

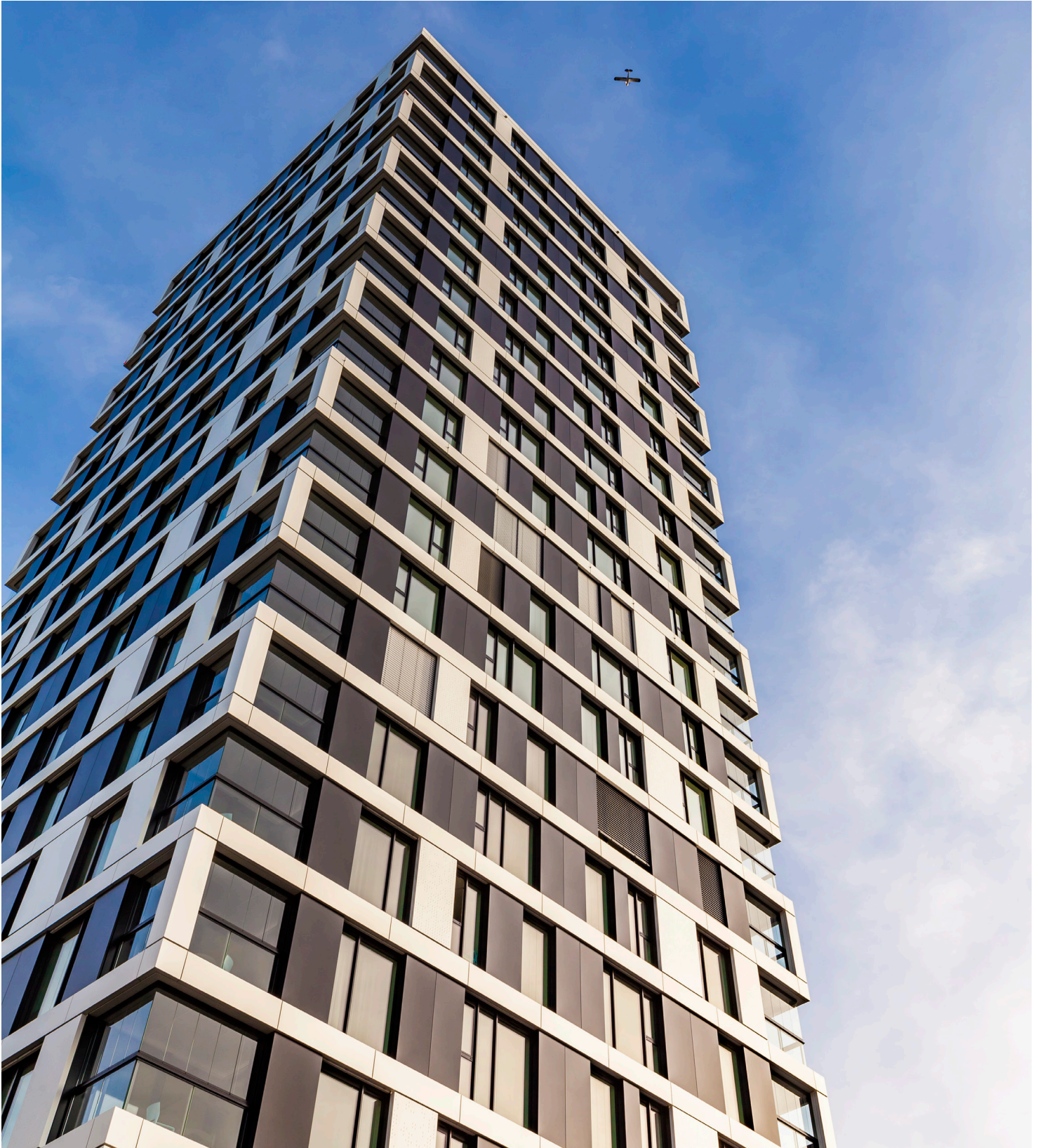
Immobilienmarkt Deutschland - November 2020

Q
SPOTLIGHT
Savills Research

Investmentmarkt für Temporäres Wohnen



Adina



Rückläufiges Volumen • Stabile Investorennachfrage • Zum Teil sinkende Preise erwartet



Wohnen vs. Gewerbe

Das Segment des Temporären Wohnens umfasst sowohl wohnwirtschaftliche als auch gewerbliche Konzepte. Den Immobilieninvestmentmarkt dominieren allerdings deutlich die wohnwirtschaftlichen Konzepte. In den vergangenen fünf Jahren entfielen auf sie 82 % des Transaktionsvolumens.

Die COVID-19-Pandemie trifft den Hotelsektor hart, während sich der Wohnimmobilienmarkt bislang nahezu unbeeindruckt zeigt. Doch wie ist die Situation am Investmentmarkt für Immobilien des Temporären Wohnens, also dem Markt zwischen Wohnen und Beherbergung? Gemeinsam mit Adina Apartment Hotels und Union Investment haben wir das aktuelle Marktgeschehen analysiert und in einer Umfrage die Sicht der Investoren eingefangen.

Text: Matti Schenk

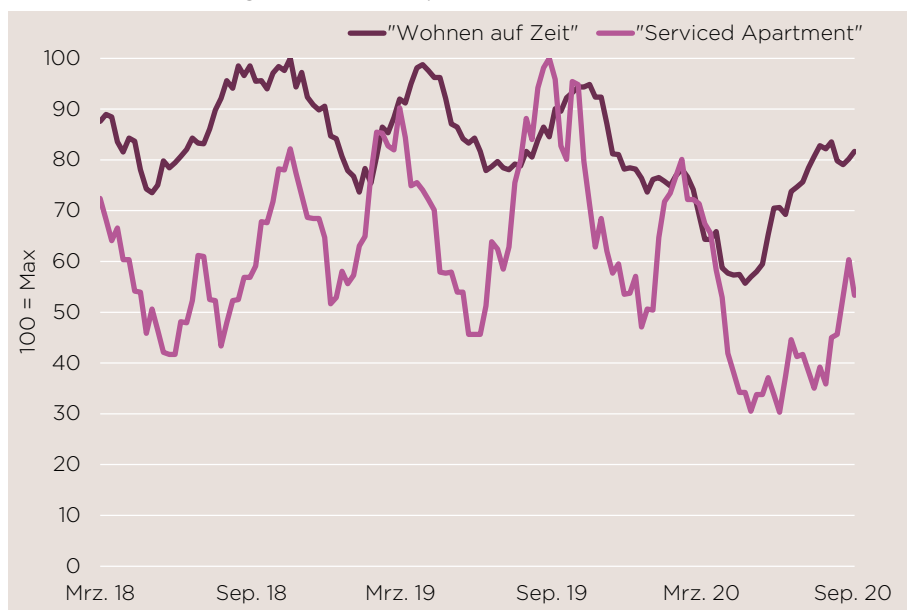
Der Aufstieg

Der Markt für Temporäres Wohnen zeichnete sich bislang durch ein bemerkenswertes Wachstum aus. Das Angebot an privaten Studentenwohnanlagen hat sich beispielsweise in nur zehn Jahren mehr als vervierfacht (siehe [Spotlight Studentisches Wohnen](#)). Auch der Markt für Serviced Apartments wuchs in den letzten Jahren beständig (siehe [Marktreport Serviced Apartments](#)). Wohnwirtschaftliche Konzepte wie Studentenwohnen und sonstige Mikrowohnanlagen (zum Beispiel Coliving oder klassische Mikroapartments) sowie gewerbliche Konzepte wie Serviced Apartments und Aparthotels profitieren von einer wachsenden Zielgruppe, die möblierte Apartments für eine vergleichsweise kurze Aufenthaltsdauer nachfragt (siehe auch [Spotlight Temporäres Wohnen](#)).

Der Stolperstein

Doch die COVID-19-Pandemie ist zumindest kurzfristig ein Stolperstein auf dem Wachstumspfad des Segmentes. So werden viele ausländische Studienanfänger bis auf Weiteres in ihren Heimatländern bleiben, was zu Nachfragerückgängen bei einigen Studentenwohnanlagen führen dürfte. Am [Beispiel Berlin](#) wird zudem deutlich, dass derzeit auch insgesamt weniger Menschen

Abb. 1 Suchanfragen nach Temporärem Wohnen*



Quelle Savills auf Basis von Google Trends / * in Deutschland; jeweils letzte 3 Monate rollierend

in die Metropolen ziehen. Auch viele Projektmitarbeiter oder Expatriates dürften vorerst aus dem Homeoffice arbeiten und somit keine temporäre Unterkunft benötigen. Darüber hinaus sind Geschäftsreisen durch Reisebeschränkungen, aber auch durch Spar- und Gesundheitsschutzmaßnahmen der

Firmen erschwert oder werden ausgesetzt. All diese Entwicklungen werden dafür sorgen, dass die Nachfrage am Markt für Temporäres Wohnen zumindest für die Dauer der Pandemie reduziert ist. So fiel die durchschnittliche Auslastung von Serviced Apartments und Aparthotels laut

Tab. 1: Transaktionsvolumen (in Mio. Euro)

	Jan bis Sep 20	ggü. Jan bis Sep 19	letzte 12 Monate (Okt 2019 bis Sep 2020)	letzte fünf Jahre (Okt 2015 bis Sep 2020)
Studentisches Wohnen	158	- 58 %	416	2.752
Sonstige Mikrowohnanlagen	78	- 44 %	445	1.988
Serviced Apartments	74	- 60 %	127	710
Aparthotels	33	- 17 %	52	363
Temporäres Wohnen Insgesamt	343	- 54 %	1.040	5.813

Quelle Savills

„So niedrige Transaktionsvolumina wie in den beiden Coronaquartalen Q2 und Q3 gab es zuletzt im Jahr 2016.“

Apartmentservice von 81 % bzw. 73 % im Jahr 2019 auf nur noch 43 % bzw. 22 % im Mai 2020. Bei wohnwirtschaftlichen Konzepten waren Auswirkungen aufgrund ihrer längeren Mietlaufzeiten deutlich verzögerter und bislang in geringerem Maße spürbar. Ein Blick auf einige ausgewählte Suchanfragen bei Google deutet darauf hin, dass sich die Nachfrage nach einem Tief im Frühjahr wieder etwas erholt hat, aber weiter unter dem Niveau der Vorjahre liegt (Abb. 1). Welche mittel- bis langfristigen Folgen sich für die verschiedenen Konzepte ergeben, wird wohl erst in einiger Zeit sichtbar werden.

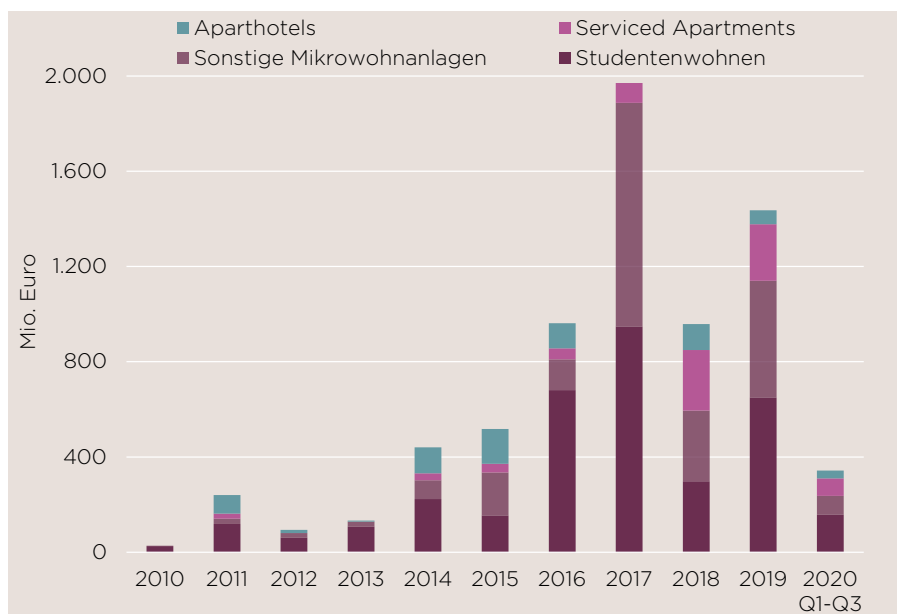
Deutliche Spuren am Immobilieninvestmentmarkt

Auch am Investmentmarkt für Immobilien des Temporären Wohnens dürfte noch einige Zeit vergehen bis mögliche längerfristige Veränderungen in den Investorenpräferenzen sichtbar werden. Bislang stand das Segment auch unter den Käufern von Immobilien zusehends im Fokus. Seit dem Jahr 2015 belief sich das jährliche Transaktionsvolumen stets auf mehr als 500 Mio. Euro und erreichte im Jahr 2017 sogar fast 2 Mrd. Euro (Abb. 2). Das Gros entfiel auf wohnwirtschaftliche Konzepte. Im Durchschnitt der letzten fünf Jahre entfielen auf sie rund 82 % des Volumens. In den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres wechselten allerdings nur noch Immobilien für etwa 343 Mio. Euro den Eigentümer (Tab. 1). Das war weniger als halb so viel wie im gleichen Vorjahreszeitraum. In den beiden „Coronaquartalen“ Q2 und Q3 belief sich das bundesweite Transaktionsvolumen sogar auf jeweils weniger als 100 Mio. Euro. Derart niedrige Volumina gab es zuletzt im Jahr 2016.

Bei gewerblichen Konzepten längere Zeit fast Stillstand am Investmentmarkt

Es fällt auf, dass in den letzten beiden Quartalen fast ausnahmslos wohnwirtschaftliche Immobilien im Segment des Temporären Wohnens gehandelt wurden. Dies könnte ein Indiz dafür sein, dass Investoren vor allem bei gewerblichen Konzepten derzeit zurückhaltender sind. Gleichwohl ist das Transaktionsvolumen

Abb. 2 Transaktionsvolumen in Deutschland im Zeitverlauf



Quelle Savills

aber auch bei Studenten- und sonstigen Mikrowohnanlagen deutlich zurückgegangen. Unserer Einschätzung nach dürfte dies nur zum Teil auf eine gestiegene Verunsicherung zurückzuführen sein. Aus Bieterprozessen für Studenten- und Mikrowohnanlagen in attraktiven Standorten lässt sich bisher jedenfalls keine geringere Investorennachfrage ableiten. Vielmehr haben sich gerade auch zu Beginn der Pandemie die Reise- und Kontaktbeschränkungen negativ auf die Aktivität am Investmentmarkt ausgewirkt. Dies zeigt ein Blick auf andere Marktsegmente. So gab es auch am Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien zwei aufeinanderfolgende Quartale mit so niedrigen Umsätzen zuletzt im Jahr 2016. Auch die geänderten Finanzierungskonditionen der Banken wirken sich negativ auf den Investmentmarkt des Temporären Wohnens aus. So ist die Beschaffung von Fremdkapital insbesondere für gewerbliche Konzepte deutlich schwieriger geworden und die Konditionen haben sich aus Investorensicht verschlechtert. Darüber hinaus war das

Angebot an Immobilien des Temporären Wohnens im bisherigen Jahresverlauf insgesamt vergleichsweise niedrig. Dies könnte womöglich daran liegen, dass einige potenzielle Verkäufer im Zuge der Pandemie mit einer geringeren Investorennachfrage und / oder einer geringeren Zahlungsbereitschaft rechnen und Verkaufsprozesse daher verschoben haben. Vor allem größere Portfoliotransaktionen kamen in diesem Jahr noch nicht zum Abschluss (siehe Tab. 2).

Investorennachfrage bleibt weitgehend stabil

Angesichts verschiedener möglicher Einflussfaktoren lässt der reine Blick auf die Transaktionsvolumina jedoch nur unzureichende Rückschlüsse auf die derzeitige Sichtweise der Investoren zu. Aus diesem Grund haben wir eine Umfrage unter institutionellen Investoren durchgeführt. Insgesamt haben Anfang Oktober, also vor dem zweiten Lockdown, 21 Teilnehmer unsere Fragen zur Marktentwicklung in den nächsten sechs Monaten beantwortet. Bis



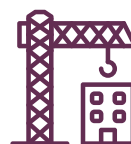
54 % in den Top-7

In den vergangenen fünf Jahren entfielen im Mittel 54 % des Transaktionsvolumens auf Immobilien in den Top-7-Städten.



191 Einheiten

Die in den letzten fünf Jahren verkauften Immobilien des Temporären Wohnens verfügten im Durchschnitt über 191 Zimmer bzw. Apartments.



56 % des Volumens

Auf Käufe von Projektentwicklungen entfielen in den letzten fünf Jahren circa 56 % des Volumens bzw. etwa 44 % aller verkauften Objekte.

**31,5 Mio. Euro**

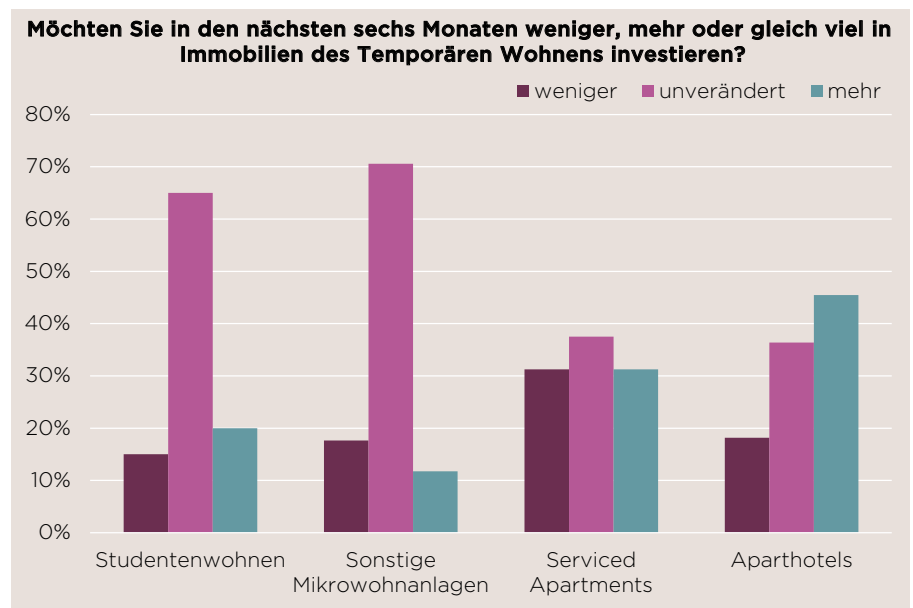
Eine Immobilie des Temporären Wohnens hatte in den vergangenen zwölf Monaten ein durchschnittliches Transaktionsvolumen von 31,5 Mio. Euro.

Tab. 2: Die zehn größten Transaktionen der letzten zwölf Monate*

Objekt / Portfolio Standort(e)	(Haupt-) Nutzung	Volumen (Mio. Euro)	Fläche (in tsd. m²)	Anzahl Apartments ↓	Käufer	Verkäufer
i Live Frankfurt	Studentenwohnen / Serviced Apartments	unveröffentlicht	ca. 39,0	1.133	Commerz Real AG	i-live Holding GmbH
Von-der-Gablenz-Straße 3, Berlin	Sonstiges Mikrowohnen	ca. 59	n/a	420	Berlinovo Immobilien Gesellschaft mbH	Central Berlin Wohnen GmbH
Mailänder Straße 10, Frankfurt	Sonstiges Mikrowohnen	unveröffentlicht	ca. 15,0	382	PGIM; DeWAG	unveröffentlicht
i Live Darmstadt	Sonstiges Mikrowohnen	unveröffentlicht	ca. 9,0	368	Commerz Real AG	MAG; i-live Holding
Drei Geschwister, Herford	Studentenwohnen	ca. 48	ca. 12,5	322	unveröffentlicht	Stadt Herford
Campo Novo Weißensee, Berlin	Studentenwohnen	ca. 40	ca. 6,3	261	Catella Real Estate AG	unveröffentlicht
Urban Base, Düsseldorf	Sonstiges Mikrowohnen	unveröffentlicht	ca. 5,1	184	Union Investment Real Estate GmbH	Development Partner AG
LY30, Frankfurt	Sonstiges Mikrowohnen	unveröffentlicht	ca. 8,5	182	Greystar Real Estate Partners	AviaRent Capital Management S.à.r.l.
i Live Zuffenhausen	Serviced Apartments	ca. 36	n/a	172	HanseMerkur Versicherungsgruppe	i-live Holding
Cube Ruby 923, Frankfurt	Sonstiges Mikrowohnen	ca. 30	ca. 3,7	137	Nassauische Heimstätte	Cube Real Estate

Quelle Savills / * im Hinblick auf das Transaktionsvolumen; dargestellt sind nur bereits veröffentlichte Transaktionen

auf eine Ausnahme waren alle Befragten innerhalb der letzten fünf Jahre bereits als Käufer von Immobilien des Temporären Wohnens in Deutschland aktiv. Angesichts von nur etwas mehr als 50 Investoren, die hierzulande seit dem Jahr 2015 jeweils mehr als 10 Mio. Euro in Immobilien des Segments investiert haben, dürfte unsere nicht-repräsentative Umfrage ein gutes Schlaglicht auf die derzeitige Stimmungslage werfen. Insgesamt verdeutlichen die Umfrageergebnisse, dass von einer Abkehr vom Segment des Temporären Wohnens keine Rede sein kann. So gaben bei Studenten- und sonstigen Mikrowohnanlagen jeweils deutlich mehr als die Hälfte der Teilnehmer an, in den nächsten sechs Monaten unverändert viel investieren zu wollen (Abb. 3). Beim Studentenwohnen will sogar jeder fünfte Befragte mehr investieren, während 15 % mit geringeren Investitionen planen. Deutlich undeutlicher ist das Bild bei den Serviced Apartments. Hier gaben 38 % der Investoren an, unverändert viel investieren zu wollen. Gleichzeitig planen jeweils 31 % weniger bzw. mehr zu investieren. Bei Aparthotels äußerten sich lediglich 11 Teilnehmer zu ihren Investitionsplänen, was angesichts des überschaubaren Marktes nicht überraschend

Abb. 3 Veränderung der Investmentpläne nach Teilsegmenten

Quelle Savills / n = 21; Anteil "keine Angabe": Studentenwohnen 5 %, Sonstige Mikrowohnanlagen 19 %, Serviced Apartments 24 %, Aparthotels 48 %

„Gemäß unserer Umfrage ist eine Umlenkung von Investitionen innerhalb des Temporären Wohnens mittelfristig nur in wenigen Fällen zu erwarten. Eine Verschiebung von Investitionen aus dem Segment heraus ist momentan die absolute Ausnahme.“

ist. Von diesen Befragten wollen jedoch immerhin 45 % in den nächsten sechs Monaten mehr investieren und nur 18 % planen geringere Investitionen.

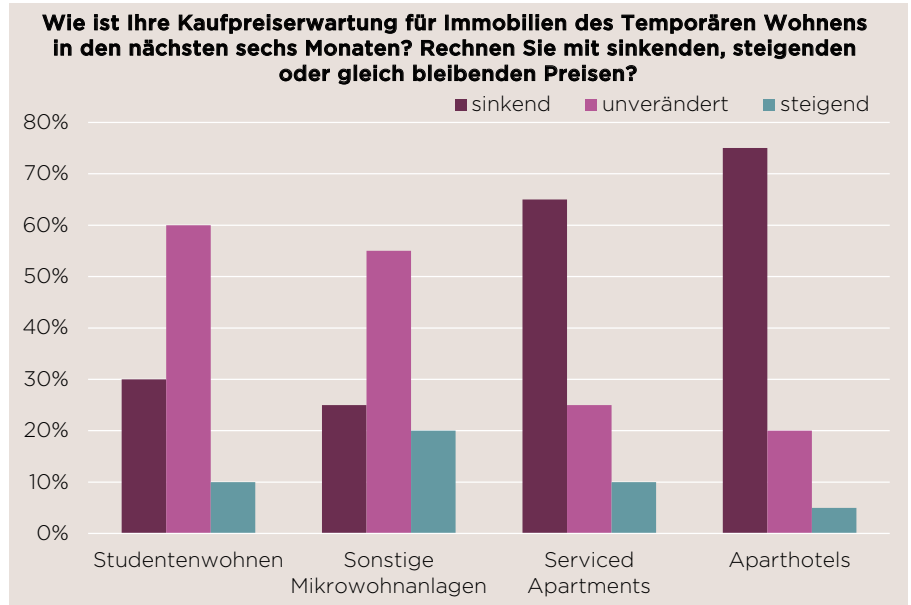
Mehr Investitionen in Aparthotels in Sicht?

Die Ergebnisse in den verschiedenen Teilsegmenten bestätigen zunächst, dass insbesondere die wohnwirtschaftlichen Konzepte weiterhin ein sehr hohes Vertrauen bei den Investoren genießen. Dass bei den Aparthotels ein hoher Anteil von Investoren angibt demnächst mehr investieren zu möchten, könnte darauf hindeuten, dass insbesondere in diesem Teilsegment einige Investoren davon ausgehen, dass der Zeitpunkt für einen relativ kostengünstigen Einstieg gekommen ist. Das uneinheitliche Bild bei den Serviced Apartments spricht hingegen für eine höhere Verunsicherung. Vor allem im Vergleich zu den Aparthotels könnte dies an den vergleichsweise kleinen und neuen Betreibern mit zum Teil geringerer Bonität liegen, weshalb die Resilienz ihrer Konzepte wahrscheinlich schwieriger einzuschätzen ist.

Investoren bleiben ihren Teilsegmenten treu

Die Mehrzahl der Investoren, die in den letzten fünf Jahren bereits in ein Teilsegment investiert haben, plant in den kommenden sechs Monaten unverändert ausgeprägte bzw. sogar höhere Investitionen. So gaben 86 % der bereits in Studentenwohnanlagen investierten Befragten an, gleich viel oder mehr investieren zu wollen. Bei sonstigen Mikrowohnanlagen und Aparthotels lag der Anteil bei jeweils 75 %. Bei Serviced Apartments gab hingegen ein Drittel der bereits engagierten Investoren an, in den kommenden sechs Monaten weniger investieren zu wollen. Nur eine Minderheit der Befragten gibt an, zeitnah in ein Teilsegment investieren zu wollen in dem sie innerhalb der letzten fünf Jahre keine Käufe getätigt haben. Bei Serviced Apartments gab dies immerhin ein Viertel der bisher noch nicht investierten Befragten an, bei den anderen Segmenten schwankte der Anteil zwischen 11 % und 14 %. Die Antworten der Befragten lassen außerdem den Schluss zu, dass eine Umlenkung von Investitionen innerhalb des Temporären Wohnens nur in wenigen Fällen zu erwarten ist. Von den insgesamt neun Befragten die in einem oder mehreren Teilsegmenten des Temporären Wohnens weniger investieren möchten, gaben lediglich zwei an, dafür in andere

Abb. 4 Erwartete Kaufpreisveränderung in den Teilsegmenten



Quelle Savills / n = 21; Anteil "keine Angabe" jeweils 5 %

Teilsegmente mehr investieren zu wollen. Eine Verschiebung von Investitionen aus dem Segment des Temporären Wohnens heraus in andere Immobilientypen, beispielsweise Pflegeimmobilien, plant lediglich ein Befragter. Dies spiegelt ebenfalls die Stabilität der Investorennachfrage wider.

Sinkende Preise für Aparthotels und Serviced Apartments erwartet

Bei der Frage nach den Erwartungen zur Entwicklung der Kaufpreise in den einzelnen Teilsegmenten bestätigt sich die unterschiedliche Beurteilung von wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Konzepten. Vor allem bei den Aparthotels wird deutlich, dass Investoren von fallenden Preisen ausgehen (Abb. 4). Aber auch bei Serviced Apartments erwarten immerhin 65 % der Befragten sinkende Kaufpreise. Die Erwartung von sinkenden Preisen dominiert bei Aparthotels und Serviced Apartments sowohl unter denjenigen die in den letzten fünf Jahren bereits solche Immobilien erworben haben, als auch unter den Befragten die in diesem Zeitraum noch keine entsprechenden Käufe vollzogen haben. Demgegenüber rechnen die Investoren bei Studenten- und Mikrowohnanlagen überwiegend mit stabilen Preisen und zwar unabhängig davon ob sie in den beiden Teilsegmenten in den letzten Jahren als Käufer aktiv waren oder nicht. Bei Mikrowohnanlagen ohne Fokus auf

Studierende erwartet sogar jeder Fünfte weiter steigende Preise. Dem steht allerdings die Erwartung von immerhin einem Viertel der Befragten entgegen, die hier von rückläufigen Preisen ausgehen. Bei Studentenwohnanlagen sind es anteilig etwas mehr Befragte die sinkende statt weiter steigende Preise erwarten.

Fazit: Investoren setzen weiter auf das Segment doch die Kaufpreiserwartungen müssen sich zum Teil noch angleichen

Die Umfrage zeigt somit insgesamt, dass die Investorennachfrage weiterhin hoch ist, jedoch teilweise Preisanpassungen erwartet werden. Denjenigen Investoren, die weniger investieren möchten, stehen in allen Teilsegmenten auch solche gegenüber, die ihre Investitionen ausweiten wollen. Wie beim Blick auf die Transaktionsvolumina bereits zu vermuten war, werden die wohnwirtschaftlichen Konzepte offenbar stabiler eingeschätzt, auch im Hinblick auf die Kaufpreise. Die sehr geringe Transaktionsaktivität der letzten Monate bei den Serviced Apartments und Aparthotels rührt wahrscheinlich daher, dass hier die Kaufpreiserwartungen von Verkäufern und Käufern momentan voneinander abweichen. Für den weiteren Verlauf der Pandemie ist jedoch zu vermuten, dass es hier zu einer schrittweisen Angleichung und somit auch wieder zu mehr Transaktionen kommt.



Matthias Niemeyer
Director Development Europe
+49 (0) 172 622 40 94
mniemeyer@adina.eu

Julia Fernández-Pola
Regional Marketing Manager Europe
+49 (0) 30 863 298 650
jfernandez-pola@adina.eu



Henrik von Bothmer
Senior Investment Manager
+49 (0) 40 349 194 153
henrik.vonbothmer@union-investment.de

Alexander Trappiel
Investment Manager
+49 (0) 89 122 844 66
alexander.trappiel@union-investment.de



Marcus Lemli
CEO Germany
+49 (0) 69 273 000 12
mlemli@savills.de

Simon van Zoggel
Investment
+49 (0) 89 427 292 213
svanzoggel@savills.de

Draženko Grahovac
Corp. Finance - Valuation
+49 (0) 30 726 165 140
dgrahovac@savills.de

Karsten Nemecek
Corp. Finance - Valuation
+49 (0) 30 726 165 138
knemecek@savills.de

Matti Schenk
Research
+49 (0) 30 726 165 128
mschenk@savills.de