

MIKROAPARTMENTS – EIN NEUER STERN AM IMMOBILIENMARKT

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Mikroapartments sind der Megatrend im Bereich des urbanen Wohnens. Für manche sind sie schicke Studentenwohnungen, für andere funktionale Klein(st)-apartments für Auszubildende, junge Berufstätige oder – sofern die Barrierefreiheit gewährleistet ist – auch für Senioren. Einige sprechen von einer **alternativen Assetklasse**, und andere sehen sie als **etabliertes, konjunkturunabhängiges Investment**, in dem die **Lösung für die Wohnungsknappheit** in den boomenden Großstädten gesehen wird.

Klein ist derzeit groß im Kommen. So gibt es nicht nur eine Vielzahl neuer Projektentwicklungen in diesem aufstrebenden Marktsegment, sondern mit Micro-Living, Mikrowohnung, Mini-Loft, Business Apartments, Serviced Apartments oder Temporärem Wohnen auch eine Fülle von Begriffen, die für diese neue Assetklasse oft synonym verwendet werden.

Um aus immobilienwirtschaftlicher und rechtlicher Sicht etwas mehr Licht in diese Anlageklasse zu bringen, wollen wir im Folgenden den Immobilientyp Mikroapartments charakterisieren, dessen Bedeutung am deutschen Immobilienmarkt einordnen und auf die mit dieser Anlageform einhergehenden Chancen und Risiken dezidiert eingehen.

Wir wünschen Ihnen eine interessante, kurzweilige und anregende Lektüre unseres neuen Marktreports.



Andreas Polter



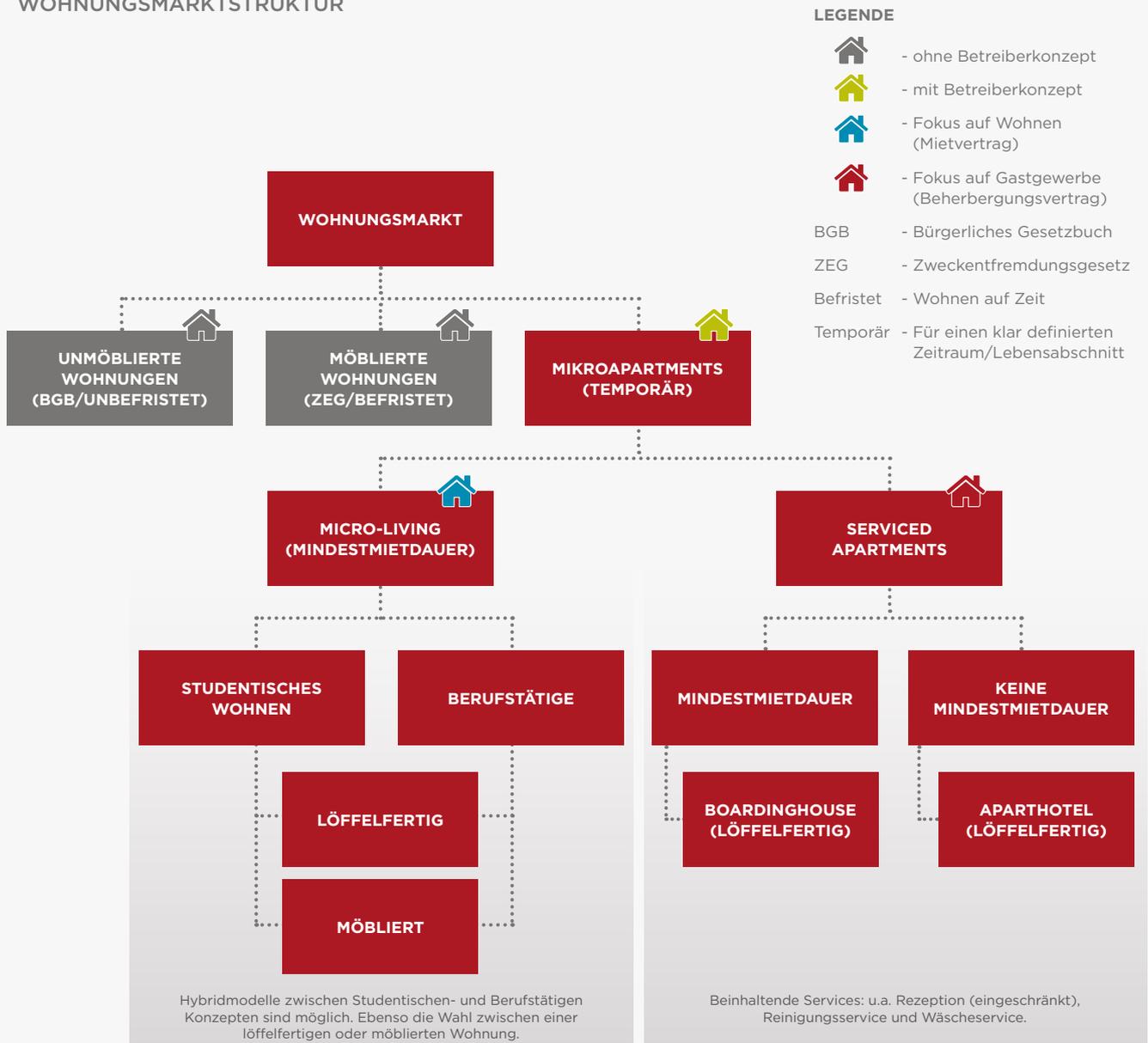
Simon Jeschiore

MIKROAPARTMENTS IM WOHNUNGSMARKTKONTEXT

Kein Thema wird in der Immobilienwirtschaft aktuell so kontrovers diskutiert wie das des (bezahlbaren) Wohnens. Vor allem in den bevölkerungsreichen Ballungsräumen wird der Ruf nach alternativen Wohnformen, vor allem vor dem Hintergrund der zunehmenden Zahl an Ein-Personen-Haushalten, immer lauter.

Mikroapartments als temporäre Wohnform spielen hierbei eine immer größere Rolle, jedoch sind sie allein schon aufgrund des Betreiberkonzepts vom Rest des Wohnungsmarktes abzugrenzen. Des Weiteren sind Mikroapartments in wohnwirtschaftliche und gewerbliche Konzepte zu unterteilen.

WOHNUNGSMARKTSTRUKTUR

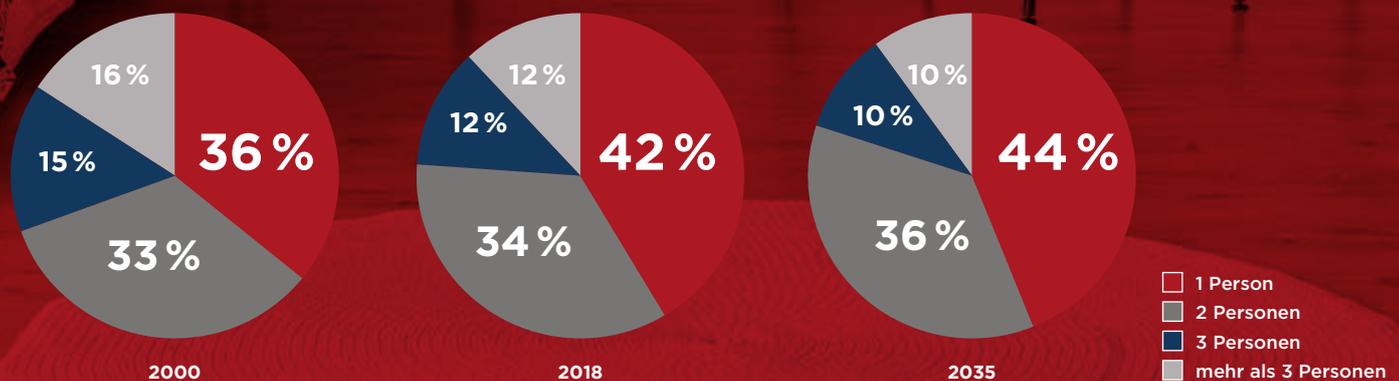


WOHER KOMMT DER TREND?

Die Art zu arbeiten und zu wohnen hat sich in den letzten Jahren verändert. Gerade junge Menschen wollen am urbanen Leben der Großstädte teilnehmen und bevorzugen kurze Anfahrtswege. Dabei verzichten sie gerne auf Wohnfläche.

Der Markt für Mikroapartments hat sich aus den klassischen Studentenwohnheimen und aus dem eher traditionellen Wohnen auf Zeit (möbliertes Zimmer) heraus entwickelt. Ein Trend, der diese Entwicklung vorantreibt, ist die zunehmende Zahl der Ein-Personen-Haushalte, die seit Jahren steigt. Bereits jetzt gibt es einen Mangel an Ein- und Zweizimmerwohnungen in den Großstädten. Das erschwert die Suche für Personen, die kurzfristig oder nur für eine befristete Zeit in eine neue Stadt kommen. Die Kosten für Umzug und Einrichtung sowie die Zeit, die für Wohnungsbesichtigungen vor allem in den Großstädten oft erfolglos aufgewendet werden muss, stehen häufig in keinem Verhältnis.

HAUSHALTSGRÖSSE IN DEUTSCHLAND



Quelle: C&W, Statista

EINZIEHEN UND LOSWOHNEN

Bei Mikroapartments handelt es sich um kleine, häufig löffelfertige¹ Wohnungen für temporäres Wohnen mit Betreiberkonzept.

Zielgruppe dieses Wohnkonzepts sind in erster Linie Studierende oder Young Professionals, aber auch Geschäftsleute und Pendler, die nicht im Hotel wohnen möchten. Darüber hinaus werden zunehmend Senioren angesprochen, die sich zum Beispiel räumlich verkleinern möchten.

Mikroapartments befinden sich überwiegend in zentralen Lagen von Metropolregionen oder an Universitätsstandorten mit guter Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr. Die Standardgröße der Apartments liegt zwischen 20 und 25 Quadratmetern, inklusive Badezimmer und Küchenzeile. Größere Apartments mit mehr als 35 Quadratmetern richten sich aufgrund des höheren Preises in der Regel fast ausschließlich an Berufstätige.

Eine weitere Eigenschaft von Mikroapartments ist die All-in-Miete (Warmmiete inklusive Stromkosten und Möblierung), die häufig von Bettwäsche bis zum Highspeed-WLAN reicht. Mit dem Koffer einziehen und loswohnen ist die gelebte Devise!

HÜHNERSTALL STATT TIEFGARAGE

Die Generation der Millennials, die zwischen 1980 und 1995 geboren wurde – auch Digital Natives genannt –, ist die größte Zielgruppe von Mikroapartments. Sie haben andere Ansprüche ans Wohnen als noch die Generationen vor ihnen. Anbieter von Mikroapartments haben das erkannt und passen ihr Angebot entsprechend an.

Rund 80 Prozent der sich in Planung befindenden Mikroapartments sind aktuell in privater Hand. In Händen öffentlicher Träger, wie beispielsweise dem Studentenwerk, befinden sich dagegen aktuell nur knapp 20 Prozent der projektierten Gebäude.

In Zeiten von Carsharing und zunehmender Urbanität werden Themen wie Nachhaltigkeit und Community immer wichtiger. Wohn- oder Arbeitszimmer werden im Tausch für eine zentrumsnahe Lage gerne mit anderen Bewohnern geteilt. Betreiber wie i Live integrieren dafür Learning Lounges oder eine Eventküche in ihre Konzepte. Außerdem können Bewohner des neueröffneten Hauses in Berlin einem Imker bei der Honigernte zusehen, da Bienenstöcke auf dem Dach stehen. In Köln können Bewohner sogar eine Patenschaft für ein Huhn übernehmen. Der Hühnerstall befindet sich direkt auf dem Grundstück. Über die hauseigene App kann man sich ein frisches Ei für sein Frühstück reservieren. Andere Anbieter arbeiten mit Carsharing-Unternehmen zusammen, wodurch das eigene Auto wegfällt und fest zugeordnete Stellplätze oder Tiefgaragen überflüssig werden.

Durch den Community-Gedanken ist es für die Bewohner möglich, sich nach der Uni oder der Arbeit mit Gleichgesinnten in den Gemeinschaftsräumen zu treffen. Die Herausforderung für die Betreiber liegt darin, diese Gemeinschaftsräume auch mit Leben zu füllen, ansonsten werden solche Konzepte vom Markt verschwinden. Dies bestätigt auch Dirk Lembke, Managing Director von Upartments Real Estate in folgendem Interview.

ANBIETER VON MIKROAPARTMENTS

Micro-Living		Serviced Apartments		Ausstattung
Studentisches Wohnen	Berufstätige	Boardinghouse (Mindestmietdauer)	Aparthotel (Ohne Mindestmietdauer)	
<ul style="list-style-type: none"> • SMARTments student (GBI) 	<ul style="list-style-type: none"> • Berlinovo Apartment • Linked Living (Corestate) 	<ul style="list-style-type: none"> • SMARTments business (GBI) • Joyn (Corestate) 	<ul style="list-style-type: none"> • Adagio • DERAG Livinghotels 	Löffelfertig ¹
<ul style="list-style-type: none"> • SMARTments student (GBI) • The FIZZ (IC) • I live • Staytoo (MPC) 	<ul style="list-style-type: none"> • The FIZZ (IC) • I live • Staytoo (MPC) 			Möbliert

Quelle: C&W Research

¹ Als löffelfertig werden vollausgestattete Wohnungen bezeichnet, in die man nur mit einem Koffer einziehen kann und loswohnt (inklusive Geschirr).

EXPERTENINTERVIEW MIT DIRK LEMBKE

Managing Director Upartments Real Estate GmbH (Corestate Capital Group)

Dirk Lembke ist im August 2018 in die Geschäftsführung der UPARTMENTS Real Estate GmbH berufen worden. Dirk Lembke war zuvor 9 Jahre bei der CORESTATE Asset Management GmbH für den Bereich Investment und Controlling zuständig. Mit 20 Jahren Berufserfahrung im Projektmanagement und -controlling in der Immobilienwirtschaft besitzt Lembke tiefgreifende Erfahrung in der Due Dilligence, Objektbetreuung und -instandhaltung. Bei UPARTMENTS verantwortet er den Ausbau der Marke YOUNIQ. Lembke studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der HTWK Leipzig und besitzt einen Master of Business Administration im Real Estate Management von der Berlin-Brandenburger Akademie der Wohnungswirtschaft.

Welchen Stellenwert werden Mikroapartments Ihrer Meinung nach in Zukunft am deutschen Immobilienmarkt einnehmen?

Die Bedeutung von Mikroapartments ist durch den demografischen Wandel und die Zunahme von Single-Haushalten weiter steigend. Der Bedarf an kleineren Wohneinheiten in den Ballungszentren mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis wird auch in der Zukunft zunehmen.

An welchen Standorten ist eine Investition sinnvoll?

Der Corestate-Konzern legt den Schwerpunkt auf A-Destinationen. Im Fokus der Corestate sind größere Universitätsstädte oder Städte mit anderen (nachhaltigen) Nachfragegeneratoren.

Worauf liegt Ihr Hauptaugenmerk beim Ankauf?

Im Wesentlichen auf einer guten innerstädtischen Lage oder einer guten universitären Anbindung bei einer Mindestgröße des Gebäudes von 150 Apartmenteinheiten. Da-

neben ist eine gute verkehrslogistische Anbindung vor allem an den ÖPNV ebenso Voraussetzung wie eine vorhandene Infrastruktur für den Bewohner im Hinblick auf den Versorgungseinkauf, Ärzte, Cafés, Restaurants und Bars. Mittlerweile ist auch das Vorhandensein von Gemeinschaftsflächen (Co-Working/Gym/Washing-Lounge) entscheidend.

Spielt die Drittverwendungsfähigkeit, zum Beispiel barrierefreies Wohnen für die Zielgruppe Senioren, eine Rolle?

Bisher nicht. Wenn dies bereits bei der Konzeption des Gebäudes berücksichtigt wurde, ist das gerne gesehen, aber kein Muss. Nachträglich wäre eine Umrüstung in den kleinen Einheiten aus Platzgründen eben sehr aufwendig.

Welche Ausstattungsmerkmale müssen gegenwärtig und in Zukunft integriert werden, um den Ansprüchen von potenziellen Mietern zu genügen?

Eine hochwertige Ausstattung des Apartments (Möbel, Armaturen, Stoffe), moderne Optik, besonders im eigenen Badezimmer, und

gute Internetverfügbarkeit zählen mittlerweile zu den Basics. Wir sehen die Mehrwerte der Zukunft im Angebot des Gesamtkonzepts, also dem Vorhandensein zum Beispiel eines Concierge, der Pakete tagsüber annimmt, oder einer Gemeinschaftsfläche, wo mit anderen Mitgliedern der Community interagiert werden kann.

Wie sieht das Mikroapartmenthaus der Zukunft aus, und welchen Einfluss hat es auf die Urbanität eines Quartiers? (Stichwörter: Co-Farming, Kooperation mit Sharing-Anbietern, Drohnenlandeplatz, Photovoltaik-Fassaden etc.)

Entsprechend der Megatrends sind Faktoren wie Nachhaltigkeit und Sicherheit bereits in der Planungs- und Bauphase relevante Themen, die Gestaltung der Apartments hingegen ist zwischen Individualisierungstrends und Urbanisierung eher im Zwiespalt. Daher sehen wir den Fokus künftig eher im Gesamtkonzept mit der Schaffung von Community Areas (Gemeinschaftsflächen), egal ob für „New Work“ oder für „Recreation-Zwecke“.



DEUTSCHLAND, DAS STUDENTENLAND

Deutschland ist einer der am schnellsten wachsenden Studentenmärkte Europas und stellt mit rund 2,9 Millionen Studierenden auch den größten Markt. Für den Erstabschluss benötigen Studierende in Deutschland ca. 7,9 Semester.



Die Gesamtwohnzeit der Studentenwerke ist jedoch häufig begrenzt. Beispielsweise hat das Berliner Studentenwerk diese auf maximal zehn Semester limitiert. Aber auch private Anbieter haben vertragliche Begrenzungen, z.B. auf zwei Jahre.

Im Gegensatz zu den in Planung befindlichen Mikroapartments sind ca. 80 Prozent der bestehenden Studentenwohnungen in der Hand öffentlicher Träger. Das Studentenwerk ist hier der größte Anbieter.

Lediglich zwölf Prozent aller Studenten wohnen während ihres Studiums im Elternhaus. Die Bereitschaft, hohe Mieten zu zahlen, ist aber aufgrund der Einkommenssituation begrenzt. Nur ca. 41 Prozent der Studierenden sind bereit, eine Warmmiete über 400 Euro zu zahlen. Hauptbedingung ist, dass die Wohnungen günstig zur Hochschule liegen und funktional möbliert sind. Häufig liegen die Quadratmeterpreise der All-in-Miete deutlich über der von unmöblierten Wohnungen.

Die Zukunftsaussichten für das Segment der Studentenwohnungen sind ausgezeichnet. Die Zielgruppe ist groß und die Nachfrage noch lange nicht gedeckt.

IN SERVICED APARTMENTS IST MEHR DRIN

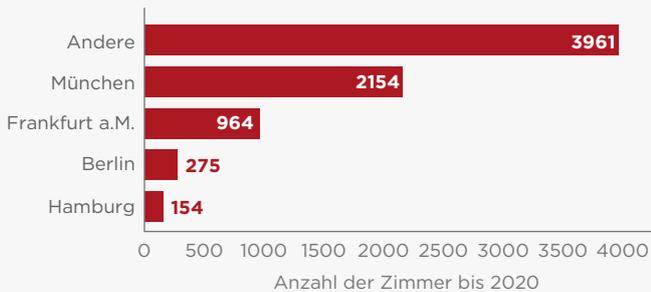
Im Vergleich zu Studentenapartments werden in Serviced Apartments nicht nur zusätzliche Dienstleistungen geboten, auch die Kosten sind hier in der Regel höher. Die Zielgruppe besteht entsprechend eher aus Geschäftsleuten, die kurzfristig eine möblierte Wohnung benötigen.

Serviced Apartments haben sich aus der klassischen Hotellerie heraus entwickelt und sind im Bereich zwischen Hotel und Wohnungsmarkt einzuordnen. Sie zählen in der Regel zu den Beherbergungsbetrieben und sind daher eher gewerbliche als wohnwirtschaftliche Nutzungsform. Das Konzept stammt ursprünglich aus den USA und wird überwiegend von Berufstätigen genutzt. Zur erweiterten Zielgruppe gehören daneben auch Touristen oder neu Zugezogene.

Wie Mikroapartments sind auch Serviced Apartments grundsätzlich vollmöbliert und verfügen über eine vollausgestattete Kitchenette. Das ermöglicht es den Gästen, entweder wenige Tage oder mehrere Monate dort zu wohnen. Über einen längeren Zeitraum betrachtet sind Serviced Apartments in der Regel auch

günstiger als Hotelzimmer und enthalten meist keine Aufschläge für Feiertage oder Messen. Sie liegen jedoch mit Preisen von bis zu 1.500 Euro pro Monat deutlich über Wohnungen vergleichbarer Größe auf dem freien Wohnungsmarkt.

SERVICED APARTMENTS (IN PLANUNG)



Quelle: RCA, TD, C&W Research

Der Bereich der Serviced Apartments teilt sich wiederum in zwei Unterkonzepte – Boardinghäuser und Aparthotels. Während Erstere eher auf das Thema Wohnen ausgerichtet und nur monatsweise buchbar sind, sind Letztere mit mehr Dienstleistungsangeboten ausgestattet. Hier können z.B. ein tägliches Frühstück oder ein Reinigungsservice in Anspruch genommen werden.

Grundsätzlich sind Serviced Apartments für Aufenthalte von bis zu zwölf Monaten konzipiert. Vor dem Hintergrund der stetig sinkenden Leerstandsquoten in Deutschlands Metropolen bieten sie, trotz gewerblichen Hintergrunds, die notwendige Flexibilität für den Wohnungsmarkt. Berufstätige, die häufiger den Wohnort wechseln und schnell flexiblen Wohnraum benötigen, wissen dies zu schätzen.

Das Segment der Serviced Apartments ist somit ideal auf die Anforderungen der zukünftigen Wohnungs- und Arbeitsmärkte vorbereitet. Das bestätigen auch die zahlreichen in Planung befindlichen Projekte.

CO-LIVING, DIE HIPPE WOHNGEMEINSCHAFT FÜR BERUFSTÄTIGE

Co-Living-Konzepte finden sich in Wohnungen, die in verschiedene möblierte Zimmer unterteilt sind. Diese Zimmer werden einzeln an Personen vermietet und sind in der Regel zwischen zehn und fünfzehn Quadratmeter groß. Räume wie Küche, Bad oder Wohnzimmer werden gemeinschaftlich genutzt. Diese neue Form des Wohnens richtet sich ebenfalls größtenteils an Berufstätige und lädt zu kurzen, tageweisen, aber auch langfristigen Aufenthalten ein. Das macht die Einordnung dieses Teilbereiches schwer.

Ein Effekt dieses Konzepts ist der direkte Austausch unter den Bewohnern und auch häufig die Verbindung zwischen Wohnen und Arbeiten.

Die Kosten dafür variieren je nach Standort und Ausstattung der Häuser. Ein Zimmer kann bereits ab ca. 55 Euro pro Nacht und ca. 500 Euro pro Monat gebucht werden. Der Community-Gedanke ist auch beim Co-Living sehr wichtig. So werden regelmäßige Events wie beispielsweise gemeinsames Frühstück organisiert, oder es wird sich zum Feierabendbier getroffen. Des Weiteren bieten Unternehmen wie rent24 einen Fitnessraum und nach Bedarf einen Reinigungs- und Wäscheservice an.

EINGLIEDERUNG VON SERVICED APARTMENTS

Ausrichtung	Shortstay (i.d.R. bis 14 Nächte)		Longstay (i.d.R. ab 14 Nächte)
	Hotelmarkt	Serviced Apartments	
Wohntyp	Hotelmarkt	Serviced Apartments	Wohnungsmarkt
Möblierung	Vollmöbliert	Vollmöbliert	Unmöbliert/ (teil-)möbliert
Rezeption	i.n.R. 24h Rezeption	eingeschränkte Rezeption	keine Rezeption
Services	Umfangreich	Eingeschränkt	i.d.R. keine
Kochmöglichkeit	Roomservice, teilweise Kitchenette	Vollausgestatte Küchenzeile/Kitchenette	i.d.R. Küchenzeile

DIE MISCHUNG MACHT'S

Europaweit wird bis zum Jahr 2030 ein Rückgang der Anzahl junger Menschen um bis zu eine Million Personen erwartet.

Im Gegensatz dazu können jedoch Metropolen wie Berlin (+9,0 Prozent), Hamburg (+5,6 Prozent) oder München (+18,3 Prozent) weiterhin mit steigenden Zahlen rechnen.

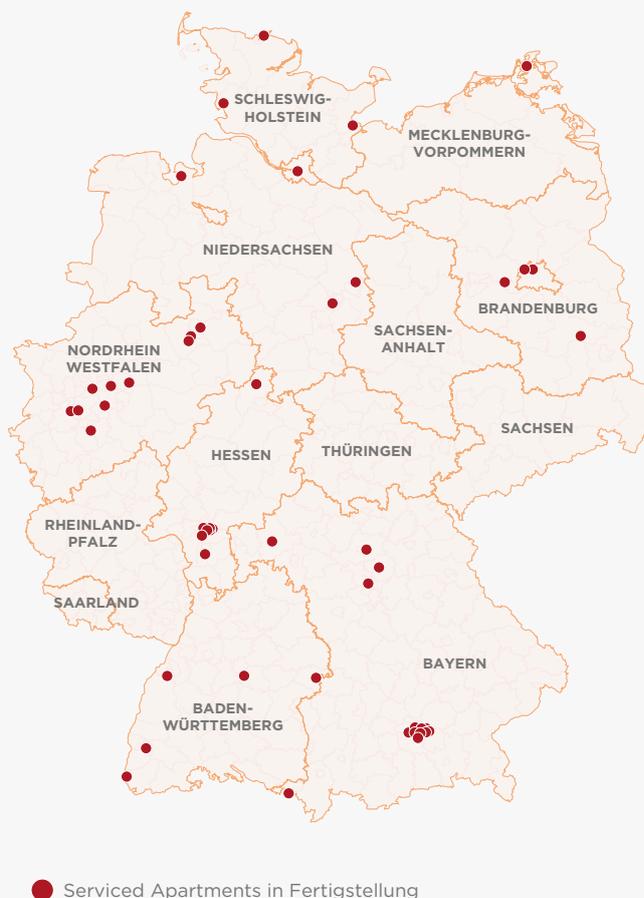
Insbesondere aufgrund des attraktiven Studienangebots, der relativ geringen Studienkosten und des Anstiegs der Zahl internationaler Studenten kann diesem insgesamt rückläufigen Trend getrotzt werden. Auch die Ansiedlung von Unternehmen aus innovativen Zukunftsbranchen wird zukünftig junge, hochmobile Menschen in die Metropolen ziehen.

Aber auch eine alternde Bevölkerung kann eine Chance für den Mikroapartmentmarkt darstellen. Wenn bei Neubauprojekten bereits Themen wie Barrierefreiheit vor Planungsbeginn berücksichtigt werden, steht einer späteren unkomplizierten Umnutzung für andere Nutzergruppen nichts im Wege.

Allerdings sollte auch das Angebot von Wohnraum im unteren Preissegment nicht vernachlässigt werden. Allein in Berlin fehlen laut Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen knapp 77.000 Apartments. Die Nachfrage nach günstigem Wohnraum ist enorm. In anderen Großstädten Deutschlands sieht die Situation ähnlich aus. Bisher wird jedoch kein einziges Mikroapartmentkonzept den Ansprüchen des preisgünstigen Segments gerecht.

.....
> Starker Zusammenhang von im Bau befindlicher Objekte mit den Ballungsräumen, in welchen der meiste Wohnraum benötigt wird.
.....

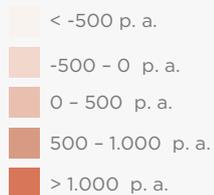
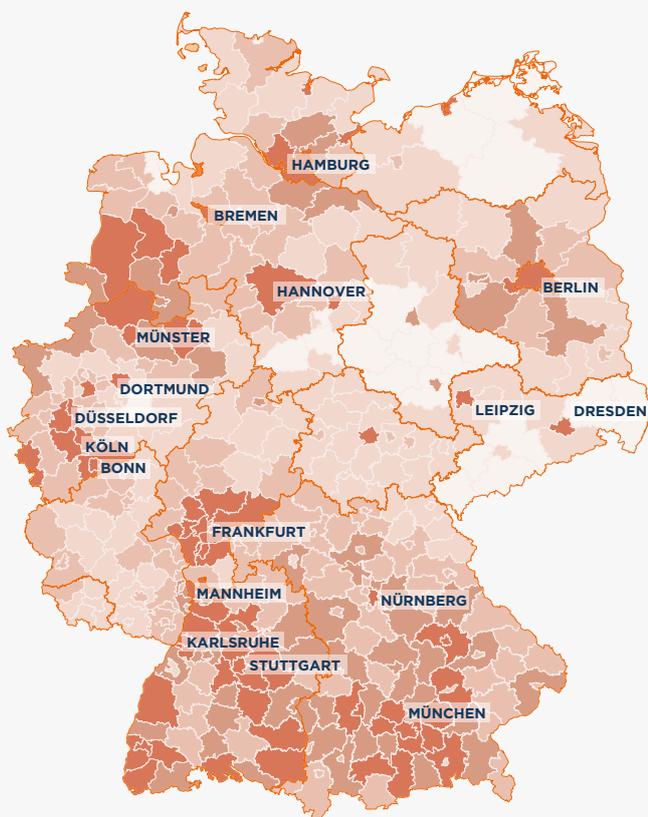
SERVICED APARTMENTS: FERTIGSTELLUNG BIS 2025



Quelle: Cushman & Wakefield, Thomas Daily



WOHNUNGSBEDARF BIS 2035



Quelle: Cushman & Wakefield, RIWIS

STUDENTENAPARTMENTS: FERTIGSTELLUNG BIS 2025



● Studentenapartments / Mikroapartments in Fertigstellung

Quelle: Cushman & Wakefield, Thomas Daily

RECHTLICHER EXKURS VON GSK STOCKMANN

*Kristina Marx ist Rechtsanwältin
bei GSK Stockmann*

Sie berät nationale und internationale Investoren vor allem zum Bau- und Bauplanungsrecht bei Immobilienprojektentwicklungen. Frau Marx verfügt über Erfahrungen mit Wohn- und Mixed-Use-Projekten, Einzelhandels- und Logistiknutzungen sowie Pflegeimmobilien.



Für die Einordnung nach dem Bauplanungsrecht ist die Bezeichnung des Betriebskonzepts etwa als „Wohnen auf Zeit“, „Co-Living“, „Aparthotel“, „Boardinghouse“ oder „Business Apartment“ unerheblich. Diese Begriffe kennt der Regelungskatalog der Baunutzungsverordnung (BauNVO) nicht. Die Unterscheidung erfolgt auch nicht allein danach, ob die Wohnungen löffelfertig oder unmöbliert angeboten werden oder kurzzeitig oder für eine längere Nutzungsdauer.

Mikroapartments sind im Sinne der BauNVO entweder „Wohnungen“ oder „Beherbergungsbetriebe“.

Wohnungen dienen dazu, eine auf gewisse Dauer angelegte eigenständige Haushaltsführung und die Entfaltung des privaten Lebens in einem eigenen Rückzugsraum zu ermöglichen. Beherbergungsbetriebe bieten hingegen einem ständig wechselnden Kreis von Gästen vorübergehende Übernachtungsmöglichkeiten, ohne dass die Gäste in den Räumen unabhängig eine eigene Häuslichkeit begründen können.

Das geltende Planungsrecht auf einem Grundstück, auf dem Unterkünfte errichtet und betrieben werden sollen, bestimmt, welche Nutzungen genehmigungsfähig sind. Im reinen Wohngebiet nach § 3 BauNVO oder im allgemeinen Wohngebiet nach § 4 BauNVO sind neben Wohnnutzungen nur ausnahmsweise Beherbergungsbetriebe zugelassen. Denn der Gesetzgeber geht davon aus, dass Beherbergungsbetriebe wegen ihrer (Lärm-)Auswirkungen auf die Nachbarschaft mit dem Zweck eines Wohngebietes unvereinbar sein können. Für Konzepte mit laufend

wechselnden Gästen, die der kurzzeitigen Unterbringung ähnlich einem Hotel dienen, ist im Wohngebiet daher nicht ohne Weiteres eine Baugenehmigung zu erlangen.

Deutlicher wird die Problematik bei Gewerbegebieten nach § 8 BauNVO, in denen keine Wohnungen errichtet und betrieben werden dürfen. Von Wohnnutzungen gingen aufgrund ihrer Störepfindlichkeit schädliche Auswirkungen auf die Gewerbebetriebe aus, denen das Gewerbegebiet dient. Hingegen könnten Beherbergungsbetriebe zulässig sein.

Nicht in jedem Fall lässt sich ein Betriebskonzept eindeutig als „Wohnung“ oder „Beherbergungsbetrieb“ einordnen. Im Gegenteil können Konzepte vielfältig ausgestaltet sein und sowohl die Wohnnutzung als auch hotelähnliche Nutzungen vereinen. Serviced Apartments mit einer gewissen Größe und Ausstattung ermöglichen durchaus eine häusliche Lebensgestaltung. Sie werden daher häufig für mehrere Monate bis hin zu über einem Jahr angemietet. Ebenso häufig wechseln die Gäste bereits nach wenigen Wochen. Derartige Nutzungen lassen sich daher nicht einfach zuordnen und sind Anlass für regelmäßige Kritik an der wenig flexiblen BauNVO.

Gleichwohl sind sie der Maßstab, der den Baugenehmigungsbehörden zur Verfügung steht. Genehmigungsbehörden nehmen eine Einzelfallbetrachtung des Gesamtkonzepts von z.B. Apartmenthäusern oder Serviced Wohnungen vor, um zu ermitteln, ob das Konzept der häuslichen Lebensgestaltung dient. Dabei spielen vor allem die Größe und Ausstattung der Wohneinheiten, die Dauer der Mietverträge und implizierte oder gesondert zu vergütende Serviceleis-



tungen eine Rolle. Je nachdem, ob das Planungsrecht nur Wohnnutzungen oder nur gewerbliche Betriebe zulässt, müssen Betriebskonzepte in die eine oder andere Richtung angepasst werden, um genehmigungsfähig zu sein.

Ähnliche Bewertungen erfolgen im Zusammenhang mit dem Zweckentfremdungsrecht. Fast alle großen Städte Deutschlands haben ein entsprechendes Gesetz erlassen, wonach die Nutzung von Bestandswohnraum zu anderen – beispielsweise gewerblichen – Zwecken der Genehmigung bedarf. Das Zweckentfremdungsrecht kommt nur dort zur Geltung, wo Investoren bestehenden Wohnraum sanieren und mit einem neuen Betriebskonzept anbieten wollen. Die Neuerrichtung von Unterkünften zur gewerblichen Vermietung ist davon nicht betroffen.

Das Betriebskonzept hat außerdem Auswirkungen auf den Regelungsrahmen des Mietrechts und dabei insbesondere auf die Preisgestaltung.

Bei der Festlegung und Erhöhung von Mieten sind Vermieter von Wohnraum grundsätzlich nicht frei, vor allem nicht im Geltungsbereich der sogenannten Mietpreisbremse. Aufgrund ihrer angespannten Wohnungsmärkte haben die meisten deutschen Großstädte die Mietpreisbremse eingeführt. Sie verbietet, zum Beginn der Vermietung einen Mietpreis zu verlangen, der 10 Prozent der ortsüblichen Vergleichsmiete übersteigt (§ 556d Abs. 1 BGB). Sondervorschriften greifen, wenn innerhalb der letzten drei Jahre vor Beginn des Mietverhältnisses Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt wurden.

Die Mietpreisbremse gilt jedoch nicht

- für nach Oktober 2014 neu errichteten Wohnraum,
- für die Vermietung zum vorübergehenden Gebrauch und
- für die Vermietung in Studenten- und Jugendwohnheimen.

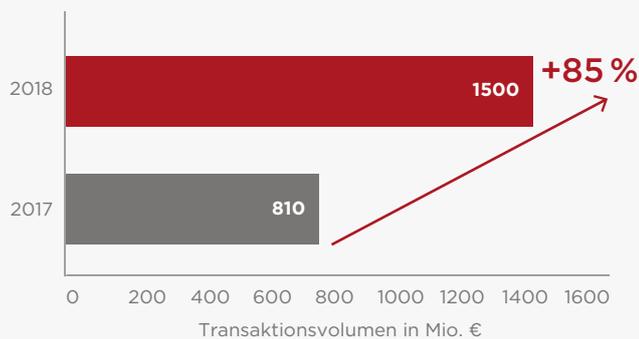
Die Vermietung zum vorübergehenden Gebrauch kann unabhängig davon erfolgen, ob die Wohnungen möbliert oder leer sind. Es kommt auf den zeitlich bestimmten Zweck der Vermietung (z.B. Messen, Montagetage, Praktika) an. Tatsächlich taugen möblierte Wohnungen natürlich eher zur „vorübergehenden“ Vermietung. Diese Privilegierung hatte zur Folge, dass das Angebot der möblierten Wohnungen nach Inkrafttreten der Mietpreisbremse 2015 stark angestiegen ist. Laut Empirica werden allein in München 60 Prozent der inserierten Wohnungen möbliert vermietet. Ein weiterer Treiber dieser Entwicklung sind die höheren Mieteinnahmen, die sich daraus entwickeln. In einigen Regionen Deutschlands können bis zu 80 Prozent höhere Mieteinnahmen generiert werden.

Als „Faustregel“ kann davon ausgegangen werden, dass Betriebskonzepte, die nach der BauNVO unter den Begriff des Beherbergungsgewerbes fallen, in denen also nicht der Schwerpunkt häuslicher Lebensgestaltung ausgeübt wird, regelmäßig auch die Voraussetzungen des „vorübergehenden“ Gebrauchs (beispielsweise Hotels, Aparthotels) erfüllen. Bei Serviced Apartments kommt es erneut auf die konkrete Ausgestaltung an. Je langfristiger die Vermietung andauert, desto mehr Gewicht kommt der Dokumentation des vorübergehenden Zwecks zu.

DEUTSCHER INVESTMENTMARKT: VORREITER IN KONTINENTALEUROPA

Die Bedeutung des noch jungen Teilmarkts Mikroapartments, welcher u.a. Studentenapartments, Serviced Apartments, Boardinghäuser oder Aparthotels beinhaltet, hat sich aufgrund der Produktknappheit in den klassischen Assetklassen deutlich erhöht.

TRANSAKTIONSVOLUMEN MIKROAPARTMENTS DEUTSCHLAND



Quelle: RCA, TD, C&W Research

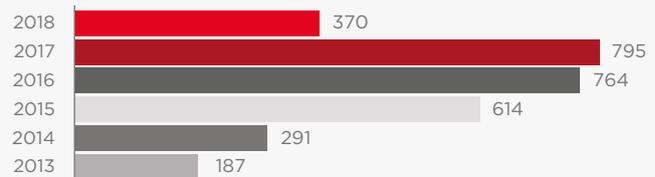
Allein im Jahr 2018 hat sich das kumulierte Transaktionsvolumen all dieser Teilbereiche in Deutschland auf rund 1,5 Milliarden Euro summiert und damit im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt.

Bei gesonderter Betrachtung der reinen Studentenapartments wird deutlich, dass diese noch Nischenstatus besitzen. Deutschlandweit wurden zwischen 2013 und 2018 reine Studentenapartments mit einem Gesamtvolumen von ca. 3 Milliarden Euro gehandelt. Dies entspricht rund 500 Millionen Euro pro Jahr. Jedoch wird eine scharfe Abgrenzung der einzelnen Teilbereiche immer schwieriger, da mehr und mehr Mischkonzepte entstehen und eine Ausdifferenzierung der verschiedenen Produkte stattfindet.

Im gesamteuropäischen Kontext wird lediglich in Großbritannien ein höheres Transaktionsvolumen im Segment reiner Studentenapartments erreicht. Doch auch in anderen Ländern gewinnen diese an Bedeutung.

TRANSAKTIONSVOLUMEN VON REINEN STUDENTENAPARTMENTS

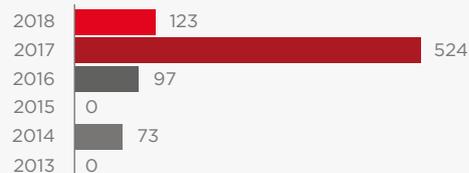
DEUTSCHLAND



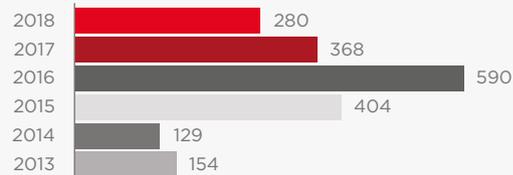
SPANIEN



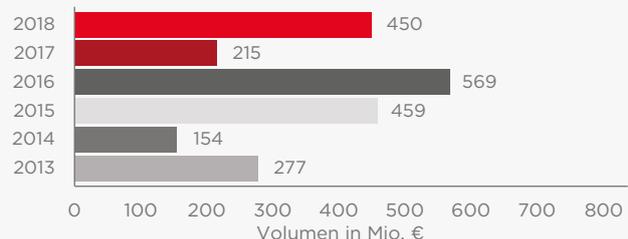
ÖSTERREICH



FRANKREICH



NIEDERLANDE



Quelle: RCA, TD, C&W Research

Spanien und Österreich stechen mit Rekordtransaktionszahlen im Jahr 2017 besonders heraus. In Spanien wurde ein größeres Portfolio von einem Joint Venture, bestehend aus der AXA Group, Greystar und Nationale Nederlanden, erworben.

Die Beratung erfolgte dabei durch Cushman & Wakefield, Spanien. In Österreich wechselten 2017 gleich drei große Bauvorhaben ihren Eigentümer.

Hauptfokus der Transaktionen lag dabei auf Wien, der studentenreichsten Stadt im deutschsprachigen Raum.

Als Käufer reiner Studentenapartments traten in Deutschland bis dato überwiegend inländische Investoren auf (60 Prozent). Weitere 28 Prozent stammen aus Europa und 12 Prozent aus anderen Ländern.

Im Fokus standen dabei die Metropolregionen Berlin-Brandenburg (€ 483 Mio.), Hamburg (€ 362 Mio.) sowie Frankfurt-Rhein-Main (€ 294 Mio.).

Die Nettoanfangsrendite für vollvermietete Objekte in einem der Top-5-Standorte Deutschlands lag im Jahr 2018 bei ca. 3,75 bis 4,00 Prozent.

.....
TOP KÄUFER
(LETZTEN 24 MONATE)

1. COMMERZ REAL
 2. (JV) GSA GROUP+GIC
 3. UNIVERSAL-INVESTMENT
 4. CATELLA
 5. CORESTATE CAPITAL
-

TOP VERKÄUFER
(LETZTEN 24 MONATE)

1. MPC (PORTFOLIO DEAL)
 2. CUBE REAL ESTATE
 3. BONAVA (PORTFOLIO DEAL)
 4. GBI AG
 5. HOMEPOINT
-

Top 5 Deals (letzten 24 Monate)				
Volumen	Stadt	Objektname	Käufer	Verkäufer
70 Mio. Euro	München	Reserl	Corestate Capital	Strabag
65 Mio. Euro	Berlin	Neon Wood Berlin	GSA Group	Cresco Capital Group
50 Mio. Euro	Hamburg	Uninest Navale	GSA Group	Garbe Industrial
50 Mio. Euro	Hamburg	Woodie	Corestate Capital	PRIMUS developments
45 Mio. Euro	Essen	Jägerstraße 23-25	Commerz Real	i Live Holding GmbH

Quelle: RCA, C&W Research





FAZIT

Der deutsche Markt für Mikroapartments zählt neben den Märkten in Großbritannien, Frankreich und den Niederlanden zu einer der wichtigsten Investmentdestinationen in Europa.

Die fortschreitende Re-Urbanisierung ist ein globaler Trend, der auch die deutschen Metropolen und Studentenstädte weiter prägen wird. Die Kombination aus steigenden Bevölkerungszahlen in den Kernstädten, der Zunahme an Single-Haushalten sowie explodierende Bau- und Grundstückskosten stellt die Immobilienwirtschaft vor neue Herausforderungen bei der Versorgung breiter Bevölkerungsschichten mit bezahlbarem Wohnraum.

Momentan stehen bei den gegenwärtigen Mikroapartment-Entwicklungen eher Pendler und zahlungskräftige, urbane Singles im Fokus. Die Nachfrage nach günstigem Wohnraum mit optimierten Grundrissen steigt jedoch ebenso – gerade in Ballungsräumen. Es ist daher dringend geboten, auch durch Mikroapartments entsprechende Angebote zu schaffen.

Darüber hinaus spielt die Weiterentwicklung des Community- und Sharing-Gedankens zukünftig eine wichtige Rolle bei der Entwicklung neuer Objekttypen. Es ist unumgänglich, Aspekte wie die Vernetzung von Mikromobilitätsanbietern, Carsharing-Unternehmen oder modernen Waschmaschinen in kommende Projekte zu integrieren. Kooperationen mit Firmen, die nicht aus dem Immobilienbereich kommen, werden somit immer wichtiger.

Die Aufgabe der Immobilienwirtschaft wird es sein, intelligente Lösungen für neue Projekte zu entwickeln und kostengünstigere Bauten zu ermöglichen. Denkbar wären beispielsweise standardisierte, modulare Gebäudetypen und der Verzicht auf klassische Kostentreiber, wie z.B. Tiefgaragen.

Doch auch die Politik wird eine wichtige Rolle dabei spielen, wenn es darum geht, mit Hilfe geeigneter Bauvorschriften nachfragegerechten Wohnraum zu ermöglichen.



ANSPRECHPARTNER

CAPITAL MARKETS DEUTSCHLAND

Andreas Polter MRICS

Partner, Head of Residential Portfolio Investment
Investment Advisory

T +49 30 726218 243
andreas.polter@cushwake.com

Simon Jeschioro

International Partner,
Head of Investment Advisory

T +49 69 506073 260
simon.jeschioro@cushwake.com

RESEARCH

Simon Gstalter M.Sc.

Research Analyst

T +49 40 300 88 11 42
simon.gstalter@cushwake.com

Über Cushman & Wakefield

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) ist ein führendes globales Immobiliendienstleistungsunternehmen, dessen Service-Angebot die Interessen von Immobiliennutzern und -eigentümern gleichermaßen abdeckt. Zu den Kerndienstleistungen gehören Property, Facility und Projektmanagement, Office Agency, Capital Markets, Global Occupier Services, Project & Development Services, Tenant Representation, Valuation & Advisory, Asset Services sowie weitere Dienstleistungen. Mit über 51.000 Mitarbeitern, die in rund 400 Niederlassungen und 70 Ländern tätig sind, ist Cushman & Wakefield eines der größten Immobilienberatungsunternehmen. 2018 hat das Unternehmen einen Umsatz in Höhe von 8,2 Milliarden US-Dollar erzielt. Weitere Infos erhalten Sie auf www.cushmanwakefield.de und unserem Blog oder Sie folgen uns auf Instagram [@cushwake.germany](https://www.instagram.com/cushwake.germany).