

Thomas Zabel

TOWERS OF GERMANY

Wohnhochhäuser
in Deutschland

FBV

1. KAPITEL

Hoch hinaus: Einführung und Grundsätzliches

Sozialer Brennpunkt, Anonymität, Plattenbau und »weit weg vom Zentrum«, das waren jahrzehntelang die ersten Gedanken, die aufkamen, wenn man das Wort »Wohnhochhaus« hörte. Das miserable Image lag im krassen Gegensatz zur Gebäudehöhe. Doch seit Kurzem hat sich hier der Wind gedreht. Denn ein neuer Typus von Wohntürmen hat sich entwickelt – einer, der den modernen, weltläufigen Lebensstil seiner Bewohner in den Fokus rückt. Und dieses Versprechen tragen die aufragenden Immobilienprojekte bereits im Namen: Grand Tower, Grand Central Tower, Grandaire, Grand Central oder Le Grand sind nur einige Beispiele und Namen aktueller Vorhaben.

Die Entwicklung von Immobilien ist seit jeher von gesellschaftlichen Megatrends geprägt. So ist es auch bei Wohnhochhäusern, die der urbanen und sich verändernden Lebensart ihrer Bewohner gerecht werden. In einem verdichteten und komplexen Alltag möchten viele Menschen ihre kostbare Zeit nicht für Routineaufgaben rund um die Wohnung, sondern für sich selbst oder Begegnungen mit anderen Menschen aufwenden – und dies spiegelt sich auch in neuen, zumindest für Deutschland neuen, Wohnformen wider.

Zu diesen gesellschaftlichen Megatrends gesellen sich die Anforderungen einer modernen Stadtentwicklung: Die Flächen für Baugrund werden knapper und moderne Mobilitätskonzepte versuchen eine Antwort auf das wachsende Verkehrsaufkommen zu finden. Durch den industriellen Strukturwandel liegen innerstädtische Flächen brach, vor allem auch Bahngelände oft mitten in der Stadt, die sinnvoll genutzt werden könnten.

Ihre zweifelhafte Reputation haben Hochhäuser in Deutschland durch den oft verfehlten sozialen Wohnungsbau der 1960er- und 1970er-Jahre er-

halten. In Städten wie New York, Schanghai oder São Paulo ist es dagegen ganz normal, dass Menschen in Hochhäusern wohnen und sich dort wohlfühlen. Hierzulande beginnt erst langsam ein Umdenken – und das war der Anlass für mich, dieses Buch zu schreiben.

Ich werde die Entwicklung von vielen Seiten beleuchten und dabei auch die wichtigsten Akteure und ihre Motive und Erkenntnisse vorstellen. Dazu gehören namhafte nationale und internationale Projektentwickler und Immobilienberater. Selbstverständlich steht dabei der zentrale Mitspieler mit seinen Interessen und Bedürfnissen im Mittelpunkt: der Kunde in seiner Eigenschaft als Käufer/Kapitalanleger und Nutzer/Mieter. Denn mit seiner Nachfrage ist er am Ende, wie bei allen Produkten und Dienstleistungen, die treibende Kraft. Ohne ihn würde es das beeindruckende Revival gar nicht geben.

Daneben gehe ich den gewichtigsten technischen, wirtschaftlichen, städtebaulichen und soziologischen Aspekten auf den Grund. Denn Bauen, zumal so weit nach oben, ist eine hochkomplexe Angelegenheit und birgt ab einer gewissen Höhe besondere ingenieurtechnische Herausforderungen, die Wohnhochhäuser teurer machen. Trotzdem lohnt sich deren Bau, zumal auch andere Motive beim Kauf einer solchen Wohnung mit hineinspielen. Gerade Wohntürme und Hochhäuser im Allgemeinen erfüllen wahrlich viele Funktionen, das zeigt auch ein Blick in die Geschichte. Sie sind Wahrzeichen. Darin zu wohnen, ist auch ein Statussymbol – und der zentrale Aspekt, die Aussicht, ist oft betörend und mit Geld gar nicht aufzuwiegen. »Ziel ist hierbei immer das Setzen eines Zeichens des Wohlstandes und der Repräsentation, welches von den einzelnen Gebäuden und Gebäudeensembles einer Skyline auf die Gesamtstadt abfärben soll«, sagt die Bulwiengesa AG, ein Analyseunternehmen der Immobilienbranche, in einer Studie.¹

Einer der globalen Megatrends ist die anschwellende Urbanisierung. Städte prägen die gesellschaftliche, wirtschaftliche und kulturelle Entwicklung massiv. In den Städten spielt die Musik, weltweit. Dabei ist für einen Wohnturm selbstverständlich auch die optische Integration in die jeweilige Stadt und Lage wichtig, genauso wie Hochhäuser die Fläche optimal ausnutzen und auf kleinstem Platz viel Wohnraum schaffen.

Wir erleben eine fantastische Renaissance: vom hässlichen Entlein zum stolzen Schwan. Ich bin davon überzeugt, dass diese Entwicklung noch lan-

ge andauern wird. Allein in Frankfurt drängen sich die Entwickler bereits ziemlich dicht. Nachdem die Projektentwicklungsgesellschaft gsp Städtebau mit ihrem Grand Tower 2015 als Planung gestartet ist und Mitte 2020 der Turm abgeschlossen sein wird, haben etliche Bauherren nachgezogen. Allein wir zählen aktuell (Februar 2020) knapp zwei Dutzend Projekte in der Mainmetropole, die im Bau, gerade fertig oder in einem substanziellen Planungsstadium sind. Damit zeigt sich Frankfurt auch bei Wohnhochhäusern als die deutsche Turm-Hauptstadt, während die richtige, Berlin, ihr jedoch nacheifert. Hier ist der Boom am zweitstärksten, derzeit zählen wir mehr als ein Dutzend Vorhaben, wobei die Zählweise immer auch vom Betrachter und unterschiedlichen Kriterien abhängt. Denn die baurechtliche Definition von Hochhäusern (alles über 22 Meter) taugt wahrlich nicht, erst recht nicht im internationalen Maßstab.

Dabei vollziehen wir nur das nach, was in anderen Ländern seit Jahrzehnten gang und gäbe ist, von den USA bis Brasilien/São Paulo, besonders in den Metropolen Asiens und in den Golfstaaten. Internationale Investoren, Geschäftsleute aus dem Ausland und deutsche Expats kennen das Konzept schon lange. Gerade sie springen darauf an, und sie bilden damit eine bedeutende Kernzielgruppe, die nun durch jene Deutsche ergänzt wird, die von den Projekten wegen ihrer Argumente überzeugt sind. Beide Gruppen gemeinsam ermöglichen die Bauvorhaben in Deutschland ökonomisch.

Dabei könnte ich von Hunderten Gesprächen mit potenziellen deutschen Nutzern berichten, die zwar aktiv nie daran gedacht haben, eine Immobilie in einem Wohnturm zu kaufen (weil es sie in attraktiven Lagen fast gar nicht gab). Nun aber sind sie sofort überzeugt, wenn ich ihnen ein Domizil präsentiere. Dies sind meine Erfahrungen als Berater und Vermittler beim Grand Tower in Frankfurt, einem der ersten modernen Neubauvorhaben in dieser Größenordnung und Pionier auf diesem Gebiet. Ich werde da, wo es passt, immer wieder auf dieses Objekt zurückkommen, aber selbstverständlich alle nennenswerten Projekte nicht nur auflisten, sondern auch von den entsprechenden Erfahrungen und dazugehörigen Erkenntnissen erzählen sowie die jeweiligen Chefs der Projektentwickler zu Wort kommen lassen. Hierbei bedanke ich mich besonders bei Uwe Schmitz von der Frankonia Eurobau AG, Klaus Franken von der Catella Project Management GmbH,

Jürgen Blankenberg von der gsp Städtebau GmbH, Fabian von Köppen von der Garbe Immobilien-Projekte GmbH und Olivier Bastin von der belgischen Immobil. Ihr Engagement zeigt, dass es sich hier um keinen kurzlebigen Trend handelt. Genauso möchte ich meinen Dank aussprechen gegenüber Mark Collins, Chairman of Residential bei der britischen Immobilienberatungsgesellschaft CBRE, Hugo Thistlewayte, Head of Residential International bei der Immobilienberatungsgesellschaft Savills, und Andrew Frost, Head of Residential für die EMEA-Region (Europa, Naher Osten und Afrika) der Beratungsfirma Jones Lang LaSalle (JLL), der ich als Head of Residential Development Germany angehöre.

Ich werde im Laufe des Buchs die wichtigsten inhaltlichen Punkte durchdeklinieren. Der Wohnungsmarkt, wie sollte es anders sein, ist dabei einer der bestimmenden Faktoren, auch wenn Wohnhochhäuser rein von ihrer Anzahl her nur einen sehr geringen Anteil an allen Wohnungen ausmachen. Dennoch: Wenn die Bevölkerung wächst, immer mehr Wohnungen gebraucht werden und beispielsweise Arbeiten in anderen Städten als der Heimatstadt ebenfalls attraktiver wird, tragen auch Wohntürme zur Lösung bei. Singles, Studenten und Wochenpendler benötigen etwa verstärkt Mikroapartments, für die es auch ausgezeichnete Beispiele in Wohnturmprojekten gibt.

Interessant ist dabei: Während die Projekte der ersten Generation – die so sehr für das Negativimage dieses Genres gesorgt haben – von staatlicher Seite in West und Ost gebaut wurden, sind es nun mit wenigen Ausnahmen private Investoren. Früher hat der Staat mit seinen Wohnungsbaugesellschaften den »Markt« geprägt – und zugespitzt gesagt: So sah es dann auch aus. Natürlich hatten die Wohnhochhäuser von einst den zeitgenössischen Standard, den man damals erwarten durfte. Freilich stand hier die rasche und pragmatische Schaffung von bezahlbarem Wohnraum im Vordergrund, nicht ästhetische oder Ausstattungsaspekte. Genauso war dies mit dem umfassenden Wohnungsbauprogramm in der DDR, für die Hochhäuser ebenfalls ein prägendes Element waren. Hier allerdings waren die sogenannten Neubauten – den Begriff »Platte« gab es damals noch nicht – bis zum Untergang der DDR äußerst beliebt, ja erhielten sogar mit dem Hochhaus an der Weberwiese (obwohl es nur neun Etagen auf 35 Metern misst) im Hinterland der ehemaligen Stalinallee im Jahr 1952 ein frühes

Vorzeigeobjekt. Durch den Komfort mit Bädern, Zentralheizung, fließend Warmwasser und oft Balkonen hoben sie sich von den meisten (vernachlässigten) Altbauten ab. Doch später, nach der Wende, wurden die Objekte ebenfalls Teil des sozialen Wohnungsbaus. Wer es sich leisten konnte, zog aus den besonders dicht bebauten Plattenbausiedlungen in Berlin-Hohenschönhausen, Hellersdorf, Leipzig-Grünau, Halle-Neustadt oder Marzahn aus – und nahm den umgekehrten Weg in die nun sanierten Gründerzeitwohnungen in Prenzlauer Berg oder Leipzig-Schleußig.

Natürlich spielen der Staat, Politik und Verwaltung beim Wohnungsbau nach wie vor eine entscheidende Rolle, nämlich beim Schaffen der Rahmenbedingungen, den Bauvorschriften oder der Städtebaupolitik. So werden in einigen Metropolen Hochhausrahmenpläne oder ähnliche Regelwerke aufgestellt, um die Entwicklung in Bahnen zu lenken. Damit ist es an manchen Lagen sogar zwingend geworden, in die Höhe zu bauen. Von Frankfurt einmal abgesehen, reagiert die Politik dabei vor allem auf den Markttrend, der Treiber der gesamten Entwicklung ist. Und dabei gilt es, Fehler von einst zu vermeiden. Dazu gehört auch, dass Hochhäuser heute nahezu ausschließlich in zentralen Lagen entstehen.

Dabei sind auch und gerade in diesem Teil des Markts allein wegen der Bauform die Preise hoch und obendrein in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Dem Thema entsprechend reden wir hier von einem gehobenen Segment. Dies heißt jedoch nicht, dass alle aktuellen Projekte eine Chance haben, rasch vermarktet und verkauft zu werden. Bei der Fülle der Objekte in manchen sogenannten A-Städten habe ich durchaus Zweifel. Ich sehe hier zwar keine Blase, aber es ist doch erstaunlich, wie viele Vorhaben in so kurzer Zeit in Angriff genommen worden sind, während es vor 2015 so gut wie keine Neubauten auf diesem Gebiet gab. Der Markt ist eindeutig da und entwickelt sich. Aber es braucht seine Zeit, um alle in den nächsten Jahren verfügbaren Immobilien an den Mann und die Frau zu bringen. All dies ist aber Bestandteil normaler Marktzyklen mit den entsprechenden Mechanismen.

Zu den wichtigsten Standorten zählen dabei fast alle sogenannten A-Städte mit einigen Einschränkungen in der jeweiligen Anzahl. In München etwa gibt es zwar ebenfalls eine Menge Hochhäuser nach deutscher Definition und es wird auch weiter gebaut. Doch ist dort aufgrund eines Volksent-

scheids eine Höhe ausgeschlossen, die die Frauenkirche überragt, also 100 Meter. Frankfurt besonders, aber auch Berlin und Düsseldorf gelten hier als ordnungs- und realpolitisch offener – auch die beiden letztgenannten Städte haben bereits einige Projekte vorzuweisen. In Köln und Hamburg gibt es ebenso spannende Objekte, teilweise auch bestehende. Dreh- und Angelpunkt überall ist dabei die Stadtverwaltung oder Landesregierung mit ihrer Baupolitik, aber auch den Genehmigungsprozessen – und die Nachfrage einer entsprechend betuchten Klientel ist zwingende Voraussetzung und sollte vor Baubeginn analysiert worden sein. Aus diesen Gründen finden sich in sogenannten B-Städten wesentlich weniger solcher Vorhaben. Nach Erkenntnissen von Bulwiengesa machen sie gerade einmal 10 Prozent aller Planungen aus,² während es in Stuttgart lokale Gegebenheiten sind, die dort einen Boom, trotz mutmaßlich hoher Nachfrage, verhindern – nämlich die Lage im Talkessel, der ohnehin bereits recht dicht bebaut ist.

Ein starkes Element des Buchs ist der Vergleich – und zwar der mit den Großwohnsiedlungen früherer Jahrzehnte, die als eher abschreckendes Beispiel dienen. Gerade sie haben dadurch über lange Zeit die Umsetzung moderner Projekte verhindert. Nahezu all unsere Gesprächspartner für ihr jeweiliges Land auch aus Großbritannien haben darauf hingewiesen. Dennoch erfüllen sie eine wichtige Funktion, nämlich aufzuzeigen, wie man es heute besser machen kann. Dabei wäre ein Eins-zu-eins-Vergleich nicht fair. Schließlich sind die damaligen Siedlungen zu einer bestimmten Zeit unter speziellen Umständen entstanden und haben damals ihre Funktion voll erfüllt: nämlich schnell bezahlbaren Wohnraum zu schaffen und/oder die Konjunktur anzukurbeln. Eines hat sich aber auch gezeigt, und dies ist eben die Herausforderung bei Immobilienentwicklung: Für spätere Perioden unter veränderten Bedingungen waren diese Objekte nicht mehr attraktiv für die breite Masse der Bevölkerung, die die Wahl hatte, wegzuziehen – oder gar nicht erst hinzuziehen. Die Lehren aus dieser Epoche sind ungeheuer wertvoll bei der Realisierung heutiger Projekte. Denn die Unlust der Kunden auf Wohnhochhäuser hat Projektentwickler in Deutschland und ganz Westeuropa lange paralyisiert.

Die zweite Ebene des Vergleichs ist der mit anderen Weltgegenden, Ländern und Metropolen. Dort gehört diese Wohnform, in ihrer modernen Aus-

prägung, schon seit Jahrzehnten zum guten Ton und wurde besonders auch für breite Schichten realisiert. Es ist dort alles andere als eine Nische, und anders wären in Asien oder den Golfstaaten eine prosperierende Volkswirtschaft, aber auch die entsprechenden Skylines gar nicht mehr denkbar, so etwa in Bangkok, Dubai, Singapur oder Schanghai. Die Wohnhochhäuser dort sind Vorbilder für uns. Denn sie richten sich – wie nun auch hierzulande – konsequent an den Bedürfnissen und Interessen der dazugehörigen Kunden aus. Überhaupt steht der Servicegedanke, also Annehmlichkeiten oder eine besondere Ausstattung, dort im Mittelpunkt – und sowohl wir mit JLL als auch andere Akteure versuchen, diese Philosophie am deutschen Markt zu verankern.

»Echte« Wolkenkratzer gibt es freilich nur wenige in Deutschland. International gesehen – und dies entspricht sicher auch dem Gefühl vieler Leser – starten diese bei 150 Metern. In den nächsten Jahren werden in diesem Rahmen nur vier bis fünf Projekte zum Wohnen umgesetzt: der Grand Tower, Omniturm und FOUR in Frankfurt am Main, das D 3 und möglicherweise der Hines-Tower am Alexanderplatz in Berlin. Zum Vergleich: Allein in Hongkong gibt es mehr als 300 Gebäude, die mindestens 150 Meter Höhe aufweisen. Dies ist weltweit betrachtet Platz eins.³

Warum beschäftige ich mich mit Wohnhochhäusern? Ich bin vor allem über das Thema »Ausstattung, Komfort, Amenities« darauf gekommen. Amenities, das sind Annehmlichkeiten, und alles zusammen entspricht den Kundenwünschen. Ich reise sehr viel, vor allem durch die boomenden Volkswirtschaften Asiens oder die Golfstaaten. Dort wird der Standard für Hochhäuser gesetzt – und der definiert sich über den Komfort und die Ausstattung. In Deutschland wird zu 99,9 Prozent erst einmal nur Wohnraum geschaffen. Weitergehende Wünsche muss sich der Kunde/Käufer/Mieter in der Regel selbst erfüllen – oder er baut eben selbst. Das höchste der Gefühle, aber trotzdem selten, war in der Vergangenheit ein Concierge. Hier und da ein Swimmingpool (der nach kurzer Zeit Patina ansetzte), ein liebloses Fitnessstudio oder eine Dachterrasse ohne Mobiliar – über dessen spätere Anschaffung sich die Wohneigentümergeinschaft nicht einigen konnte ... Letztlich blieb vieles ungenutzt.

Hinzu kommt ein naheliegendes Manko bei solchen »Annehmlichkeiten«: Sie lassen sich sinnvollerweise nur in einem Hochhaus realisieren. Denn ich nutze sie nur, wenn ich direkt mit einem Fahrstuhl dorthin gelangen kann und nicht erst von Haus G zu Haus A laufen muss, wo sich der Concierge befindet. Annehmlichkeiten, die für alle Nutzer da sind – und von ihnen auch in Anspruch genommen werden –, lassen sich lediglich in einem Wohnhochhaus (das automatisch eine größere Wohnanlage ist) umsetzen – mit einem zentralen Eingang und wo sich alles konzentriert. So bin ich überhaupt erst auf das Thema Wohnhochhäuser gekommen: vom Service her und den dahinterstehenden Kundenwünschen.

Aus dem Ausland, vor allem Asien, kennt man all dies schon lange. Hierzulande hingegen habe ich mir jahrelang eine blutige Nase geholt. Als Immobilienberater hätte ich das längst gern bei einem von uns zu begleitenden Projekt umgesetzt. 2015 endlich war die Stunde gekommen: Der Projektentwickler gsp Städtebau sprach mich an. Sie planten ein Wohnhochhaus, beauftragten mich/uns – und ich konnte all meine gesammelten Ideen vieler Jahre präsentieren und ins Feld führen. Hilfreich war dabei, dass wir bei gsp auf einen Mitarbeiter stießen, der gerade aus Bangkok kam und dem dieser Ansatz vertraut war. Bei ihm rannten wir daher offene Türen ein. Eigentümer eines Apartments im Wohnturm, vor allem ausländische, wünschen sich einen hotelähnlichen Komfort (5 Sterne natürlich), eine Lobby, einen Concierge oder auch einen Pool. Und alles erreichbar über einen Aufzug.

So sieht es auch im von gsp realisierten und durch uns begleiteten Grand Tower in Frankfurt aus: Auf dem Parkhaus hat der Architekt einen 1000 Quadratmeter großen Garten platziert. Ganz, ganz oben, auf dem Dach, ist eine Terrasse und eine Gemeinschaftsküche/Profiküche. Auf diese Weise kann jemand, der sonst nicht viel kocht und gar nicht entsprechend ausgerüstet ist, trotzdem Gäste zum Abendessen empfangen. In Bangkok geht der Fokus auf Kundenwünsche schon so weit, dass in einem Wohnhochhaus keine einzelne Küche mehr eingebaut wird – weil direkt in dem Viertel Hunderte von Garküchen/Restaurants existieren. In London sind private Kinos groß angesagt – Netflixgucken, aber auf großen Leinwänden und mit zehn Freunden.

All dies kannten viele unserer deutschen Kunden von anderen Kontinenten. Und auch wenn wir jetzt keine Kinos eingebaut oder nicht auf Küchen verzichtet haben, fanden sie die Ideen interessant – unsere ausländischen Klienten sowieso. Im Kern haben wir aber, und das ist bei jedem Unternehmen die Basis des Erfolgs, auf die Kundenwünsche gehört. Partner und Kollegen haben eingestimmt, und bereits vor Fertigstellung waren nahezu alle Wohnungen im Grand Tower verkauft. Viele der dortigen Interessenten haben zunächst Wohnhochhäuser mit Problemvierteln und mangelndem Komfort in Verbindung gebracht. Aber unsere Vorhaben und Ideen haben sie überzeugt. Wir wollten den Ruf von Wohntürmen und den Markt ändern – und rasch sollten oder sollen mehrere Dutzend Projekte folgen: High Lines in Frankfurt und High West in Berlin, Upside Berlin und Überlin, Great East und One Forty West (beide Frankfurt). Nicht Stück für Stück und zeitversetzt, sondern alle innerhalb eines recht kurzen Zeitraums. Im Nu holt Deutschland nun das nach, was seit Jahrzehnten internationaler Standard ist.

2. KAPITEL

Warum so hoch? Eine kurze Kulturgeschichte der Wohnhochhäuser

Schon immer wollte der Mensch hoch hinaus: Er wollte und hat die höchsten Berge bestiegen. Er wollte fliegen und hat es geschafft (wenn auch nicht aus eigener Kraft). Auch Gebäude in die Höhe zu bauen, war oft ein wichtiges Bestreben – und wie bei den beiden vorangegangenen Beispielen ebenfalls nicht so leicht umzusetzen. Technologische, physikalische und auch finanzielle Grenzen bremsten Bauherren und Architekten über Jahrhunderte.

Tempel, Türme, Grabanlagen (vor allem Pyramiden) – wenn es hoch hinausging, sollte der Betrachter erschauern und sich in Demut üben. Beindrucken sollte diese Gebäudeart von Anfang an, ja Türme und andere Hochbauten dürften die Gebäudeform sein, die am meisten auf Wirkung und Effekt abzielt – und im wahrsten Sinne des Wortes herausragen soll. Gerade in der Antike ging es nur um das Imponieren – um einem Gott oder anderen Mächten zu huldigen oder die Untertanen zu beeindrucken. Für eine praktische Nutzung kamen die Bauten seinerzeit eher nicht infrage, es waren Prestigeobjekte.

Viele Jahrhunderte später – überwiegend ab dem Mittelalter – kamen Kirchtürme hinzu und noch viel später, 1890, das Ulmer Münster mit dem bis heute höchsten Kirchturm der Erde: 161,53 Meter. Eine wesentlich weltlichere Bestimmung hatte da der Leuchtturm von Alexandria (etwa 300 v. Chr.), mit etwa 115 bis 160 Metern bis ins 20. Jahrhundert der höchste Leuchtturm, der je erbaut wurde. Doch auch er sollte nicht nur Schiffen den Weg in den Hafen weisen, sondern wohl auch im übertragenen Sinne