

# Analyse

## Temporäres Wohnen – eine Annäherung

September 2018

Studentisches Wohnen war gestern, Temporäres Wohnen ist heute. So ließe sich umschreiben, was am Markt für möblierte Mikroapartments gerade passiert. Zwar handelt es sich auch hierbei um ein Nischensegment, jedoch um eines mit wachsender Bedeutung. Anlass für uns, die jüngsten Entwicklungen sowie Angebot und Nachfrage zu umreißen.

Text: Matti Schenk

### Der Markt für Studentisches Wohnen erlebt eine rasante Entwicklung

Am deutschen Wohnungsmarkt entwickelt sich seit einigen Jahren ein Nischensegment rasant – der Markt für Studentisches Wohnen. Innerhalb von nur sechs Jahren hat sich der Bestand in privaten Studentenwohnanlagen mehr als verdreifacht und das Angebot wird weiter wachsen (siehe auch [„Im Fokus Studentenwohnungsmarkt Deutschland“](#)). Auch am Investmentmarkt boomt diese

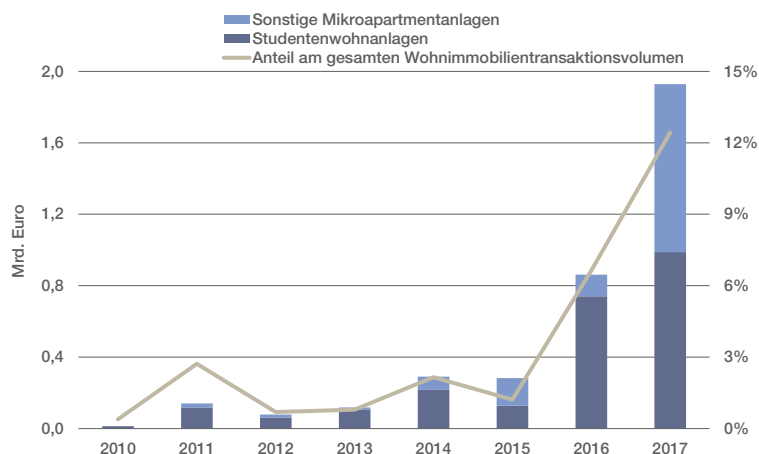
Nische. Im Jahr 2017 entfielen rund 990 Mio. Euro bzw. etwa circa 6,4 % des gesamten Wohntransaktionsvolumens auf Studentenwohnanlagen. Längst sind institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen und sogar Staatsfonds engagiert.

### Eine Nische wächst über sich hinaus

Es ist allerdings zu beobachten, dass Anbieter von Studentischem Wohnen vermehrt auch andere Zielgruppen in den Blick nehmen und weitere

Anbieter mit nicht-studentischen Zielgruppen in den Markt einsteigen. Angesprochen werden dabei vor allem Berufseinsteiger bzw. Young Professionals, Projektmitarbeiter und Expatriates sowie Fernpendler. Ein Grund für die Erweiterung der Zielgruppe dürfte sein, dass auch diese Personen oftmals kein passendes Angebot am Wohnungsmarkt finden und kleine möblierte Wohnungen für einige von ihnen das präferierte Produkt sind. Zudem ist anzunehmen, dass ihre Zahlungsbereitschaft in der Regel größer ist als die der Studierenden. Auch der wachsende Wettbewerb am Markt für Studentenapartments des gehobenen Preissegments könnte dazu beitragen, dass Anbieter ihre Zielgruppe erweitern. Unserer Einschätzung nach sind alle Betreiberplattformen bestrebt weiter zu wachsen, denn je größer die Zahl der betriebenen Apartments, desto höher die Kostenvorteile etwa bei der Verwaltung und dem Einkauf von Mobiliar. Dieses Wachstum lässt sich schneller realisieren, wenn man zusätzliche Zielgruppen anspricht. Für diese nicht-studentischen Zielgruppen werden in der Regel eigene Wohnanlagen errichtet. Dies geschieht zum einen, weil Studentenwohnanlagen besonderen Regulierungen beim Belegungskonzept unterliegen (siehe [„Im Fokus Studentenwohnungsmarkt Deutschland“](#)), zum anderen weil Berufstätige und Studierende in der

ABB. 1  
**Investmentmarkt für Immobilien des Temporären Wohnens**



Quelle: Savills

Regel unterschiedliche Tagesabläufe und mithin Wohnansprüche haben. Wie auch in Studentenwohnanlagen bestehen diese Wohnanlagen meistens aus kleinen, vollmöblierten Einzelapartments und verfügen über verschiedene Gemeinschaftsflächen. Auch für solche Wohnanlagen boomt der Investmentmarkt: Im vergangenen Jahr betrug das Transaktionsvolumen bereits 940 Mio. Euro (Abb. 1).

### Studentenwohnen als Teilsegment einer Nische

Der Markt für Studentisches Wohnen wird daher immer häufiger als ein Teilsegment eines übergeordneten Nischenmarktes gesehen. Zur Beschreibung dieses Nischenmarktes prägen die Begriffe Mikrowohnen und Temporäres Wohnen die Diskussion. Seit kurzem ist auch der Begriff Coliving präsenter (Abb. 2). Bislang konnte sich noch kein Begriff unter den Marktteilnehmern durchsetzen; zum Teil werden die Begriffe synonym verwendet. Im Folgenden präsentieren wir unsere Abgrenzung dieses Nischenmarktes und charakterisieren das Angebot und die Nachfrage. Der Fokus liegt hierbei auf wohnwirtschaftlichen Konzepten (siehe Box Wohnen vs. Gewerbe).

### Es geht um temporäres Wohnen in Mikroapartments

Betrachtet man die Hauptzielgruppen, so lässt sich eine zentrale Gemeinsamkeit finden: Sie benötigen den Wohnraum nur für einen Zeitraum, dessen Ende bereits absehbar ist. Es handelt sich somit um einen Markt für Temporäres Wohnen. Weil der Wohnraum nur temporär benötigt wird, dürfte die Mehrheit der Nachfrager zudem einen geringen Platzbedarf haben und eine Möblierung wünschen.

Demnach handelt es sich beim Temporären Wohnen um Wohnanlagen bestehend aus vollmöblierten kleinen Wohneinheiten. Das Angebot richtet sich fast ausnahmslos an Einzelpersonen, weshalb die Apartments in der Regel nur bis zu 45 m<sup>2</sup> groß sind. Nicht zwingend erforderlich, doch in vielen Fällen vorhanden, sind diverse Gemeinschaftseinrichtungen wie beispielsweise Freizeit- und Arbeitsräume oder Gemeinschaftsküchen. Diese Auslagerung von

Nutzungen in den halböffentlichen Raum erfolgt nicht nur aus Platzgründen, sondern auch unter dem Aspekt eine Community zu schaffen. Letzteres könnte für viele der Nachfrager einen weiteren Mehrwert gegenüber den Angeboten am klassischen Wohnungsmarkt darstellen.

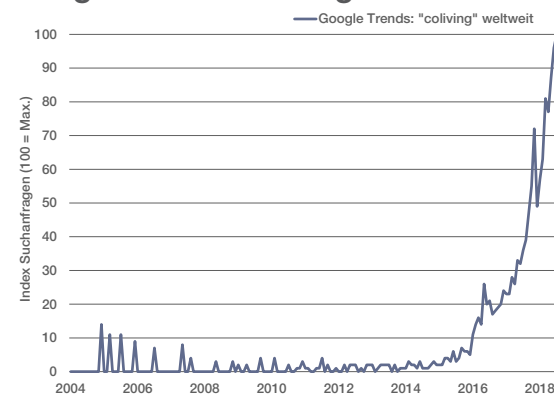
### Das Angebot wächst beträchtlich

Solche Wohnanlagen werden mittlerweile von einer Vielzahl von Anbietern offeriert. Das Gesamtangebot in Deutschland lässt sich momentan nur schwer abschätzen, da die Anbieterstruktur fragmentiert ist. Im Verlauf der vergangenen zehn Jahre haben sich jedoch einige überregional bzw. teilweise international tätige Betreiber herausgebildet. Allein die zehn größten Betreiber verfügen über einen Bestand von etwa 24.600 Betten in Deutschland und bauen bzw. planen 13.000 weitere Betten (Abb. 3). Die großen Betreiber können unserer Ansicht nach in *Spezialisten* und *Generalisten* unterteilt werden.

Die *Spezialisten* fokussieren auf eine bestimmte Zielgruppe innerhalb des Temporären Wohnens. Meistens liegt der Fokus dabei auf Studierenden. Beispiele hierfür sind die Betreiber Base Camp, Campus Viva, GSA sowie MPC Micro Living mit der Marke Staytoo. Ebenfalls zu den Spezialisten lassen sich Betreiber zählen, deren Fokus auf jungen Berufstätigen liegt. Beispiele hierfür sind Medici Living mit der Marke Quarters oder Rent24.

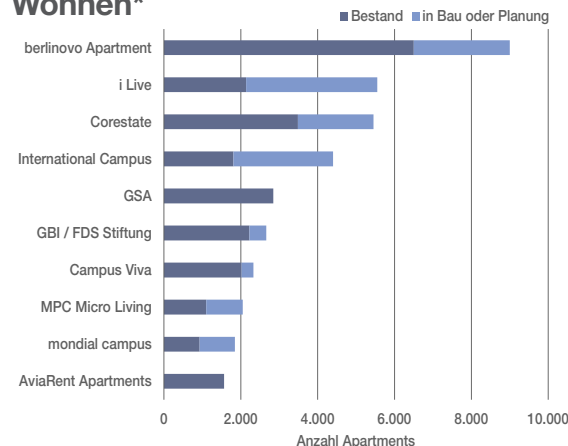
Die *Generalisten* sprechen hingegen verschiedene Zielgruppen mit mehreren speziell zugeschnittenen Produkten an. Ein Beispiel hierfür ist International Campus, welche unter der Dachmarke THE FIZZ sowohl Produkte für Studierende (THE FIZZ students) als auch für Young Professionals (THE FIZZ young professionals) oder Auszubildende (THE FIZZ juniors) anbietet. Auch Corestate verfügt mit Youniq über eine Marke für Studierende und mit Linked Living und den UPARTMENTS zudem über Angebote für alle anderen Zielgruppen. Gleiches trifft auch auf die GBI AG mit den Marken SMARTments student und SMARTments living zu. Ebenfalls zu den Generalisten lassen sich i Live und AviaRent Apartments zählen. Fast

ABB. 2 Google Trends Coliving



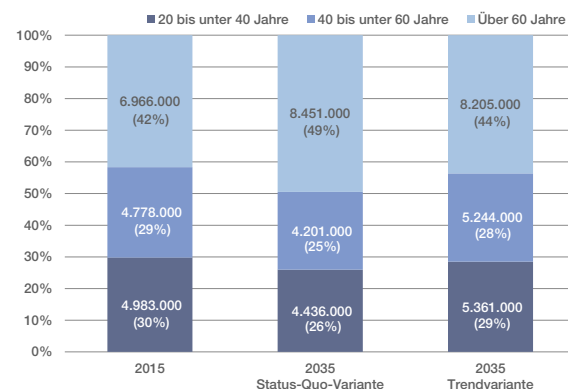
Quelle: Google Trends

ABB. 3 Top-10-Anbieter im Temporären Wohnen\*



Quelle: Savills / \*jeweils ohne Serviced Apartments

ABB. 4 Prognostizierte Altersstruktur von Ein-Personen-Haushalten



Quelle: Statistisches Bundesamt

alle Generalisten waren ursprünglich Spezialisten für Studentisches Wohnen und haben ihr Angebot auf andere Zielgruppen ausgeweitet.

Das Angebot der größten Betreiber besteht fast ausnahmslos aus vollmöblierten Einzelapartments. Die typische Größe eines Apartments beträgt in Studentenwohnanlagen etwa 18 m<sup>2</sup> bis 22 m<sup>2</sup>. In Wohnanlagen, die auf Berufstätige abzielen, ist die Spannweite der Apartmentgrößen deutlich breiter und zum Teil werden auch großzügig bemessene Mehrzimerapartments angeboten. Typischerweise reicht die Spanne in diesen Wohnanlagen von 20 m<sup>2</sup> bis 45 m<sup>2</sup>. Der Schwerpunkt dürfte zwischen 25 m<sup>2</sup> und 35 m<sup>2</sup> liegen. Ebenfalls fast ausnahmslos werden All-In-Mieten aufgerufen, die neben den Mietkosten auch die Kosten der Möblierung, Nebenkosten und Internetanschluss beinhalten. Inkludiert sind in vielen Fällen auch zusätzliche Annehmlichkeiten wie etwa ein Vor-Ort-Ansprechpartner, Paketannahme oder regelmäßige Events.

Generell ist zu berücksichtigen, dass Angebote des Temporären Wohnens prinzipiell für jedermann offen stehen. So kann in eine für Berufseinsteiger konzipierten Wohnanlage theoretisch

auch ein Studierender oder ein Rentner einziehen. Gleichwohl lässt die Konzeptionierung eine Dominanz der jeweils angesprochenen Kernzielgruppe vermuten. Umgekehrt dürfen in Studentenwohnanlagen nicht-studentische Nachfrager nur bis zu einem gewissen Grad aufgenommen werden.

### Genauere Nachfragegröße bleibt unbekannt, aber vieles spricht für Wachstum

Ähnlich wie das Angebot ist auch die Nachfrage relativ schwer zu beziffern. Um das Nachfragepotenzial herzuleiten, führen viele die Zahl an Ein-Personen-Haushalten an. Allerdings bildet diese Kennzahl die Nachfrage nicht adäquat ab, denn Personen ab 40 Jahren machen 70 % dieser Haushalte aus (Abb. 4). Anzunehmen ist, dass nur wenige Personen dieser Altersgruppe ein Mikroapartment zur temporären Nutzung nachfragen.

Wie sich die Bewohnerschaft in den Wohnanlagen des Temporären Wohnens tatsächlich zusammensetzt, dazu gibt es keine öffentlich verfügbaren Erkenntnisse. Betrachtet

man die Zielgruppen Studierende, Berufseinsteiger- und wechsler, Projektmitarbeiter/Expatriates und Fernpendler, lässt sich die Nachfrage wie folgt grob umreißen:

Die Zahl der *Studierenden* beläuft sich auf circa 2,8 Millionen. Laut Ergebnissen der Sozialerhebung wohnen etwa 80 % der Studierenden, also rund 2,2 Millionen, nicht bei ihren Eltern und benötigen somit eine eigene Unterkunft.

Die Zahl der *Berufseinsteiger* lässt sich statistisch schwer greifen. Im Jahr 2016 gab es etwa 2,8 Mio. Erwerbstätige im Alter zwischen 20 und 25 Jahren sowie rund 4,2 Mio. Personen im Alter zwischen 25 und 30 Jahren. Von diesen fast 7 Mio. Erwerbstätigen dürfte ein Teil einen Bedarf nach temporären Wohnformen haben, insbesondere während des Jobeinstiegs. Neben Berufseinsteigern dürften auch Personen in Frage kommen, die für eine andere Beschäftigung in eine neue Stadt ziehen. Über die Größe dieser Gruppe gibt es jedoch keine verfügbaren statistischen Daten.

Die Zahl der *Fernpendler*, also Beschäftigte, deren Arbeitsort mehr

## Wohnen vs. Gewerbe

### Die Grenzen zwischen Wohnen und Beherbergung verschwimmen

Zum Temporären Wohnen werden häufig nicht nur Wohnkonzepte gezählt, sondern auch sogenannte Serviced Apartments. Auch hierbei handelt es sich um Immobilien bestehend aus vollmöblierten Apartments und diversen Gemeinschaftsflächen. Im Unterschied zu Angeboten des Wohnungsmarktes lassen sich diese Apartments aber auch tage- oder wochenweise buchen und sind somit dem Hotel- bzw. Beherbergungsgewerbe zuzuordnen. Hinsichtlich des Aufenthaltszeitraumes wird in der rechtlichen Praxis für Wohnen überwiegend eine Mindestmietdauer von sechs Monaten angesetzt. Die Unterscheidung zwischen wohnwirtschaftlichen Konzepten

und gewerblichen Angeboten wie den Serviced Apartments hat steuer- und planungsrechtliche Konsequenzen und wirkt sich auf die Geltung des Mietrechts aus. Beispielsweise führt ein Aufenthalt in einem Serviced Apartment dazu, dass die Nutzer Gäste und keine Mieter sind. Zudem ist eine Serviced-Apartment-Immobilie in der Regel in reinen Wohngebieten nicht genehmigungsfähig. Bei den Einnahmen aus der Apartmentnutzung handelt es sich darüber hinaus nicht um Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, so dass Umsatzsteuer anfällt.

Weil es sich bei Serviced Apartments nicht um Wohnen handelt, werden sie in dieser

Analyse nicht dem Segment des Temporären Wohnens zugeordnet. Dafür spricht aus unserer Sicht auch, dass sich die individuellen Aufenthaltsmotive in der Regel von denen für wohnwirtschaftliche Konzepte unterscheiden dürften. Dies wird daran deutlich, dass Geschäftsreisende etwa 70 % der Zielgruppe ausmachen (Boardinghouse Consulting 2016:12). Nichtsdestotrotz ist festzustellen, dass sich die wohnwirtschaftlichen Konzepte des Temporären Wohnens ein Stück weit dem Beherbergungssektor annähern und umgekehrt die Serviced Apartments ein Beherbergungskonzept darstellen, welches sich ein Stück weit dem Wohnen annähert.

als 150 km vom Wohnort entfernt liegt, lag laut Untersuchungen des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Jahr 2015 bei circa 1,3 Mio.

Die Anzahl der *Projektmitarbeiter* und der *Expatriates* lassen sich hingegen derzeit nicht quantifizieren. Laut einer Studie der Gesellschaft für Projektmanagement ist jedoch der Anteil der Projektarbeit an der deutschen Bruttowertschöpfung allein zwischen den Jahren 2009 und 2013 um knapp 20 % angestiegen. Ein weiterer Anstieg wurde prognostiziert. Anzunehmen ist daher, dass auch die Zahl der Mitarbeiter, die für ein Projekt temporär in eine Stadt gesandt werden, ansteigt und somit die Nachfrage nach temporären Wohnformen.

Neben der absoluten Größe der Nachfragegruppe dürften aber auch individuelle Wohnpräferenzen eine Rolle spielen. So ist davon auszugehen, dass die Angebote des Temporären Wohnens nur für einen Teil dieser Gruppen attraktiv erscheinen.

Wie hoch dieser Anteil ist, ist jedoch unbekannt und ließe sich momentan nur sehr grob abschätzen, etwa unter Zuhilfenahme von sozialen Milieus.

### Wie geht es weiter?

Es ist davon auszugehen, dass sich das Angebot im Temporären Wohnen in den nächsten Jahren weiter vergrößert. Bei den Betreiberplattformen handelt es sich um expansive Geschäftsmodelle, die umso effizienter agieren können, je größer die betreuten Bestände sind. Dies könnte auch dazu führen, dass weitere Spezialisten sich zu Generalisten entwickeln und weitere Marken implementieren. Die große Nachfrage am Investmentmarkt seitens institutioneller Geldgeber auf der Suche nach Anlagealternativen dürfte hierbei fördernd wirken. Abzuwarten bleibt, ob und inwieweit angelsächsische Coliving-Plattformen wie Common oder auch WeLive in den deutschen Markt eintreten werden. Angesichts der angespannten Mietwohnungsmärkte vieler Groß- und Universitätsstädte ist

es wahrscheinlich, dass die neuen Angebotsformen des Temporären Wohnens mittelfristig auf eine entsprechend große Nachfrage treffen. Langfristig gesehen stellt sich jedoch die Frage, ob solche Wohnformen vor allem mangels Alternativen am freien Wohnungsmarkt gewählt werden oder ob es die Attraktivität der Konzepte selbst ist, die die Bewohner anzieht. Diese Frage dürfte erst zu beantworten sein, wenn es zu einer gewissen Entspannung der Wohnungsmärkte käme, was derzeit jedoch nicht absehbar ist. In diesem Zusammenhang bleibt auch abzuwarten, ob und vor allem in welchem Umfang sich tatsächlich die Wohn- und Lebensstile eines größeren Teils der Gesellschaft ändern, was oftmals als ein Treiber für Konzepte des Temporären Wohnens angeführt wird.

## Kontakte

### Ihre Ansprechpartner bei Savills Deutschland



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



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



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



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

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 600 Büros und Partner in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 35.000 Mitarbeitern. In Deutschland ist Savills mit rund 200 Mitarbeitern in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart präsent.

Diese Publikation dient allein informativen Zwecken. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden, wir können jedoch nicht dafür garantieren, dass diese Informationen korrekt oder vollständig sind. Eine Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen davon bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch Savills.

© Savills September 2018

