkster Akteur in Stuttgart ist die städtische Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft (SWSG). Durch sie liegt der Anteil der Unternehmen der öffentlichen Hand im Stuttgarter Develop-and-Hold-Wohnungssegment bei 72 Prozent, was der höchste Anteil in den A-Städten ist. Die SWSG hat auch jüngst ihre Aktivitäten in der Projektentwicklung deutlich verstärkt

Develop-and-Hold Wohnen Stuttgart – Wohneinheiten nach Entwicklungsstatus Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	WOHNEINHEITEN ABSOLUT			
	Ist 2021*		Veränderung 2020-2021*	
			absolut	
<b>Genossenschaft</b>				
Im Bau	220		30	
Planung konkret	550		290	
	<b>770</b>		<b>320</b>	
<b>Kirchlich</b>				
Im Bau	90		90	
Planung konkret	140		-10	
	<b>230</b>		<b>80</b>	
<b>Öffentlich</b>				
Im Bau	340		-80	
Planung konkret	2.340		920	
	<b>2.680</b>		<b>850</b>	
<b>Privat</b>				
Im Bau	60		60	
Planung konkret	-		-130	
	<b>60</b>		<b>-70</b>	
<b>Andere</b>				
Im Bau	-		-	
Planung konkret	-		-10	
	-		<b>-10</b>	
<b>Gesamt</b>				
Im Bau	730		120	
Planung konkret	3.020		1.060	
	<b>3.740</b>		<b>1.170</b>	

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

<sup>42</sup> Das ist die Anzahl der Wohnungen, welche zwischen 2021 und 2025 fertiggestellt werden; Projekte, die länger als bis zum Jahr 2025 dauern, sind anteilig eingerechnet.

und damit maßgeblich zum Volumenzuwachs im Develop-and-Hold-Segment beigetragen. Die Wohnungsgenossenschaften stehen im Stuttgarter Develop-and-Hold-Segment, gemessen am Projektvolumen, an zweiter Stelle mit einem Anteil von 21 Prozent. Die privaten Unternehmen sind in Stuttgart im Develop-and-Hold-Segment kaum aktiv. Aktuell kommen nur zwei Prozent der Wohnungen in diesem Segment von privaten Unternehmen. Konkret handelt es sich hierbei ausschließlich um die Deutsche Wohnen, welche das Projekt „Rosenstein Trio“ von Isaria übernommen hat und nun eigenständig für den Bestand in Stuttgart entwickelt. Dort ist die gewerbliche Nutzung zwar im Vordergrund, es entstehen aber auch Wohnungen.

Auf Basis dieses Zuwachses im Projektvolumen und durch die generell gestiegenen Mieten und Preise ist der theoretische Marktwert<sup>43</sup> im Stuttgarter Develop-and-Hold-Segment ebenfalls gestiegen, und zwar bei fast allen Akteursgruppen. Eine Ausnahme bilden die privaten Unternehmen, deren in der vorigen Studie<sup>44</sup> schon geringes Projektvolumen nun nochmals rückläufig war. Nach München und Berlin werden in Stuttgart die höchsten theoretischen Marktwerte je Quadratmeter erzielt.

### Develop-and-Hold Wohnen Stuttgart – Marktwerte Studienjahr 2021\* je Akteurstyp

	MARKTWERT 2021		EUR je qm	DURCHSCHN. WOHLNLAG	
	in Mio. EUR	Veränderung 2020-2021*		2021	2020
Genossenschaft	320	161	5.600	4,04	3,79
Kirchlich	140	62	7.700	5,50	5,33
Öffentlich	1.040	344	5.900	4,10	4,16
Privat	20	-44	7.000	4,00	4,50
Andere	-	-4	-	0,00	4,00
<b>Gesamt</b>	<b>1.520</b>	<b>519</b>	<b>6.000</b>	<b>4,22</b>	<b>4,00</b>

\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

Das Develop-and-Hold-Wohnungssegment ist in Stuttgart sehr klein, die Projekte können derzeit nur dreizehn verschiedenen Akteuren zugeordnet werden. Dabei dominiert seit Jahren die SWSG, ein Wohnungsunternehmen der öffentlichen Hand, weiterhin deutlich das Segment, auch wenn sie jüngst geringfügig weniger Marktanteil hat. Neben ihr sind noch das Studentenwerk sowie das Siedlungswerk als Unternehmen der öffentlichen Hand im Ranking vertreten. Mit der Deutschen Wohnen ist in Stuttgart auch ein privates Unternehmen in den Top 10. Auf allen übrigen Positionen im Ranking sind Wohnungsgenossenschaften zu finden.

<sup>43</sup> Details hierzu siehe Glossar.  
<sup>44</sup> Develop-and-Hold-Studie by EMPIRA, November 2020.

### Develop-and-Hold Wohnen – Top-Akteure nach Wohneinheiten Studienjahr 2021\* in Stuttgart



\* Hierbei kumuliert je Studienjahr die Wohnfläche in den Projekten, die bis vier Jahre nach dem Studienjahr fertiggestellt werden.

## Kapitel 2

## Fokusthema – ESG und Wohnen

## 1. Nachhaltigkeit und ESG in der Immobilienwirtschaft – Motivation, Regularien, Veränderung – ein kurzer Überblick

**Nachhaltigkeit ist nichts Neues**

Das Thema Nachhaltigkeit ist nichts Neues, nicht für die Immobilienwirtschaft und gerade nicht in Deutschland, der eigentlichen Wiege des Nachhaltigkeitsbegriffs.<sup>1</sup> Im deutschen Immobilienmarkt ist Nachhaltigkeit in regulatorischen Vorschriften und Prozessen schon seit mehreren Jahrzehnten etabliert. Zu erwähnen sei beispielsweise, dass sich der Schutz der Umwelt als zentrales Leitmotiv des öffentlichen Baurechts schon seit 1976 im Baugesetzbuch (BauGB) findet und kontinuierlich ausgebaut wurde. Seit 1990 sind für größere Bauvorhaben Umweltverträglichkeitsprüfungen (UVP) notwendig. Geregelt ist die UVP ebenso wie die sie ergänzende Strategische Umweltprüfung (SUP) im Umweltverträglichkeitsprüfungsgesetz (UVPG). Seit 1994 ist mit Artikel 20a Umweltschutz als Staatsziel im Grundgesetz festgeschrieben.

Umwelt- und Klimaschutz ist außerdem in etlichen Gesetzen zum Thema Stromerzeugung und Energie zu finden: Das Energieeinsparungsgesetz gibt es in Deutschland schon seit 1977.<sup>2</sup> Der 2007 eingeführte Energieausweis<sup>3</sup> sowie die Verpflichtung zur Energieberatung und rechtliche Vorschriften zu Sanierung, Dämmung und auch zur Heizungsqualität<sup>4</sup> wirken sich zusätzlich direkt auf die Immobilienbranche aus. Auch etliche andere Gesetze beziehungsweise Gesetzesänderungen fördern nachhaltige Maßnahmen und Entscheidungen im Immobilienmarkt. Ein Beispiel ist das Wohnungseigentumsgesetz, durch dessen neueste Än-

derungen eine zügigere und einfachere Umsetzung von energetischen Sanierungen und ein Anspruch auf Einbau einer Ladestation für Elektrofahrzeuge ermöglicht wird, sowie das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), das 2000 in Kraft getreten ist und die Einspeisung regenerativer Energien in das Stromnetz reguliert.

Ein aktuell sehr häufig thematisiertes Gesetz zum Thema Nachhaltigkeit ist das 2019 in Deutschland erlassene Klimaschutzgesetz. Es basiert auf dem Pariser Klimaschutzabkommen der EU und legt für die Bereiche Verkehr, Landwirtschaft und Gebäude fest, wie viel Treibhausgase sie im Jahr ausstoßen dürfen. Damit sollen die nationalen Klimaschutzziele erreicht und die europäischen Zielvorgaben eingehalten werden. Ein Bestandteil dieses Gesetzes ist unter anderem die auch volkswirtschaftlich sehr relevant werdende CO<sub>2</sub>-Bepreisung. Sie galt bisher für Akteure der Energie- und energieintensiven Branchen<sup>5</sup> und erfolgte über den EU-Emissionshandel. Seit 2021 wird die Bepreisung auch in den Verkehr- und Gebäudesektor hineingetragen. Dies erfolgt über eine zusätzliche Abgabe auf alle fossilen Energieträger, die CO<sub>2</sub>-Emissionen verursachen (also Benzin, Diesel, Heizöl und Erdgas). Der aktuelle CO<sub>2</sub>-Preis definiert die Abgabenhöhe. Im Jahr 2021 beträgt er 25 Euro je Tonne<sup>6</sup> und wird in den kommenden Jahren sukzessive erhöht. Da die Abgabe zum Beispiel im Gebäudesektor auch an die Mieter weitergegeben wird, wird der CO<sub>2</sub>-Preis nicht nur direkt (Individualverkehr)

<sup>1</sup> Siehe z. B. hier: <https://www.bpb.de/apuz/188663/was-ist-nachhaltigkeit-dimensionen-und-chancen>

<sup>2</sup> Z. B. gibt es das Energieeinsparungsgesetz in Deutschland schon seit 1977. Es ist mittlerweile mit der Energieeinsparverordnung (EnEV) im Jahr 2020 zum Gebäudeenergiegesetz zusammengeführt (GEG) worden, das nun einen sparsamer Einsatz von Energie in Gebäuden einschließlich einer zunehmenden Nutzung erneuerbarer Energien verfolgt. Mit der Einführung der EnEV wurde schon 2002 ein Instrument zur Energie- und Klimaschutzpolitik in Deutschland geschaffen. Ein wesentliches energiepolitische Ziel der Bundesregierung war schon damals ein nahezu klimaneutraler Gebäudebestand bis zum Jahr 2050.

<sup>3</sup> 2007 in die Energieeinsparverordnung eingeführt.

<sup>4</sup> nach dem heutigen GEG.

<sup>5</sup> Das sind bisher gewesen Unternehmen aus dem Bereich Stromerzeugung, die Anlagen energieintensiver Industrien sowie der innereuropäische Luftverkehr.

<sup>6</sup> Das nationale Emissionshandelssystem (nEHS) startet 2021 mit einem Festpreissystem, das heißt, der Preis pro Tonne CO<sub>2</sub> ist fix und politisch festgelegt. Dabei werden Zertifikate an die Unternehmen, die Heiz- und Kraftstoffe in Verkehr bringen, verkauft. Die Kosten für die Zertifikate trägt dann der Brenn- und Kraftstoffhandel: Wenn Unternehmen Heizöl, Flüssiggas, Erdgas, Kohle, Benzin oder Diesel verkaufen, benötigen sie für jede Tonne CO<sub>2</sub>, welche die Stoffe im Verbrauch verursachen werden, ein Zertifikat als Verschmutzungsrecht.

Bund und Länder einigten sich im Vermittlungsausschuss auf einen CO<sub>2</sub>-Preis ab Januar 2021 von zunächst 25 Euro pro Tonne. Danach steigt der Preis schrittweise auf bis zu 55 Euro pro Tonne CO<sub>2</sub> im Jahr 2025 an.

sondern auch indirekt (über höhere Mietpreise) die privaten Haushalte und andere Unternehmen betreffen. Damit entfaltet diese Maßnahme eine starke Breitenwirkung.

### Neben Regularien auch Anreizsysteme

Ergänzt werden diese regulatorischen Anforderungen gerade im Gebäudesektor schon seit Langem durch Anreizmechanismen finanzieller Art. Sie galten bisher insbesondere für Investitionen im Wohnimmobiliensegment. Der Schwerpunkt solcher Förderungen liegt häufig auf der Optimierung der Energieeffizienz und Heizsystematik sowie des Stromverbrauchs einer Immobilie. Wichtig sind für den Immobilienmarkt die seit Jahrzehnten etablierten Förderungen seitens der KfW. Sie wurden im Juni 2021 neu geordnet und mit den Förderungen des Bundesamts für Wirtschaft und Außenkontrolle (BAFA) zusammengeführt. Inzwischen sind die Fördermittel im Rahmen des Förderprogramms „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ (BEG) auch bei der KfW abrufbar. Dabei wurden nicht nur die Förderungen erkennbar erhöht, sondern auch der Adressatenkreis wurde erweitert: Neben Wohngebäuden werden nun auch Nichtwohngebäude geför-

dert und mit der Zuschussförderung als Option können vermehrt auch kommunale und gemeinnützige Akteure die Förderung in Anspruch nehmen.

### Nicht nur ökologisch, sondern auch sozial nachhaltig

Die bisherigen Regularien und Anreizsysteme setzen – ganz im Sinne der Klimaproblematik – eindeutig den Fokus auf den ökologischen Bereich der Nachhaltigkeit. Allerdings sind durchaus auch soziale Aspekte im deutschen Immobilienmarkt schon seit Langem reguliert, auch wenn vielleicht die Verbindung zum Nachhaltigkeitsansatz nicht unmittelbar offensichtlich ist. Im Bereich der Wohnimmobilien gehören zum Beispiel die kommunalen Gesetze der sozial gerechten Wohnungspolitik dazu, die unter anderem vorgeben können, wie hoch der Anteil öffentlich geförderter Wohneinheiten bei Neubauprojekten ausfallen soll, und die dem Projektentwickler Investitionen in öffentliche Infrastruktur abverlangen können. Dazu gehören aber auch diverse mietrechtliche Regularien<sup>7</sup> und Regularien beispielsweise bezüglich der Innenraumqualität.<sup>8</sup>

#### Was ist eigentlich ESG?

##### Das Drei-Säulen-System der Nachhaltigkeit



In der Welt der Nachhaltigkeit ist eine dreidimensionale Betrachtung essenziell. In der Fachwelt ist dies als Drei-Säulen-System der Nachhaltigkeit bekannt. Diese drei Säulen umfassen neben der Ökologie auch die Bereiche Soziales und Ökonomie bzw. Unternehmertum. Die EU definierte dieses Modell 1997 explizit in ihrem Vertrag von Amsterdam und wies Nachhaltigkeit als wichtige Errungenschaft im Umweltschutz, in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft aus. Spätestens seit dem 2018 verabschiedeten EU-Aktionsplan für Marktanalyse, Strategie und Finanzierung gibt es die nun genutzte Abkürzung für den Nachhaltigkeitsansatz: ESG – Environmental, Social, Governance.

<sup>7</sup> Schon während des ersten Weltkriegs wurden in Deutschland über das „Mietnotrecht“ Vorschriften zu den Themen Kündigungsschutz, Miethöhenbegrenzung und behördliche Eingriffsbefugnisse zur Bekämpfung von Wohnungsleerstand erlassen. Aus diesen Notrechten und später sogar der Wohnungszwangswirtschaft entwickelte sich ab den 1960er-Jahren das soziale Mietrecht, überwiegend integriert in das BGB mit der Mietpreisbremse als jüngste Änderung.

<sup>8</sup> Z. B. in der Arbeitsstättenverordnung oder in den Richtwerten für Innenraumluft des Bundesumweltamts.

## Drei-Säulen-System der Nachhaltigkeit – heute ESG



\* hier die 6 Umweltziele gemäß der EU-Taxonomie

### Nachhaltigkeit auf europäischer Ebene

Mit dem Klimaschutzgesetz 2019 startete die Bundesregierung die Umsetzung diverser aktueller Abkommen und Regularien seitens der EU zum Thema Nachhaltigkeit. Dabei beschäftigt sich die EU schon seit mehreren Jahrzehnten intensiv mit den Problemen Klima- und Umweltschutz.<sup>9</sup> Ältere Beispiele, die insbesondere auch die Immobilienbranche betreffen, sind die Harmonisierung der Umweltverträglichkeitsprüfungen (ab 1985) sowie die Green-Buildings-Initiative der EU (2005).

Mit dem Grünbuch zur Corporate Social Responsibility (CSR) begann die EU dann 2001, Nachhaltigkeit auf Unternehmensebene zu bringen. Mit den dazu gefassten CSR-Richtlinien wurde 2014<sup>10</sup> Nachhaltigkeit auf Unternehmensebene konkretisiert und von ausgewählten Unternehmen im Kapitalmarkt eine nicht finanzielle Berichterstattung gefordert („Non-Financial Reporting Directive“, NFRD). Diese wurde vorerst wenig konkret definiert, die betroffenen Unternehmen konnten nationale, europäische oder internationale Rahmenwerke<sup>11</sup> nutzen oder sollten begründen, weshalb sie diese nicht nutzen.<sup>12</sup> Die CSR-Richtlinie wird deshalb derzeit<sup>13</sup> durch die Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung („Proposal for a Corporate Sustainability Reporting Directive“, CSRD) geändert, die verschiedene Defizite beheben soll und außerdem den Kreis der verpflichteten Unternehmen vergrößern wird.

Einen deutlichen Bedeutungsschub erhielt der europäische Nachhaltigkeitsansatz durch die Annahme des Pariser Klimaschutzabkommens und der Verabschiedung der UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung im Jahr 2015. Die in der UN-Agenda definierten 17 Ziele für eine nachhaltige Entwicklung, die SDGs<sup>14</sup>, bilden wiederum den Mittelpunkt des 2018 verabschiedeten EU-Aktionsplans zur „Finanzierung nachhaltigen Wachstums“<sup>15</sup>. Dieser Aktionsplan umfasst die Neu-

<sup>9</sup> Darüber hinaus spielen innerhalb der EU natürlich auch die Dimensionen soziale und ökonomische Nachhaltigkeit seit Langem eine Rolle und werden über verschiedene Richtlinien und Vorgaben mit modelliert.

<sup>10</sup> Die Umsetzung in nationales Recht erfolgte seitens des Bundestags 2017.

<sup>11</sup> Als Rahmen für eine systematische und fundierte Berichterstattung stehen verschiedene Standards zur Verfügung – je nach Branche, Größe und strategischer Zielrichtung. Der weltweit wichtigste Rahmen stammt von der gemeinnützigen Multi-Stakeholder-Initiative Global Reporting Initiative (GRI). Andere Standards sind z. B. der Deutsche Nachhaltigkeitskodex (DNK) sowie Mindeststandards seitens des UN Global Compact.

<sup>12</sup> Im Ergebnis war diese Richtlinie nicht zufriedenstellend. Informationen aus den Berichten wurden seitens der Nutzer als wenig relevant, häufig nicht verlässlich und in den seltensten Fällen vergleichbar kritisiert und waren damit ungeeignet, um nachhaltigkeitsbezogene Risiken bei Investitionen zu berücksichtigen. Außerdem schien das Adressatenfeld der verpflichteten Unternehmen zu klein. Im April 2021 wurde deshalb die Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung („Proposal for a Corporate Sustainability Reporting Directive“, CSRD) als Entwurfsvorschlag veröffentlicht. Sie gilt als Änderung der bestehenden CSR-Richtlinie, soll deren uneinheitliche Berichtserstellung harmonisieren und weitet den Kreis der berichtspflichtigen Unternehmen aus (ab 250 Mitarbeiter), unabhängig von einer Börsenlistung. Für sie soll es auch eine Prüfungspflicht geben.

<sup>13</sup> Der Prozess läuft noch.

<sup>14</sup> Sustainable Development Goals

<sup>15</sup> Dieser Aktionsplan will im Ergebnis definieren, welche wirtschaftlichen Tätigkeiten nachhaltig sind, und will Kapital zu nachhaltigen Investitionen lenken.

ausrichtung der Kapitalflüsse hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft, die Förderung, Nachhaltigkeit in das Risikomanagement einzubetten, und die Förderung von Transparenz und Langfristigkeit. Aus ihm entstanden und entstehen mehrere EU-Rechtsakte. Einige dieser Rechtsakte sind nun mittelbar und auch unmittelbar von deutlicher Relevanz für den Immobilienmarkt:

### Europäische Rechtsakte beeinflussen den Immobilienmarkt

Schon 2019 wurde seitens der EU die NFRD ergänzt durch die Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor („Sustainable Finance Disclosure Regulation“, SFDR).<sup>16</sup> Die betroffenen Unternehmen müssen nun erläutern, inwieweit bei ihren Produkten sowie im Unternehmen selbst Nachhaltigkeitsrisiken zu erwarten sind und inwieweit Nachhaltigkeitsaspekte in ihren Investmentprozessen eine Rolle spielen (nachteilige Nachhaltigkeitsauswirkungen bzw. PAIs<sup>17</sup>). Sie erhalten außerdem die Möglichkeit, ihre Produkte zu kennzeichnen, sofern sie gewisse Nachhaltigkeitsziele verfolgen (Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds) und die Pflicht, Produkte zu kennzeichnen, die dies nicht tun (Artikel-6-Fonds).<sup>18</sup> Mit der Kennzeichnung als Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds einher gehen allerdings besondere Transparenz- und Reportingpflichten. Die SFDR unterscheidet zwischen unternehmens- und produktbezogenen Transparenzpflichten, fordert eine Due-Diligence-Policy zur Nachhaltigkeit und deren Veröffentlichung sowie die Veröffentlichung der ökologischen und sozialen Merkmale von Unternehmen und Produkt. Detailliertere Angaben zu den relevanten Merkmalen und dem Prozedere sowie Umsetzungsvorschläge hierzu findet man in dem 2021 veröffentlichten Bericht zu den technischen Regulierungsstandards, den RTS<sup>19</sup>. Diese sollen helfen, bei Artikel-8- und Artikel-9-bezogenen Informationen harmonisiert zu präsentieren, und dazu beitragen, dass die zur Offenlegung verpflichteten Unternehmen auch relevante Informationen nennen. Dabei sind 14 verpflichtende Indikatoren und weitere 24 optionale Indikatoren (von denen zwei berichtet werden müssen) aufgelistet.<sup>20</sup>

2020 wurde ergänzend dazu die ökologische Taxonomieverordnung verabschiedet. Sie soll als Klassifikationssystem Kriterien definieren, die den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer

### Funktionsweise der Taxonomie



\*Klimaschutz, Anpassung an den Klimawandel, nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen, Wandel zu einer Kreislaufwirtschaft, Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung, Schutz und Wiederherstellung von Ökosystemen Biodiversität  
 \*\* OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, UN-Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, OAO-Leitprinzipien für grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit, internationale Charta der Menschenrechte, Einhaltung der technischen Bewertungskriterien

<sup>16</sup> Sie trat März 2021 in Kraft und gilt für Finanzmarktteilnehmer mit mehr als 500 Mitarbeitern ab Juni 2021 (unternehmensbezogene Informationen) bzw. für deren produktbezogene Informationen ab Dezember 2022.

<sup>17</sup> Gemäß Art. 4 SFDR, die sogenannten Principal Adverse Impacts on Sustainability (PAI).

<sup>18</sup> So erfordert die SFDR produktbezogene Transparenz bei der Bewerbung von Produkten durch deren ökologische und soziale Merkmale in vorvertraglichen Informationen (Produkte nach Art. 8 SFDR) und bei Bewerbung von Produkten als nachhaltige Investition mit positivem „Impact“ (Produkte nach Art. 9 SFDR). Man kann natürlich auch weiterhin nicht nachhaltig investieren mit entsprechender Erklärung dazu (Artikel 6 SFDR).

<sup>19</sup> Final Report on draft Regulatory Technical Standards RTS, 2. Februar 2021.

<sup>20</sup> Bezüglich des Immobilienbestands verpflichtend ist z. B. der Anteil an Immobilieninvestments, die in irgendeiner Art mit der Förderung, Erstellung oder dem Transport fossiler Brennstoffe zu tun haben, sowie der Anteil energieeffizienter Immobilien. Optional kann das Unternehmen zusätzlich die GHG-Emissionen, den Energieverbrauch, den Wasserverbrauch, den Anteil seltener Materialien für Neubau und Sanierungsmaßnahmen oder den Anteil bebauter Fläche ihres Immobilienbestands berichten.

Investition einheitlich ermitteln. Ausgewählte Unternehmen<sup>21</sup> müssen ab 2022 über den nachhaltigen („Taxonomie-konformen“) Anteil ihrer jährlichen Umsatzerlöse, ihrer Investitions- (CapEx) und ihrer Betriebsausgaben (OpEx) – also ihrer Wirtschaftstätigkeiten – berichten. Kurz zusammengefasst gilt eine Wirtschaftstätigkeit als nachhaltig, wenn sie (1) zu mindestens einem der insgesamt sechs in der Taxonomie definierten Umweltziele<sup>22</sup> beiträgt, ohne (2) eines der anderen Ziele erheblich zu beeinträchtigen (Do-Not-Significant-Harm- bzw. DNSH-Regel)<sup>23</sup>. Die Aktivität muss außerdem (3) die Mindestanforderungen hinsichtlich Governance und sozialen Kriterien (Menschenrechte, Arbeitsrechte) erfüllen.

Inwieweit eine Wirtschaftstätigkeit zu einem der Umweltziele beiträgt, regelt die Taxonomie durch sogenannte TSC, die Technical Screening Criteria. Momentan sind die TSCs vorerst für die ersten beiden Umweltziele (Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel) definiert. Über neun Wirtschaftssektoren hinweg liegen so aktuell etliche TSC vor. Für den Bau- und Immobilienmarkt relevant sind derzeit folgende TSCs:<sup>24</sup>

- Für Neubau:
  - Das Gebäude muss einen um mindestens 10 Prozent geringeren Energiebedarf als die nach geltendem Länderrecht geforderten Niedrigstenergiehäuser<sup>25</sup> aufweisen.
  - Wenn das Gebäude mehr als 5.000 Quadratmeter groß ist, müssen Gebäudedichte und Thermografie geprüft und das Treibhauspotenzial muss über den gesamten Lebenszyklus berechnet werden (Ökobilanz).
- Für (umfassende) Sanierung: Durch die Sanierung muss der Primärenergiebedarf des Objekts um mindestens 30 Prozent geringer ausfallen oder alternativ wird das nationale Recht zur Umsetzung der EU-Gebäude-RiLi eingehalten. In Deutschland muss dann also eine „grundlegende Renovierung“ im Sinne des GEG<sup>26</sup> erfolgen.
- Für einzelne energetische Maßnahmen werden alle Maßnahmen zur Gebäudehüllendämmung berücksichtigt, auch der Austausch von Fenstern, Erneuerung der Heizungsanlage sowie die Installation erneuerbarer Energietechnologien. Als nachhaltig gelten aktuell einzelne Renovierungsmaßnahmen<sup>27</sup>, die Installation von regenerativen Energieträgern<sup>28</sup> vor Ort sowie wissenschaftliche und technische Beratungstätigkeiten.
- Für Ankauf und spätere Bestandhaltung gelten folgende Regelungen:
  - Gebäude, die ab dem 01.01.2021 errichtet wurden, müssen die Neubaukriterien erfüllen.
  - Alle anderen Gebäude müssen Energieeffizienzklasse A erfüllen oder zu den besten 15 Prozent des nationalen beziehungsweise regionalen Bestands gehören.<sup>29</sup>
  - Bei großen Nichtwohngebäuden<sup>30</sup> muss der Energieverbrauch laufend geprüft und dokumentiert werden.

<sup>21</sup> Das sind Unternehmen, die verpflichtet sind, eine nicht finanzielle Konzernklärung bzw. Konzernbericht zu veröffentlichen.

<sup>22</sup> Siehe Artikel 9 Taxonomieverordnung, dazu gehören Klimaschutz, Anpassung an den Klimawandel, nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen, Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling, Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung, Schutz gesunder Ökosysteme.

<sup>23</sup> Siehe Artikel 17 der EU-Taxonomieverordnung.

<sup>24</sup> Siehe Taxonomy Report: Technical Annex, March 2020, Abschnitt 8, S. 367ff. Dabei ist zu beachten, dass die Taxonomie weiterhin im Wandel ist. Es werden weitere Umweltziele mit Kriterien hinterlegt, es laufen Überlegungen, inwieweit soziale Kriterien messbar sind und auch die schon ausgewiesenen Kriterien stehen weiterhin in Diskussion.

<sup>25</sup> Für Deutschland sind das KfW 75 bzw. KfW 55 ab 2023.

<sup>26</sup> Gebäudeenergiegesetz; das wären dann eine neue Heizung und die Sanierung von mindestens 20 Prozent der Gebäudehülle.

<sup>27</sup> Z. B. Installation von Energie-/Wärmespeichern, Einbau energieeffizienter Türen und Fenster, Verbesserung der Außendämmung, Errichtung von Ladestationen für Elektrofahrzeuge etc.

<sup>28</sup> Photovoltaikanlagen, Windräder

<sup>29</sup> Hierzu allerdings fehlen derzeit noch nutzbare Vergleichsdaten!

<sup>30</sup> Mit Heizungs-/Lüftungs-/Klimatechnik von mehr als 290 Kilowatt Anlagenleistung.

Ebenfalls für den Gebäudesektor relevant sind ein Teil der DNSH-Kriterien: So müssen während der Bauphase und in der Betriebsphase die Verunreinigung von Wasser sowie die nicht nachhaltige Nutzung von Wasser vermieden werden. Dazu gehört beispielsweise die Einhaltung einer maximalen Wasserdurchflussmenge bei typischen Sanitärinstallationen. Ebenso zu vermeiden ist eine nicht ausreichende Nutzung von Ressourcen beim Bauen. Dazu gehört eine hohe Recyclingquote (mindestens 70 %) des anfallenden Bauabfalls. Potenziell kontaminierte Grundstücke müssen außerdem untersucht werden.

Mit den bisherigen TSC ist die Taxonomie noch nicht vollständig. Zu den übrigen Umweltzielen werden in den kommenden Monaten weitere TSC aufbereitet. Zusätzlich ist derzeit eine soziale Taxonomie in Diskussion, um auch das S in ESG zu bedienen. Die Taxonomie ist also noch im Wandel.

#### ESG-Aktivitäten im Wohnsegment der EMPIRA-Gruppe

Die EMPIRA Gruppe verfolgt den Anspruch, sowohl sozial und ökologisch verantwortlich als auch wirtschaftlich langfristig erfolgreich zu agieren, und damit höchsten Nachhaltigkeits- und ESG-Anforderungen gerecht zu werden. Das bedeutet zum einen, dass sich das Unternehmen nachhaltigen Zielen und nachhaltigem Handeln verpflichtet sieht. Zum anderen werden bei einem Großteil der Anlageprodukte sowie bei den meisten Projektentwicklungen ESG-Strategien verfolgt bzw. Nachhaltigkeitskriterien beachtet. Highlights sind unter anderem:

- Der Develop-and-Hold-Wohnimmobilienfonds „Empira Residential Invest“ (ERI) wird als Artikel-8-Fonds gemäß EU-Offenlegungsverordnung zertifiziert. Damit werden bei den Wohnprojektentwicklungen sowohl auf Objektebene höchste Ansprüche an ökologische und soziale ESG-Komponenten verfolgt als auch bei der Wahl der Investitionsstandorte.
- Das Unternehmen hat insgesamt mehr als 3.000 Wohneinheiten mit mehr als 200.000 m<sup>2</sup> Wohnfläche entwickelt – und damit einen wertvollen Beitrag zur dringend benötigten Schaffung von Wohnraum geleistet.
- In diesem Zusammenhang wurden auch jeweils rund 200 Kita-Plätze sowie E-Ladesäulen und geförderte Wohnungen geschaffen.

#### Auf deutscher Ebene könnten die seitens der EU angestoßenen Regularien schärfer ausfallen

Auf deutscher Ebene ist derzeit die BaFin der Meinung, die Vorgaben seitens der EU bezüglich der Berücksichtigung von Nachhaltigkeit seien teilweise zu vage.<sup>31</sup> Bezüglich der Umsetzung der Berichtspflicht im Rahmen der SFDR auf nationaler Ebene scheint die BaFin strengere Ansätze zu planen und arbeitet an einem eigenen Leitfaden:<sup>32</sup> Um eine Anlage als nachhaltig bezeichnen zu dürfen, müssten zum Beispiel mindestens 75 Prozent der Investitionen in nachhaltige Vermögensgegenstände investiert sein. Dabei müssen Grenzwerte bei bestimmten Branchenanteilen eingehalten und Umweltziele verfolgt sowie die DNSH-Kriterien eingehalten werden.

Im sozialen Bereich ist noch das Lieferkettengesetz zu erwähnen, das im Juni 2021 verabschiedet wurde.<sup>33</sup> Im europäischen Vergleich sind noch nicht alle Länder bei diesem Thema regulatorisch so weit vorangeschritten.

<sup>31</sup> So gibt es das „Merkblatt zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken“ seitens der BaFin, in dem die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken in der Risikoabschätzung als verpflichtend definiert wird und eine Anleitung integriert ist, die beschreibt, wie Unternehmen Nachhaltigkeitsrisiken zukünftig berücksichtigen sollten.

<sup>32</sup> Stand: August 2021

<sup>33</sup> Es verpflichtet demnächst Großunternehmen zu prüfen und dokumentieren, inwieweit sich die Tätigkeiten entlang ihrer Wertschöpfungsketten nachhaltig auf international anerkannte Arbeitnehmerrechte und Umweltstandards auswirken. Ist dies der Fall, müssen die Unternehmen Gegenmaßnahmen ergreifen, sonst drohen Strafzahlungen.

## Interview mit Johannes Kreißig DGNB

Johannes Kreißig ist geschäftsführender Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen. Die DGNB wurde 2007 als Non-Profit-Organisation gegründet und ist Marktführerin in Deutschland bei der Zertifizierung von nachhaltigen Gebäuden. Im Interview erläutert Johannes Kreißig, wie sich die jüngsten EU-Regularien auf die Zertifizierungssysteme der DGNB sowie die Anforderungen an Wohnimmobilieninvestments auswirken.



**Herr Kreißig, die DGNB hat jüngst eine ESG-Verifikation in ihrem Zertifikatssystem eingeführt und damit auf die zunehmenden EU-Regularien reagiert. Was wird die Verifikation zusätzlich bringen?**

Die klassischen Nachhaltigkeitszertifikate umfassen ein breites Spektrum an Nachhaltigkeitsthemen, diese werden nicht alle in der neuen EU-Taxonomie adressiert. Gleichzeitig ist heutzutage noch nicht jedes zertifizierte Objekt unbedingt EU-taxonomekonform. Einfach weil die Inhalte noch nicht vollständig harmonisiert sind. Die ESG-Verifikation der DGNB fokussiert sich deshalb konkret auf die Inhalte der EU-Taxonomie. Denn auch wenn es derzeit noch nicht gefordert wird: Wir gehen davon aus, dass der Markt in absehbarer Zeit nach geprüften Informationen fragen wird. Die Bestätigung des Kreditnehmers oder des Finanzinstituts zum Beispiel ohne neutrale Prüfung wird dann nicht ausreichen. Diese neutrale Prüfung bietet die ESG-Verifikation, die übrigens auch unabhängig von einer Zertifizierung beauftragt werden kann.

**Wie bewusst ist Ihrer Erfahrung nach insbesondere den Wohnprojektentwicklern aktuell die Bedeutung von ESG?**

Der deutsche Wohnprojektentwicklermarkt ist ein sehr inhomogener Markt. Wenn man es mit institutionellen und

dabei vielleicht auch internationalen Investoren, mit privaten Bestandhaltern als Endabnehmer zu tun hat, sind Nachhaltigkeitszertifizierungen bei Projektentwicklungen eigentlich ein „No-Brainer“, sie gehören einfach dazu. Schon vor einigen Jahren haben sich auch einige private Wohnungsunternehmen intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigt. Je internationaler dabei die Unternehmen aufgestellt waren, umso früher beschäftigten sie sich mit dem Thema, während man damals am deutschen Wohnimmobilienmarkt sich noch ausschließlich auf die Förderungslandschaft konzentrierte. Heutzutage kommt Nachhaltigkeit bei den privaten Wohnbestandhaltern zunehmend an. Demgegenüber sind Nachhaltigkeit und grüne Zertifizierungen als Thema bei Wohnungsgenossenschaften oder anderen öffentlichen Wohnbestandhaltern oft noch nicht wirklich präsent. Hierbei gilt es, noch einige Aufklärungsarbeit zu leisten und die zunehmende Relevanz des Themas für das Reporting hervorzuheben. Denn reportingpflichtig werden demnächst auch solche Unternehmen sein.

**Ist Nachhaltigkeit im Wohnsegment also schon jetzt ein Gütesiegel, das Endinvestoren fordern?**

Definitiv ja. Auf der institutionellen Seite wird dies seitens der Endinvestoren durchaus schon gefordert. Soweit die

derzeitige Informationslage das zulässt, wird dabei auch EU-Taxonomiekonformität gefordert.

**Welche Rolle spielen die Endnutzer/Kleinanleger in diesem Segment? Wird auch diese Gruppe einen Druck Richtung „nachhaltig kaufen“ spüren?**

Das wird so kommen. Die Unternehmen, die diese Klientel fremdfinanzieren, agieren hierbei schon: Wir sind aktuell zum Beispiel in Gesprächen mit Bausparkassen, um diese bei ihren Prüfprozessen der Kleinkredite bezüglich der Taxonomieklassifikation zu unterstützen. Sobald diese Endkunden wahrnehmen, dass sie bei solchen Produkten eine günstigere Fremdfinanzierung erhalten, wird das den Markt noch einmal erheblich verändern.

**Ein Blick zur in der Konsultation befindlichen sozialen Taxonomie: Ist es eine wirkliche Option für eine nachhaltige Projektentwicklung, die geforderte Quote des sozialen Wohnens zu überschreiten?**

Da bin ich ein bisschen ambivalent. Denn ohne dass beispielsweise die Bezahlbarkeit geklärt ist, werden manche Zielsetzungen der sozialen Taxonomie nicht umsetzbar sein. Natürlich sind die Grundprinzipien zum S in ESG Pflicht und nicht verhandelbar. Man kann aber nicht alle sozial relevanten Themen in die soziale Taxonomie hineinprojizieren, die Anforderungen wären so nicht mehr auflösbar. Ich bin der Meinung, wir müssen grundsätzlich Sozialpolitik auch als Sozialpolitik umsetzen und zum Beispiel betroffenen Haushalten direkt finanzielle Unterstützung zur Verfügung stellen, um sich am freien Wohnungsmarkt versorgen zu können. Immobilien können nicht alle Themen abfangen, das kommuniziere ich schon seit Längerem auch in die politischen Kreise. Und dort wird zunehmend verstanden, dass ein zu viel an

sozialen Erwartungen letztendlich dazu führt, dass nichts passiert.

**Welche Merkmale sollten Ihrer Meinung nach Wohnprojektentwicklungen heutzutage unbedingt vorweisen, um den ESG-Anforderungen zu entsprechen?**

Erstens: Bei Wohnprojektentwicklungen müssen wir unbedingt alle Tätigkeiten zu Ende denken bezüglich der Anforderungen in 25 Jahren. Klimaneutralität muss unbedingt schon eingeplant werden. Das ist eine harte und konkrete Anforderung. Zweitens: Auf der Qualitätsseite müssen wir heute schon aufhören, Produkte zu verbauen, von denen wir wissen, dass diese problembehaftet sind, zum Beispiel in ihrer Recyclingfähigkeit. Auch wenn diese Produkte aktuell noch erlaubt und erwerbbar sind. „Circular Economy“ wird genauso wie Schadstoffbelastung als Thema bald stärker in den Vordergrund rücken. Die Entscheidungsprozesse müssen und werden angepasst werden, denn die Sensibilität zu diesen Themen steigt.

**Was denken Sie derzeit über die Debatte um „Stranded Assets“ im Zusammenhang mit den EU-Regularien und ESG?**

Mit der Berücksichtigung von ESG-Kriterien werden die grundsätzlichen Marktmechanismen sicher nicht außer Kraft gesetzt werden. Objekte in Top-Lagen in den großen Städten werden weiterhin auch auf Nachfrage treffen. Der Vermarktungsaufwand wird sich in solchen Fällen dann eben erhöhen und der Verkaufspreis wird dort vermutlich geringer ausfallen. Das ist in Märkten wie München aber noch erträglich, auch im Bestand. Anders sieht es in den vielen kleineren, weniger renditestarken Märkten aus. Dort kann im Bestand die eine oder andere Immobilie tatsächlich in Schwierigkeiten bei der Weiterveräußerung geraten. Bei Neubauprojekten wird man dagegen zukünftig, wie schon gesagt, sehr genau schauen müssen, ob nachhaltige Krite-

rien zu erfüllen sind, egal welche anderen Kriterien die Immobilie hat. Auch wenn diese Immobilien nicht alle gleich klimaneutral sein werden, muss man Konzepte haben, wie diese Gebäude zügig zukunftsfest gemacht werden können. Die Planungspraxis wird sich hierbei verändern, und das erwarte ich schon in sehr kurzer Zeit. Denn schon in absehbarer Zeit sind wir jenseits 2050.

**Worauf sollten Wohnbestandshalter besonders achten, wenn es um ESG-Konformität geht?**

Wohnbestandshalter haben in der Regel keine richtig zukunftsfesten Bestände. Die großen Unternehmen kennen diese Problematik, sie haben derzeit noch nicht überall Lösungen. Zum Thema Projektentwicklungen kaufen die großen Bestandshalter Projektentwickler

auf, die Grenze zwischen Entwickler und Bestandshalter verschwimmt. Dadurch kommen diese Wohnunternehmen an Projekte und können diese auf ein hohes, zertifizierbares Niveau heben, zum Beispiel DGNB Gold.

Auf der Bestandsseite fehlt hierfür momentan ein entsprechendes Instrument. Bei manchen Bestandshaltern fehlt es für passende ESG-Entwicklungen im Bestand an Transparenz in den eigenen Gebäuden, zum Beispiel zu den Wasser-, Heiz- und Energieverbräuchen. Hier ist die Politik gefordert, zu helfen und insbesondere die immer wieder aufkommende Datenschutzthematik zu klären. Ohne Daten kann nicht richtig gehandelt werden.

Das Interview führte Frau Ellen Heinrich (Hauptverantwortliche Studienleiterin bei bulwiengesa).

**2. Nachhaltigkeit im Wohnimmobilienmarkt – Situation für Projektentwickler und Bestandshalter**

**Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche nimmt Fahrt auf**

Mit den eben dargestellten Regularien werden insbesondere im Finanzmarkt mehr und mehr Unternehmen in die Pflicht genommen, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit zu befassen. Durch die Abhängigkeit des Immobilienmarkts vom Finanzmarkt sowie durch die zunehmende Reportingpflicht für verschiedenste Unternehmen entsteht mittelfristig auch für die übrigen Akteure in der Immobilienbranche Handlungsbedarf bezüglich Nachhaltigkeit beziehungsweise ESG:

- Fondsanbieter werden zumindest teilweise anders berichten und einkaufen müssen, sofern sie ihre Produkte der zunehmend nachhaltigen Nachfrage der institutionellen Endinvestoren anpassen wollen. Das wirkt über die mögliche Umsetzung von Artikel-8- und Artikel-9-Fonds bis in die Produktgestaltung hinein.
- Projektentwickler könnten zukünftig mit rückläufigem Käuferinteresse und mittelfristig wohl auch mit zunehmenden Risikoaufschlägen in der Fremdfinanzierung bei fehlender Nachhaltigkeit der Projekte zu tun haben. Dabei stehen sie derzeit einem Dilemma gegenüber: Durch die nachhaltige Ausrichtung entstehen ihnen Mehrkosten, entsprechende Preisaufschläge für die Käufer werden momentan aber noch nicht eindeutig kommuniziert und sind in den oftmals angespannten und hochpreisigen Immobilienmärkten auch aus sozialer Sicht nicht unproblematisch.

- Und natürlich werden sich gerade auch Asset- und Facility-Manager mit den zunehmenden Anforderungen an Transparenz und mit der Suche nach Optimierungspotenzial bezüglich der Nachhaltigkeit ihrer Objekte beschäftigen müssen. Das wiederum hat übrigens Anforderungen an Projektentwicklungen zur Folge (Stichwort Smart-Building, Gebäudeleittechnik). Außerdem sollte dadurch der Bedarf an Bestandssanierungen steigen.

Die Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Immobilien können neben den Kapitalgebern und den Käufern auch über die Endnutzer kommen. Im Wohnungsmarkt wären das beispielsweise Betreiber von Mikroapartments, die auch von der Berichtspflicht betroffen sein können.

Nicht zu vergessen ist: Das Thema Nachhaltigkeit wirkt auch über die EU-Regularien hinaus im Wohnimmobilienmarkt. Damit erweitert sich der Kreis der mit dem Thema beschäftigten Stakeholder. Für Wohnimmobilienprojekte ist eine sorgsame Stakeholder-Analyse hierzu deshalb empfehlenswert.

### Nachhaltigkeit ist über verschiedene Stakeholder bei einer Wohnprojektentwicklung relevant



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Viola Raddatz, „ESG ganzheitlich denken – Die wichtigsten Regularien für Immobilienunternehmen“, Vortrag bei Alasco, online verfügbar unter: <https://www.alasco.de/blog/video-esg-ganzheitlich-denken-die-wichtigsten-regularien-fuer-immobilienunternehmen/>.

### Nachhaltigkeit und Wohnimmobilien-Projektentwicklungen – aktueller Stand

Trotz der derzeitigen Entwicklungen scheint das Thema Nachhaltigkeit bei der Finanzierung insbesondere von Wohnprojektentwicklungen noch keine Auswirkungen zu haben: Nicht ESG-konforme Immobilien werden finanzierungsseitig noch nicht mit Risikoaufschlägen bedacht. Diese Entwicklung ist mittelfristig aber für den institutionellen Immobilienmarkt zu erwarten. Und auf längere Sicht könnten sogar Eigennutzer und Kleinanleger im Wohnimmobiliensegment mit höheren Risikoaufschlägen bei der Fremdfinanzierung zu tun haben.

Auf der institutionellen Kundenseite der Projektentwickler beschäftigen sich ausgewählte Kundengruppen schon heute intensiv mit ESG.<sup>34</sup> Passend zur schon gültigen Berichtspflicht auf Unternehmensebene und der zunehmenden Artikel-8-Produktgestaltung wird aktuell das Angebot vermehrt nach ESG-Merkmalen gescreent. Dieses Verhalten wird durch einen allgemeinen Trend

<sup>34</sup> Dabei sollte nicht unerwähnt bleiben, dass grundsätzlich Nachhaltigkeit schon seit vielen Jahren bei ausgewählten Unternehmen aus dem Finanzmarkt eine relevante Rolle spielt. Beispielfhaft erwähnt werden sollen hier aus dem Umfeld der Schweizer Traditionsbanken Bank J. Safra Sarasin AG sowie Pictet, Die Erste Asset Management (Österreich) oder in den USA Tempelton oder Pioneer.

institutioneller Anleger in Richtung Nachhaltigkeit<sup>35</sup> weiter verstärkt. Dabei ist das Wohnsegment besonders interessant. Die COVID-19-Krise hat dieses Segment schon stark in den Fokus rücken lassen. Die ESG-Thematik lässt Wohnimmobilien zusätzlich Aufmerksamkeit als potenzielles Investment erhalten, denn dort bietet der soziale Aspekt der Nachhaltigkeit interessante Umsetzungsmöglichkeiten.

Dabei sind im deutschen Markt gerade Wohnprojektentwickler bezüglich Nachhaltigkeit bisher eher zurückhaltend aktiv gewesen. Dies ist insbesondere der einerseits engen und andererseits heterogenen Nachfragesituation geschuldet. „Grüne“ Zertifikate zum Beispiel oder ein weiteres „mehr“ an nachhaltigen Tätigkeiten waren bisher nicht wirklich notwendig, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren. Außerdem stehen Endnutzer beziehungsweise Kleinanleger oder auch Family Offices dem Thema Nachhaltigkeit generell zwar aufgeschlossen gegenüber, sind bisher jedoch oftmals nicht bereit, hierfür einen Aufpreis zu zahlen, und interessieren sich durchaus noch für nicht ESG-ausgerichtete Assets.

Mit den Überlegungen bei ESG-konformen Immobilienprodukten einhergehend gibt es am Markt die Sorge um „Stranded Assets“, also unverkäufliche Gebäude. Es sollen in Furcht vor solchen Urteilen Projektentwicklungen vermieden werden, die zukünftig nicht mehr passend handelbar sein werden. In der Branche wird zwar keine absolute Nicht-Handelbarkeit solcher Immobilien erwartet, allerdings werden Abschläge im Kaufpreis gedanklich durchgespielt. Diese könnten insbesondere bei großen Objekten auch erkennbar höher ausfallen, denn gerade dort sind entsprechend ESG-sensible institutionelle Käufer relevant. Ob es eine – wie derzeit in der Branche diskutiert – Marktspaltung geben wird, ist noch zu beobachten. Dabei sollte nicht vergessen werden, dass bisher eine nachhaltige Ausrichtung oder gar eine Taxonomiekonformität weiterhin nur eines von mehreren Merkmalen eines Projekts ist.<sup>36</sup>

### **Soziale Komponenten und Impact-Investing bei Bestandshaltern**

Wohnbestandshalter haben den Vorteil, sich besonders intensiv mit der sozialen Dimension von ESG beschäftigen zu können beziehungsweise auch zu müssen. Dazu gehören als potenzielle Maßnahmen zum Beispiel die Zusicherung stabiler Mieten, die Bereitstellung sozialer Infrastrukturen und die Förderung sozialer Gemeinschaft und Integration im Wohnquartier. Auch wenn die offiziellen Kriterien der Taxonomie hierfür noch nicht feststehen, werden diese Ansätze eines sozial nachhaltigen Investments insbesondere in internationalen Märkten schon vermehrt genutzt. Endinvestoren positionieren sich beispielsweise gerne in den USA derzeit mit entsprechenden Impact-Investments und zielen auf die soziale Komponente von ESG.

Berücksichtigt man die Arbeits- und Freizeitbewegungen der Nutzer von Wohnprojekten, so rückt das Thema Quartier weiter in den Fokus und bietet unter den Schlagworten „kurze Wege“ und „gesparte Mobilität“ erhebliches Potenzial für eine nachhaltige Positionierung auch auf ökologischer Seite. Im Optimalfall befindet sich solch ein Quartier in zentraler städtischer Lage.

Das Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) sieht beispielsweise bezahlbares Wohnen ebenso wie nachhaltige Quartiersentwicklung als Zukunftsaufgabe für Impact-Investing. Mit einer gut durchdachten Quartierskonzeption sowie entsprechendem Quartiersmanagement können so Wirkungen auf Ebene der Zielgruppen sowie auf gesamtgesellschaftlicher Ebene erfolgen, und zwar umfassender als bei reinen Wohnprojekten.

<sup>35</sup> Hierbei spielen Imagegründe sowie die allgemeine gesellschaftliche Entwicklung zum Thema Nachhaltigkeit eine wesentliche Rolle.

<sup>36</sup> In Deutschland gelten – anders als in anderen EU-Ländern, z. B. den Niederlanden, – zurzeit noch keine „harten“ Regulierungen bei fehlenden Nachhaltigkeitskriterien, die eine Vermietung zukünftig unmöglich machen könnten.

## Interview mit Prof. Dr. Steffen Metzner

Der Immobilienökonom und Betriebswirt Professor Dr. Steffen Metzner MRICS ist Head of Research der Empira Group. In seiner jüngsten Studienpublikation ist er der Frage nachgegangen, wie sich Wohnungsneubau auf die Energie- und CO<sub>2</sub>-Bilanz des Wohnimmobilienbestands auswirkt. Im Interview erläutert er die wesentlichen Ergebnisse.



**Herr Prof. Dr. Metzner, Sie haben sich kürzlich in einer eigenen Studie mit dem Thema „Wohnungsneubau für einen nachhaltigen und energieeffizienten Gebäudebestand“ beschäftigt. Was sind hierzu Ihre wesentlichen Aussagen?**

Erstens: Die rahmengebenden Trends wie Wanderungsbewegungen, die Entwicklung der durchschnittlichen Fläche pro Kopf sowie der durchschnittlichen Haushaltsgröße werden in Zukunft in Europa einen weiteren Anstieg des Wohnraumbedarfs mit sich bringen.

Zweitens: Dieser zunehmende Wohnraumbedarf wird durch den Wohnungsbestand nicht abgefangen werden können – insbesondere nicht in den Metropolregionen. Neubau ist also unerlässlich.

Drittens: Neben den unbedingt notwendigen und passend umgesetzt auch effektiven Maßnahmen zur Verringerung des CO<sub>2</sub>-Footprints im Wohnungsbestand ist es unerlässlich, im notwendigen Wohnungsneubau Maßnahmen umzusetzen, die dort den CO<sub>2</sub>-Footprint reduzieren. Das sollte im optimalen Fall natürlich über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg erfolgen.

Viertens: Das Gute an diesen Neubaumaßnahmen ist: Die Hebelwirkung auf Projektebene zur Energieeinsparung wird bezogen auf die Kosten enorm sein, viel deutlicher als im Bestandssegment. Das gilt insbesondere für Deutschland, was überdurchschnittlich alte Bestandsgebäude hat.

Fünftens: Diese Maßnahmen können seitens privater Akteure im Wohnsegment

am besten umgesetzt werden, da dort mehr Kapital beziehungsweise Liquidität vorhanden ist als bei klassischen öffentlichen, gemeinnützigen oder genossenschaftlichen Unternehmen. Mit dem neuen GEG werden diese zwar nun leichter Förderungen aktivieren können. Die privaten Unternehmen können allerdings zusätzlich noch von der zunehmend ESG-ausgerichteten Nachfrage nach Investments seitens des Finanzmarkts profitieren.

**Heißt das, Wohnungsneubau ist nachhaltiger als Bestandssanierung?**

Das ist, wegen der geringeren direkt gemessenen CO<sub>2</sub>-Emissionen im Neubau, ganz eindeutig unsere Position! Die Studie analysiert ja vor allem die Scope-1-Effekte zur direkten CO<sub>2</sub>-Reduzierung, also die am schnellsten und besten messbaren Effekte. Beim Neubau beginnt die Umsetzung von ESG-Kriterien ganz konkret. Im Bestand dagegen ist dies meist nur anteilig und verzögert möglich – komplexe und kostenintensive Umbauprojekte einmal ausgenommen.

Natürlich wird die Beurteilung komplexer, wenn man die weiteren Scopes berücksichtigt. Es ist sicherlich richtig, dass Neubau kurzfristig einen schlechteren CO<sub>2</sub>-Footprint aufweist als die Sanierung eines in seiner Grundstruktur und Substanz noch akzeptablen Bestandsobjekts. Schlussendlich muss ein Investment in all seinen Dimensionen ökonomisch sinnvoll, effizient und umsetzbar sein. Was helfen uns ESG-kompatible Immobilien

in Entleerungsregionen? Die Frage nach Ersatz oder Ertüchtigung von älteren Beständen an grundsätzlich noch nachgefragten Standorten erinnert dagegen etwas an den Spatz in der Hand oder die Taube auf dem Dach.

Eine ganz zentrale Rolle wird auch der Kapitalmarkt spielen, der nach ESG-konformen Produkten verlangt. Hier wird Neubau gegenüber Bestandssanierungen klar im Fokus stehen, denn der direkt nachhaltige Effekt durch Energieeinsparung ist im Neubau fast doppelt so hoch wie bei einer Vollsanierung. Diese Kennzahlen sind Investoren wichtig.

**Sie sehen dabei gerade bei privaten Wohnungsunternehmen viel Potenzial, diese Anforderungen an den Wohnungsneubau umzusetzen?**

Ja, genau. Die notwendigen Maßnahmen beispielsweise für eine Zero-Carbon-Immobilie, ein „grünes“ Gebäude oder für eine „taxonomiekonforme“ Wirtschaftstätigkeit sind kostenintensiv. Dieses Kapital steht privaten Akteuren eher zur Verfügung als zum Beispiel den Unternehmen der öffentlichen Hand oder gar den vielen gemeinnützigen und genossenschaftlichen Wohnunternehmen. Es wäre deshalb sehr begrüßenswert, wenn diesen privaten Akteuren von politischer Seite her auch ein attraktiveres Umfeld

zur Schaffung von energieeffizienten Wohnungsneubauten geboten werden könnte.

**Wie könnte solch ein Umfeld Ihrer Meinung nach aussehen?**

Zum Beispiel könnten Grundstücke schneller beziehungsweise kostengünstiger an private Akteure gegeben werden. Die Baulandverfügbarkeit ist natürlich generell ein großes Problem und wäre ein starker Hebel, ebenso das Möglichmachen von effizientem Bauen, Nachverdichtung und schlanke Prozesse hier als Schlagwort. Fördermittel stehen allen Akteuren über das BEG-Programm ja nun schon umfassender zur Verfügung, was gut ist. Die Regularien beim Prototypeneinsatz neuer Materialien sollte man im Auge behalten, nicht dass diese „bremsend“ wirken. Im Bereich Mobilität wären flexiblere Ansätze zum Thema Stellplatz bei passendem Konzept sicher auch sehr wirkungsvoll, denn hiermit lassen sich schnell und auch mit nachhaltigem Effekt Kosten sparen. Die Kommunen sollten also offen sein für Neues, das wäre wichtig.

Das Interview führte Frau Ellen Heinrich (Hauptverantwortliche Studienleiterin bei bulwiengesa).

# Glossar und Erläuterungen

## Recherche und Grundgesamtheit dieser Analyse

In der dritten Develop-and-Hold-Studie by Empira werden das Volumen und die Entwicklung der Develop-and-Hold-Wohnprojektentwicklungen in den sieben deutschen A-Städten aufgezeigt und ausgewertet.

Die Grundgesamtheit der in dieser Studie analysierten Daten ist folgende:  
Alle im benötigten Datenbestand recherchierbaren Projekte

- mit Fertigstellung 2021 bis 2025
- mit Adresse innerhalb der (gemeindescharf abgegrenzten) A-Städte
- mit Projektgrundstück im Eigentum des gerankten Unternehmens
- die konkret in Planung sind oder schon in Umsetzung
- mit mindestens 1.000 Quadratmeter Wohnfläche
- die mindestens eine umfassende Sanierung sind (keine sogenannten Pinselsanierungen, keine Sanierungen bei laufendem Betrieb)

Über verschiedene Quellen recherchiert bulwiengesa zu diesen Projekten Daten zu den jeweiligen Akteuren, den geplanten Projektflächen, dem Entwicklungsstatus und Bauzeitraum, dem Standort und Projektnamen sowie schließlich auch zu der zu erwartenden Projektstrategie (Trading-Development oder Develop-and-Hold).

Speziell für diese Develop-and-Hold-Studie by Empira wurden die Akteure ab 5.000 Quadratmeter Wohnfläche in Entwicklung den Unternehmenstypen öffentlich, privat, genossenschaftlich, kirchlich oder sozial zugeordnet. Alle weiteren Akteure mit weniger Projektfläche sowie alle Projekte, deren Akteure nicht bekannt bzw. nicht 100%ig erkennbar sind, laufen in dieser Studie unter dem Akteurstyp „Andere“.

Speziell für diese Develop-and-Hold-Studie by Empira wurden außerdem die Wohnflächen der Projekte erfasst bzw. berechnet.

## Aussagefähigkeit dieser Analyse

Mit dieser Definition der Grundgesamtheit sowie des Stichtags bietet die Studie einen sehr guten Überblick zum Markt für Develop-and-Hold-Projektentwicklungen in Deutschland. Durch das stringente Vorgehen konnte eine valide Datenbasis entstehen. Dennoch sollten folgende Punkte bei der Interpretation berücksichtigt werden:

- In der Studie nicht enthalten sind Wohnprojekte unter 1.000 Quadratmetern, die meist durch kleinere Projektentwickler, Bauträger oder Privatpersonen initiiert werden.

- Die Differenzierung Trading-Development/Develop-and-Hold ist nicht immer eindeutig auf Projektebene umsetzbar. Neue Informationen, aber auch Strategieänderungen auf Projekt-/Unternehmensebene machen diese Zuordnung fließend.
- Die Definition der berücksichtigten Sanierungsprojekte schließt sogenannte Pinselsanierungen oder Restrukturierungen ohne größere Änderungen in der Bauqualität aus.
- Die erhebungstechnisch notwendige gemeindescharfe Abgrenzung „beschneidet“ in einigen A-Städten die funktionalen Wohnungsmärkte.

#### **Wie werden die Projekte im Ranking zugeordnet?**

Die Projekte wurden folgendermaßen im Ranking den Akteuren zugeordnet:

- Grundsätzlich werden hier ausschließlich alle Projekte mit Strategie Develop-and-Hold berücksichtigt, die die oben genannten Kriterien erfüllen.
- Die relevante Einheit für das Ranking sind die Wohneinheiten.
- Bei einem Joint Venture werden die Wohneinheiten paritätisch oder soweit bekannt in anderer Verteilung den jeweiligen Akteuren für das Ranking zugeordnet.
- Manche Akteure werden im Ranking zu einer Unternehmensgruppe zusammengefasst ausgewertet.
- Wichtig ist dabei: Das Grundstück muss im Eigentum des gerankten Unternehmens sein.

#### **Klassifikation der Standorte und räumliche Abgrenzung der Studie**

Die 127 RIWIS-Standorte wurden von bulwiengesa nach funktionaler Bedeutung für den internationalen, nationalen, regionalen, lokalen Immobilienmarkt in vier Klassen unterteilt.

- A-Städte: Wichtigste deutsche Zentren mit nationaler und zum Teil internationaler Bedeutung. In allen Segmenten große, funktionsfähige Märkte. Zum Beispiel: Büroflächenbestand (BGF) ab 5,0 Millionen Quadratmeter, Umsätze im langjährigen Mittel ab 100.000 Quadratmeter.
- B-Städte: Großstädte mit nationaler und regionaler Bedeutung. Zum Beispiel: Büroflächenbestand 1,5 bis 4,0 Millionen Quadratmeter, Umsätze über 35.000 Quadratmeter.
- C-Städte: Wichtige deutsche Städte mit regionaler und eingeschränkt nationaler Bedeutung, mit wichtiger Ausstrahlung auf die umgebende Region. D-Städte: Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland, geringeres Marktvolumen und Umsatz.

- D-Städte: Kleine, regional fokussierte Standorte mit zentraler Funktion für ihr direktes Umland, geringeres Marktvolumen und geringerer Umsatz.

Die Studie beschäftigt sich ausschließlich mit den A-Städten (gemeindescharf abgegrenzt).

### **Definition Trading-Development**

Als Trading-Development gelten Projekte, bei denen ein Projektentwickler als Zwischeninvestor für Projektentwicklungen vom Grundstückskauf (ggf. Kauf eines laufenden Projekts) bis zur Fertigstellung mit dem Ziel der Vermarktung auftritt. Er entwickelt dabei auf eigenes Risiko und auf eigene Rechnung.

### **Definition Develop-and-Hold**

Bei Projekten mit einer Develop-and-Hold-Strategie tritt ein Unternehmen als Zwischen- und Endinvestor der (eigenen) Projektentwicklungen vom Grundstückskauf bis zur Fertigstellung mit dem Ziel der Bestandshaltung auf. Er entwickelt dabei auf eigenes Risiko und auf eigene Rechnung und beabsichtigt, das Projekt in Bestand zu halten.

### **Definition Service-Development**

Als Service-Developer gelten Unternehmen, die als Dienstleister für Konzeptentwicklung, Beratungs-, Management- und Vermarktungsleistung tätig sind. Diese Unternehmen entwickeln dabei auf Risiko und Rechnung Dritter und können sowohl Trading-Developer als auch Investor-Developer bedienen. Akteure oder Informationen zu Service-Development-Projekten werden in der Studie nicht analysiert.

### **Unschärfen in der Zuordnung**

Mit dem vermehrten Aufkommen der sogenannten Forward-Deals, aber auch mit der zunehmenden Recherchetiefe ist die Frage nach der jeweiligen Projektstrategie heutzutage nicht mehr pauschal definierbar. Es geht letztendlich um Risikoverteilungen in der Projektphase. Über den Datenaustausch mit den Projektentwicklern im Zuge der Projektentwicklerstudie von bulwiengesa kann mittlerweile sehr gut auch die Strategiezuordnung geklärt werden. Dennoch ist auch hierbei immer mit einer gewissen Unschärfe zu rechnen, allein schon aus dem Grund, dass sich solche Projektstrategien täglich sowohl auf Projekt- als auch auf Gesamtunternehmensebene ändern können.

### **Erläuterungen zur Methodik theoretisches Marktwertmodell**

Für jedes der analysierten Wohnungsbauprojekte wird ein theoretischer Marktwert für das Jahr 2021 und für das avisierte Fertigstellungsjahr ermittelt. Dieser basiert auf den zur Verfügung stehenden Informationen zur Projektgröße (bezogen auf die Wohnfläche in Quadratmetern), einer aus der Wohnlagequalität abgeleiteten Marktmiete für Neubauwohnungen und dem Brutto-Vervielfacher für Neubauwohnungen:

*Input-Variablen: Projektgröße und Fertigstellungsjahr*

Die Projektgröße und das einbezogene Fertigstellungsjahr des Wohnbauvorhabens sind Ergebnis eines intensiven Researchprozesses, bei dem bulwiengesa Methoden des Desk-Researches

und eines Abgleiches dieser Informationen mit dem jeweiligen Akteur kombiniert.

*Input-Variablen: Projektgröße und Fertigstellungsjahr*

Die Projektgröße und das einbezogene Fertigstellungsjahr des Wohnbauvorhabens sind Ergebnis eines intensiven Researchprozesses, bei dem bulwiengesa Methoden des Desk-Researches und eines Abgleiches dieser Informationen mit dem jeweiligen Akteur kombiniert.

*Input-Variable: Wohnlagequalität*

Die Wohnlagequalität ist eine wichtige Einflussgröße auf Grundstücks- und Wohnungspreise sowie das lokale Mietpreisniveau. Dabei fließen Informationen zur städtebaulichen Einbindung, des soziodemografischen Umfelds sowie immobilienpezifische Kriterien, wie:

- Attraktivität (Fernumzugsvolumen),
- Räumliche Einbettung (Nähe zu Grünanlagen, Distanz zu Industrieflächen),
- Bauliche Struktur (Wohnungsgrößen Neubau/Bestand),
- Bevölkerungszusammensetzung des Wohngebiets (sozialer Status),
- microm-Statusvariablen (dominante Milieus, Typologie, Zahlungsindex),
- in das Berechnungsmodell der Wohnlagenqualität ein.

Unterschieden wird zwischen folgenden vier Hauptkategorien:

- Sehr gute Wohnlage(4): besonders imagerträchtige Innenstadtrandlagen und Villengegenden, sowie besonders begehrte Wohnlagen
- Gute Wohnlage(3): traditionell gefragte Wohnlagen, typischerweise urbane „In-Viertel“, ruhige Wohngegenden mit ausreichender bis guter Infrastruktur und positivem Image
- Durchschnittliche Wohnlage (2): Gebiete ohne die Mängel der einfachen und die Vorzüge der guten Lage
- Einfache Wohnlage (1): abgelegene Wohngebiete mit überwiegend geschlossener, stark verdichteter Bebauung, unzureichender Infrastruktur und/oder Nähe zu größeren Gewerbegebieten, Industriegebieten oder stark frequentierten Verkehrsachsen

Zwischen diesen Hauptkategorien liegen jeweils noch Übergangskategorien.

Die Wohnlagen liegen als Information sowohl auf Ebene der Baublöcke als auch auf Ebene der Stadtbezirke vor. Für Baublöcke ohne Wohnnutzung, mit überwiegend gewerblicher Nutzung, mit weniger als fünf Haushalten und/oder einem Grünflächenanteil von mehr als 80 Prozent wird keine Wohnlage ausgewiesen. Für die finale Ableitung der Wohnlagequalität wird ein aggregierter Wert der Wohnlagequalität auf Baublock- und Stadtbezirksebene gewählt. In den Fällen, in denen keine Wohnlagequalität auf Baublockebene vorliegt (bspw. bei neuen Quartiersentwicklungen) wird einzig der Wert der Wohnlagequalität des Stadtbezirks herangezogen. Die daraus resultierenden Wohnlagequalitäten liegen auf einer Skala von 2 (einfach) bis 8 (sehr gut) und sind in vorliegender Studie maßgeblich für die Ableitung marktüblicher Benchmarks für Neubaumieten und Vervielfacher.

*Input-Variable: Marktmiete*

Die Marktmiete für Neubauwohnungen ist abgeleitet aus der Definition, wie sie auch in der bulwiengesa-eigenen Datenbank RIWIS angewandt wird:

„Wohnungsmieten werden für Erstbezug (Neubau und Sanierung) und Wiedervermietung in Euro/Quadratmeter Wohnfläche ausgewiesen und gelten idealtypisch für eine Wohnung mit drei Zimmern mit ca. 65–95 Quadratmeter Wohnfläche und Standardausstattung. Da die Ausstattung und Größe standardisiert ist, stellt die Mietpreisspanne im Wesentlichen eine von der Lage bzw. dem Mikrostandort beeinflusste Variationsbreite dar. Die angegebenen Mieten sind Nominal-Werte. Erfasst werden die Mieten ohne Nebenkosten und ohne Berücksichtigung anderer Vergünstigungen. Es werden Minimal-, Maximal- und Durchschnittswerte jeweils für Erstbezug und Wiederbezug ausgewiesen. Minimal- bzw. Maximalmieten umfassen die untersten bzw. obersten 3–5 Prozent des Markts, aus denen ein Mittelwert gebildet wird. Sie entsprechen nicht der absoluten Top-Miete (als Ausreißer definiert). Durchschnittsmieten stellen den mittleren Wert über den definierten Gesamtmarkt dar.“

Diese Spanne der Marktmieten auf Teilraumbene wird auf die Wohnlagen interpoliert.

*Input-Variable: Vervielfacher*

Der Brutto-Vervielfacher basiert auf der marktüblichen Definition, wie sie auch in der bulwiengesa-eigenen Datenbank RIWIS angewandt wird. Demzufolge entspricht der Vervielfacher dem Kehrwert der Bruttoanfangsrendite.

„Bruttoanfangsrenditen verstehen sich als das Verhältnis von eingehenden Nettomieteinnahmen zum Kaufpreis, ohne Berücksichtigung von Nebenkosten (Instandhaltung, Erwerbsnebenkosten, Steuern und erkennbare nicht umlagefähige Kosten). Die Miete ist die erzielbare Miete im ersten Jahr (betrachtet zum Kaufzeitpunkt). Der Vervielfacher gilt für ein reines Wohnobjekt, ca. 20 Jahre, mindestens sechs Parteien, keine Paketverkäufe, kein(e) Erstbezug/Totalsanierung. Da Ausstattung und Größe standardisiert sind, stellt die Spanne im Wesentlichen eine von der Lage bzw. dem Mikrostandort beeinflusste Variationsbreite dar. Es wird ein Minimal-, Maximal- und Durchschnittswert ausgewiesen. Die Minimal- bzw. Maximalwerte umfassen die untersten bzw. obersten 3–5 Prozent des Markts, aus denen einen Mittelwert gebildet wird. Sie entsprechen nicht den absoluten Top-Vervielfachern (als Ausreißer definiert). Der durchschnittliche Vervielfacher stellt den mittleren umgesetzten Wert über den definierten Gesamtmarkt dar.“

Diese Spanne der Vervielfacher auf Teilraumbene wird auf die Wohnlagen interpoliert.

Die Ableitung von Vervielfachern für Neubau-Wohnobjekte erfolgt durch Addition von drei Jahresmieten auf den jeweiligen Vervielfacher für bestehende Wohnobjekte.

#### *Manuelle Justierung bei Apartmentprojekten*

Bei Projekten mit durchschnittlichen Wohnungsgrößen unterhalb von 40 Quadratmeter Wohnfläche wird die initial ermittelte Marktmiete angepasst, um der üblicherweise deutlich höheren Quadratmetermiete gerecht zu werden.

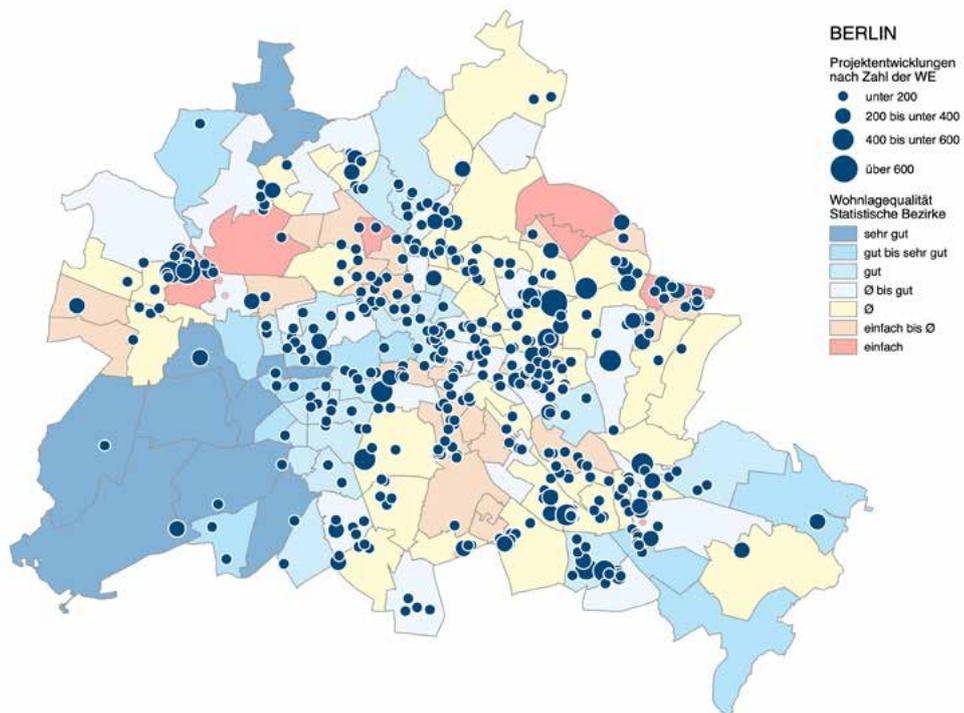
#### *Ergebnis: Theoretischer Marktwert je Wohnungsbauprojekt*

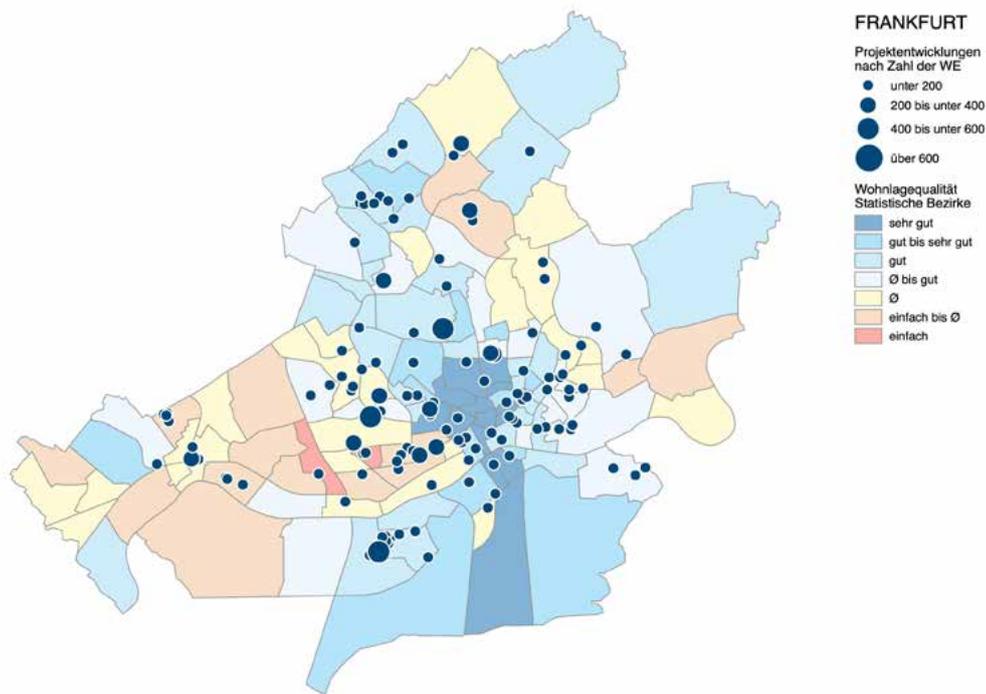
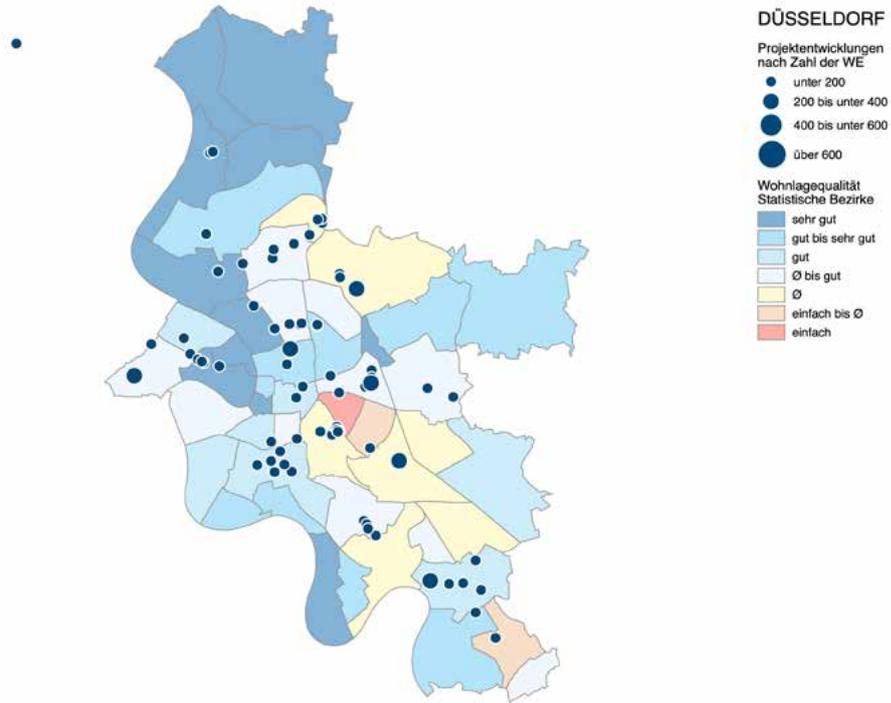
Als Ergebnis des beschriebenen Vorgehens steht für jedes der analysierten Wohnungsbauprojekte ein theoretischer Marktwert zum Zeitpunkt 2021 und zum jeweiligen Fertigstellungsjahr.

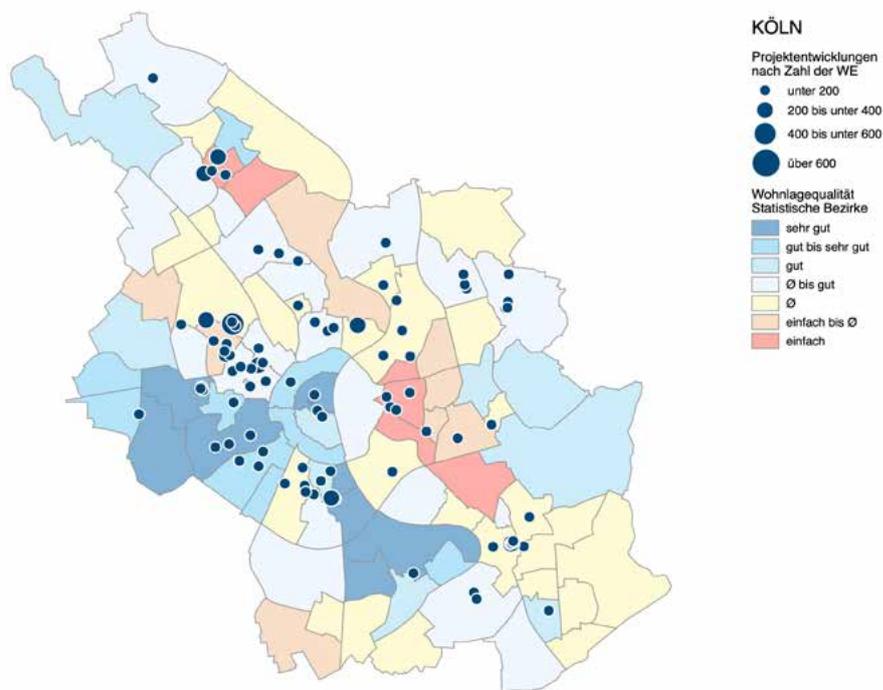
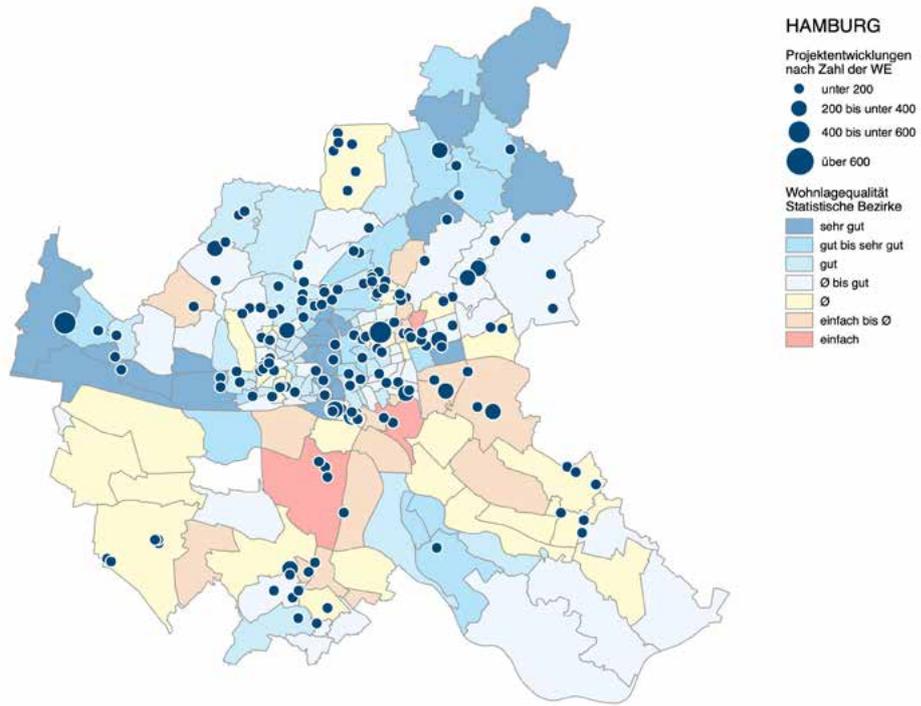
Bitte beachten: Da die Eingangsvariablen klassische Kennwerte für nicht geförderte Neubauwohnungen sind, darf dieser theoretische Marktwert nicht gleichgesetzt werden mit einem unternehmensspezifischen Kapitalwert o. ä.

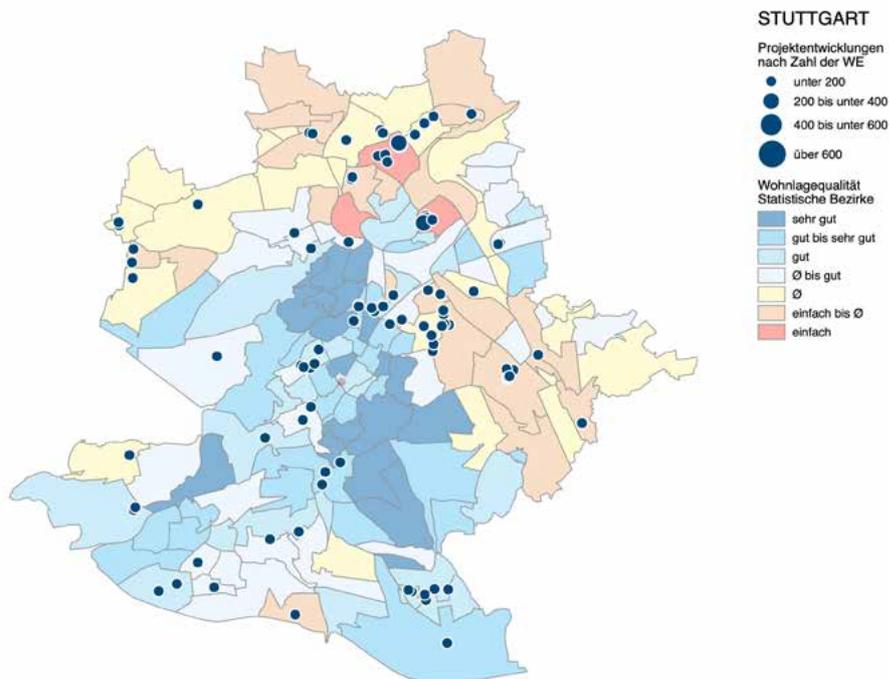
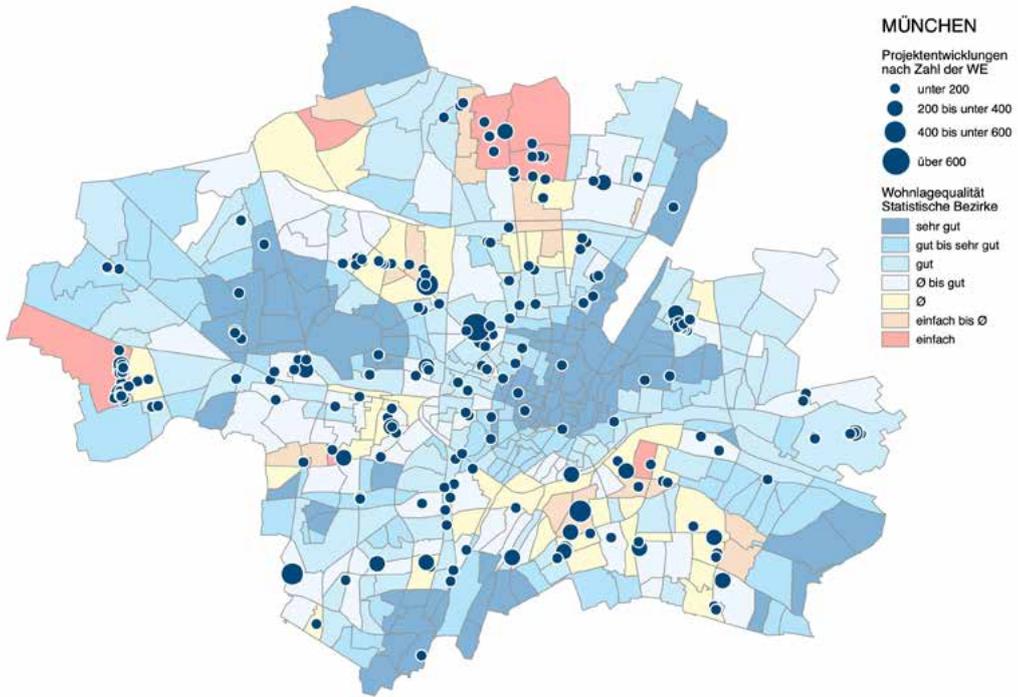
# Wohnlagequalität und Projektentwicklung aller sieben deutschen A-Städte

- Berlin
- Düsseldorf
- Frankfurt (Main)
- Hamburg
- Köln
- München
- Stuttgart











# Impressum



Empira AG  
Baarerstrasse 135  
6300 Zug  
Schweiz  
Telefon: +41 41 728 75 75  
Telefax: +41 41 728 75 79

[www.empira-invest.com](http://www.empira-invest.com)



bulwiengesa AG  
Wallstraße 61  
10179 Berlin  
Deutschland  
Telefon: +49 30 27 87 68-0  
Telefax: +49 30 27 87 68-68

[www.bulwiengesa.de](http://www.bulwiengesa.de)