

# **Klein, aber oho! Mikro-Apartments kommen groß raus**



## **Ein Überblick über den Markt für Mikro-Apartments in Deutschland**

Olivia Krebs, Research & Investitionsstrategie, Real I.S. AG

# Klein, aber oho! Mikro-Apartments kommen groß raus

## Ein Überblick über den Markt für Mikro-Apartments in Deutschland

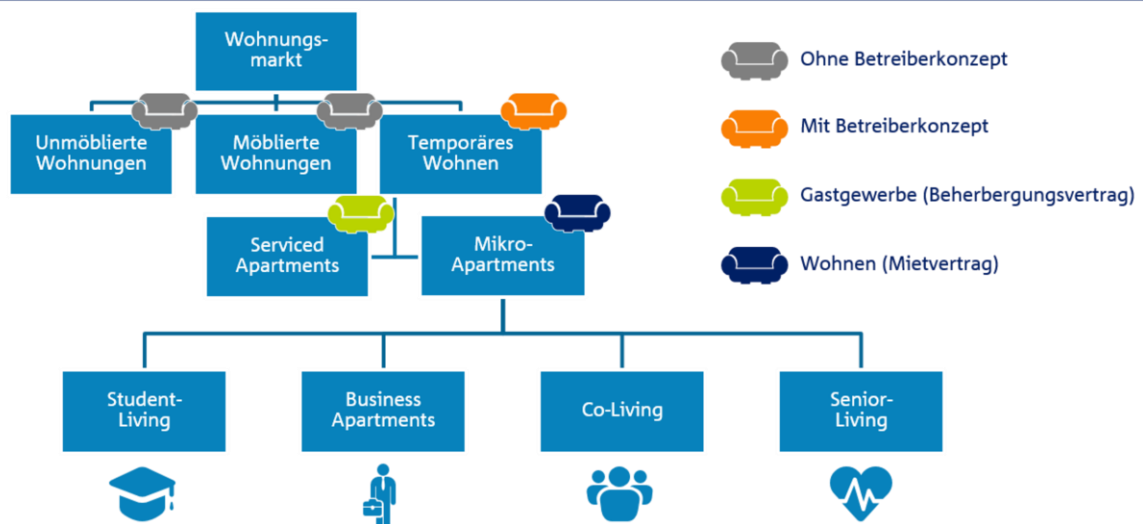
„Wohnst du noch oder lebst du schon?“ ist ein bekannter Werbespruch eines schwedischen Möbelhauses. Wer jedoch in einer Metropolregion in Deutschland leben will, kann froh sein, wenn man dort auch wohnen darf und eine passende Bleibe gefunden hat. Mit Leerstandsquoten von 0,2 Prozent in München und 0,3 Prozent in Frankfurt am Main ist der Wohnraummangel in einigen Städten besorgniserregend. Zudem setzt sich der Trend zur Singularisierung der Haushalte weiter fort – die Anzahl der Haushalte steigt und die Anzahl der Personen, die darin wohnen, wird kleiner. Der starke Bevölkerungszug in die Großstädte ist insbesondere durch junge Menschen (bis 40 Jahre) geprägt, die aufgrund ihrer Ausbildung oder der wirtschaftlichen und kulturellen Vorzüge in die Metropolen ziehen. Mikro-Apartments kommen daher sehr gelegen, um die Nachfrage nach funktionalem Wohnraum zu decken.

## Der Wohnungsmarkt in Deutschland ist vielseitig

Der Wohnungsmarkt in Deutschland kann in drei Überkategorien aufgeteilt werden: unmöblierte Wohnungen, möblierte Wohnungen und Temporäres Wohnen (siehe Abbildung 1). Unmöblierte Wohnungen werden durch unbefristete Mietverträge auf Basis des Bürgerlichen Gesetzbuchs vermietet. Möblierte Wohnungen werden vor allem befristet vermietet und basieren auf dem Zweckentfremdungsgesetz – zum Beispiel die Vermietung an Touristen. Als dritte Überkategorie gibt es das Temporäre Wohnen, welches sich aufgrund des Betreiberkonzepts vom Rest des Wohnungsmarktes abgrenzt. Mit "temporär" ist ein klar definierter Zeitraum bzw. Lebensabschnitt gemeint.

Die Wohnform Temporäres Wohnen kann in zwei weitere Subkategorien gegliedert werden: Serviced Apartments und Mikro-Apartments (auch als Mikro-Wohnen bekannt). Der Unterschied zwischen beiden Kategorien sind die verschiedenen Betreiberkonzepte. Das gewerbliche Konzept von Serviced Apartments hat den Fokus auf das Gastgewerbe und sieht – ähnlich zu Hotels – Services wie Rezeption, Reinigungs- sowie Wäscheservice vor, auch die Dauer des Aufenthalts ist auf sechs Monate beschränkt. Mikro-Apartments unterliegen wohnungswirtschaftlichen Rahmenbedingungen und müssen mindestens sechs Monate angemietet werden. Es gibt sie zudem für verschiedene Zielgruppen, diese Konzepte können in Student-Living, Business Apartments, Co-Living und Senior-Living unterschieden werden.

Abbildung 1: Wohnungsmarktstruktur mit Fokus Mikro-Apartments



Quelle: nach Cushman & Wakefield und bulwiengesa, eigene Darstellung Real I.S. AG

## **Unterscheidung zwischen gewerblichen und wohnungswirtschaftlichen Konzepten**

Temporäres Wohnen definiert sich anhand der (voll-)möblierten Ausstattung der Wohnung – man kann mit dem Koffer einziehen und loswohnen. Um die Selbstversorgung sicher zu stellen, befindet sich in jedem Apartment eine gut ausgestattete Küche bzw. eine kleine Kitchenette. Außerhalb der Wohneinheiten befinden sich Gemeinschaftsflächen, die etwa 4 bis 10 Prozent der Immobilie ausmachen, wie Freizeit-, Fitness- und Wäscheräume, die je nach Betriebsform und Zielgruppe unterschiedlich ausfallen. In der All-in-Miete sind sämtliche Betriebs- und Nebenkosten, inklusive Möbel, Internet, TV-Anschluss, etc. enthalten. Teilweise können Services nach Bedarf hinzugebucht werden.

Die klare Abgrenzung zwischen einer gewerblichen Nutzung und einer Wohnnutzung ist je nach Betreiberkonzept oft schwierig zu unterscheiden und muss teilweise einzelfallbezogen von Gerichten geprüft werden. Dabei spielt die Gesamtbetrachtung zahlreicher Faktoren wie etwa Größe des Apartments, Ausstattung, Vorhandensein von Gemeinschaftseinrichtungen, durchschnittliche Mietdauer sowie Art und Umfang von Serviceleistungen eine Rolle.

Eine wohnungswirtschaftliche Nutzung von Mikro-Apartments ist nur in Wohn- und Mischkerngebieten gemäß Baunutzungsverordnung zulässig. Zudem unterliegen den Mietverträgen starre Kündigungsfristen, sie sind umsatzsteuerbefreit, eine Kautionszahlung muss vorab gezahlt werden und die Abrechnung erfolgt pro Monat. Die Verwaltung der Wohneinheiten wird durch eine Hausverwaltung oder ein Vermietungsbüro gemanagt.

## **Für jede Lebensphase das passende Mikro-Apartment**

Mikro-Apartments sind für viele Lebensphasen geeignet. Immobilien mit dem Konzept Student-Living sind auf die Bedürfnisse von Studenten, Auszubildenden, Praktikanten oder Trainees ausgerichtet. Sie dienen oft als erste Unterkunft nach dem Elternhaus und haben somit den Vorteil, dass eine Erstmöblierung nicht angeschafft werden muss. Auch Gastdozenten könnten in Student-Apartments Unterschlupf finden, da sie oft in der Nähe von Hochschuleinrichtungen errichtet werden.

Nach dem Studium oder der Ausbildung geht es als Young Professional für den Berufsstart in eine neue Stadt – hier kommt ein Business Apartment sehr gelegen. Da die berufsbedingte Mobilität und Flexibilität weiter zunimmt, eignen sich Business Apartments auch für Projektmitarbeiter und Berufspendler sowie Neuankömmlinge aus dem Ausland. Wer in der neuen Stadt jedoch schnell Kontakte knüpfen möchte, ist in Co-Living-Konzepten sehr gut aufgehoben. Co-Living zielt auf den Community- und Sharing-Economy-Gedanken ab. Der Großteil der Bewohner soll sich eher in den Gemeinschaftsflächen aufhalten und austauschen, anstatt sich im kleinen Apartment zurückzuziehen. Business Apartments und Co-Living-Konzepte befinden sich meist in zentralen und lebendigen Lagen mit guter Infrastruktur.

Nach dem Berufsleben und mit fortgeschrittenem Alter freuen sich Rentner und Pensionäre auf Senior-Living-Konzepte – im deutschen auch als Betreutes Wohnen verbreitet. Es ist vor allem eine Wohnform für Ältere mit selbstständiger Lebensführung, für die ihre ehemalige Wohnung zu groß geworden und nicht mehr altersgerecht ist – etwa 85 Prozent aller Seniorenhaushalte verfügen über keinen stufenlosen Zugang. Senior-Living-Immobilien liegen meist in der Nähe von Ärztehäusern, Grünflächen und einer guten Versorgungsinfrastruktur.

## Die Merkmale der Mikro-Apartments im Überblick



**Student-Living:** Apartmentgröße 18-22 qm, meist vollmöbliert, verfügen über ein eigenes Bad und Kitchenette, zusätzlich gibt es Gemeinschaftsflächen (Freizeit-, Lern-, Fitness-, Wäscheraum usw.). Services wie Apartmentreinigung oder die Nutzung von Waschmaschine und Trockner können hinzugebucht werden.



**Business Apartments:** Apartmentgröße 20-45 qm, vollmöblierte, qualitativ hochwertige Einzelapartments mit umfangreicher Küche/Kitchenette, eher reduzierte Gemeinschaftsinfrastruktur, bei Bedarf können vereinzelt Services hinzugebucht werden.



**Co-Living:** Apartmentgröße 10-18 qm, kleine möblierte Zimmer, teilweise mit eigenem Bad und Kitchenette, große Gemeinschaftsflächen mit gehobener Ausstattung (große Küche, Co-Working-Flächen, Kino-, Fitness- und Wäscheraum), zusätzliche Services werden angeboten.

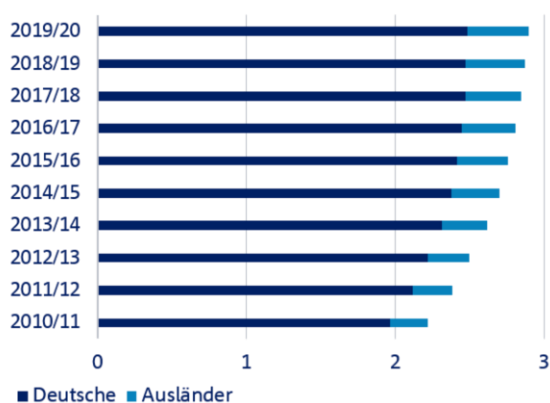


**Senior-Living:** Apartmentgröße 35-55 qm, Wohnung meist barrierefrei gestaltet, eigene Möblierung möglich, vollausgestattete Küchen, Gemeinschaftsflächen und Services stehen zur Verfügung. Hilfs- und Betreuungsangebote (ambulante Pflege) können auf Wunsch hinzugebucht werden.

## Die Nachfrage nach Mikro-Apartments ist hoch, das Angebot jedoch schwer zu überblicken

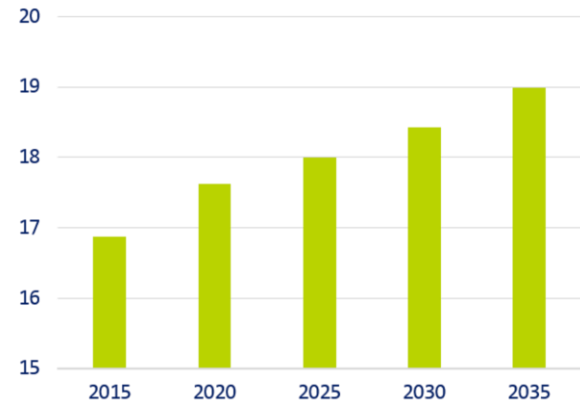
Aufgrund des Wohnraum Mangels in beliebten Universitätsstädten und Metropolen sowie der Veränderung moderner Arbeitswelten und Lebensstile gibt es derzeit eine große Nachfrage nach verfügbarem und funktionalem Wohnraum. Die Anzahl an Studierenden, vor allem an internationalen Studenten, wächst stetig (siehe Abbildung 2). Günstige Studiengebühren in Deutschland und ein steigendes Angebot englischsprachiger Studiengänge beschleunigen den vermehrten Zuzug ausländischer Studenten. Zudem steigt die Anzahl der Einpersonenhaushalte seit Jahren – ein weiteres Wachstum von 8 Prozent bis 2035 wird erwartet (siehe Abbildung 3).

Abbildung 2: Anzahl der in- und ausländischen Studierenden in Deutschland je Semester, in Mio.



Quelle: Destatis, Real I.S. AG

Abbildung 3: Entwicklung der Einpersonenhaushalte in Deutschland, in Mio.



Quelle: Destatis, Real I.S. AG

Der demographische Wandel steigert ebenfalls die Nachfrage nach Mikro-Apartments: Die Gruppe der Senioren wächst. Ältere Menschen leben heute länger und wollen dabei möglichst selbstbestimmt bis zum Tod leben.

Die Mikro-Apartmentkonzepte Student-Living, Business Apartments und Co-Living sind auf der Angebotsseite teilweise schwer voneinander abgrenzbar, da sie im Grunde für alle Personengruppen offen sind, auch wenn Hauptzielgruppen aufgrund des vermarkteten Konzeptes angesprochen werden. Daher ist es nicht möglich, das genaue Angebot je Konzept in Deutschland zu erfassen. Zudem ist die Anbieterstruktur in Deutschland stark fragmentiert. Student-Living-Immobilien werden auch oft als Studentenwohnheime angesehen, jedoch gibt es eine rechtliche Abgrenzung zwischen Mikro-Apartments mit der Zielgruppe Studenten und offiziell genehmigten Studenten- oder Jugendwohnheimen, die zwecks anwendbarer Vorschriften hinsichtlich Mietpreisbremse, Mieterschutz, Kündigungsfristen, etc. unterschieden werden müssen.

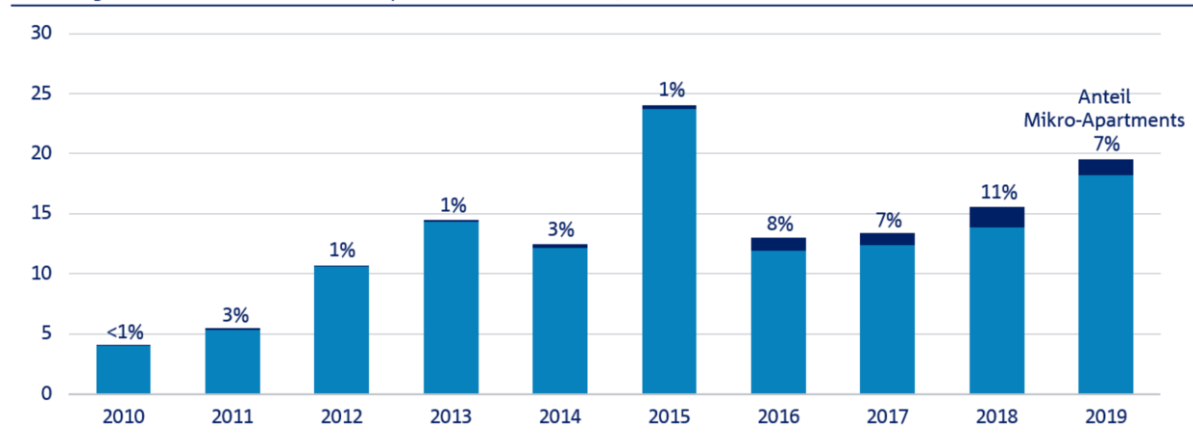
Der Markt für Senior-Living bzw. Betreutes Wohnen in Deutschland ist ebenfalls schwer zu erfassen, da sich dieser noch in einem frühen Stadium befindet und die Grenzen zu anderen Wohn- bzw. vor allem Pflegeformen unscharf sind. Für Betreutes Wohnen gibt es bislang keine gesetzlichen Regelungen – zum einen muss ein Mietvertrag abgeschlossen werden und zum anderen auch ein Pflegeservicevertrag. Im Gegensatz dazu unterliegen Seniorenresidenzen und Wohnstifte dem Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz und Pflegeheime dem Sozialgesetzbuch XI.

Temporäres Wohnen ist nur auf eine bestimmte Zeit ausgelegt, somit gibt es viele Mieterwechsel und es entsteht ein höherer Verwaltungsaufwand. Zudem sind die meisten Konzepte nicht für preissensible Mieter attraktiv, da die Preise pro Quadratmeter im Vergleich zum normalen Wohnungsmarkt deutlich höher sind. Dennoch sind die Quadratmetermieten nur bedingt aussagekräftig, da die Mieter aufgrund der Gemeinschaftsflächen (zum Beispiel Wäscheraum) in ihrem Apartment generell weniger Platz brauchen.

### **Mikro-Apartments - eine Nische im Investmentmarkt, die mehr an Bedeutung gewinnt**

Das Angebot von Mikro-Apartments wächst stetig und somit auch die Investmentfähigkeit des Produktes als Anlageklasse, zumal sich die Produktknappheit in den etablierten Assetklassen weiter verschärft. Dennoch ist es noch eine Nische in Deutschland. Erst seit 2016 werden merklich Mikro-Apartments gehandelt. In 2018 wurde ein Rekord-Investmentvolumen von insgesamt 1,7 Mrd. Euro verzeichnet, welches einen Anteil von 11 Prozent aller Wohntransaktionen in Deutschland ausgemacht hat (siehe Abbildung 4). In 2019 war der Anteil mit 7 Prozent und einem Volumen von 1,3 Mrd. Euro etwas geringer.

Abbildung 4: Investmentvolumen in Wohnportfolios in Deutschland, in Mrd. Euro



Quelle: BNP Paribas Real Estate, CBRE, Savills, Real I.S. AG

Die durchschnittliche Renditeerwartung bei Mikro-Apartmentanlagen im Vergleich zu normalen Wohnimmobilien ist leicht höher und liegt etwa zwischen 3,5 und 4,3 Prozent. Dabei kann bei Senior-Living eher mit dem unteren Ende der Renditeskala gerechnet werden und bei Co-Living mit der oberen Skala, da dieses Konzept relativ neu und noch nicht etabliert ist.

Das Investitionsrisiko von Mikro-Apartments ist kaum höher als bei normalen Wohnimmobilien in vergleichbaren Lagen. Der höhere Verwaltungsaufwand durch die höhere Fluktuation kann durch Mietanpassungen kompensiert werden. Auch eine Garantiemiete mit einer Betreibergesellschaft senkt das Risiko, wenn der Betreiber für Mietvertragsgestaltung, Neuvermietung, Leerstandsrisiko, etc. verantwortlich ist.

Allerdings ist die Drittverwendung von Mikro-Apartments relativ eingeschränkt. Die Veränderung der Hauptnutzergruppe oder Betriebsform ist teilweise schwierig, wenn baurechtlich umgewidmet werden muss. Co-Living ist die flächeneffizienteste Lösung unter den Mikro-Apartments aufgrund seiner kleinen Einheiten und großen Gemeinschaftsflächen. Die Drittverwendungsfähigkeit ist hier höher als bei Student-Living oder Business Apartments, da die Umwandlung in normale Wohnungen einfacher zu realisieren wäre. Ähnliches gilt für Senior-Living, da die Wohneinheiten etwas größer sind und als normale Wohnungen zusammengelegt werden könnten. Nichtsdestotrotz sollte bei jeder Investition in Mikro-Apartments eine tiefgreifende Markt- und Standortanalyse sowie eine Analyse alternativer Betreiber durchgeführt werden, um potentielle Risiken aus dem Investment zu minimieren.

### **Aufkommende Assetklasse**

Mikro-Apartments sind eine aufkommende Assetklasse in Deutschland, die viele Chancen bietet – insbesondere die Student-Living und Businessapartment-Konzepte. Co-Living ist ein neues Konzept und folgt dem Co-Working Trend. Es ist momentan noch fraglich wie nachhaltig diese Form sein wird. Bei Senior-Living sollte eine deutliche Abgrenzung zu Pflegeimmobilien erkennbar sein. Eine detaillierte und umfassende Legal und Commercial Due Diligence ist somit bei jedem Ankauf eines Mikro-Apartments unerlässlich.

Die Auswirkungen der Coronakrise auf das Segment Mikro-Apartments können derzeit noch nicht abschließend bewertet werden. Kurzfristig hat die Krise wahrscheinlich nur geringe Effekte, da aufgrund der wohnungswirtschaftlichen Nutzung die Apartments mindestens sechs Monate vermietet sind. Wie sich jedoch die künftige Nachfrage entwickeln wird, bleibt abzuwarten. Der Anteil ausländischer Studenten könnte aufgrund von Reisebeschränkungen mittelfristig zurückgehen. Auch die Flexibilität und Mobilität von Projektmitarbeitern und Berufspendlern könnte durch die Etablierung des Homeoffice und Videokonferenzen abnehmen. Nichtsdestotrotz ist langfristig keine Entspannung der Wohnungsmärkte erkennbar, sodass die Nachfrage nach Mikro-Apartments, vor allem in Metropolregionen, künftig nicht nachlassen sollte.

Autorin:  
Olivia Krebs, Research & Investitionsstrategie, Real I.S. AG  
Kontakt: [olivia.krebs@realisag.de](mailto:olivia.krebs@realisag.de)  
[www.realisag.de](http://www.realisag.de)



*Aufmacherbild:* [Photographieeu.com/stock.adobe.com](https://www.photographieeu.com/stock.adobe.com)