

REPORT 2024

MIKROAPARTMENTS EINE ASSETKLASSE WIRD ERWACHSEN

Professioneller, breiter aufgestellt und nachgefragt
wie nie – Treiber, Trends und Chancen am deutschen
Markt für Micro-Living

Mit exklusiven Branchen-Interviews



Better never settles



Die Nachfrage nach Mikroapartments ist seit Ende der Pandemiebeschränkungen höher denn je.

JAN-BASTIAN KNOD

Head of Residential Investment Germany
Head of Healthcare Advisory



INHALT



01

VORWORT

DEUTSCHLAND ERLEBT SEIT JAHREN EINEN WANDEL HIN ZU KLEINEREN WOHNFORMEN

Verantwortlich für den Trend zu kleineren Wohnungen ist die demografische Entwicklung, die durch Zuwanderung oft jüngerer, bildungs- und arbeitssuchender Menschen aus dem Ausland sowie eine mobilere, dienstleistungsbetontere und urbanere Arbeitswelt geprägt ist und immer mehr Menschen in die Metropolregionen treibt. Hinzu kommt ein wachsender Anteil älterer Menschen, die wie Studierende und junge Berufstätige häufiger allein leben und ebenfalls nach kleinen Wohnungen suchen.

Die große Nachfrage nach Wohnraum trifft in den begehrten Top-Städten auf ein äußerst knappes Angebot und einen zunehmend angespannten Mietmarkt, insbesondere seit Aufhebung der Pandemiebeschränkungen. Rückläufige Genehmigungen und Fertigstellungen verschärfen die Situation zusätzlich und werden die Mieten in Zukunft noch weiter nach oben treiben. Für die junge Assetklasse Micro-Living – eine Unterkategorie von Mikroapartments, auf der in diesem Report das Hauptaugenmerk liegt – ergeben sich aus dieser Konstellation hervorragende Bedingungen, die sie in den vergangenen Jahren geschickt genutzt hat.

Entsprechend ist der Markt seit unserem letzten Report 2021 spürbar erwachsener geworden und hat sich mit neu erschlossenen Zielgruppen ausdifferenziert: Für die wichtigsten Nachfrager – Studierende, Berufstätige, Reisende und Senioren – haben sich Student Living, Business Apartments, Serviced Apartments sowie Senior Living und Betreutes Wohnen als feste Untersegmente etabliert. Viele Betreiber haben ihr Angebot deutlich erweitert und bieten zwischen Wohnen und Gastgewerbe eine flexible Palette für unterschiedliche Aufenthaltslängen, Bedürfnisse und Budgets an. Entsprechend findet die Assetklasse auch zunehmend Beachtung bei nationalen und internationalen Investoren, die derzeit mit einem sehr begrenzten Angebot konfrontiert sind.

Mit welchen Entwicklungen ist für die kommenden Jahre zu rechnen und welche Chancen bietet der Markt? In diesem Report geben wir einen umfassenden Einblick in die demografischen Trends und Prognosen zu Deutschlands Wohnbedürfnissen, Entwicklungen am Wohnungsbau sowie die aktuellsten Zahlen aus Miet- und Investmentmarkt. Exklusive Branchen-Insights erwarten Sie außerdem in den Interviews mit Dr. Eike Julia Muhr, Managing Director beim Betreiber THE FLAG, und Florian Unbehaun, Head of Transactions DACH bei Commerz Real, dem Assetmanager für Sachwertinvestments der Commerzbank Gruppe, sowie im Gastbeitrag von Henrik von Bothmer, Head of Operated Living bei Union Investment.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.



JAN-BASTIAN KNOD
Head of Residential Investment Germany
Head of Healthcare Advisory

02

DEMOGRAFIE UND NACHFRAGE

DEUTSCHLANDS SOZIODEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNGEN TREIBEN DEN TREND ZU KLEINEN WOHNFORMEN

Deutschlands Bevölkerungszahl erreichte 2023 ein Rekordhoch – vor allem dank der Zuwanderung. Diese ist besonders entscheidend für eine stabile Alterskohorte der 18- bis 39-Jährigen, die wichtigste Nachfragegruppe für Mikroapartments. Jüngere Erwachsene zieht es seit Jahrzehnten in große Städte mit guten Arbeits- und Bildungsangeboten. Auch der Anteil internationaler Studierender steigt kontinuierlich. Gerade Deutschlands A-Städte verzeichnen einen starken Zuzug, ebenso wie eine deutliche Zunahme an Singlehaushalten. Hierzu trägt auch die steigende Zahl älterer Menschen bei, die immer öfter allein leben. Die Nachfrage nach kleinen Wohnungen wächst entsprechend und trifft in den Großstädten auf einen stark angespannten Markt.

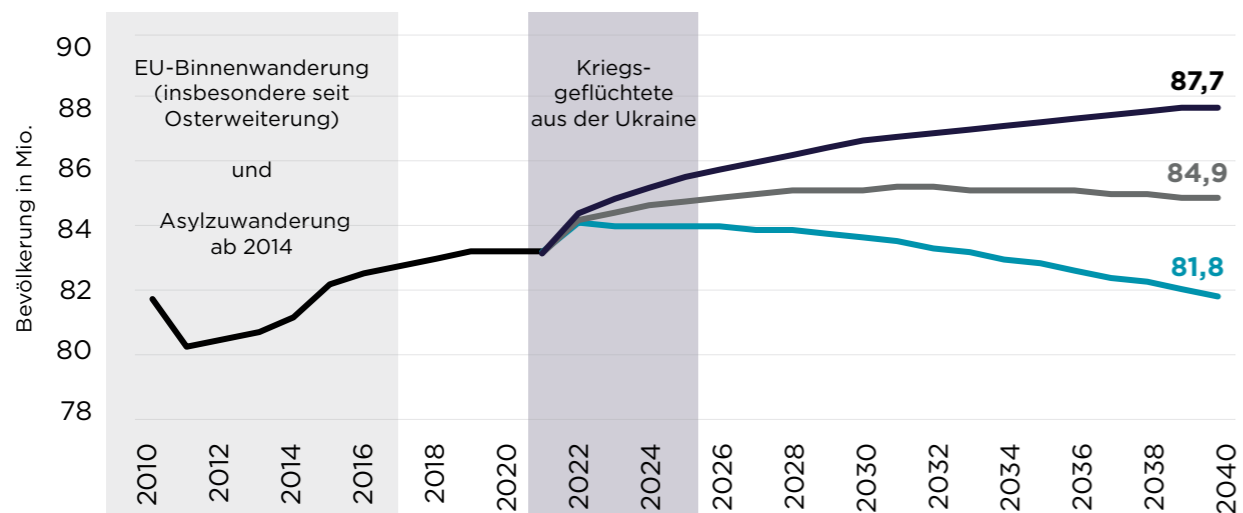
BEVÖLKERUNGS- ENTWICKLUNG IN DEUTSCHLAND

DEUTSCHLAND WÄCHST DURCH ZUWANDERUNG

Mit rund 84,7 Millionen zählte Deutschland in 2023 mehr Einwohner als je zuvor. Motor dieses Wachstums ist die Zuwanderung, zuletzt besonders durch Kriegsgeflüchtete aus der Ukraine sowie eine anhaltend hohe Migration aus Nahost und Asien. Auch in der Vergangenheit gab es in Deutschland immer wieder Phasen mit größeren Migrationswellen, wie im Zuge der EU-Osterweiterung beziehungsweise der darauf folgenden vollen Arbeitnehmerfreizügigkeit ab 2011, und solche mit moderater bis niedriger Zuwanderung.

Prognosen zur künftigen Migrationsentwicklung sind jedoch unsicher. Das Statistische Bundesamt geht in seiner 15. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung bis 2040 von drei Szenarien aus – einem mit niedriger, einem mit moderater und einem mit hoher Nettozuwanderung. Dabei liegt zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Zuwanderungsszenario eine Differenz von knapp sechs Millionen Einwohnern. Ohne oder bei nur geringer Zuwanderung würde Deutschlands Bevölkerung den Berechnungen nach schrumpfen.

BEVÖLKERUNGSWACHSTUM UND ZUWANDERUNGSWELLEN: ENTWICKLUNG UND PROGNOSE



Hohe Zuwanderung*: Rückgang von ca. 1,5 Mio. zugewanderten Personen in 2022 auf 750.000 Personen in 2023 und kontinuierlicher Rückgang bis 2033 auf 350.000 Personen jährlich; danach konstant jährlich 350.000 zugewanderte Personen.

Moderate Zuwanderung*: Rückgang von ca. 1,3 Mio. zugewanderten Personen in 2022 auf 513.000 in 2023 und kontinuierlicher Rückgang bis 2033 auf 250.000 Personen jährlich; danach konstant jährlich 250.000 zugewanderte Personen.

Niedrige Zuwanderung*: Rückgang von ca. 1,1 Mio. zugewanderten Personen in 2022 auf 275.000 in 2023 und kontinuierlicher Rückgang bis 2033 auf 150.000 Personen jährlich; danach konstant jährlich 150.000 zugewanderte Personen.

*Natürlicher Bevölkerungssaldo mit moderater Lebenserwartung

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield, 2024

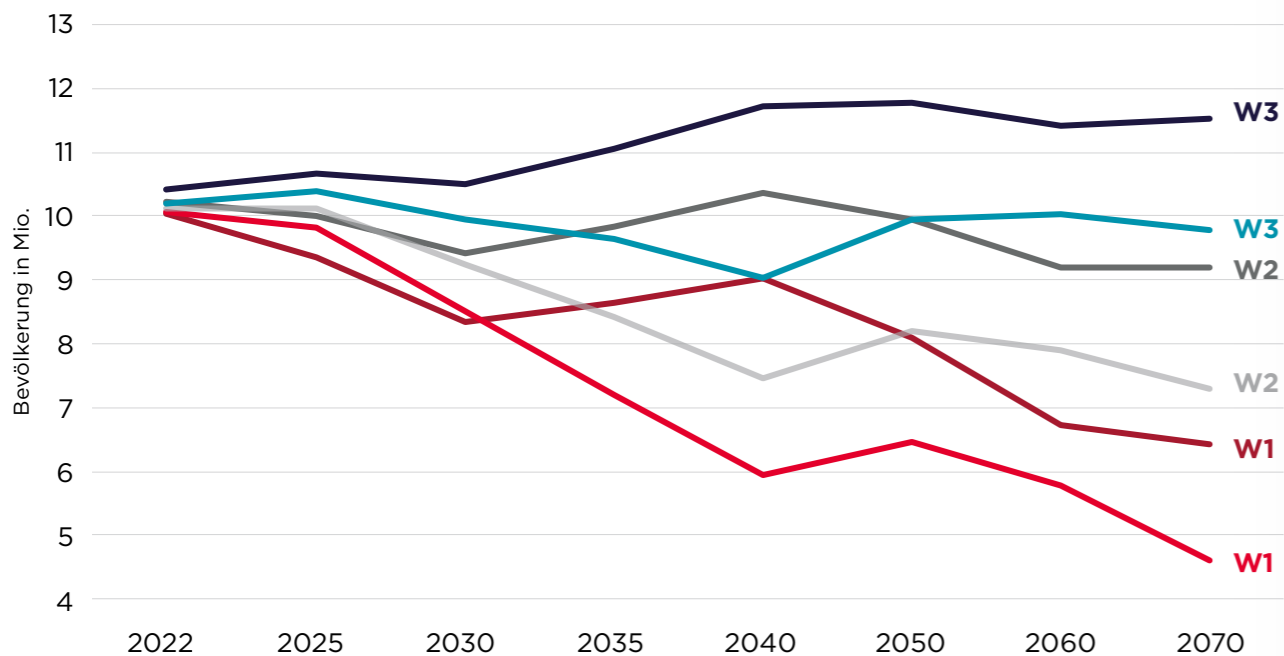


ZIELGRUPPE IM FOKUS STUDIERENDE UND YOUNG PROFESSIONALS

DIE ENTWICKLUNG DER ALTERSKOHORTE 18 BIS 39 HÄNGT STARK VON ZUWANDERUNG AB

Noch deutlicher als die Entwicklung der Gesamtbevölkerung ist die der Altersgruppen der 18- bis 29-Jährigen und 30- bis 39-Jährigen mit der Zuwanderung verknüpft. Diese Altersgruppen, die zusammen gleichzeitig die größte Nachfragegruppe für Mikroapartments stellen, sind aufgrund von Bildungs- und Arbeitsangeboten besonders mobil. Auch die Fluchtmigration besteht überwiegend aus diesen Altersgruppen. Aufgrund jahrzehntelanger niedriger Geburtenraten würden sich diese ohne eine hohe Zuwanderung deutlich verkleinern. Lediglich bei einem hohen positiven Wanderungssaldo bleibt die Alterskohorte der 30- bis 39-Jährigen den Prognosen zufolge stabil und die der 18- bis 29-Jährigen leicht wachsend.

ENTWICKLUNGSPROGNOSEN DER ALTERSKOHORTEN 18-29 UND 30-39 NACH WANDERUNGSSALDO

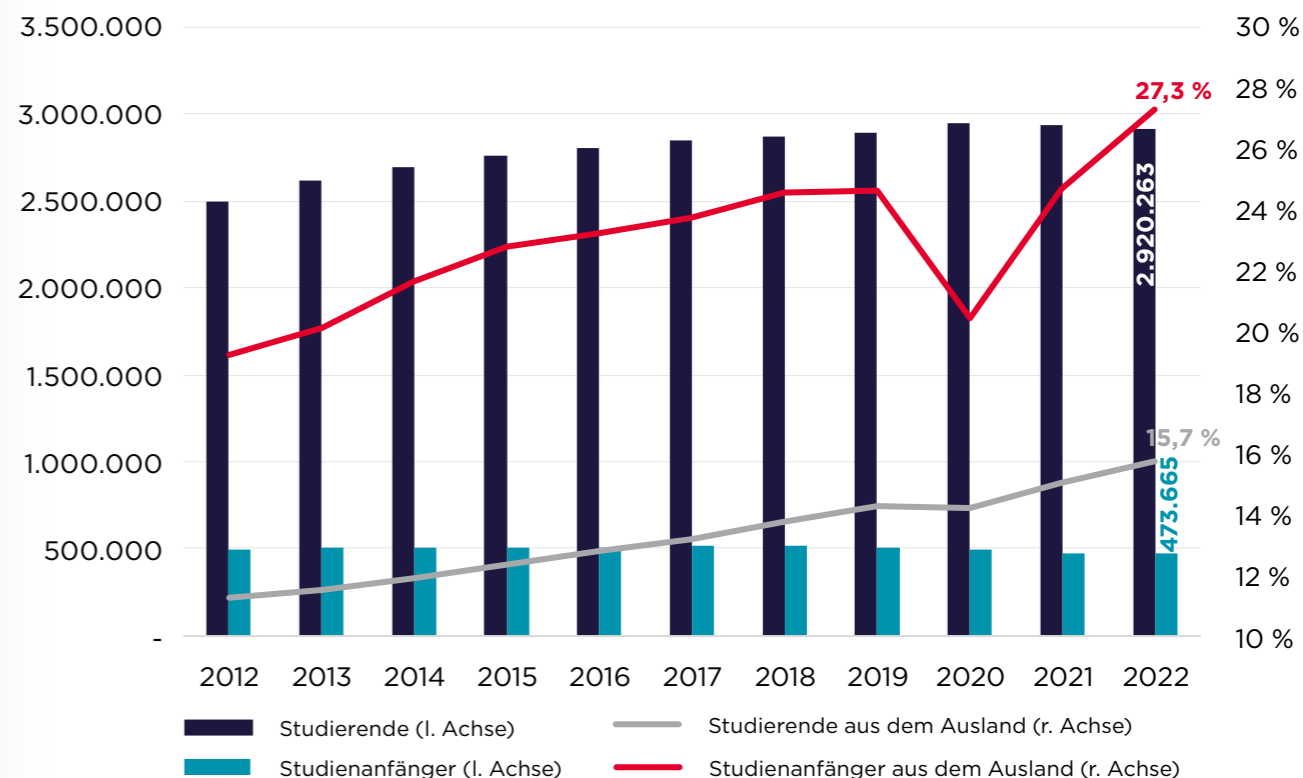


W3: Wanderungssaldo hoch* 18-29 Jahre 30-39 Jahre
 W2: Wanderungssaldo moderat* 18-29 Jahre 30-39 Jahre
 W1: Wanderungssaldo niedrig* 18-29 Jahre 30-39 Jahre

*Geburten und Lebenserwartung moderat

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield, 2024

STUDIERENDE UND STUDIENANFÄNGER IN DEUTSCHLAND



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield, 2024

DEUTSCHLAND IST TOP-ZIEL FÜR INTERNATIONALE STUDIERENDE

Nach einem Bericht zur Internationalität von Studium und Forschung des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD) und des Deutschen Zentrums für Hochschul- und Wissenschaftsforschung (DZGW) aus Q3/Q4 2023 belegt Deutschland im Ranking der weltweit beliebtesten Studienländer Platz drei. Migration spielt folglich auch für die Studierendenzahl eine wichtige Rolle. Von 2012 bis 2022 ist diese insgesamt um etwa 16,8 Prozent von rund 2,49 Millionen auf rund 2,92 Millionen gestiegen, wobei internationale Studierende, die zum Studium nach Deutschland kommen, dieses Wachstum maßgeblich treiben: Lag ihr Anteil 2012 noch bei 11,3 Prozent, waren es 2022 bereits 15,7 Prozent. Noch stärker gewachsen ist der Anteil internationaler Studienanfänger - von 19,3 Prozent in 2012 auf 27,3 Prozent in 2022 -, während die Gesamtzahl der Studienanfänger im selben Zeitraum um 4 Prozent zurückging. Einen Knick im Trend zeigt lediglich das Pandemie-Jahr 2020.

¹Deutsches Studierendenwerk; Internationalisierung in Zahlen

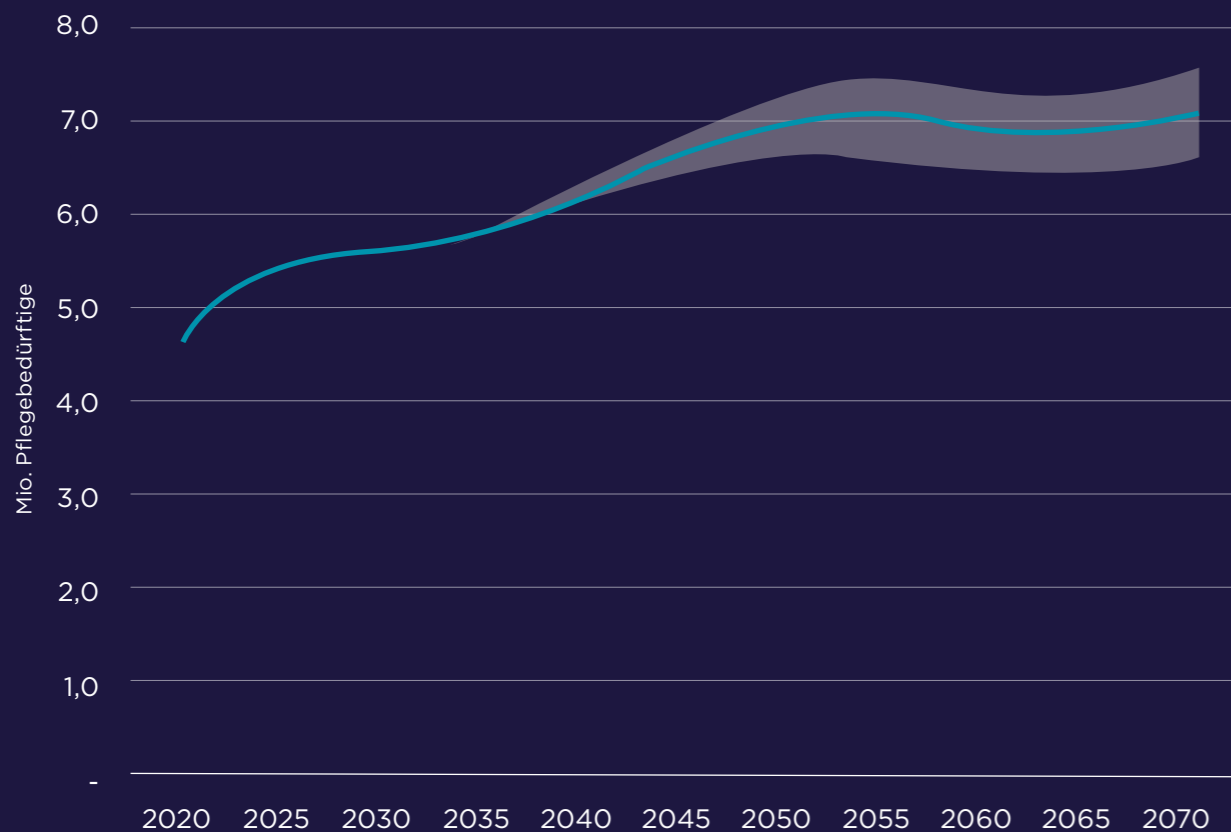


NEUE ZIELGRUPPEN SENIORENWOHNEN WIRD IMMER RELEVANTER

DEUTSCHLANDS BEVÖLKERUNG ALTERT UND LEBT LÄNGER

Der demografische Wandel verändert seit vielen Jahren die Altersstruktur in Deutschland: Die Anzahl jüngerer Bürger nimmt tendenziell ab, während insbesondere die der über 70-Jährigen zunimmt, was zu einem stetig wachsenden Bedarf an Pflegeleistungen und Pflegeeinrichtungen führt. Und diesen Bedarf können die rund 15.400 ambulanten Pflegedienste und 16.115 Pflegeheime (Stand 2021) nicht decken. Unter Annahme konstanter Pflegeprävalenzen ab 2025 wird die Zahl der pflegebedürftigen Menschen weiter steigen – auf 5,65 Millionen bis 5,75 Millionen bis 2030 und auf 6,61 Millionen bis 7,25 Millionen bis 2050.

ANZAHL PFLEGEBEDÜRFTIGER MENSCHEN IN DEUTSCHLAND: ENTWICKLUNG UND PROGNOSE



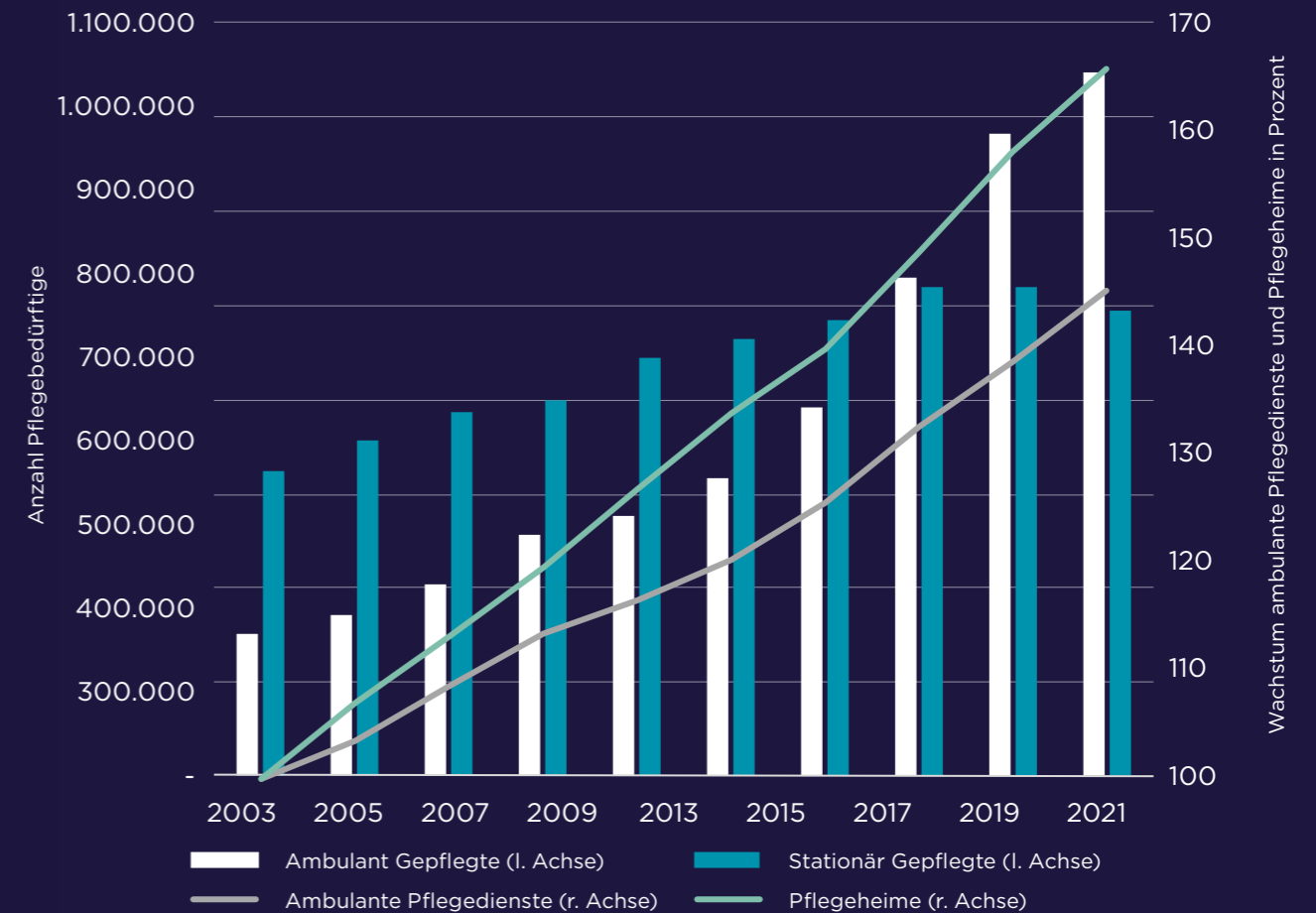
Quelle: Wissenschaftliches Institut der PKV, Cushman & Wakefield, 2023

DAS ANGEBOT AN PFLEGELEISTUNGEN WÄCHST – BLEIBT ABER HINTER DER NACHFRAGE ZURÜCK

Mit dem Alter der Bevölkerung steigt auch die Anzahl der pflegebedürftigen Menschen. Die Nachfrage nach ambulanten Pflegediensten und Wohnplätzen mit Pflegebetreuung (Betreutes Wohnen) erhöht sich damit ebenfalls und wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Als Reaktion auf den wachsenden Bedarf ist die Anzahl der Pflegedienste allein zwischen 2015 und 2021 um 15 Prozent gestiegen. Dennoch ist eine Unterversorgung in Deutschland bereits klar spürbar, die sich in Zukunft noch verschärfen wird.



ENTWICKLUNG AMBULANT GEPFLEGT UND AMBULANTE PFLEGEDIENSTE

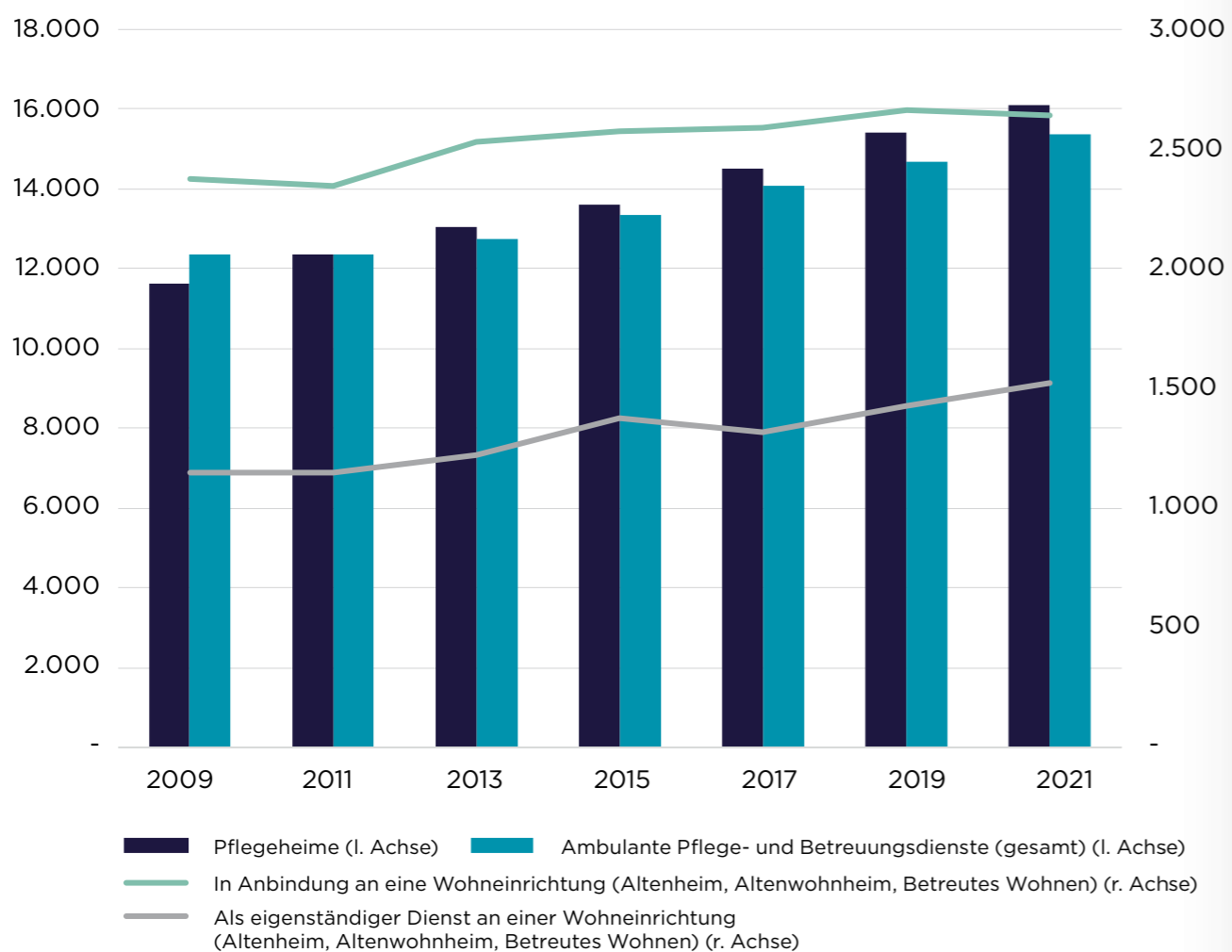


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield, 2024



Auch das Angebot an Betreutem Wohnen kann mit der Nachfrage nicht mithalten. Zwar stieg die Anzahl der Pflegeheime mit einer angeschlossenen Wohneinrichtung zwischen 2009 und 2021 um 11 Prozent und die Anzahl eigenständiger Pflegedienste in einer Wohneinrichtung um 32 Prozent. Dennoch gab es 2021 in 95 Prozent aller Gemeinden eine Versorgungslücke im Bereich Betreutes Wohnen, die sich mit der zunehmenden Anzahl an Senioren und Pflegebedürftigen in den kommenden Jahren weiter vergrößern wird.

AMBULANTE PFLEGELEISTUNGEN IN SENIORENRESIDENZEN (BETREUTES WOHNEN) VOR PFLEGEHEIM



Quelle: Destatis, Cushman & Wakefield, 2024



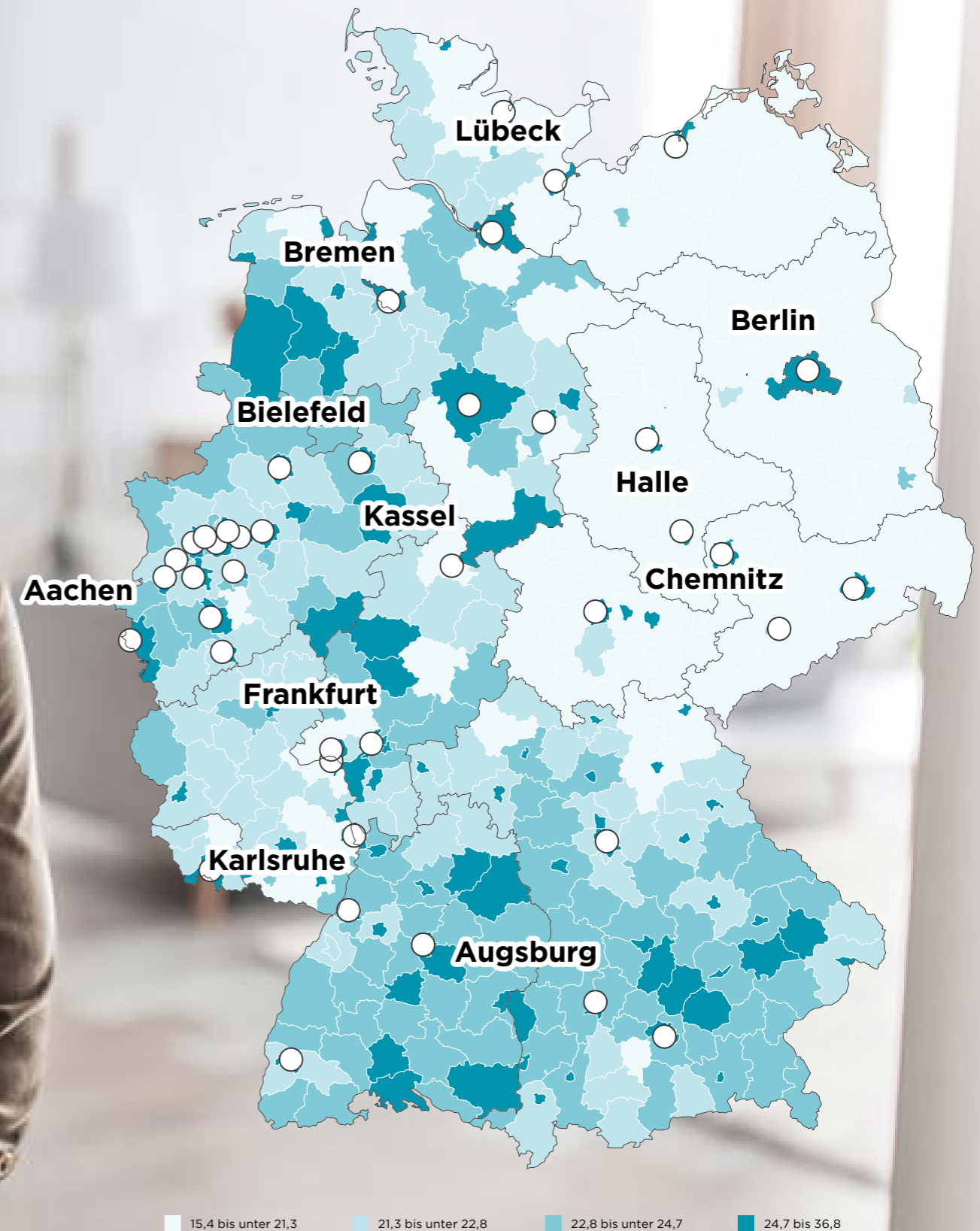
BINNEN- MIGRATION WOHIN ZIEHT ES JUNGE LEUTE?

GROSS- UND UNIVERSITÄTSSTÄDTE SIND DIE HOT-SPOTS DER 20- BIS 39-JÄHRIGEN

Für Deutschlands begehrteste Regionen bei jungen Leuten gilt: Westdeutsche Groß- und Universitätsstädte liegen vorn. Vor allem in Süddeutschland ist der Anteil der 20- bis 39-Jährigen fast durchgehend hoch, während er in den ländlichen Kreisen Ostdeutschlands besonders niedrig ist. Das Bildungs- und Arbeitsplatzangebot, die Wirtschaftskraft, aber auch kulturelle Aspekte spielen bei der Attraktivität für Studierende und junge Berufstätige eine wichtige Rolle.



BEVÖLKERUNGSANTEIL 20- BIS 39-JÄHRIGE
NACH KREISEN UND KREISFREIEN STÄDTEN IN PROZENT 2022



Quelle: GeoBasis-DE / BKG 2023, Bevölkerungsfortschreibung, Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023

METROPOLEN BOOMEN

DEUTSCHLANDS TOP-7-STÄDTE ERLEBEN REKORD-ZUZÜGE

Die Attraktivität einer Stadt spiegelt sich auch in deren Wanderungssaldo. Dieser bildet die Differenz aller Zu- und Wegzüge und gibt Auskunft über den Einfluss der Wanderungen auf das Bevölkerungswachstum einer Stadt. Für die Top-7-Städte erreichten die Wanderungssaldi zwischen 2012 und 2016 stark positive Werte. In den Folgejahren ließ der Trend deutlich nach, womöglich durch steigende Wohnkosten und Angebotsmangel. 2020 waren die Saldi erstmals wieder verbreitet negativ – der Beginn der Covid-19-Pandemie dürfte hierfür der Haupttreiber gewesen sein: Lockdowns, Homeofficepflicht und auf unbestimmte Dauer ausgesetzter Präsenzunterricht an den Hochschulen nahmen dem Großstadtleben an Attraktivität. Diese Entwicklung verschärfte sich 2021 nochmals, mit Ausnahme von Berlin, das einen Saldo von +16.200 Einwohnern verzeichnete. Die Trendumkehr folgte 2022 mit einem positiven Rekordsaldo von rund 177.000 Einwohnern in den Top-7-Städten, was vor allem auf die große Zahl an Kriegsgeflüchteten aus der Ukraine zurückzuführen ist, aber auch auf die Aufhebung der Pandemie-Restriktionen.

WANDERUNGSSALDO DER TOP-7-STÄDTE

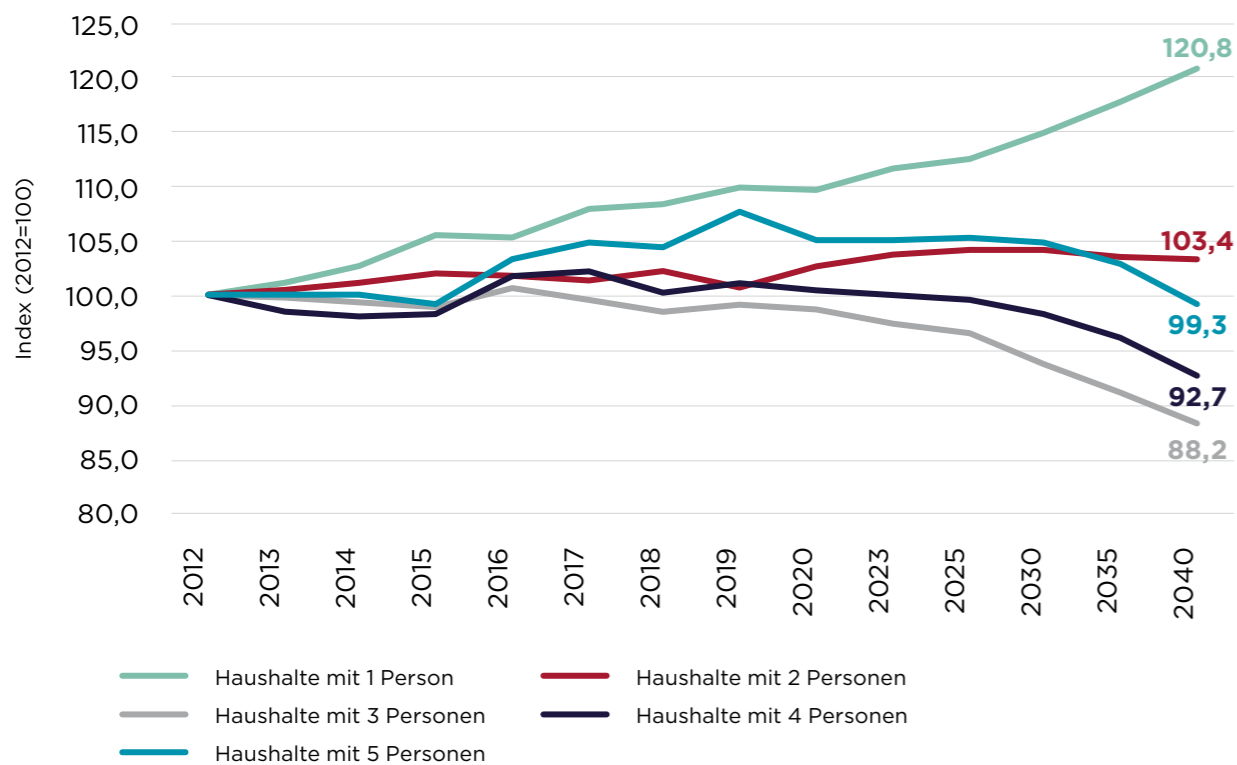
	BERLIN	HAMBURG	MÜNCHEN	KÖLN	FRANKFURT	STUTTGART	DÜSSELDORF
2012	41.324	15.011	18.725	9.062	8.648	6.194	4.007
2013	41.892	11.959	14.080	8.479	10.439	5.542	4.431
2014	37.113	13.376	15.689	9.024	12.675	6.947	4.721
2015	41.085	19.998	14.590	10.743	12.047	10.319	6.842
2016	54.148	20.201	8.312	13.184	480	2.938	523
2017	33.533	18.009	-12.588	1.560	6.724	3.459	3.750
2018	29.435	7.979	8.117	4.212	2.949	1.134	1.214
2019	23.231	5.003	8.602	486	6.731	-113	1.938
2020	-1.958	4.057	-2.870	-4.685	-2.319	-6.256	-1.525
2021	16.241	-70	-6.305	-9.450	-7.407	-4.944	-1.046
2022	76.000	39.428	21.025	11.943	11.837	6.919	10.320

HAUSHALTSSTRUKTUR DEUTSCHLANDS HAUSHALTE WERDEN KLEINER

DIE ANZAHL DER EINPERSONENHAUSHALTE STEIGT DEUTSCHLANDWEIT MASSIV

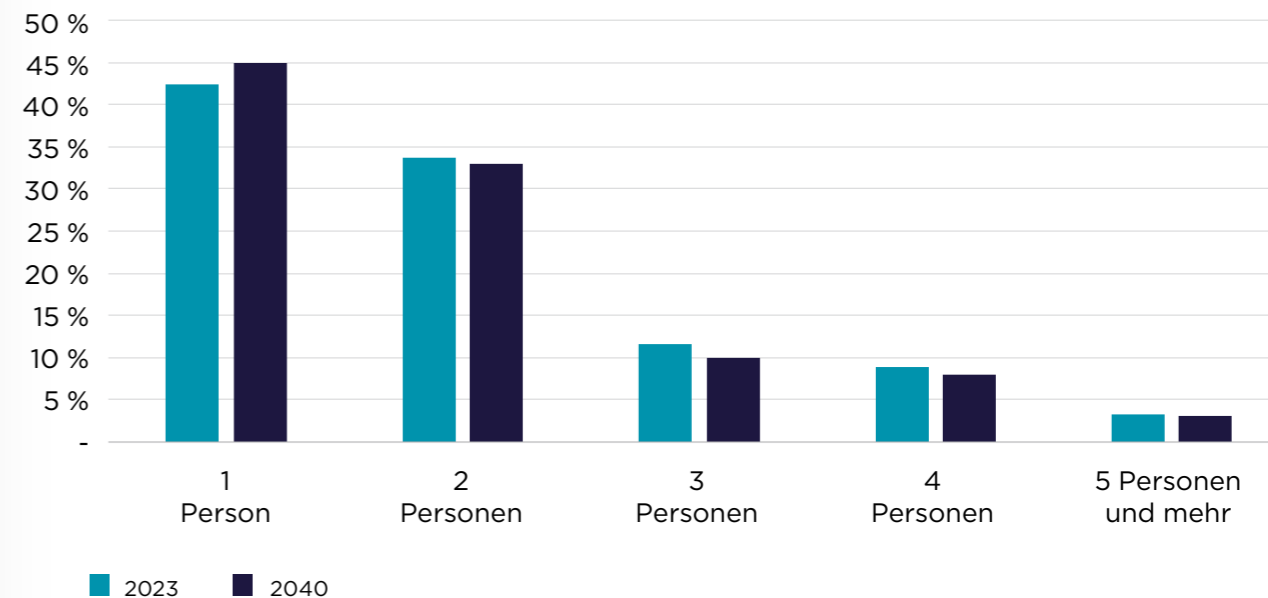
Bevölkerungswachstum bei einem Trend zu kleineren Haushalten bedeutet insgesamt mehr Haushalte: Lebten 2021 im Schnitt rund 1,94 Personen in einem Haushalt, werden bis 2035 nur noch 1,89 Personen erwartet. Aufgeschlüsselt legt vor allem der Anteil von Ein- und Zweipersonenhaushalten zu, während größere seltener werden. Einpersonenhaushalte sind dabei die einzigen, deren Zahl seit 2012 konstant wächst und bis 2040 voraussichtlich weiter auf 19,3 Millionen steigen wird – bei rund 42,6 Millionen Haushalten insgesamt ein Anteil von 45 Prozent. Zwei- und Fünfpersonenhaushalte bleiben den Berechnungen zufolge etwa auf gleichem Niveau, für Drei- und Vierpersonenhaushalte wird ein deutlicher Rückgang erwartet.

ZAHL DER HAUSHALTE NACH PERSONEN 2012 BIS 2040 ENTWICKLUNG UND PROGNOSE*



*Prognose auf Basis der Ergebnisse der 14. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung (Variante 2).

ANTEIL DER HAUSHALTE NACH PERSONEN: 2023 UND PROGNOSE 2040

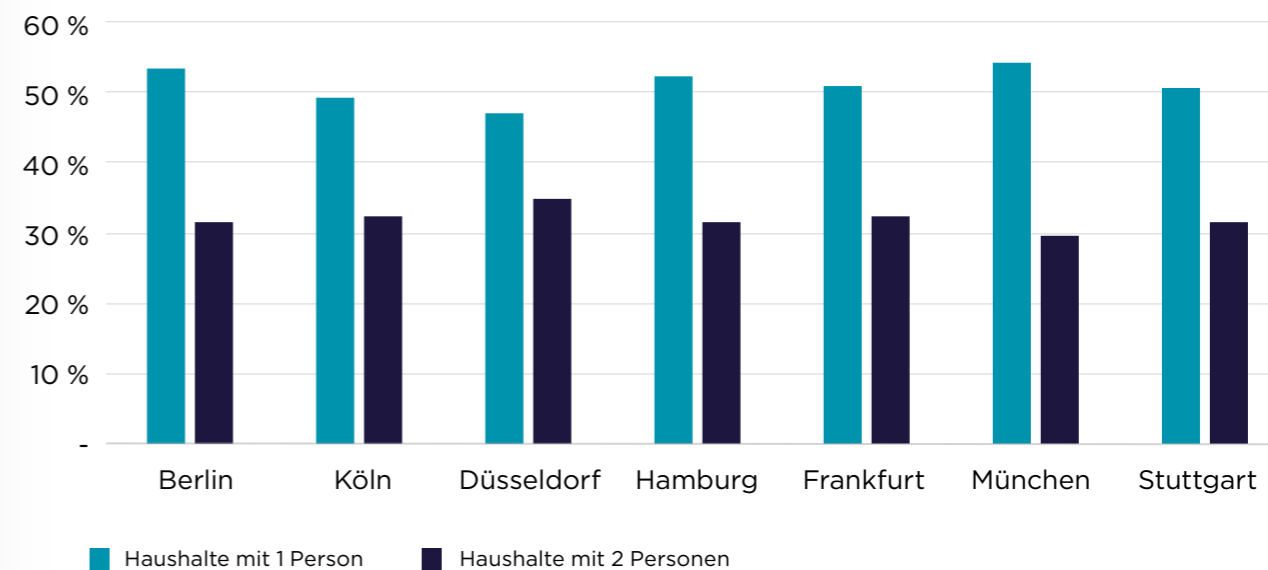


Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield, 2024

A-STÄDTE HABEN DIE KLEINTESTEN HAUSHALTE - VORAUSSICHTLICH AUF DAUER

Wie die Wanderungssaldi bereits vermuten lassen, variieren die Haushaltsgrößen auch nach Region: So sind Haushalte in A-Städten um fast 0,15 Personen kleiner als in D-Städten. Mit 54 beziehungsweise 53 Prozent sind München und Berlin die Top-7-Städte mit dem größten Anteil an Einpersonenhaushalten. Auch in den B-, C- und D-Städten sinkt die durchschnittliche Haushaltsgröße. Ein Umdenken bei der Planung neuer Wohnprojekte mit mehr Fokus auf kleinteiliges Wohnen ist folglich angebracht.

VERGLEICH PRIVATE HAUSHALTSSTRUKTUR TOP-7-STÄDTE 2022

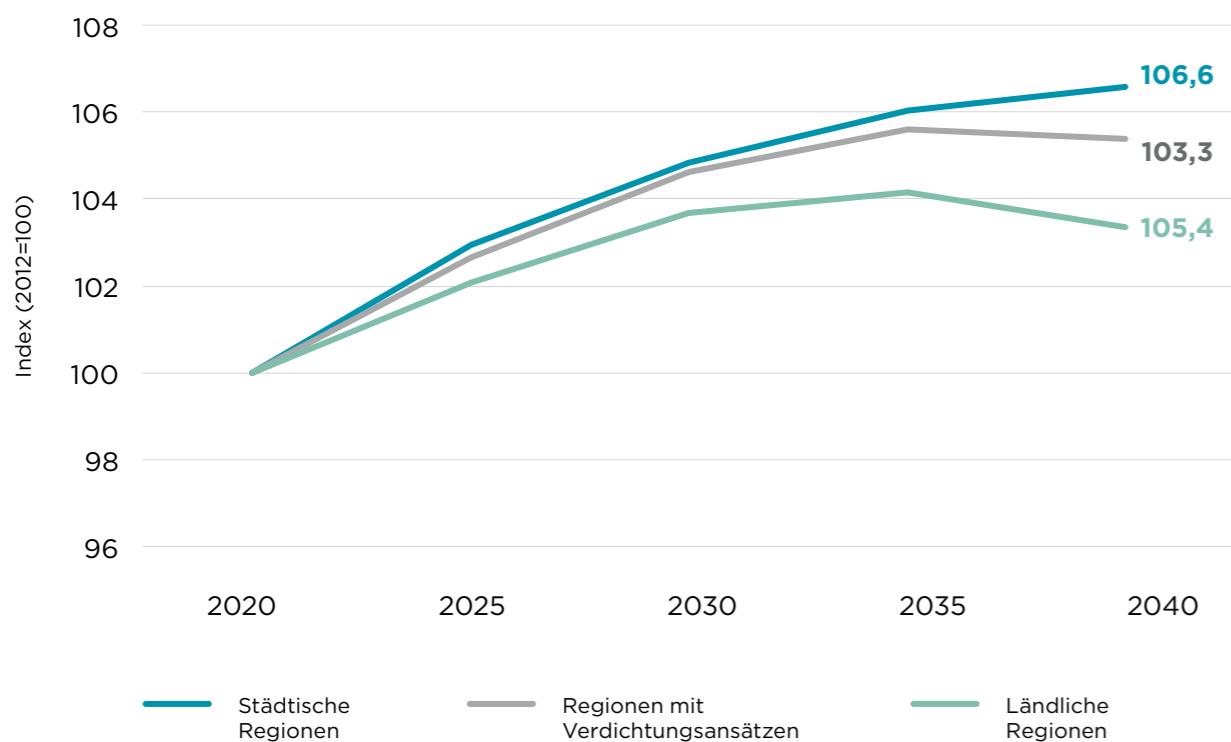




BESONDERS IN STÄDTISCHEN REGIONEN STEIGT DIE ZAHL DER SINGLEHAUSHALTE

Der Haushaltsprognose 2040 des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung zufolge wird die Anzahl an Singlehaushalten in den städtischen Regionen künftig überdurchschnittlich stark steigen – erwartet wird ein Zuwachs von 6,4 Prozent zwischen 2020 und 2040. Allerdings gibt es große Unterschiede: Während für die Raumordnungsregion München ein Anstieg um 12,8 Prozent vorausgesagt wird, sind es für die Region Bremen nur 1,2 Prozent. Getrieben wird diese Entwicklung durch Wohnungsknappheit bei hohen Wohnkosten, Zuzüge junger Menschen in diese Regionen sowie einer steigenden Zahl an Senioren, die nach Versterben des Partners oft ebenfalls alleine wohnen. Auch ein Wandel der Werte in der Gesellschaft führt zu einer Individualisierung beim Wohnen.

ENTWICKLUNG UND PROGNOSE SINGLE-HAUSHALTE NACH REGIONSTYP



Quelle: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Cushman & Wakefield, 2024

CHANCEN FÜR MICRO-LIVING

Die demografischen Prognosen weisen alle darauf hin, dass die Bedeutung der Assetklasse Micro-Living gerade in den deutschen Groß- und Universitätsstädten wächst: Die Nachfrage von Studierenden und Berufseinsteigern wird weiter zunehmen. Relevant ist hier vor allem die steigende Zahl an internationalen Studierenden und Berufstätigen, die hier für einen kurz- bis mittelfristigen Zeitraum von drei bis fünf Jahren nach adäquatem Wohnraum suchen. Gerade in den Großstädten ist dieser bereits heute knapp und in den letzten Jahren spürbar teurer geworden. Mikroapartments treffen somit insbesondere in den deutschen Großstädten auf eine wachsende Zielgruppe und sind damit ein interessantes Investmentprodukt für Kapitalanleger.



ANGEBOTSKNAPPHEIT VORAUSS

Ein Gastbeitrag von Henrik von Bothmer,
Union Investment

LIEBE APARTMENT-COMMUNITY UND -INTERESSIERTE,

wir werfen einen Blick in die Zukunft der Apartmentkonzepte und analysieren, wohin der Wind künftig weht. Zunächst aber geht es um die Frage, wo kommen wir her und wo stehen wir aktuell?

Die Jahre der Corona-Pandemie waren für die noch recht junge Assetklasse der Apartmentkonzepte aufregend (im positiven wie im negativen Sinne), aber auch erkenntnisreich. Sie sind mittlerweile gut überstanden und das Segment steht stärker da als je zuvor. Gezeigt hat sich unter anderem, dass die Volatilität der Auslastung der verschiedenen Konzepte mit der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer der Nutzer korreliert. So sind die Belegungsquoten beispielsweise in Beherbergungsbetrieben schneller gesunken als in wohnwirtschaftlichen Apartmentkonzepten. Diese wiederum konnten, aufgrund verschiedener Faktoren, wie zum Beispiel des Aussetzens des Präsenzunterrichts an den Universitäten, jedoch nicht die hohe Auslastungsstabilität des klassischen Mietwohnungsmarkts erzielen.

Ein über die vergangenen Jahre stetig gestiegener Bestand an fertiggestellten und eröffneten Apartmentkonzepten hat zudem dazu geführt, dass immer mehr

operative Erfahrungswerte vorliegen. Beobachtet werden konnte einerseits, dass eine kürzere Aufenthaltsdauer in der Regel höhere Kosten auf Seiten der Vermietung und Bewirtschaftung mit sich bringt und für den operativen Erfolg eines Apartmentkonzeptes sehr viel spezielles Know-how notwendig ist, um den nutzerspezifischen Anforderungen gerecht zu werden. Andererseits liefern kürzere Aufenthaltsdauern aber auch eine größere Flexibilität. Es kann sich wesentlich schneller an sich verändernde Marktentwicklungen angepasst werden, als das bei einem länger laufenden Vertrag der Fall ist. Diese Erkenntnisse zeigen sich in der Bewertung der jeweiligen Konzepte und wirken auf die Preisfindung.

Die Branche ist insgesamt erkenntnisreicher, erfahrener und professioneller geworden. Sie steht auf einem soliden Fundament. Die Auslastungen sind hoch und die Mietpreisentwicklung positiv. Jetzt gilt es, sich für künftiges Wachstum gut aufzustellen und sich noch weiter zu professionalisieren. Prozesse und Kostenstrukturen müssen analysiert und optimiert werden. Soviel zur Ausgangslage und nun der Blick voraus.



Die Branche steht auf einem soliden Fundament.

HENRIK VON BOTHMER

Head of Operated Living
Union Investment

Die Nachfrage von Nutzerseite ist sehr hoch und wird auch künftig der Treiber des Segments bleiben

Die zunehmende (Job-)Mobilität, der wachsende Trend zur Urbanisierung, eine immer weiter fortschreitende Individualisierung der Gesellschaft sowie nicht zuletzt die sich immer weiterverbreitende Digitalisierung sorgen für eine hohe Nachfrage sowie gute Auslastung der verschiedenen Apartmentkonzepte. Diese gesellschaftlichen Megatrends dürften nicht an Relevanz verlieren, sondern sich eher noch weiter verstärken, und damit auch die Nachfrage nach Apartmentkonzepten weiter anfeuern. Ob aufgrund eines Ausbildungs- oder Studienbeginns, eines studienbedingten Auslandsaufenthalts, des Antritts eines Praktikums- oder neuen Arbeitsplatzes oder durch eine zeitlich begrenzte projektbezogene Tätigkeit an einem neuen Ort: Die verschiedenen Apartmentkonzepte decken den Wunsch nach einer höchstmöglichen Flexibilität auf Nachfragerseite mit sehr niedrigschwelligen (digitalen und

mehrsprachigen) Buchungsmöglichkeiten, zeitlicher Befristung sowie einer „Plug-and-Play“-Denkweise, die sich darin widerspiegelt, dass von Teilmöblierung bis löffelfertiger Vollausstattung alle Konzeptvarianten erhältlich sind.

Neben der ausbildungsbedingten sowie beruflich motivierten Nachfrage nach unterschiedlichen Apartmentkonzepten liegt mit einer absehbar stark steigenden Tendenz auch für das Segment des Seniorenwohnens ein hoher Bedarf an attraktiven und flexiblen Wohnkonzepten vor. Hier wird der Megatrend des demografischen Wandels in den kommenden Jahren und Jahrzehnten unweigerlich zu einer stetig steigenden Nachfrage führen.





Die Knappheit des Angebotes ist aus immobilienwirtschaftlicher Sicht der begrenzende Faktor

Anhand der hohen Auslastungszahlen und Mietpreisentwicklungen ist ablesbar, dass die Nachfrage durch das vorhandene Angebot derzeit nicht gedeckt werden kann. Die durch die Zinswende bedingte Zurückhaltung bei Neubauprojekten, die Nutzungsartenübergreifend zu beobachten ist, führt mindestens kurz- bis mittelfristig dazu, dass nur wenig zusätzliches Angebot entsteht.

Die robuste Nachfrage führt bei gleichzeitig begrenztem Angebot unweigerlich zu einem Nachfrageüberhang

Ein aktuell nicht gedeckter Bedarf bei gleichzeitig weiter steigender Nachfrage auf der einen Seite sowie eine parallele Stagnation auf der Angebotsseite auf der anderen Seite führt mit Gewissheit zu einer Angebotsknappheit beziehungsweise einem Nachfrageüberhang. Leidtragende werden die Nutzer sein, die ihren Bedarf nicht mit spezifischen Apartmentangeboten decken können und so mitunter auf den klassischen Wohnungs- oder Hotelmarkt ausweichen müssen. Alles, was knapp ist, steigt im Preis. Miet- und Übernachtungspreise

werden dementsprechend anziehen. Auch wenn im aktuellen Umfeld von Inflation und einer weniger robusten Wirtschaftsentwicklung die Budgets der Unternehmen sowie Privatpersonen nicht uneingeschränkt belastbar sind, können diese Preissteigerungen zusammen mit einer erwartbaren Zinssenkung auf der einen und rückläufigen Grundstücks- und Baupreisen auf der anderen Seite mittelfristig zu einem weiteren Ausbau der Angebotsseite beitragen. Denn das Entwickeln, Bauen und Betreiben von Apartmentkonzepten rechnet sich dann wieder. Aufgrund des sehr positiven Nachfrageumfeldes für dieses Segment ist deshalb davon auszugehen, dass die Apartmentkonzepte eine der ersten wieder anziehenden Assetklassen auf dem Immobilienmarkt sein dürften.



HENRIK VON BOTHMER

Henrik von Bothmer verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche. Seit über zehn Jahren arbeitet er bei Union Investment. Als Head of Operated Living verantwortet von Bothmer das Investmentmanagement im Bereich der Apartmentkonzepte. Als gelernter Immobilienkaufmann und studierter Wirtschaftsjurist mit Schwerpunkt Finanzdienstleistung ist sein beruflicher Hintergrund sowohl die Immobilien- als auch Kapitalmarktseite. Mit dieser Kombination tätig von Bothmer seit rund sieben Jahren erfolgreich Investments in verschiedene Apartmentkonzepte und gilt als einer der erfahrensten Investoren in dieser Assetklasse.



UNION INVESTMENT

Union Investment steht seit mehr als 55 Jahren für Verlässlichkeit, Nachhaltigkeit und konsequente Qualitätsorientierung im Asset- und Investmentmanagement. Mit einem verwalteten Vermögen in Offenen Immobilienfonds, Spezialfonds sowie Service- und Pooling-Mandaten von derzeit rund 57 Milliarden Euro ist Union Investment einer der größten Anbieter von Immobilienlösungen für private und institutionelle Anleger in Europa. Das Unternehmen investiert in die Bereiche Büro, Einzelhandel, Gastronomie, Logistik und Wohnen und hält weltweit rund 500 Immobilien in 25 Ländern in seinem Portfolio.

03

WOHNUNGSBAU IN DEUTSCHLAND

DIE RELEVANZ VON MIKRO- APARTMENTS STEIGT BESONDERS IN DEN GROSSSTÄDTEN

Deutschlands demografische Trends spiegeln sich im Wohnungsbau wider. Um der steigenden Nachfrage nach kleineren Wohnformen gerecht zu werden, wurden vor allem in den A-Städten in den vergangenen Jahren überproportional viele Ein- bis Zweiraumwohnungen genehmigt und fertiggestellt. Auch die Baupipeline für Mikroapartments ist entsprechend gefüllt, insbesondere für die städtischen Ballungsregionen sowie Groß- und Universitätsstädte, wobei Berlin besonders herausragt. Erkennbar ist, dass zunehmend Projekte mit mehr Wohneinheiten realisiert werden und dass neben den klassischen Student-Apartments vermehrt auch Business-Apartments entstehen.

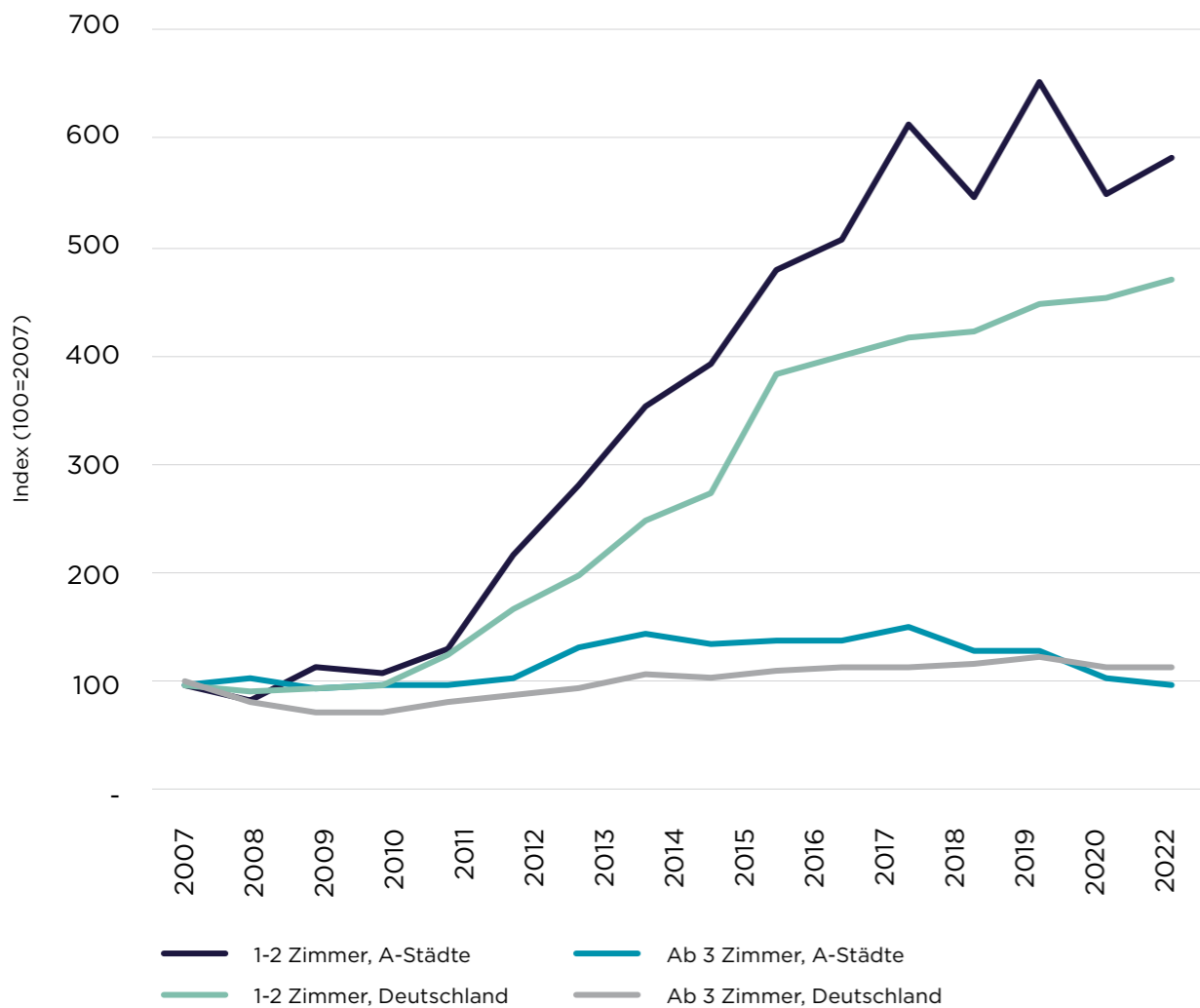


BAUGENEHMIGUNGEN & FERTIGSTELLUNGEN

KLEINE WOHNUNGEN LEGEN ZU

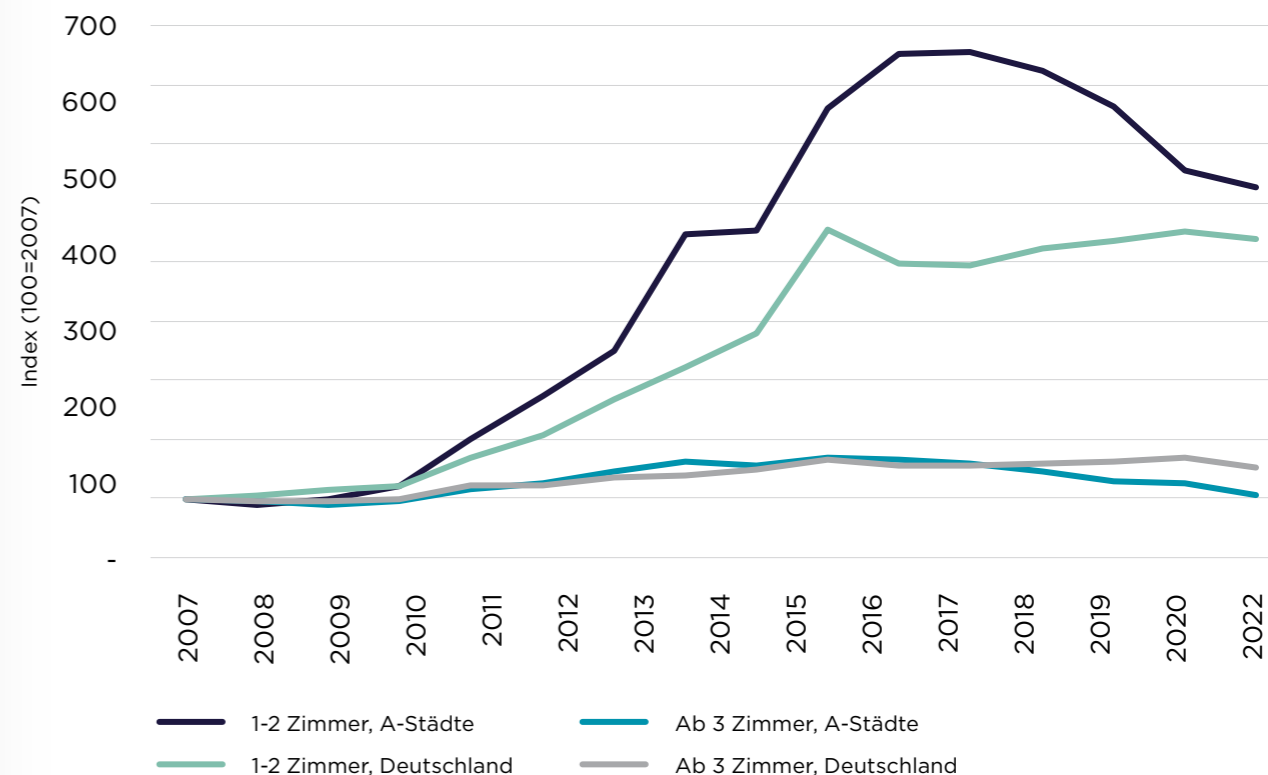
Seit 2007 ist die Anzahl fertiggestellter kleinerer Wohnungen mit ein bis zwei Zimmern bundesweit massiv gestiegen – um 368 Prozent von knapp 18.000 auf 84.000 in 2022. Noch größer war der Anstieg in den A- beziehungsweise Top-7-Städten mit 548 Prozent bis zum Höhepunkt in 2020. Von 2018 bis 2022 stagnierte die Zahl der Fertigstellungen in den A-Städten jedoch wieder und bewegte sich in einer Spanne zwischen rund 11.000 und 13.000 Wohnungen pro Jahr. Die Zahl der Fertigstellungen für größere Wohnungen mit drei und mehr Zimmern nahm seit 2007 dagegen nur moderat zu und sinkt in den A-Städten seit 2019 wieder.

FERTIGSTELLUNGEN VON WOHNUNGEN NACH ZIMMERANZAHL SEIT 2007: A-STÄDTE UND DEUTSCHLAND



Quelle: Bulwiengesa, Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield, 2024

BAUGENEHMIGUNGEN VON WOHNUNGEN NACH ZIMMERANZAHL SEIT 2007: A-STÄDTE UND DEUTSCHLAND



Quelle: Bulwiengesa, Statistisches Bundesamt (Destatis), Cushman & Wakefield, 2024

Seit 2019 sinkt auch die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen mit ein bis zwei Zimmern in den A-Städten wieder deutlich – mit einem Minus von 27 Prozent in 2022 gegenüber 2019. In den kommenden Jahren ist mit einem weiteren Fertigstellungsrückgang zu rechnen, der für größere Wohnungen noch stärker ausfallen wird. Als Reaktion auf die gestiegenen Finanzierungszinsen und Baukosten gehen zudem die Baugenehmigungen seit 2023 stark zurück, sodass der Fertigstellungstrend für den Rest des Jahrzehnts nach unten zeigt.



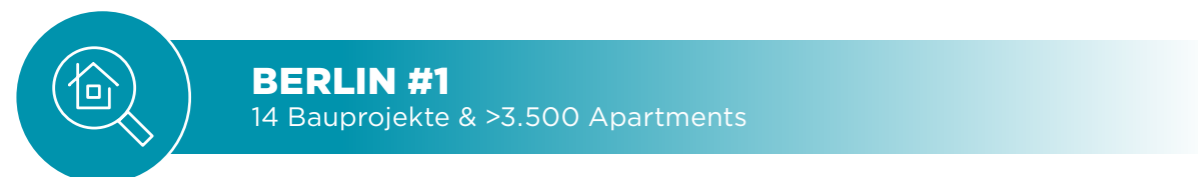
MIKROAPARTMENTS IN DER ENTWICKLUNG

PROJEKTENTWICKLUNGEN WERDEN GRÖßER

2021 befanden sich etwa 500 Micro-Living-Projekte inklusive Serviced Apartments mit rund 50.000 Wohneinheiten in der Entwicklung, im Bau oder in der Planung. Einige dieser Projekte wurden 2022/2023 fertiggestellt, für andere veränderte sich die Planung vor Baubeginn nochmals oder sie verzögerten sich durch längere Planungs- und Bauphasen. Manche Vorhaben wurden auch komplett aufgegeben.

2022 waren noch etwa 100 Projekte im Bau, aus denen über 15.000 Wohneinheiten entstehen sollten. Davon wurden über 40 Projekte mit rund 5.000 Wohneinheiten in 2023 fertiggestellt beziehungsweise sollen in 2024 fertiggestellt werden. Für etwa 25 weitere Projekte mit rund 4.200 Wohneinheiten ist eine Fertigstellung in 2024 und 2025 geplant. Der Großteil der Vorhaben entsteht in städtischen Ballungsgebieten sowie in Groß- und Universitätsstädten, wobei der regionale Schwerpunkt auf Berlin und den alten Bundesländern liegt.

Die identifizierten Projekte sind mit durchschnittlich je 158 Wohneinheiten relativ groß. 2021 ermittelte Cushman & Wakefield ([REPORT 2021](#)) in etwas anderer Zusammensetzung einschließlich Serviced Apartments nur rund 100 Einheiten pro Projekt. Größere Apartmenthäuser sind in der Regel effizienter zu betreiben und pro Wohneinheit betrachtet günstiger zu bauen. Im aktuellen Umfeld mit hohen Finanzierungszinsen und gestiegenen Baukosten ist dies eine Möglichkeit, die Rentabilität aufrechtzuerhalten.



Quelle: Bulwiengesa, Thomas Daily, Cushman & Wakefield, 2024

IN BERLIN, FRANKFURT UND DÜSSELDORF ENTSTEHEN DIE MEISTEN MICRO-LIVING-WOHNEINHEITEN

Zu Deutschlands zehn Städten mit den derzeit meisten Micro-Living-Wohneinheiten im Bau gehören fünf der Top-7-Städte, von denen Berlin, Frankfurt und Düsseldorf mit zusammen über 6.000 Wohneinheiten die ersten drei Plätze belegen. Alle drei verzeichnen einen starken Bevölkerungszuwachs und positive Wanderungssaldi junger Menschen im Alter von 18 bis 40 Jahren.

Gemeinsam haben alle zehn Städte, dass sie Standort großer Universitäten beziehungsweise Hochschulen sind und/oder von Großunternehmen. Eine Ausnahme bildet Ludwigshafen mit weniger als 5.000 Studierenden in 2022/2023, jedoch ist hier das Unternehmen BASF mit rund 39.000 Mitarbeitern ansässig und die Universitätsstadt Mannheim mit rund 30.000 Studierenden unmittelbar angrenzend.

TOP-10-STÄDTE NACH MICRO-LIVING-WOHNEINHEITEN IM BAU

Rang	STADT	BUNDESLAND	ANZAHL PROJEKTE	ANZAHL WOHNEINHEITEN
1	Berlin	Berlin	14	3.537
2	Frankfurt am Main	Hessen	8	2.102
3	Düsseldorf	Nordrhein-Westfalen	4	676
4	Ludwigshafen	Rheinland-Pfalz	2	641
5	Aachen	Nordrhein-Westfalen	3	634
6	Hamburg	Hamburg	5	571
7	Osnabrück	Niedersachsen	2	554
8	München	Bayern	4	536
9	Lübeck	Schleswig-Holstein	2	490
10	Hannover	Niedersachsen	2	477

Quelle: Bulwiengesa, Cushman & Wakefield, 2024

04

MIKROAPARTMENTS ALS ASSETKLASSE

MEHR ALS KLEINE WOHNUNGEN BETREIBERKONZEPT MIT ZIELGRUPPENZUSCHNITT

Micro-Living ist längst kein Synonym für studentisches Wohnen mehr: Über die Jahre hat sich der Markt immer weiter ausdifferenziert und auf unterschiedliche Zielgruppen spezialisiert – von Studierenden über Berufstätige und Reisende bis hin zu älteren Menschen mit Pflegebedarf. Auf deren Bedürfnisse gehen Mikroapartments mit unterschiedlich umfangreichen Serviceangeboten ein und bewegen sich damit zwischen klassischem Wohnen und Gastgewerbe. Gemeinsam ist allen Mikroapartment-Konzepten ein Betreiber sowie eine meist befristete Mietdauer. Der Markt ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen und viele Top-Betreiber sowohl im Bereich Student als auch Business Apartments planen derzeit, weiter zu expandieren.

MIKROAPARTMENTS IM DEUTSCHEN WOHNUNGSMARKT

BETREIBERKONZEPT, SERVICES UND MIETMODELL UNTERSCHIEDEN MIKROAPARTMENTS VON KLASSISCHEN WOHNUNGEN

Wurde der Begriff Mikroapartment vor einigen Jahren noch fast ausschließlich mit studentischem Wohnen in Verbindung gebracht, umfasst er inzwischen eine ganze Reihe kompakter Wohnformen, die sich übergreifend in die Segmente Micro-Living, Serviced Apartments und Betreutes Wohnen unterteilen lassen. Sie verbindet in der Regel ein Betreiber, der sich um alle Mieter im Objekt kümmert sowie eine befristete Wohndauer. Baurechtlich sind Mikroapartments klassischen Wohnungen gleichgestellt – die Gebäude zählen als Wohnhäuser und müssen die gleichen baurechtlichen Regularien erfüllen.

Vom klassischen Wohnungsmarkt hebt sie vor allem das Betreiberkonzept ab. Auch die meist ausschließlich an die Bewohner gerichteten Services sind in normalen Wohnhäusern so nicht zu finden. Wie weitreichend die Unterschiede zum klassischen Mietmarkt sind, hängt von der jeweiligen Wohn- und Hausstruktur, der Mieterklientel und dem Serviceangebot ab. Ein bedeutender Unterschied liegt außerdem in den Mieten, die pauschal abgerechnet werden.



MÖBEL

Das Apartment ist zumindest teil-, häufig auch vollmöbliert einschließlich Einbauküche, Bett, Tisch, Schränken, Stühlen und Lampen.



HAUSHALTSGERÄTE

Kühlschrank, Herd, Mikrowelle sowie häufig (gemeinschaftlich genutzt) Waschmaschine und Trockner.



DAS KONZEPT ALL-IN-MIETE

Anders als im klassischen Wohnmarkt gibt es für Mikroapartments meist keine „Kaltmieten“ mit separat abgerechneten Betriebskosten, sondern sogenannte All-In-Verträge. Das bedeutet, dass neben der Basismiete die Nebenkosten, die gestellte Ausstattung sowie zusätzliche Services direkt mit abgerechnet werden. Betreiber sind durch die Kombination aus Möblierung mit befristeten Verträgen außerdem nicht an die Mietpreisbremse gebunden, wobei die meisten Apartmenthäuser ohnehin Neubauten oder umfassend modernisiert sind und damit von der Mietpreisbremse ausgenommen. Folglich liegen die Quadratmeterpreise meist deutlich höher als für reguläre Wohnungen. Mieter erhalten umgekehrt ein planbares Gesamtpaket für den Mietzeitraum ohne unvorhergesehene Nachzahlungen. Die enthaltenen Servicekosten sind dabei vom jeweiligen Angebot des Betreibers abhängig und können entsprechend stark variieren. In der Regel beinhaltet das Pauschalpaket:



NEBENKOSTEN

Heizung, Wasser, Strom



INTERNET UND KABEL-TV



MÖBLIERUNG UND AUSSTATTUNG

Möbel, Küche, Haushaltsgeräte etc.

INSTANDHALTUNG UND REPARATUREN



ZUSÄTZLICHE DIENSTLEISTUNGEN

Reinigung, Wäscherei, seltener Concierge-Dienstleistungen



GEMEINSCHAFTSEINRICHTUNGEN

Fitnessstudio, Pool, Gemeinschaftsräume



BETREIBER - DIE ZENTRALEN AKTEURE IM SEGMENT MICRO-LIVING

Im deutschen Markt tritt der Betreiber üblicherweise als Generalmieter gegenüber dem Eigentümer auf. Als solcher vermietet er die einzelnen Apartments an die Bewohner unter und bietet gegebenenfalls weitere Services an. Betreiber als Generalmieter erleichtern Eigentümern den Verwaltungsaufwand, da sie alleiniger Ansprechpartner sind und das Objekt meist langfristig mieten. Zugleich ist der Eigentümer aber auch von der Qualität und Bonität des Betreibers abhängig, was ein höheres Risiko bedeuten kann. Möglich ist auch ein Modell, in dem der Betreiber beziehungsweise Anbieter von Wohn-, Pflege-, oder anderen Services lediglich als zusätzlicher Dienstleister auftritt, ohne Generalmieter zu sein. Dieses Konzept ist in Deutschland jedoch selten.



ÜBERSICHT APARTMENTKONZEPTE: GEWERBLICHE UND WOHNWIRTSCHAFTLICHE ANGBOTE

Die größten Unterschiede zwischen den einzelnen Mikroapartment-Segmenten liegen in der Art der Vermietung. So handelt es sich bei Seniorenwohnen, Mikrowohnen und Studentenwohnen um wohnwirtschaftliche, bei Serviced Apartments um gewerbliche Angebote. Ob ein Angebot als wohnwirtschaftlich oder gewerblich gilt, hängt im Einzelfall von unterschiedlichen Faktoren ab und kann hier nur richtungsweisend dargestellt werden.

MERKMALE	WOHNWIRTSCHAFTLICHE KONZEPTE				GEWERBLICHE KONZEPTE		
	LIVING APARTMENTS				SERVICED APARTMENTS		
Aufenthaltsdauer	min. 3-6 Monate, bei vorübergehendem Gebrauch mit Befristung oder unbefristet				1 Nacht bis 6 Monate		
Umsatzsteuer	befreit				nicht befreit		
Vertragstyp	Wohnungsmietvertrag				Beherbergungsvertrag		
Apartment-konzepte	Seniorenwohnen	Mikrowohnen	Studentenwohnen	Co-Living	Serviced Apartmenthaus	Aparthotel	
Mietmodell	i. d. R. Nettokaltmiete plus Servicepauschale	Nettokaltmiete oder All-In-Miete	i. d. R. All-In-Miete		Bruttorate, inkl. Nebenkosten, Internet und i. d. R. Reinigung		
Betreiber	Ja und nein	Ja und nein	Ja und nein	Ja	Ja	Ja	Ja
Apartmentgrößen (Schwerpunkt)	ab ca. 40 m ²	ca. 25-40 m ²	ca. 16-25 m ²	ca. 20-150 m ² , auch in Wohngemeinschaften (Ø 14 m ²)	ca. 18-25 m ²	ca. 20-40 m ²	ca. 20-30 m ²
Möblierung	oft un- oder teilmöbliert	un- bis vollmöbliert, meist vollmöbliert		teil- und vollmöbliert / ausgestattet	voll ausgestattet		
Services	keine bis spezifische	keine bis ausgewählte		ausgewählte	ausgewählte bis komplett	begrenzt bis ausgewählte	ausgewählte bis komplett
Gemeinschaftsflächen	eher häufig	eher selten	keine bis umfangreich, zumeist Lernräume, Waschsalon, Medienraum	sehr ausgeprägt, Teil des Konzepts		i. d. R. Living-Lobby, Fitness	zumeist Lobby, Fitness & Sauna, Restaurant, Bar, Meeting Space
Zielgruppen	Senioren	Projektarbeiter, Pendler, Wohnungssuchende	Studierende und Azubis	Studierende, Azubis, Young Professionals, Expats, Wohnungssuchende, Singles, insbes. internationale Gäste, Live Changer		Geschäftsreisende, Projektarbeiter, Workation- & Bleisure-Reisende, Touristen, Azubis, Jobrotation, Relocation, Privatreisende in Not	

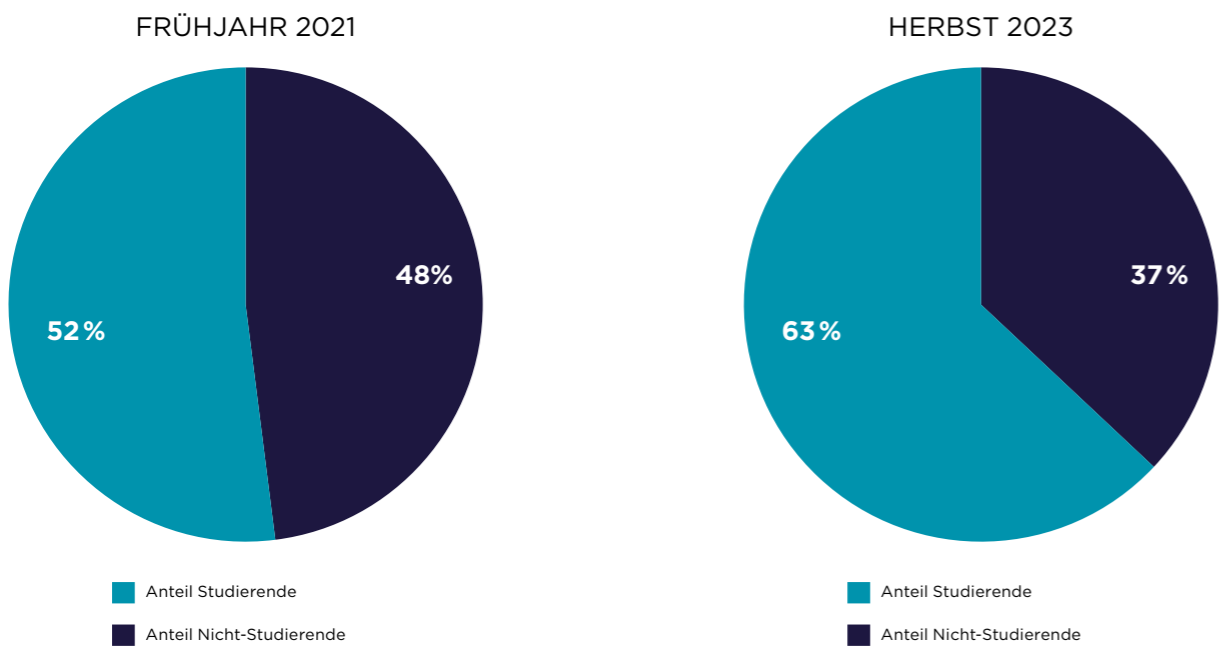
ZIELGRUPPEN UND ANGEBOTE

YOUNG PROFESSIONALS UND REISENDE LÖSEN STUDIERENDE ALS WICHTIGSTE NACHFRAGER AB

Nach wie vor stellen Studierende eine große Nachfragegruppe für Mikroapartments, allerdings zeigt sich in den letzten Jahren eine Trendverschiebung: Lag der Studierendenanteil unter den Mietern 2021 noch bei 42 Prozent, waren es 2023 nur noch 37 Prozent, so eine Auswertung der Initiative Micro-Living von bundesweit mehr als 100 Apartmenthäusern mit insgesamt über 20.000 Wohneinheiten. Etwa 63 Prozent waren Berufstätige und Reisende. Projektbezogenes Arbeiten an verschiedenen Orten, übergangsweiser Wohnraum bei Arbeitgeberwechsel in eine andere Stadt oder auch die Nutzung von hauseigenen Services zur Vereinfachung des Lebensalltags sind nur einige Beispiele für die hohe Nachfrage anderer Zielgruppen.



TRENDVERSCHIEBUNG: MIETER VON MIKRO-APARTMENTS 2021 UND 2023



Quelle: Initiative Micro-Living, Cushman & Wakefield, 2024

LEBEN NACH LIFESTYLE: MIKROAPARTMENT-KONZEPTE BEDIENEN ZIELGRUPPENBEDÜRFNISSE

Mikroapartment-Konzepte richten ihr Angebot an den jeweiligen Zielgruppen aus, wobei die Grenzen oft fließend und Hybrid-Formen verbreitet sind. Damit holen sie die Bewohner in ihrer jeweiligen Lebenssituation ab und erleichtern diese. Je nach Bedürfnis können die Angebote von Putz-, Wäsche- und Rezeptionsservice bis hin zu Handwerksdiensten oder einem eigenen Fitness Studio reichen. Das Segment Senior-Living / Betreutes Wohnen ist mit seinen Leistungen in besonderer Weise auf seine Zielgruppe zugeschnitten.



STUDIERENDE

Mikroapartments erlauben Studierenden, allein und unabhängig in Universitätsnähe zu wohnen, ohne sich um Möbel und Haushaltsgeräte kümmern zu müssen. Dem Budget von Studierenden entsprechend ist die Ausstattung eher einfach.



YOUNG PROFESSIONALS

Berufseinsteiger haben die Chance, zentral und nah von Arbeitsplätzen und Innenstadtangeboten zu wohnen – sowie bei entsprechendem Service Zeit für Hausarbeit zu sparen und sich auf Arbeit und Freizeit zu konzentrieren.



BERUFSPENDLER

Personen, die arbeitsbedingt eine Zweitwohnung benötigen, bieten Mikroapartments komfortablen, pflegeleichten und fertig ausgestatteten Wohnraum inklusive optional hinzubuchbarer Services.



SENIOREN

Mikroapartments sind für viele ältere Menschen eine bequeme und pflegeleichte Wohnoption. Betreutes Wohnen geht mit barrierefreier Gestaltung und diversen Zusatzdienstleistungen besonders auf die Bedürfnisse von Senioren ein.

BETREIBERMARKT STUDENTENAPARTMENTS

TOP-BETREIBER ERWEITERN IHR ANGEBOT

Die Top-10-Anbieter im studentischen Mikroapartment-Segment betreiben derzeit 27.935 Apartments, verteilt auf 115 Häuser. Weitere 5.151 Apartments in 19 Häusern befinden sich in der Pipeline bis 2028, was die stark gestiegene Nachfrage nach kompakten Wohnformen widerspiegelt.

Da Studierende längst nicht mehr die einzige Nachfragegruppe sind, haben einige Anbieter ihr Angebot zur Ansprache weiterer Nutzergruppen erweitert: So stellt die i Live Group ihre Apartments unter anderem auch Auszubildenden, Praktikanten und Berufspendlern zur Verfügung und Berlinovo bietet in immerhin zwei Häusern Apartments für verschiedene Mietergruppen an. Es ist davon auszugehen, dass weitere Betreiber diesem Beispiel folgen werden.

Obwohl auf der Nachfrageseite der Anspruch an Qualität und Ausstattung spürbar gestiegen ist, sind neue und moderne Apartments gerade für Studierende nicht immer erschwinglich. Die Wohnungen des Deutschen Studierendenwerks sind daher eine beliebte Alternative, das derzeit über rund 196.300 Apartments mit rund 14.200 weiteren Apartments in der Pipeline verfügt.

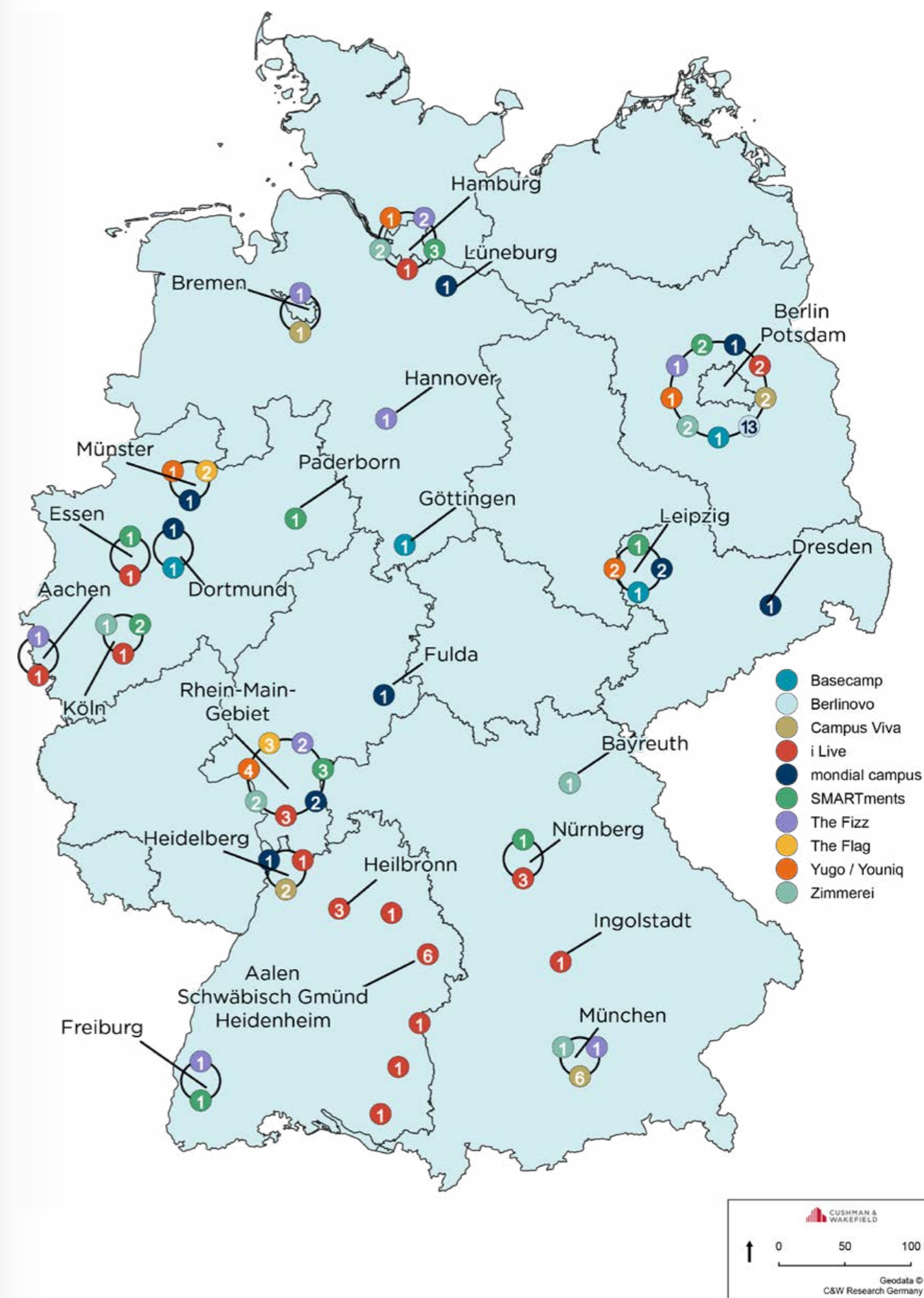
TOP 10 DER GRÖSSTEN BETREIBER VON STUDENTENAPARTMENTS IN DEUTSCHLAND*

	ANBIETER	HÄUSER	APARTMENTS	PIPELINE HÄUSER	PIPELINE APARTMENTS	BESTEHENDE + PIPELINE APARTMENTS
1	i Live	27	6.129	4	1.103	7.232
2	Berlinovo	13	3.263	9	2.629	5.892
3	THE FIZZ	10	3.204	2	687	3.891
4	SMARTments	16	2.807	1	200	3.007
5	Campus Viva	11	2.592	0	0	2.592
6	mondial campus	11	2.577	0	0	2.577
7	Zimmerei	9	2.488	0	0	2.488
8	Yugo / Youniq	9	2.119	0	0	2.119
9	Basecamp	4	1.616	1	300	1.916
10	THE FLAG	5	1.140	2	232	1.372

*Ausgenommen Studierendenwohnheime des Deutschen Studierendenwerks

Quelle: Cushman & Wakefield, 2024

STANDORTE DER TOP-10-BETREIBER VON STUDENTENAPARTMENTS



Quelle: Cushman & Wakefield, 2024

BETREIBERMARKT MIKROWOHNEN

DER KLEINTEILIGE MARKT BIETET CHANCEN AUF PROFESSIONALISIERUNG

Ebenso wie bei den Nutzergruppen sind viele Betreiber auch bei der Nutzungsdauer flexibel und erlauben es, Aufenthalte sowohl pro Nacht als auch pro Monat zu bezahlen. Die fließende Grenze zwischen Aparthotel, Serviced Apartmenthaus, Co-Living bis hin zu Mikrowohnen zeigt sich beispielsweise bei Aparthotels, die zusätzlich zum normalen Geschäft sogenannte Long-Stay-Angebote im Programm haben, die auf eine monatliche Vermietung abzielen. Für den gesamten Non-Student-Sektor ergibt sich somit eine gewisse Unschärfe.

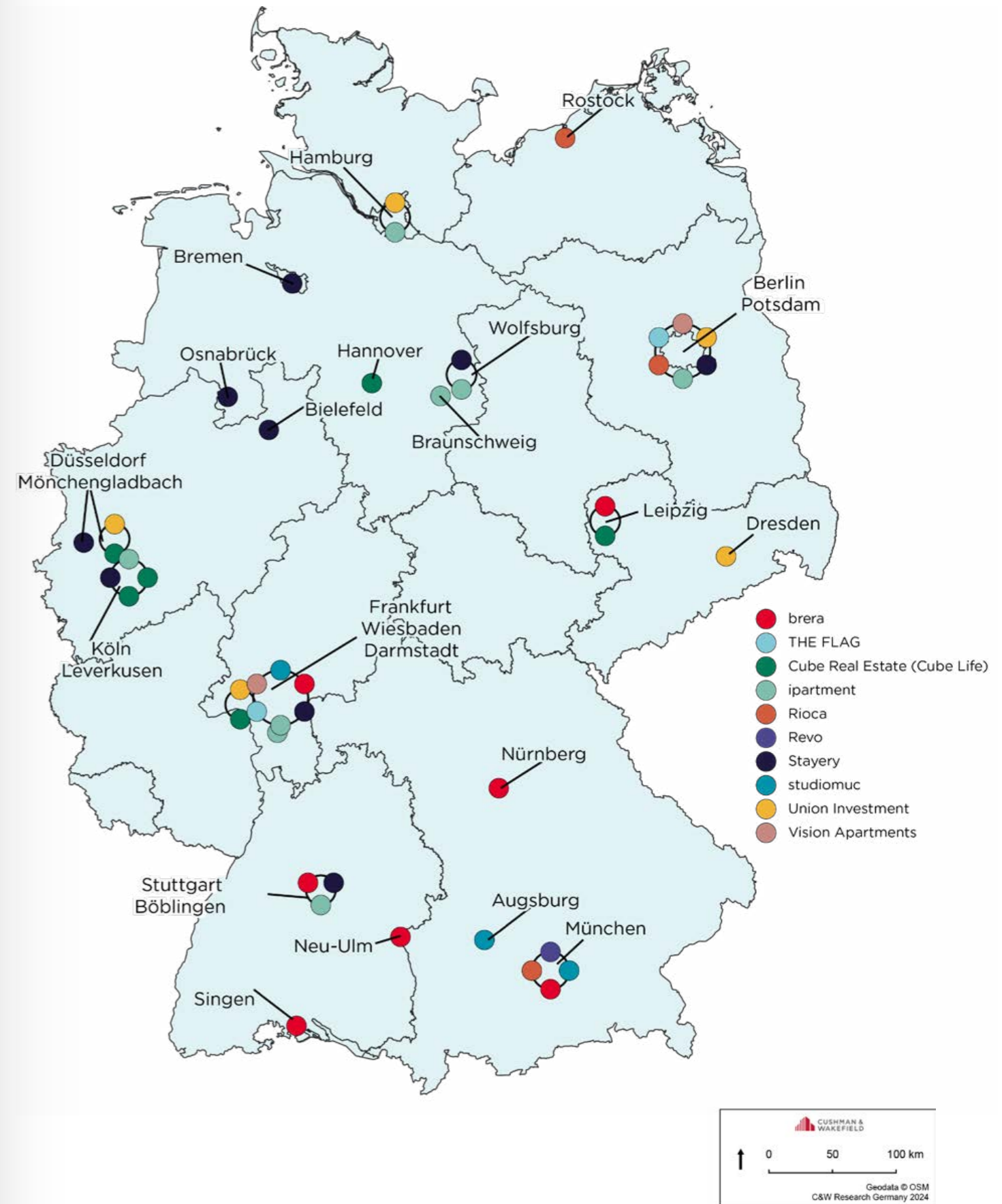
Neben den Top-10-Anbietern mit über 8.500 Apartments gibt es zahlreiche kleinere Anbieter mit einem Objekt oder mehreren Einzelapartments, die sich auf mehrere Gebäude verteilen. Kleinanbieter sind häufig auch nur in einer Stadt aktiv. Dieser zersplitterte Markt bietet große Chancen in Bezug auf Professionalisierung und Internationalisierung, wodurch neue Standards geschaffen werden können.

TOP 10 DER GRÖSSTEN BETREIBER VON BUSINESS APARTMENTS IN DEUTSCHLAND

	ANBIETER	HÄUSER	APARTMENTS	PIPELINE HÄUSER	PIPELINE APARTMENTS	BESTEHENDE + PIPELINE APARTMENTS
1	Cube Real Estate (Cube Life)	8	1.312	1	60	1.372
2	ipartment	17	ca. 1.300	6	ca. 500	ca. 1.700
3	Union Investment (URBAN BASE)	5	ca. 1.000	1	33	ca. 1.033
4	Rioca	6	906	3	500	1.406
5	Stayery	9	ca. 900	4	ca. 400	ca. 1.300
6	THE FLAG	5	883	0	0	883
7	brera	8	ca. 700	0	63	ca. 763
8	studiomuc	3	689	0	0	689
9	Revo	1	607	0	0	607
10	Vision Apartments	2	450	0	0	450

Quelle: Cushman & Wakefield, 2024

STANDORTE DER TOP-10-BETREIBER VON MIKROWOHNEN



Quelle: Cushman & Wakefield, 2024



INTERVIEW MIT THE FLAG

Seit mehr als zehn Jahren plant, baut und betreibt THE FLAG spezialisierte Wohnangebote für Studierende, Geschäftsleute und Senioren, die länger serviceorientiert wohnen möchten. Dabei legt das Familienunternehmen großen Wert darauf, in der lokalen Community fest verankert zu sein, einen Ort der Begegnung zu schaffen und seinen Gästen einen herausragenden Service zu bieten.

WAS UNTERSCHIEDET THE FLAG VON ANDEREN MIKROAPARTMENT-BETREIBERN?*

THE FLAG arbeitet entlang der gesamten immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette. Wir suchen uns Grundstücke oder revitalisierungsfähige Gebäude aus, finanzieren, entwickeln und bauen dort, behalten das Gebäude im Bestand und betreiben später auch die Häuser. Dies tun wir über unsere drei verschiedenen Geschäftsfelder hinweg, können also bereits in der Phase der ersten Entscheidungen analysieren, welcher Standort für welches Geschäftsfeld optimal wäre.

Als Familienunternehmen leitet uns der Hospitality-Gedanke. Jedoch verstehen wir uns dabei nicht nur als Gastgeber, sondern ausnahmslos als Teil der lokalen Community. Sprich für Leistungen, die wir benötigen – von der Finanzierung bis hin zu baulichen Arbeiten – versuchen wir immer die Anbieter vor Ort zu nutzen. Gleiches gilt für den späteren Betrieb. So werden wir zügig Teil der örtlichen Gemeinschaft und lernen schnell, die Bedürfnisse und Strömungen noch besser zu verstehen.

WAS SIND IHRE WESENTLICHEN ZIELGRUPPEN UND WELCHE STRATEGIEN VERFOLGEN SIE, UM DIESE GEZIELT ANZUSPRECHEN UND ATTRAKTIV ZU BLEIBEN?

Da wir auch als Projektentwickler unterwegs sind, verändern sich unsere Zielgruppen im Laufe der Zeit. In der Entwicklungsphase sprechen wir Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit an, später beziehen wir Nachbarn und interessierte Personengruppen mit ein. Zum Termin der Fertigstellung des Gebäudes treten potenzielle Mieter und ihr Umfeld in den Fokus.

Unsere Strategien richten wir individuell nach unseren Geschäftsfeldern aus, sowohl für die Neumietergewinnung als auch für die spätere Mieterbindung. Im Geschäftsfeld der Long-Stay-Geschäftskunden erhalten beispielsweise ESG-Maßnahmen derzeit eine höhere Bedeutung als in den anderen Geschäftsfeldern. Denn auch wenn wir als langfristig agierendes Familienunternehmen ohnehin viel in diesem Bereich unternehmen, ist es für Geschäftskunden mittlerweile wichtig, dies auch nachvollziehbar und belastbar dokumentiert zu bekommen.

Im laufenden Betrieb ist, auch wenn es trivial klingen mag, der durchdachte Service ein erfolgskritischer Faktor und dies über alle Geschäftsfelder hinweg. Unsere breit aufgestellten internen Verbesserungsprozesse helfen uns dabei, den Service qualitativ und kreativ kontinuierlich auszubauen. Einer der entscheidendsten Punkte liegt jedoch mit der Standortauswahl ganz am Anfang des Prozesses. Wenn wir von einem Standort nicht zu hundert Prozent überzeugt sind, dann bauen wir



Der durchdachte Service ist ein erfolgskritischer Faktor.

DR. EIKE JULIA MUHR

Managing Director
THE FLAG

dort nicht. Auch in der derzeitigen Situation begrenzt verfügbarer Grundstücke machen wir hier keine Kompromisse. Das kommt am Ende den Nutzern unserer Gebäude zugute, die sich zum Beispiel nicht nur über eine tolle Anbindung und Infrastruktur freuen können, sondern auch meist beeindruckende Ausblicke von Dachterrassen genießen.



Wenn wir von einem Standort nicht zu hundert Prozent überzeugt sind, bauen wir dort nicht.

SIND IHRE ZIELGRUPPEN IN DEN LETZTEN JAHREN GEWACHSEN ODER HABEN SIE SICH VERÄNDERT? INWIEFERN NUTZEN SENIOREN IHRE ANGBOTE?

Da wir mit unseren drei Geschäftsfeldern sehr fokussiert agieren, ist die Anzahl der Zielgruppen nicht stark gewachsen. Die Anzahl der Menschen, denen wir ein neues Zuhause auf Zeit anbieten, steigt jedoch. Es fehlt an innerstädtischen Wohnungen und es fehlt an barrierefreien, altersgerechten und service-orientierten Wohnangeboten.

Wir revitalisieren beispielsweise derzeit in Wiesbaden ein ehemaliges Bürogebäude und schaffen dort neue Apartments für Seniorinnen und Senioren. Die Nachfrage in der hessischen Landeshauptstadt ist enorm, denn rund 35 Prozent der Wiesbadener Bevölkerung sind über 65 Jahre alt, und viele von ihnen möchten auch im Alter an ihrem vertrauten Ort wohnen und beispielsweise auf ärztliche Serviceleistungen vor Ort schnell und unbürokratisch zugreifen können. Der Anteil der Silver Ager steigt dank der Generation der Babyboomer in den nächsten Jahren in nahezu allen größeren Städten Deutschlands an.

Aber auch in den anderen Geschäftsfeldern verzeichnen wir eine stärkere Nachfrage, zum Beispiel bei den Studenten, die aufgrund mangelnder freier Wohnungen auf das spezialisierte Angebot von studentischem Wohnen angewiesen sind.

*Unter Mikroapartments fassen wir die Segmente Student Living, Business Apartments und Senior Living/Betreutes Wohnen zusammen.

WIE HOCH IST DER ANTEIL AN STUDIERENDEN UND UNTERNEHMEN, DIE IHRE APARTMENTS ANMIETEN? GIBT ES ZEITPUNKTE, ZU DENEN SICH DAS VERHÄLTNISS BEDEUTEND VERÄNDERT?

Unsere Angebote für studentisches Wohnen richten sich ausschließlich an Studierende, insoweit liegt die Quote dort bei 100 Prozent. Selbstverständlich spielen Firmenkundenverträge in unserem Geschäftsfeld Hotel eine wichtige Rolle.

Allerdings variiert der Anteil der Übernachtungen, die auf Grundlage solcher Firmenrahmenverträge erfolgen, stark nach Lokation und Objekt – zwischen ein und zehn Prozent. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass die räumliche Nähe, zum Beispiel zur Hauptverwaltung eines Unternehmens, einen hohen Einfluss auf diese Form der Buchungen hat. Ungewöhnlich größere Veränderungen gab es lediglich zur Zeit der Corona-Pandemie, da sich viele Studenten entschieden, wieder nach Hause zu fahren.



Wir sehen bei unseren Gästen zunehmend den Wunsch nach Angeboten, die über das reine Wohnen hinausgehen.

WIE HABEN SICH DIE BEDÜRFNISSE DER MIETER IM MICRO-LIVING-SEGMENT IM LAUFE DER ZEIT VERÄNDERT UND WELCHE TRENDS ERWARTEN SIE FÜR DIE NÄHERE ZUKUNFT?

Bei allen unseren Geschäftsfeldern spielt Digitalisierung, aber auch die digitale Unterstützung eine zunehmend wichtige Rolle. Das reicht vom virtuellen Doorman in unserem Gebäude für studentisches Wohnen und geht über das vernetzte Serviceportal, mit dem der Gast viele Dienstleistungen im Hotelbereich abrufen kann, bis hin zum WLAN und Hausnotruf im Senior-Living-Gebäude. In all diesen Fällen dient die digitale Unterstützung immer auch dazu, standardisierte Prozesse zu vereinfachen und wenig Arbeitskraft zu binden. Dadurch gelingt es uns, freie Kapazitäten für individuelle Kommunikation mit dem Gast zu gewinnen und wir können auch die Auswirkungen des Fachkräftemangels ein wenig auffangen.

In der näheren Zukunft dürften wir im Segment der Geschäftsreisenden eine größere Nachfrage nach nachhaltigen Angeboten sehen, die über Lippenbekenntnisse hinausgehen. Die Anforderungen kommen hier verstärkt von der Corporate-Seite der Geschäftsreisenden, die letztendlich die Wohnangebote ohne ausreichendes Engagement und Dokumentation im ESG-Bereich herausfiltern. Ähnlich wie US-Unternehmen vor rund 20 Jahren

die Hotels als nicht buchbar markierten, die zu niedrige Brandschutzmaßnahmen implementierten.

Ein weiterer Trend ist der Wunsch nach Angeboten, die über das reine Wohnen hinausgehen. Das englische Wort „Amenities“ fasst dies so schön zusammen. Damit sind nicht die Kosmetikartikel im Hotel oder ein In-House-Restaurant gemeint. Es besteht bei unseren Gästen ein vermehrtes Bedürfnis, dass wir als Anbieter auch vielfältige Orte der Begegnung schaffen. Diesen Wunsch sehen wir bei all unseren Geschäftsfeldern. Daher bieten wir heute Coworking-Spaces, Orte mit hoher Aufenthaltsqualität wie Gemeinschaftsterrassen oder Lounges an, aber auch Fitnessstudios und Veranstaltungs- und Freizeitangebote zählen dazu.

MIT WELCHEN STRATEGIEN GEHEN SIE AUF DIE UNTERSCHIEDLICHEN BEDÜRFNISSE VON SHORT STAY-NUTZERN, DIE WENIGER ALS SECHS MONATE BLEIBEN, UND LONG STAY-NUTZERN EIN?

Unser Angebot passt sich im Preis und auch im Service flexibel den unterschiedlichen Aufenthaltslängen an. Ein Gast denkt ja nicht unbedingt in den Dimensionen der Länge seiner Aufenthalte, sondern eher in Arbeitszusammenhängen. Beispielsweise erfordert bei einem Geschäftsreisenden die Arbeit an seinem Projekt nur einen kurzen Aufenthalt und manchmal sind es mehrere Monate. Entsprechend unterschiedlich wird der Gast Serviceleistungen abrufen.

Wäsche- und Einkaufsservice, E-Ladesäulen oder Arbeitsinfrastruktur mögen bei einem Kurzaufenthalt weniger wichtig sein, werden bei einem längeren Aufenthalt aber essenziell.

In ähnlicher Form trifft dies für unsere Angebote für studentisches Wohnen und Senior Living zu. Auch hier wollen wir über zentrale Lage und einem vorher definierten Mix aus Lage und Infrastruktur überzeugen, unterstützt durch einen über das übliche Maß hinausgehenden Service.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE DIGITALISIERUNG IN IHREM OPERATIVEN GESCHÄFT? SEHEN SIE HIER NOCH WEITERES POTENZIAL?

Was viele Betreiber von Mikroapartments heute bewegt, ist der Fachkräftemangel. Diese Tatsache wird die Digitalisierung in der Hospitality-Branche weiter vorantreiben und wir werden noch mehr Prozesse sehen, die sich in die digitale Welt verschieben. In manchen Lounges machen schon heute Abräumroboter ihre Runde. Ich denke, dass auch KI-Systeme im Kundendialog Einzug halten werden. Allerdings begegnen wir diesen Systemen derzeit noch mit Vorsicht, da sie mit ausgeklügelten Prompts manipuliert werden können und zumindest einen Imageschaden auslösen könnten.

WELCHE MASSNAHMEN ERGREIFEN SIE, UM DIE ENERGIEKOSTEN IN IHREN APARTMENTHÄUSERN ZU SENKEN UND DIE ENERGETISCHE EFFIZIENZ ZU ERHÖHEN?

In Deutschland liegen die Messlatten bei Neubau und Revitalisierung von Gebäuden bereits sehr hoch. Wir bauen seit Anbeginn unserer Tätigkeit nach den höchsten KfW-Standards und bewirken so eine kontinuierliche Erhöhung der energetischen Qualität unserer Gebäude.

Über diese hohen Standards hinaus implementieren wir eine Vielzahl von Maßnahmen, um die energetische Effizienz unserer Gebäude noch weiter zu erhöhen, wie zum Beispiel das Einbauen eines effizienten zweistufigen Heizsystems aus Wärmepumpen und Pellets sowie das Installieren von Solar-paneele auf Dächern, um erneuerbare Energie zu produzieren. Außerdem werden Maßnahmen wie die Reduktion von CO₂-Fußabdrücken, die Ermittlung des CO₂-Transparenzsiegels und die Sensibilisierung der Gäste bezüglich Ressourcenverbrauch durchgeführt. Weitere Schritte sind das Ausrollen von neuen Abfallmanagement-Systemen, die verstärkte Zusammenarbeit mit lokalen Erzeugern und Dienstleistern sowie die Förderung der klimafreundlichen Mobilität. Diese und weitere Maßnahmen haben wir in unseren ESG-Berichten aufgeführt.



Vor dem Hintergrund der veränderten KfW-Finanzierung erweitern wir unsere Projektentwicklung um die Revitalisierung von Bestandsgebäuden.

INWIEFERN WIRKEN SICH INFLATION UND ZINSANSTIEG AUF IHRE OPERATIVEN KOSTEN UND IHRE EXPANSIONSSTRATEGIE AUS? HABEN SIE MASSNAHMEN ERGRIFFEN, UM DIESE RISIKEN ABZUSICHERN?

Die mangelnde Verfügbarkeit von bebaubaren Grundstücken, die in manchen Teilen Deutschlands zunehmende Büro-

kratie und auch die steigenden Zinsen machten eine Anpassung unserer Strategie erforderlich. Diesen Herausforderungen begegneten wir mit drei strategischen Stoßrichtungen.

Erstens: Vor dem Hintergrund der veränderten KfW-Finanzierung erweitern wir unsere Projektentwicklung um die Revitalisierung von Bestandsgebäuden. Mit den ersten zwei Projekten, eines in Köln und eines in Wiesbaden, wandeln wir bereits ehemalige Bürogebäude in Mietwohnungen um. In Köln wird sich das Angebot an Young Professionals und Studenten richten, in Wiesbaden entsteht ein THE FLAG Senior Living. Zuvor revitalisierten wir bereits zwei Objekte in Frankfurt und schufen dadurch Wohnraum für Studenten.

Zweitens: Wir engagieren uns nur in den Standorten, in denen ein politischer Wille und eine umsetzungsfähige Verwaltung für ein Projektvorhaben vorhanden ist. Wenn eine Verwaltung beispielsweise personell nicht ausreichend aufgestellt ist oder ein Neubau mit Wohnungen als störend angesehen wird, dann verzichten wir auf ein Investment.

Drittens: Wir expandieren stärker im Ausland. Auch dies setzen wir bereits aktiv um und sind mittlerweile in der Schweiz, in Spanien und mit Manhattan an der Ostküste der USA mit eigenen Liegenschaften vertreten.



Aufgrund der demografischen Entwicklung birgt das Angebot für altersgerechte und serviceorientierte Wohnen ein erhebliches Potenzial.

WIE EXPANSIV SIND IHRE PLÄNE FÜR ZUKÜNFTIGES WACHSTUM IM BEREICH MIKROAPARTMENTS? GIBT ES BESTIMMTE ZIELMÄRKTE ODER REGIONEN, AUF DIE SIE SICH KONZENTRIEREN MÖCHTEN?

THE FLAG will weiter wachsen und tut dies auch. Aufgrund der demografischen Entwicklung birgt das Angebot für



altersgerechte und serviceorientierte Wohnen ein erhebliches Potenzial. Zudem ist absehbar, dass die politischen Ziele bezüglich des Neubaus von innerstädtischen Wohnungen nicht erreicht werden und wir auf längere Zeit mit knappem Wohnraum in Großstädten rechnen müssen. Hier helfen spezialisierte Wohnangebote, Studenten und Senioren eine Perspektive zu geben, in der Stadt zu leben. Wir werden also weiter in Deutschland und vorzugsweise im europäischen Ausland insbesondere in den Geschäftsfeldern Senior Living und Young Professionals & Students wachsen.

BEVORZUGEN SIE FÜR IHRE APARTMENTS PACTHVERTRÄGE ODER MANAGEMENTVERTRÄGE? WELCHE VOR- UND NACHTEILE BIETEN DIESE VERTRAGSFORMEN FÜR IHR UNTERNEHMEN?

Das ist eine wichtige und gute Frage. Wir haben uns bei nahezu allen unserer Häuser für einen dritten Weg entschieden. Indem wir mit unserem Erfahrungshintergrund die Immobilien selbst entwickeln und uns somit maßgeschneiderte Häuser bauen, nutzen wir einen strategischen Hebel, der sich auf die Unterhaltskosten, die Aufenthaltsqualität, die Servicebreite und vieles mehr auswirkt. Wir handeln somit sehr sorgfältig und mit einem bewussten Mindset bei der Entwicklung eines neuen Hauses, denn wir müssen mit dem gebauten Ergebnis dann für viele Jahre leben.



THE FLAG
THE FLAG bietet spezialisierte Wohnformen für Studierende, Geschäftsleute und Senioren in Deutschland und einigen anderen europäischen Ländern und den USA an und möchte als Eigentümer und Betreiber weiter wachsen. Mittlerweile gehören 19 Häuser mit mehr als 2.500 hochwertigen und zentral gelegenen Wohnungen zum Portfolio des Unternehmens. Zahlreiche Zusatzangebote helfen, den Aufenthalt für die Langzeitgäste so angenehm wie möglich zu gestalten. Deshalb gehören in den meisten Häusern auch Serviceleistungen wie Concierge, Fitnessstudio, Reinigungsservice, Restaurant, Terrassen und Tiefgaragenplätze zum Angebot.

05

MIETMARKT MIKROAPARTMENTS

DER MARKT ZEIGT BREITE MIETSPANNEN BETREIBER SEHEN WEITERES STEIGERUNGS- POTENZIAL.

In den deutschen Top-7-Städten sind die Angebotsmieten im regulären Wohnungsmarkt in den vergangenen Jahren spürbar gestiegen. Für die junge Assetklasse der Mikroapartments liegen zwar weniger umfangreiche Zeitreihen vor, jedoch ergibt die aktuelle Marktsituation eine gute Momentaufnahme. Auswertungen aus 2023 zeigen besonders in den A-Städten große Spannbreiten, von sehr günstig bis sehr hochpreisig. Aufgrund ihrer zeitlich begrenzten Mietverträge, Ausstattung und All-In-Mieten sind Mikroapartments bislang von Regulierungen zur Miethöhe unberührt, sodass grundsätzlich deutlich höhere Quadratmeterpreise als für normale Wohnungen realisierbar sind. Befragte Betreiber sind in ihren Erwartungen zur künftigen Mietentwicklung tendenziell optimistisch.



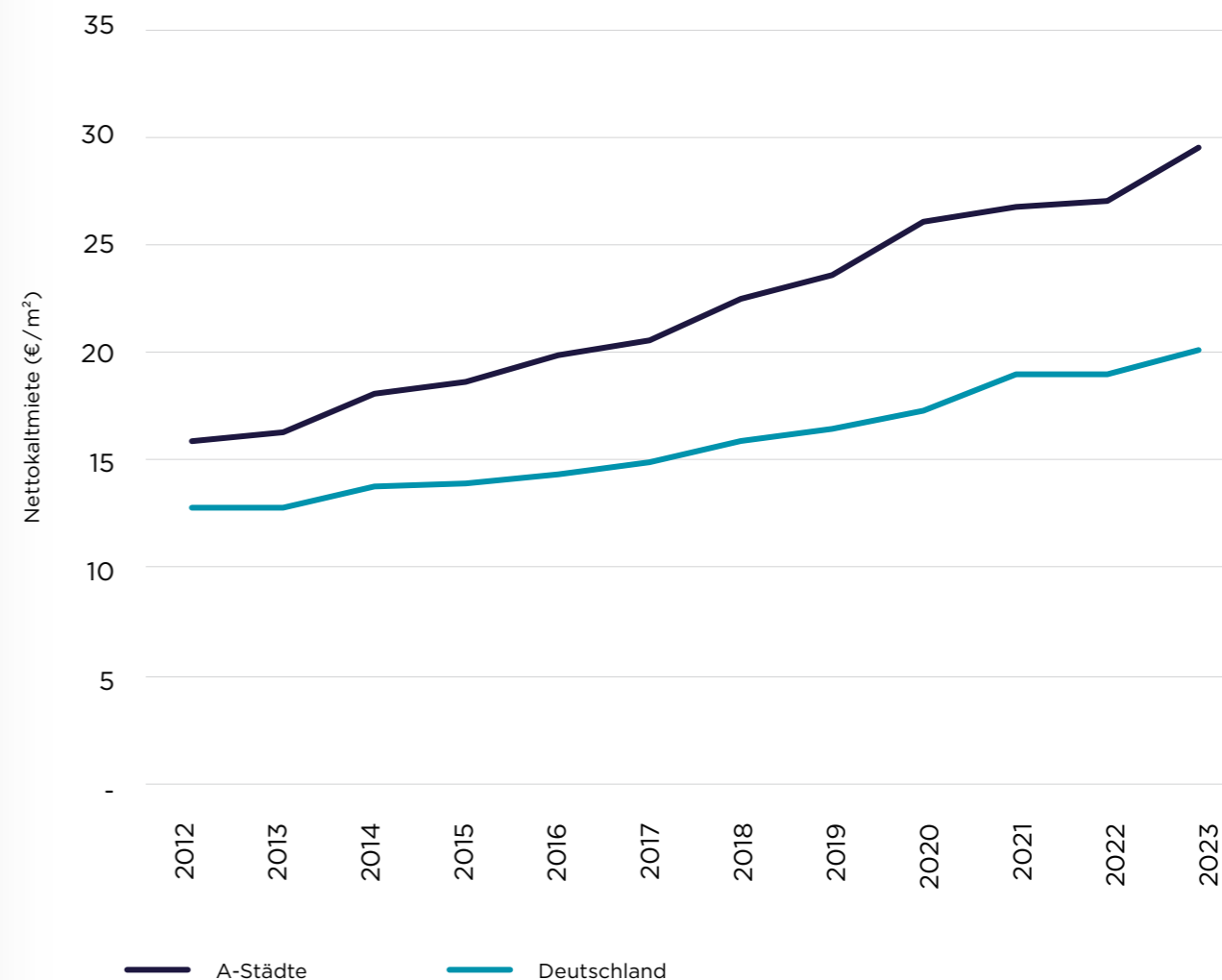
MIETENTWICKLUNG IN DEUTSCHLAND



DIE MIETEN FÜR KLEINE WOHNUNGEN STEIGEN, BESONDERS IN DEN METROPOLEN

Seit 2012 sind sowohl die Durchschnitts- als auch die Spitzenmieten für kleine Wohnungen in Deutschland kontinuierlich gestiegen, besonders stark jedoch in den A-Städten: Während sich die Angebotsmieten am klassischen Wohnungsmarkt für das 90-Prozent-Perzentil bei Einzimmerwohnungen bis 30 Quadratmeter für Gesamtdeutschland um 54 Prozent erhöhten, waren es in den A-Städten 84 Prozent. In 2023 lagen Nettokaltmieten je Quadratmeter damit bei 20,00 Euro für Deutschland und bei 29,50 Euro für die A-Städte. Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage bei rückläufigem jährlichem Fertigstellungsvolumen ist in den kommenden Jahren mit einem weiteren signifikanten Mietwachstum zu rechnen.

ANGEBOTSMIETEN: 90-PROZENT-PERZENTIL FÜR EINZIMMERWOHNUNGEN BIS 30 QUADRATMETER AM KLASSISCHEN WOHNUNGSMARKT



Quelle: Value AG, Cushman & Wakefield, 2024

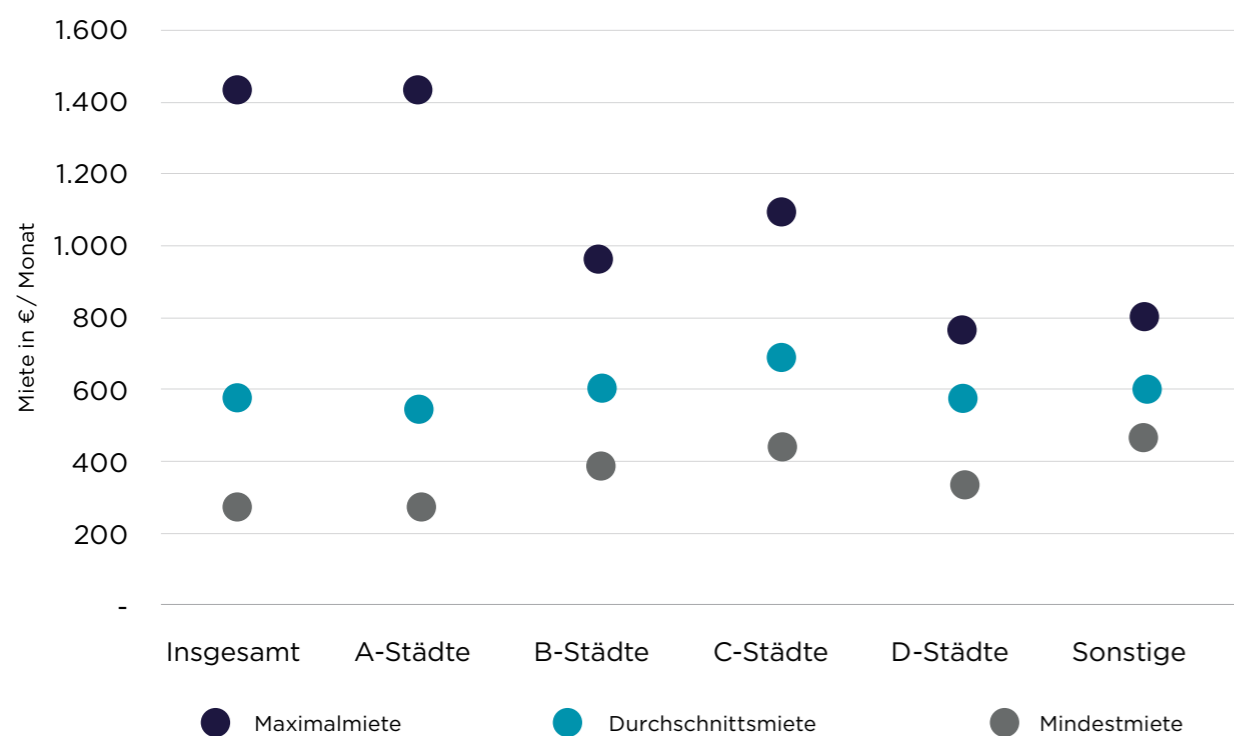
DIE ALL-IN-MIETEN VARIIEREN STARK UND SIND IN DEN C-STÄDTEN IM SCHNITT AM HÖCHSTEN

Eine Auswertung der Initiative Micro-Living von etwa 129 Apartmenthäusern mit insgesamt 28.940 Wohneinheiten zeigt, dass die durchschnittlichen All-In-Mieten je Wohneinheit 2023 bei rund 575 Euro pro Monat lagen. In den A-Städten ist die Spannbreite mit 274 Euro bis 1.434 Euro pro Monat besonders groß. Ein Grund für die große Varianz ist die Einbeziehung sehr unterschiedlicher Betreiber und Nutzerkonzepte, auch wenn der Fokus auf Studentenwohnen liegt. Interessanterweise verzeichnen C-Städte die höchste Durchschnittsmiete und liegen auch in der Mindest- und Maximalmiete vor den B-Städten. Dies ist damit erklärbar, dass unter den B-Städten auch im regulären Wohnungsmarkt mehr Städte ein verhältnismäßig günstiges Mietniveau aufweisen, darunter die vier Ruhrgebietsstädte Bochum, Dortmund, Duisburg und Essen sowie die ostdeutschen Zentren Leipzig und Dresden.



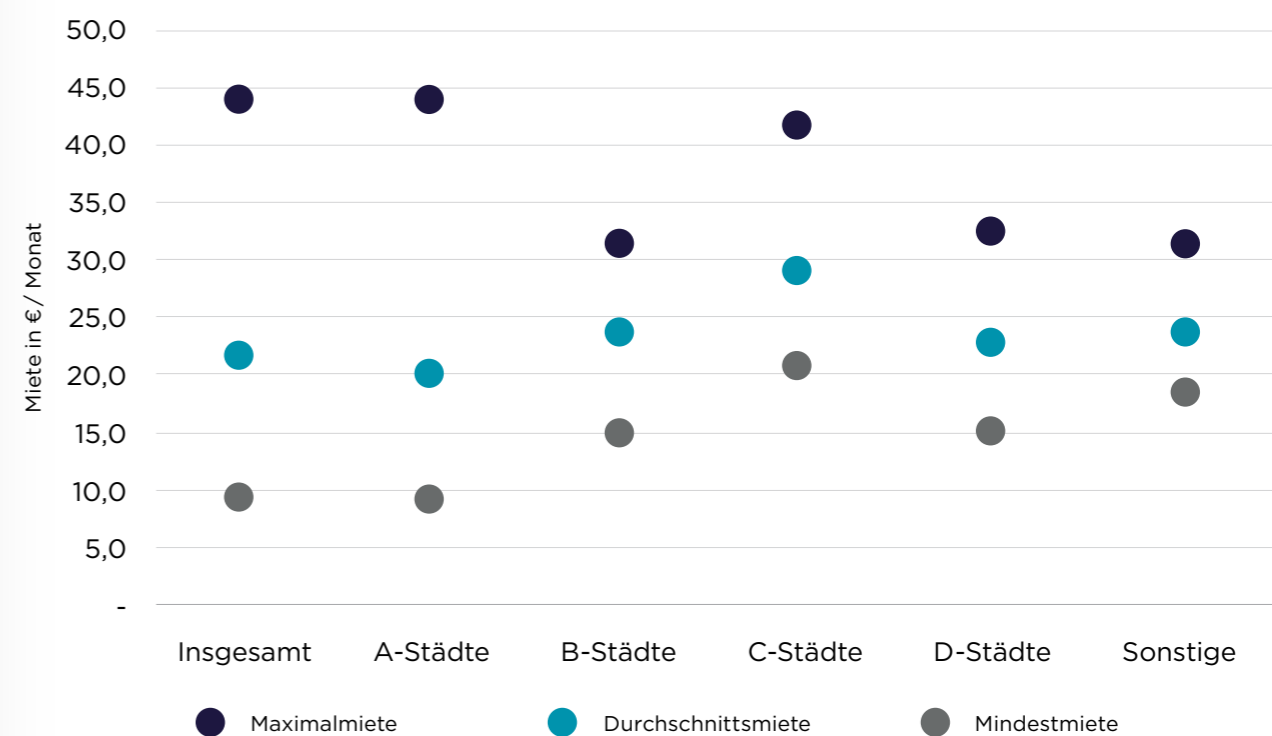
Auch die Quadratmeterpreise für All-In-Mieten wertete die Initiative Micro-Living aus, mit einem ähnlichen Bild: Hier liegt die durchschnittliche Monatsmiete bei 21,70 Euro pro Quadratmeter, bei einer Spanne von 9,10 Euro bis zu 44,10 Euro pro Quadratmeter. Mit einem Durchschnitt von 28,90 Euro pro Quadratmeter setzen sich die C-Städte ebenfalls deutlich von allen anderen Städten ab. Sowohl je Wohneinheit als auch je Quadratmeter ist die Spanne in den A-Städten am größten.

STADTVERGLEICH ALL-IN-MIETPREISSPANNEN 2023 JE WOHNHEINHEIT



Quelle: Initiative Micro-Living, Cushman & Wakefield, 2024

STADTVERGLEICH ALL-IN-MIETPREISSPANNEN 2023 JE QUADRATMETER



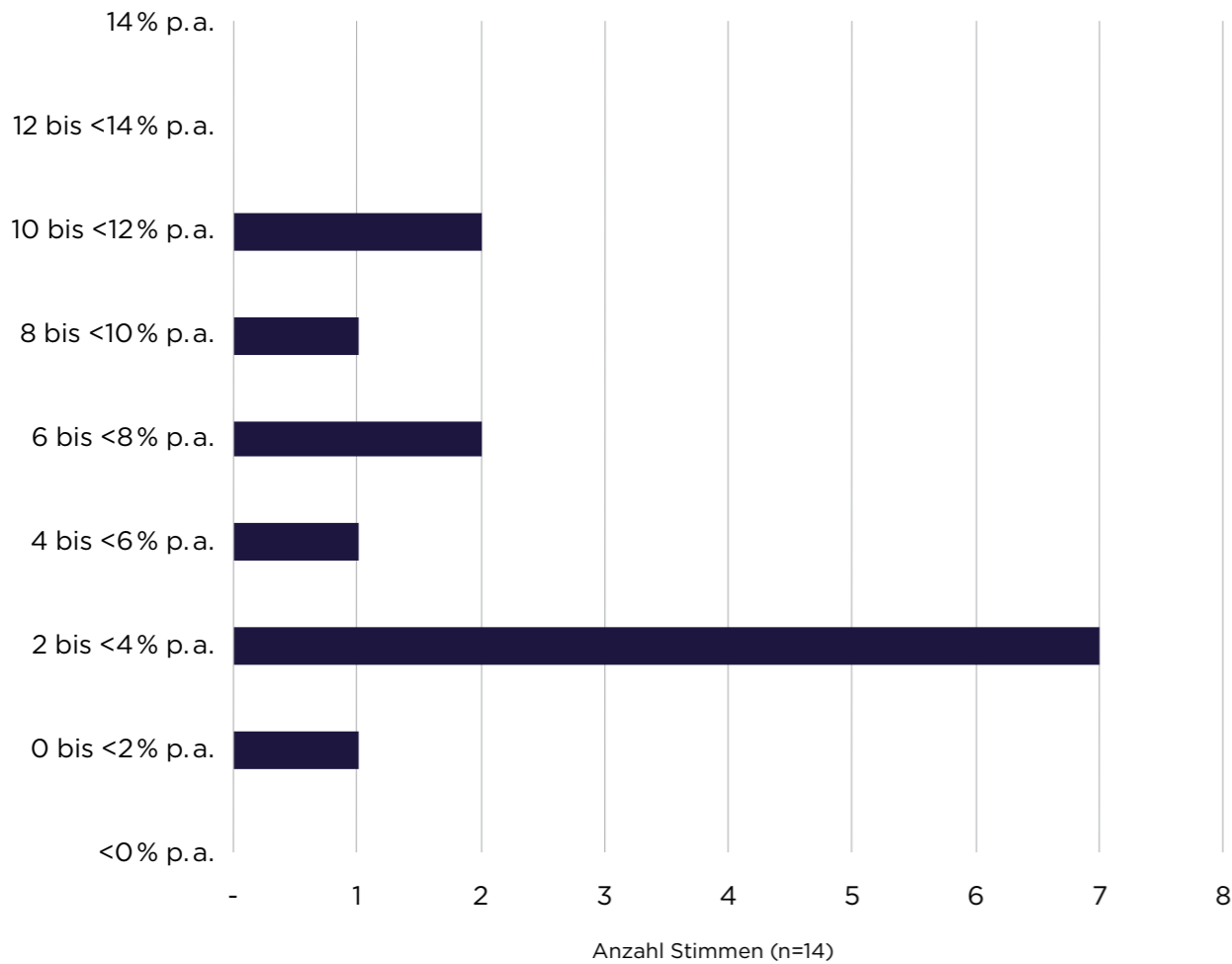
Quelle: Initiative Micro-Living, Cushman & Wakefield, 2024

PROGNOSEN ZUR MIETENTWICKLUNG

DIE BETREIBERERWARTUNGEN SIND MODERAT BIS OPTIMISTISCH

Zu den erwarteten Steigerungsraten der Nettokaltmieten für die nächsten drei Jahre in den jeweils eigenen Apartmenthäusern führte die Initiative Micro-Living 2023 ebenfalls eine Befragung unter 14 Betreibern durch. Etwa die Hälfte der Befragten geht von einer moderaten Mietsteigerung von zwei bis vier Prozent pro Jahr aus, was für die Betreiber bei einer ähnlich hohen Inflation effektiv keine Steigerung wäre (zur Zeit der Befragung im Oktober 2023 lag die Inflationsrate bei rund 3,8 Prozent). Sechs weitere Befragte erwarteten hingegen Steigerungen von mehr als vier Prozent in ihren Apartmenthäusern, zwei davon rechnen sogar mit zehn bis zwölf Prozent. Diese Befragten zeichnen damit ein sehr optimistisches Bild für weitere Ertragssteigerungen, was insbesondere für Investoren hinsichtlich der Mietsicherheit der Betreiber als Generalmieter große Relevanz hat.

ERWARTETE NOMINALE STEIGERUNGSRATEN DER NETTOKALTMIETEN FÜR DIE NÄCHSTEN DREI JAHRE IN DEN EIGENEN APARTMENTHÄUSERN



Quelle: Initiative Micro-Living, Cushman & Wakefield, 2024



06

INVESTMENTMARKT MIKROAPARTMENTS

PRODUKTKNAPPHEIT, HOHE NACHFRAGE UND EIN LEICHTES RENDITE-PREMIUM GEGENÜBER KLASSISCHEM WOHNEN PRÄGEN DIE JUNGE ASSETKLASSE

Das heutige Konzept von Mikroapartments mit einem privatwirtschaftlichen Betreiber ist noch recht jung und es mangelt bislang an ausreichend verfügbaren Beständen. Die Assetklasse Micro-Living bietet daher vorwiegend im Neubaubereich Chancen als Kapitalanlage. Dabei ist Micro-Living von institutionellen und privaten Investoren gleichermaßen nachgefragt. Sowohl nationale als auch internationale Kapitalquellen zeigen großes Interesse an der Assetklasse und suchen nach einem Einstieg beziehungsweise weiteren Investitionsmöglichkeiten. Die meist hohen Mieten und die Betreiberabhängigkeit führen zu einem leichten Renditeaufschlag im Vergleich zum klassischen Wohnen.

DIE ATTRAKTIVITÄT VON GLOBALVERKÄUFEN STEIGT

PROJEKTENTWICKLER UND CORE-KAPITALQUELLEN DOMINIEREN DEN MARKT

Die Assetklasse Micro-Living wurde in der Vergangenheit vor allem von opportunistischen und privaten Kapitalquellen bespielt. Opportunistische Kapitalquellen richteten ihre Investmentstrategie hier besonders auf die Entwicklung von maßgeschneiderten Apartmenthäusern mit einer langfristigen Anmietung durch einen Betreiber. Der Verkauf erfolgte meist an institutionelle Core-Kapitalquellen oder private Anleger.

Das Betreiberrisiko führt unmittelbar nur zu geringen Preisabschlägen, da Käufer auch eine selbstständige Vermietung der Wohnungen als realistisch ansehen. Der Renditeaufschlag gegenüber dem klassischen Wohnen ist vielmehr darauf zurückzuführen, dass die Ansätze für die Miethöhe in der Regel deutlich über den Spitzenmieten im klassischen Wohnsegment liegen und daher eine Vermietung an einen anderen Betreiber gegebenenfalls nur mit einem Mietpreisabschlag möglich wäre. Das (Betreiber-)Konzept ist entscheidend dafür, die höheren Gesamtkosten für den Endnutzer zu rechtfertigen. Der Renditeaufschlag bei der Spitzenmiete liegt aktuell bei 50 Basispunkten zum klassischen Wohnen (4,40 Prozent vs. 3,90 Prozent).

PANDEMIE ALS STRESS-TEST: MICRO-LIVING BEWEIST KRISENRESILIENZ

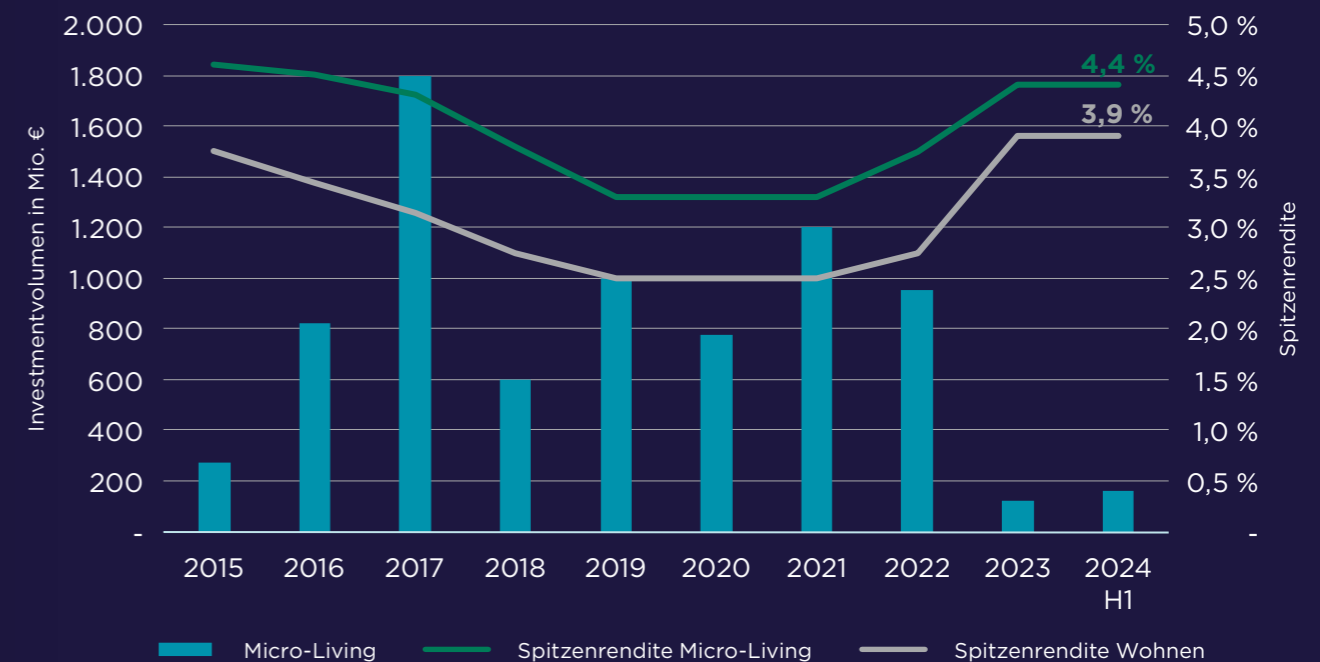
Die Covid-19-Pandemie kann als bestandene Belastungsprobe für das Micro-Living-Segment in Deutschland gewertet werden: Kontaktbeschränkungen, der Wechsel von Präsenz- zu digitalem Unterricht an Universitäten und das zeitweise Fernbleiben internationaler Studierender sowie die verminderte Reisebereitschaft bei Unternehmen und Privatpersonen führten zu einem erheblichen Auslastungsrückgang der Micro-Living-Apartmenthäuser.

Dennoch hat sich gezeigt, dass die meisten Betreiber bereits solide aufgestellt waren und die operativen Einbußen verkraften konnten. Die Nachfrage nach Micro-Living-Apartments ist heute größer als vor der Pandemie – die Skepsis der Investoren hinsichtlich der Betreiberbonität ist längst verflogen und es wird nach Investitionsmöglichkeiten gesucht. Das zeigt sich auch daran, dass das frühere Rendite-Premium zum klassischen Wohnen von rund 80 bis 115 Basispunkten seit 2023 auf 50 Basispunkte gesunken ist.

PRODUKTMANGEL UND PORTFOLIOTRANSAKTIONEN FÜHREN ZU VOLATILEM INVESTMENTVOLUMEN

Das Investmentvolumen der Assetklasse Micro-Living in Deutschland variierte in den vergangenen Jahren zwischen etwa 600 Millionen Euro und 1,45 Milliarden Euro und trug mit zwei bis 10 Prozent lediglich einen geringen Teil zum Gesamttransaktionsvolumen am Wohnmarkt bei. Die großen Schwankungen ergeben sich vor allem durch den hohen Anteil an Portfoliotransaktionen und den großen Mangel an verfügbaren Produkten. Das erste Halbjahr 2024 war mit einem Investmentvolumen von rund 155 Millionen Euro das schlechteste erste Halbjahr der vergangenen fünf Jahre. Die ausbleibenden großvolumigen Transaktionen sind auf das angespannte Marktumfeld zurückzuführen.

MICRO-LIVING VS. KLASSISCHES WOHNEN: INVESTMENTVOLUMEN UND SPITZENRENDITE



Quelle: Cushman & Wakefield, 2024



In den letzten Jahren sahen Projektentwickler die größten Ertragspotenziale im Verkauf einzelner Micro-Living-Wohnungen an Kleinanleger – aufgrund der niedrigen Zinsen und der folglich großen Nachfrage dieser Zielgruppe. Institutionelle Kapitalquellen hatten trotz ihres hohen Interesses an der Assetklasse oft das Nachsehen aufgrund höherer Renditeanforderungen. In der aktuellen Marktphase zeigen sich Globalverkäufe jedoch wieder als deutlich attraktivere Option: Liquidität nationaler und internationaler Kapitalquellen ist weiterhin vorhanden, es besteht kein Restverbleibrisiko einzelner Wohnungen und ein schlanker, professioneller Transaktionsprozess kann gewährleistet werden.

JAN-BASTIAN KNOD

Head of Residential Investment
Germany



INTERVIEW MIT DER COMMERZ REAL

Als Assetmanager für Sachwertinvestments der Commerzbank Gruppe hat die Commerz Real Mikroapartments schon früh als Chance für ihre institutionellen Anleger identifiziert. Angesichts der immer mobileren Gesellschaft und der angespannten Wohnmarktlage sieht sie auch mit Blick auf die Zukunft ein starkes Potenzial der Assetklasse.

SEIT WANN IST DIE COMMERZ REAL IN DEN MARKT FÜR MIKROAPARTMENTS* INVESTIERT UND WIE KAM ES ZU DIESER ENTSCHEIDUNG?

Wir sind seit 2016 in dem Segment für unsere institutionellen Investoren aktiv. Dabei hatten wir uns seinerzeit davon leiten lassen, wie hoch der Bedarf bei welchen Nutzern ist und wie deren Bedürfnisse genau aussehen. Für Mikroapartments, insbesondere im studentischen Bereich, hatten wir ein hohes und ungedecktes Nachfragepotenzial identifiziert, das gerade für professionelle Anleger attraktive Investmentchancen bietet.



Mikroapartments bieten ein substanzielles Renditeplus gegenüber herkömmlichen Wohnformen, und das europaweit.

WO SEHEN SIE STÄRKEN UND SCHWACHPUNKTE IM VERGLEICH ZUM KLASSISCHEN WOHNEN?

Zunächst einmal bieten Mikroapartments ein substanzielles Renditeplus gegenüber herkömmlichen Wohnformen, und das europaweit. Warum? Gerade in den Wirtschafts- und Bildungszentren trifft ein begrenztes Angebot an kurzfristig verfügbarem Wohnraum auf einen deutlichen Nachfrageüberhang.

Dies ist insbesondere der Fall in den urbanen, zentralen Lagen. Viele sind bereit, für den vielseitigen Lebensraum und für die Nähe zum Arbeitsplatz oder zur Uni auf eine größere Wohnung außerhalb der Städte oder ein Haus im Grünen zu verzichten. Stattdessen wird das urbane Umfeld zum „Wohnzimmer“. Außerdem profitiert Mikrowohnen vom Trend zu immer kleineren Haushalten. Zudem wird von immer mehr Berufstätigen Flexibilität hinsichtlich des Arbeitsortes erwartet. Das belebt wiederum die Nachfrage nach Zweitwohnsitzen.

Um als Kapitalanlage erfolgreich zu sein, benötigen die Mikroapartments allerdings ein aktives Assetmanagement, also Aufmerksamkeit und Investitionen – und zwar deutlich mehr als klassisches Wohnen. Schließlich müssen die Wohnungen stets modern ausgestattet sein und ein angenehmes Umfeld bieten, um angesichts des häufigen Mieterwechsels für zukünftige Mieter attraktiv zu bleiben. Aus unserer Erfahrung selektieren viele Mieter die Angebote auch nach den Community-Aktivitäten, die ein Betreiber anbietet.

WELCHE FAKTOREN SIND FÜR DIE STANDORTWAHL ENTSCHEIDEND?

Zunächst einmal muss eine hohe Wohnnachfrage in der Stadt allgemein gesichert sein. In Frage kommen in erster Linie Universitätsstädte und



Kurzfristige Wohnformen werden an Bedeutung gewinnen.

FLORIAN UNBEHAUN

Head of Transactions DACH
Commerz Real

Wirtschaftszentren. Mindestens genauso wichtig ist die Mikrolage – idealerweise „im Kiez“ und nahe der Hochschule. Hinzu kommt die Anbindung an den ÖPNV und eine soziale Infrastruktur mit vielfältigen Angeboten für Nahversorgung und Freizeit. Beispielsweise müssen sich Angebote zum Decken des täglichen Bedarfs unbedingt in der Nähe befinden, da die Mieter meist über kein Auto verfügen. Auch wenn es banal klingt: Die Mikrolage muss immer den Anforderungen der Mieter gerecht werden



Investoren sollten darauf achten, dass die Immobilie hohe Energie- und Nachhaltigkeitsstandards erfüllt, damit sie künftig auch wieder veräußerbar ist.

WIE SIEHT FÜR SIE AUS INVESTORENSICHT DAS „PERFEKTE“ MIKROAPARTMENT-OBJEKT AUS - IM HINBLICK AUF MIETVERTRAG, BETREIBER, KONZEPTION SOWIE BAULICHE VORAUSSETZUNGEN?

Grundsätzlich setzen viele Investoren auf erfahrene und stabile Betreiber mit langfristigen Pachtverträgen. Das hat sich

in der Praxis bewährt. Alternativ erwerben wir Mikroapartments oft ohne Betreiber und setzen stattdessen ein Konzept über einen Management Contract mit einem unserer Partner um. Das bedeutet, es gibt keine feste Laufzeit oder Pacht und der Investor partizipiert dafür voll am Vermietungserfolg. Zwar gibt es hier keine absolute Sicherheit, aber die gibt es auch bei Pachtmodellen nicht. Aber man kann anders als beim Pachtvertrag am Upside höherer Mieterträge partizipieren. Wir haben dieses Konzept bereits mit mehreren unserer Partner erfolgreich umgesetzt.

Baulich muss die Immobilie Komfort und Gemeinschaft bieten, das heißt flexible Lösungen für die kleinen Apartmentgrößen, attraktive Gemeinschaftsflächen und eine hervorragende Kommunikations- und Datenanbindung. Investoren sollten außerdem darauf achten, dass die Immobilie hohe Energie- und Nachhaltigkeitsstandards erfüllt, damit sie künftig auch wieder veräußerbar ist.

*Unter Mikroapartments fassen wir die Segmente Studentenwohnen, Business Apartments und Seniorenwohnen/Betreutes Wohnen zusammen.

WELCHE ROLLE SPIELT DAS THEMA ESG FÜR IHRE ANLAGENSTRATEGIE?

Eine wichtige Rolle – beide unsere Fonds, die in diesem Segment aktiv sind, erfüllen die EU-Transparenzkriterien nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung. Wir setzen zudem ausschließlich auf moderne Neubauten, die eine gute Energieeffizienz aufweisen und konform zur EU-Taxonomie sind. Wie auch bei anderen Nutzungsarten ist dies für die zukünftige Fungibilität der Immobilie unerlässlich.

WIE STELLEN SIE SICHER, DASS IHRE APARTMENTHÄUSER ATTRAKTIV FÜR POTENZIELLE MIETER BLEIBEN?

Gerade angesichts der oft jungen Zielgruppe ist es wichtig, dass die Immobilien stets gut in Schuss gehalten und bei Bedarf modernisiert werden. Letzteres gilt nicht nur baulich, sondern wie bereits erwähnt auch hinsichtlich des Konzepts vor Ort, beispielsweise bezüglich der Community-Angebote und Gemeinschaftsflächen. Natürlich muss der Komfort in den privaten Räumlichkeiten hoch sein. Gleichzeitig muss das Apartment erschwinglich bleiben. Bezahlbares Wohnen ist auch bei Mikroapartments ein Aspekt, der immer wichtiger wird.

WELCHE KEY-LEARNINGS HABEN SIE AUS DER COVID-19-PANDEMIE MITGENOMMEN?

Lage, Qualität und Flexibilität sind ausschlaggebend. Wir haben beispielsweise während der Schließung der Universitäten andere Nutzer angesprochen, unter anderem Geschäftsleute. Insgesamt hat das Micro-Living-Segment dank schneller Erholung der Auslastungsquoten und anhaltendem Interesse Robustheit und Resilienz bewiesen – wenn die Lagen und Objektqualität stimmen. Somit hat sich das Segment als eine flexible und nachhaltige Lösung in Krisenzeiten bewährt.

„*Die Gesellschaft wird immer mobiler und flexibler, weswegen kurzfristige Wohnformen an Bedeutung gewinnen.*“

SEHEN SIE DIE ASSETKLASSE MIKROAPARTMENTS ALS EINE LANGFRISTIG NACHHALTIGE INVESTITIONSMÖGLICHKEIT AN?

Definitiv. Denn die Gesellschaft wird immer mobiler und flexibler, weswegen kurzfristige Wohnformen an Bedeutung gewinnen. Hinzu kommt, dass der Nachfrageüberhang in vielen Städten immer stärker ansteigt, was die Rentabilität dieses Segments weiter steigert.

„*Der eingebrochene Wohnimmobilienneubau wirkt als Treiber, der zukünftig die Mieten auch für Mikroapartments steigen lassen dürfte.*“

INWIEWEIT BEEINFLUSST DAS AKTUELLE FINANZIERUNGS- UND IMMOBILIENMARKTUMFELD IHRE INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN IN DER ASSETKLASSE MIKROAPARTMENTS UND WIE BEWERTEN SIE ZUKÜNFTIGE MIETWACHSTUMSCHANCEN?

Das Segment bekommt die allgemein herausfordernde Lage an den Finanzierungs- und Immobilienmärkten natürlich zu spüren, wie auch die anderen Nutzungsarten. Das bietet auch Chancen, denn die Nutzernachfrage ist groß und wächst sogar noch. Der eingebrochene Wohnimmobilienneubau wirkt als Treiber, der zukünftig die Mieten auch für Mikroapartments steigen lassen dürfte.

HABEN SIE MIKROAPARTMENT-PROJEKTE IN IHRER PIPELINE BEZIEHUNGSWEISE PLANEN SIE, INVESTITIONEN IN DEM SEGMENT AUSZUWEITEN?

Aktuell besteht unser Portfolio aus elf Micro-Living-Immobilien mit einem Gesamtwert von über 600 Millionen Euro. Dieses Engagement möchten wir selektiv weiter ausbauen. Oft steigen wir sehr früh ein und investieren direkt in Bauvorhaben. Beispielsweise wird 2024 ein Projekt an der Campusmeile in Frankfurt am

Main abgeschlossen, wo wir zusammen mit dem Betreiber i Live mit über 1.100 Wohnungen eines der größten Micro-Living-Objekte in Deutschland realisieren. Aufgrund des Finanzierungsumfelds konzentrieren wir uns in der Ankaufsprüfung jedoch aktuell auf Objekte, die bereits frühzeitig Cashflow liefern.

COMMERZ REAL

COMMERZ REAL

Die Commerz Real ist der Assetmanager für Sachwertinvestments der Commerzbank Gruppe und verfügt über 50 Jahre internationale Markterfahrung. Über 800 Mitarbeiter verwalten in der Zentrale in Wiesbaden sowie 17 weiteren Standorten und Niederlassungen im In- und Ausland Vermögenswerte von rund 34 Milliarden Euro. Umfassendes Know-how im Assetmanagement und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft die Commerz Real zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen. Zum Fondsspektrum gehören der offene Immobilienfonds Hausinvest, der Privatanleger-Impactfonds mit Sachwertfokus Klimavest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen der Marke CFB Invest mit Sachwertinvestitionen in den Schwerpunktsegmenten Immobilien und regenerative Energien. Als Leasingdienstleister des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real zudem bedarfsgerechte Immobilienleasingkonzepte.

07

AUSBLICK



GUTE AUSSICHTEN FÜR MICRO-LIVING

Die demografischen Prognosen in Deutschland deuten darauf hin, dass die Assetklasse Micro-Living gerade in den Groß- und Universitätsstädten an Relevanz gewinnen wird. Die Wohnraumnachfrage von Studierenden und Berufseinsteigern wird weiter wachsen, insbesondere von internationalen Studierenden und Fachkräften, die kurz- bis mittelfristigen Wohnraum suchen. Wohnraum ist bereits heute knapp und hat sich in den vergangenen Jahren zudem drastisch verteuert. In den angespannten Wohnmärkten ist auch weiterhin mit deutlichen Mietsteigerungen zu rechnen. Mikroapartments bedienen somit eine wachsende Zielgruppe und können die Wohnmärkte durch zusätzliche Angebote entlasten.

Vielversprechend ist auch die zunehmende Spezialisierung und Flexibilität der Betreiber, die Zielgruppenbedürfnisse über das reine Wohnen hinaus identifizieren und mit maßgeschneiderten Angeboten bedienen – vom zentrumsnahen Standort in Arbeitsplatznähe über unterschiedliche Aufenthaltslängen, Begegnungs- und Freizeitmöglichkeiten, alltagserleichternde Services bis hin zu Pflegeleistungen für Senioren. Diese Bereitschaft zu einer breiten Aufstellung hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die Assetklasse sich während der Covid-19-Pandemie als resilient erwiesen hat. Die Nachfrage ist seit Ende der Pandemiebeschränkungen höher denn je.

Diese Voraussetzungen machen Mikroapartments zu einem interessanten Investmentprodukt für Kapitalanleger. Aufgrund des geringen Bestands an Mikroapartments werden Investmentmöglichkeiten jedoch weiterhin knapp sein und sich vor allem im Neubaubereich finden. Der Produktmangel sowie der hohe Anteil an Portfoliotransaktionen führte in den vergangenen Jahren zu starken Schwankungen im Investmentvolumen. Die Spitzenrendite für Micro-Living liegt aufgrund der hohen Mietansätze und des bestehenden Betreiberrisikos leicht über der des klassischen Wohnmarkts, wobei sich die Risikoprämie aufgrund der hohen Nachfrage etwas reduziert hat. Für die Zukunft ist eher mit einer Renditekompression zu rechnen, wenn sich das Finanzierungsumfeld verbessern sollte.

KONTAKT



JAN-BASTIAN KNOD
International Partner
Head of Residential Investment Germany
Head of Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 261
E jan-bastian.knod@cushwake.com



BENEDIKT KIEFER
Consultant
Residential Investment
Healthcare Advisory

T +49 69 50 60 73 264
E benedikt.kiefer@cushwake.com



NICOLE HOCK
Associate
Team Lead Residential
Valuation & Advisory Services

T +49 69 50 60 73 249
E nicole.hock@cushwake.com



ROBERT SCHMIDT
Senior Research Analyst

T +49 30 72 62 18 280
E robert.schmidt@cushwake.com



HELGE ZAHRNT
Head of Research & Insight Germany

T +49 40 30 08 81 150
E helge.zahrnt@cushwake.com



VERENA SASKIA BAUER
Head of Business Development Services Germany
Head of Marketing & Communications Germany

T +49 69 50 60 73 360
E verena.bauer@cushwake.com

Der Wohn-
immobilienmarkt
auf einen Klick:



HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Informationen sind ausschließlich für den Empfänger bestimmt und wurden in gutem Glauben aus öffentlichen und anderen, auch externen Quellen erstellt. C & W (U.K.) LLP German Branch (C&W) hat die von Dritten bereitgestellten Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. C&W übernimmt keine Haftung für die Verluste einer anderen Partei, die nicht der beabsichtigte Adressat der Information ist und sich dennoch auf diese Informationen verlässt. Obwohl alle zumutbaren Vorkehrungen getroffen wurden, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, sind Änderungen und Bestätigungen vorbehalten. C&W übernimmt keine Haftung für Schäden, die aus Informationen entstehen, die von Dritten stammen und die einer Überprüfung bedürfen. Kein Mitarbeiter von C&W hat die Befugnis, eine Zusicherung oder Garantie abzugeben, die in irgendeiner Weise in Bezug zu den Informationen steht. Einzelne Änderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Zahlenangaben sind auch dort, wo nicht ausdrücklich gekennzeichnet, als Circa-Angaben zu verstehen, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Zur Vervielfältigung dieser Informationen, sowohl in Teilen als auch im Ganzen, ist zuvor die schriftliche Zustimmung einzuholen.

© 2024 C & W (U.K.) LLP German Branch.
Alle Rechte vorbehalten.