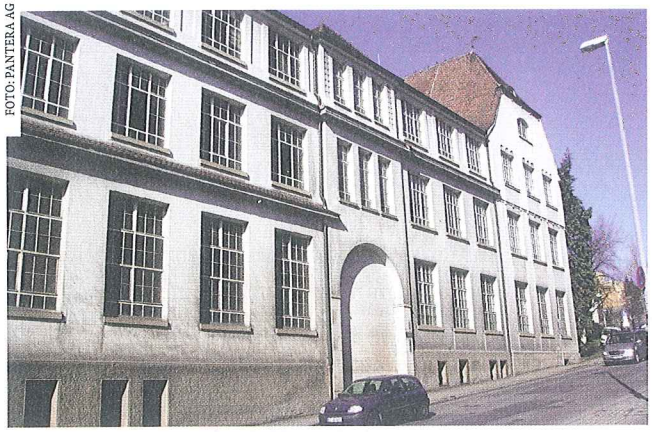


FOTO: PANTERA AG

106 neue Apartments entstehen in Esslingen, zum Großteil im denkmalgeschützten Teil der historischen Bettfedernfabrik.

Kleines ist spannend

Das Interesse von Investoren und Entwicklern an Mikro-Apartments hält an.

Es müssen nicht immer Studierende sein. Wer Kleinwohnungen baut, hat häufig auch andere junge Menschen im Fokus: Auszubildende oder junge Berufstätige. Aber auch das Angebot für ältere Semester steigt, vor allem für Pendler. Ein großer Player auf dem Markt ist Corestate, die jüngst bekanntgaben, dass man bis Ende 2019 insgesamt 2,4 Milliarden Euro in das Segment Micro Living investieren möchte. Dieses Budget soll in 10.000 Objekte fließen, die in Frankfurt am Main, München, Hamburg, Köln, Düsseldorf, Wien und Madrid liegen. Die Anzahl der Einheiten variiert zwischen 60 und 600. 26 Grundstücke hat Corestate dafür bereits gekauft.

Besonders dynamisch ist der Berliner Markt, so eine Analyse von CBRE. Dort sind rund 2.500 Studentenapartments in Bau und weitere 2.200 in Planung. In Hamburg warten 2.850 Einheiten in der Planungs-Pipeline. Nachholbedarf macht CBRE in Köln und Düsseldorf aus: Dort liegt die Unterbringungsquote in Studentenwohnheimen bei nur 6,3 bis 6,9 Prozent. Allerdings bauen die Entwickler oft an den Bedürfnissen der Studierenden vorbei: Es kommen zahlreiche hochpreisige Angebote auf den Markt, gesucht wird aber vorzugsweise in den mittleren und niedrigen Preisklassen. Einen aktuellen Überblick soll die nachfolgende Tabelle verschaffen.

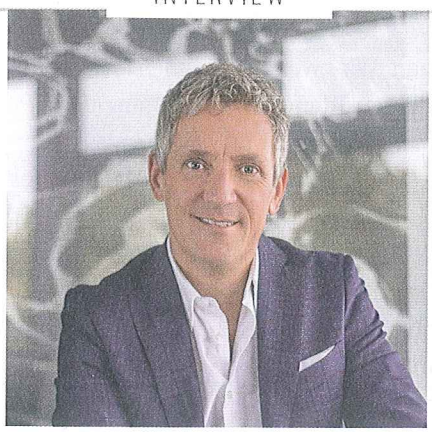
Mikro-Apartment-Projekte

Ort	Entwickler/Investor	Zahl der Wohneinheiten	Wohnfläche bzw. BGF in qm	(geplante) Fertigstellung	Zielgruppen
Hamburg	Becken/International Campus	777	36.000 BGF	2019	Studierende, Auszubildende, junge Berufstätige
Köln	i-Live/Liqion	700		2020	Studierende, junge Berufstätige
Köln	Cresco Capital Group	700*		k.A.	k.A.
Dortmund	Revitalis Real Estate	365		2020	k.A.
Berlin	Homepoint Gruppe/Catella	350		2019	Studierende
München	SEG Development/Bull Capital	331	12.500 BGF	2019	k.A.
Essen	i-Live/Commerz Real	323	10.500	2020	Studierende, Berufstätige
Bremen	Zech Group/Catella	318		2018	Studierende
Berlin	GBI	296	9.146 BGF	2018	Studierende
Martinsried (bei München)	Grammer Immobilien	280		2018	Studierende
Wildau (bei Berlin)	Pantera AG	267	7.900 BGF	2020	Studierende
Leipzig	Patrizia Immobilien	246	6.300	k.A.	Studierende
Paderborn	GBI	228		2020	Studierende
Frankfurt/Main	LBBW Immobilien	221		2018	k.A.
Erlangen	Grammer Immobilien	k.A.	6.250	k.A.	Studierende
München	Pantera AG	200	6.000	2020/21	Messegäste, Touristen, Berufstätige
Dornach (Landkreis München)	Pantera AG	320	10.000	2020/21	Messegäste, Touristen, Berufstätige
Köln	GBI	207	6.900 BGF	2018	Studierende
Berlin	Project Immobilien	207	4.800	2018	k.A.

*unter Vorbehalt, Planung wird überarbeitet

Quelle: immobilienmanager/eigene Recherche

INTERVIEW



Michael Ries

FOTO: PANTERA AG

„Neues Lieblingskind institutioneller und privater Investoren"

Ein Entwickler, der auf dem Markt für Mikro-Apartments sehr aktiv ist, ist die Pantera AG. immobilienmanager sprach mit ihrem Vorstand Michael Ries.

Pantera entwickelt möblierte Mikro-Apartments an so unterschiedlichen Standorten wie Berlin, München, Esslingen, Wildau und bald auch Serviced Apartments in Leverkusen. Was ist der besondere Charme dieser relativ jungen Assetklasse?

MICHAEL RIES: Der Charme der Assetklasse ist die riesige Nachfrage sowohl von Nutzern als auch von Investoren. Dafür sorgen große Mega-Trends, wie die Veränderung der Arbeitswelt hin zu mehr Mobilität und Flexibilität, die immer geringeren familiären Bindungen oder die Tendenz zum Wohnen in der Stadt.

Vor diesem Hintergrund muss man drei Arten von Mikro-Apartments unterscheiden. Zum einen Unterkünfte für Studierende, dann Mikro-Wohnungen für Business-Reisende, die für längere Zeit in einer Stadt bleiben. Zudem Mikro-Apartments für Dauermieter, die sich bewusst immer häufiger für diese Wohnform entscheiden. Deshalb sind die Standorte unserer Mikro-Apartments auch so unterschiedlich.

Welche Standorte sind besonders geeignet?

MICHAEL RIES: Das kommt auf das jeweilige Mikro-Apartment-Segment an. Für Business-Apartments etwa sind Lagen in großen Metropolen ideal, ebenso in wirtschaftlich starken Mittelstädten. Deshalb entwickeln wir in München, Hamburg, Düsseldorf oder Essen. Hinzu kommt aber auch etwa Leverkusen aufgrund der besonderen Wirtschaftsstruktur.

Für studentisches Wohnen passen begehrte Hochschulstädte, in denen es einen deutlichen Nachfrage-Überhang nach Unterkünften gibt, etwa weil es kaum Angebot an geförderten Wohnheimen gibt. Deshalb haben wir nicht nur direkt in Berlin investiert, sondern auch in Wildau unmittelbar an der Berliner Stadtgrenze und zudem nahe zum künftigen Berliner Großflughafen.

Die Zahl der Studierenden und damit eine der wichtigsten Zielgruppen für Mikro-Wohnungen wird langfristig nicht zu-, sondern abnehmen. Sind die im Vergleich zu Wohnimmobilien etwas höheren Mietrenditen dennoch nachhaltig zu erzielen?

MICHAEL RIES: Selbstverständlich ist es möglich, dass die Zahl der Studierenden in Deutschland sinkt, obwohl die Prognosen in diesem Bereich seit Jahren immer wieder nach oben verändert werden. Die Kultusministerkonferenz korrigiert sich da ja alle paar Jahre aufs Neue.

Und sollte die Trendwende bei den Studierendenzahlen nun doch kommen, heißt das ja nicht, dass direkt die Nachfrage nach Unterkünften für Studierende sinkt. Schon gar nicht in allen Städten. Auch wenn die Studierendenzahl in Deutschland sinkt, wird es weiterhin viele Hochschulen geben, die immer begehrter werden. Zudem hat sich eine hohe Nachfrage aufgestaut, die sich so schnell nicht befriedigen lässt. Denn die Studierenden konkurrieren ja mit anderen Wohnungssuchenden,

die ebenfalls kleine Apartments bevorzugen. Wir zweifeln zwar nicht an unseren Nutzungsentscheidungen, dennoch bauen wir vor und konzipieren die Apartments so, dass sie barrierefrei sind und später auch anders genutzt werden können. Dies gebietet die kaufmännische Vorsicht.

Welche Mehrkosten entstehen durch die Barrierefreiheit? Lässt sich dies in Basispunkten der Rendite ausdrücken?
MICHAEL RIES: Die Rendite-Einbuße durch die baulichen Vorkehrungen für die Barrierefreiheit ist überschaubar. Vorausgesetzt, man plant das von Anfang an ein. Wenn man die Barrierefreiheit in einem fertigen Gebäude später ergänzen will, wird das natürlich richtig teuer. Zudem bringt eine altersgerechte Ausstattung auf der anderen Seite zusätzliche Vorteile für private Investoren über günstige KfW-Kredite und direkte Zuschüsse.

Bayern hat die Spielregeln für die Genehmigung von temporärem Wohnen verändert. Welchen Einfluss haben regulatorische Maßnahmen, und welche Tendenz sehen Sie?
MICHAEL RIES: Mit lokal unterschiedlichen Detailregeln muss man als Projektentwickler immer rechnen. Denn die Bundesländer oder Kommunen haben den Spielraum, Bauvorschriften in gewissem Maße individuell zu interpretieren und zu gestalten. Das hat das Land Bayern getan, indem es entschieden hat, in Gewerbegebieten nur noch Serviced Apartments mit maximal einmonatigem Aufenthalt zu gestatten. Obwohl diese Änderung mitten im Planungsverfahren unserer Münchener Grundstücke kam, hat das unsere Investitionsentscheidung nicht geändert. Dafür ist die verkehrsgünstige Lage der Gebäude in der Nähe der Messe einfach zu gut.

Boardinghäuser und Häuser für studentisches Wohnen gehören zu den Betreiberimmobilien. Wie sind die Betreiberrisiken zu bewerten? Gehen die Renditeerwartungen trotz Betreibergebühr und -marge sowie Gewerbesteuer auf?
MICHAEL RIES: Bis vor etwa zehn Jahren machten institutionelle Investoren noch einen riesigen Bogen um Betreiberimmobilien. Begründung war damals: Die Rendite sei wegen der Betreiberkosten nicht hoch genug und bei den Investments fehle die Ertragsfantasie. Zudem haben die Banken diese Assetklasse in der Regel nicht finanziert. Das hat sich Schritt für Schritt geändert. Heute haben sich die Renditen an die Werte anderer Immobilientypen wie Büros oder Wohnen angenähert. Die über eine lange Frist feststehenden Einnahmen, das minimierte Risiko sowie die hohe Nachfrage macht die Anlageklasse zu einem neuen Lieblingskind institutioneller und privater Investoren.

Natürlich muss man, damit das funktioniert, einen erfahrenen Betreiber mit guter Bonität wählen. Dann erwerben die neuen Eigentümer mit den Immobilien quasi eine auf Jahre vereinbarte Einnahmen- und Ertragsgarantie. Das bedeutet stabile nachhaltige Renditen, verbunden mit der Aussicht auf zusätzliche Wertsteigerungen.

Funktioniert Mikro-Wohnen auch ohne Betreiber?
MICHAEL RIES: Bei Business-Apartments, die ja eine Besonderheit des Hotelsegments sind, muss es einen Betreiber geben. Das ist wie bei jedem klassischen Hotel. Deshalb verhandeln wir mit potenziellen Betreibern, sobald wir einen Standort ins Auge fassen. So auch bei unseren beiden Münchener Objekten. Dort haben wir langfristige Pachtverträge über jeweils 20 Jahre mit dem Betreiber, der Micro-Apartment Hotel Holding GmbH, schon vor dem Erhalt der Baugenehmigung geschlossen. Bei Studentenapartments muss es zumindest eine einheitliche Miet- und Hausverwaltung geben.

Betreiber haben oft klare Vorstellungen davon, wie infrage kommende Objekte konfiguriert sein müssen. Orientieren Sie sich in der Projektentwicklung bereits daran?
MICHAEL RIES: Ja das tun wir selbstverständlich in gewissem Umfang. So haben wir für unsere beiden München-Projekte die Betreiber schon frühzeitig ausgewählt und besprechen einige Details. Da wir aber schon viele Serviced-Apartment-Projekte konzipiert haben, kennen wir ohnehin schon die meisten Anforderungen, auf die Gäste mit längeren Aufenthalten Wert legen.

In Esslingen funktionieren Sie eine alte Bettenfabrik zu Studentenapartments um. Werden auch diese Wohnungen barrierefrei?
MICHAEL RIES: Auch in Esslingen bauen wir barrierefrei. Somit halten wir uns alle Möglichkeiten offen, auch andere Zielgruppen anzusprechen. Allerdings gab es schon mit der ersten Ankündigung des Projektes so viel Nachfrage, dass wir keine Probleme erwarten, das Gebäude nachhaltig auszulasten.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE CHRISTOF HARDEBUSCH.