

Führung / Kommunikation

Studentisches Wohnen in Deutschland – Ein Markt mit Substanz? Miete knapp unter 520 Euro pro Apartment. Eine Jll-Untersuchung.

Der Markt für studentisches Wohnen bewegt sich in Deutschland immer noch in einem frühen Entwicklungsstadium. Gegenüber den Investments, die in diesem Segment 2015 zum Beispiel in Großbritannien (ca. 6,3 Mrd. Euro) oder in Nordamerika (ca. 4,7 Mrd. Euro) realisiert wurden, nehmen sich die etwa 520 Mio. Euro in Deutschland bescheiden aus - lediglich 0,02 % vom gesamten Wohnungstransaktionsvolumen. Immerhin: in den letzten fünf Jahren hat das Engagement um das Vierfache zugelegt. 2011 waren es weniger als 130 Mio. Euro im Gesamtjahr, jetzt sind es in den ersten fünf Monaten bereits 200 Mio. Euro. Anzunehmen, dass das letztjährige Ergebnis übertroffen wird.

„Studentisches Wohnen ist seit geraumer Zeit in der Immobilienbranche ein beliebtes Diskussionsthema. Investments, Projektentwicklungen oder auch der Eintritt neuer Akteure sorgen seit einigen Monaten in diesem Segment für Dynamik. In Zeiten niedriger Zinssätze für Staats- und Unternehmensanleihen und allgemein sinkender Renditen suchen nationale wie internationale Investoren höher rentierliche Anlagen mit gleichzeitig stabilen Miet-Cash-Flows“, so Konstantin Kortmann, Head of Residential Investment JLL Germany. Und Sebastian Grimm, bei JLL Team Leader Residential Valuation Advisory Frankfurt, ergänzt: „Das Segment ist weniger zyklisch hinsichtlich der Anzahl der Nachfrager. In der Vergangenheit war zu beobachten, dass ökonomische Abschwächungsphasen sich sogar eher positiv auf die Zahl der Studenten ausgewirkt haben. Das Mietausfallrisiko ist aufgrund der vielen einzelnen Mieter (Multi-Tenant-Charakter) relativ gering und durch die systemimmanente höhere Fluktuation kann die Einnahmesituation anders als im „normalen“ Wohnsegment häufiger an das Marktniveau angepasst werden – zumal das Segment bisher außerhalb der Mietpreisbremse und ihrer möglichen Verschärfung liegt.“

Kaum ein Mietausfallrisiko

Geleitet von dem Interesse, Anforderungen an dieses Segment seitens Investoren, Entwickler, Betreiber und auch Banken zu verstehen, hat JLL mehr als 470 solcher Marktakteure aus Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden befragt. Die Umfrage umfasste auf Basis von 27 Fragestellungen Themen wie die Einschätzung von derzeitigem und zukünftigem Angebot und Nachfrage in Deutschland und den daraus folgenden eigenen Aktivitäten, der Finanzierbarkeit von Projekten, aber auch den Vorstellungen zu Lage, Ausstattung und Zielgruppen von Studentenwohnheimen. Weitere Fragen betrafen den Zugang zu Grundstücken, die Investitionsform und die regionalen Präferenzen.

Die Ergebnisse zusammengefasst:

- Von den Befragten wird mehrheitlich (30 %) angegeben, dass sie Studentenappartements eher als Portfolio erwerben wollen denn als Einzelobjekt oder im Rahmen eines „Themenfonds“ – noch weniger als Beimischung zu Wohnungsspezialfonds. Fakt ist aber eher der Erwerb von Einzelobjekten in einer Größenordnung von durchschnittlich 15 Mio. Euro. Während die Verkäufer (unter den Befragten) primär Versicherungen und Pensionsfonds im Blick haben, sind die tatsächlichen Käufer mehrheitlich Fonds. Entwickler halten Objekte auch im Bestand und setzen eigene Betreibermodelle und Plattformen auf.

Käufer sind oft Fonds

- Grundstücke sind rar. 40 % der Befragten beklagen eine schwierige Zusammenarbeit mit Baubehörden. Es gibt derzeit kein ausreichendes Angebot an Objekten. 80 % der Befragten sind sich diesbezüglich einig. Ebenfalls fast 80 % sind der Meinung, dass die Nachfrage nach Studentenappartements zukünftig weiter zunimmt. Zwei Drittel wollen insofern ihre Aktivitäten beim Bau, dem Erwerb oder auch dem Betrieb von privaten Studentenwohnanlagen ausbauen.
- Diese ausgesprochen positive Grundstimmung für zukünftiges Agieren gilt sowohl für Investoren, Entwickler als auch für die Betreiber dieser Objekte. Sie bezieht sich auch auf die Finanzierungssituation. Banken demgegenüber schätzen die Finanzierungssituation für Studentenwohnprojekte eher als schwierig ein, immerhin 60% wollen aber in den nächsten fünf Jahren die Finanzierungsaktivitäten ausbauen. Sie haben dabei klare Vorstellungen vom präferierten Betreibermodell. Drei Viertel der Befragten aus dem Bankensektor fordert professionelle Betreiberunternehmen, entweder als Fremdbetreiber oder, wie bei einigen Entwicklern der Fall, als eigenes Betreiberunternehmen.
- Bei mittleren Größen von Einzelzimmern zwischen 18-25 m² (Doppelzimmern mit 30-45 m², aber weniger im Fokus) bevorzugen die Befragten (30 %) grundsätzlich möblierte Apartments mit integrierter Pantryküche. Unmöblierte Apartments mit Gemeinschaftsküche hingegen werden nur von einer Minderheit angeboten. Soziales Leben der Studenten findet also nicht mehr in der Gemeinschaftsküche, sondern in anderen separaten Gemeinschaftsräumen statt. Dies nennt ein Drittel der Anbieter als Alternative.
- Um auf die spezifischen Mobilitätsbedürfnisse von Studenten einzugehen, halten die Betreiber abschließbare Fahrradräume, Stellplätze und zum Teil sogar Tiefgaragen in Objekten für wichtige Ausstattungsmerkmale. Bei der Ansiedlung eines Objektes soll darüber hinaus auf die Nähe zum öffentlichen Personennahverkehr geachtet werden. Dieses Kriterium ist sogar wichtiger als die Nähe zum Stadtzentrum und dem Ausgehviertel.
- Beim Dienstleistungsangebot in den Wohnheimen ist es Konsens, dass Reinigungsservices für die Apartments und Wäscheservices angeboten werden sollten. Das weitergehende Angebot von zusätzlichen Dienstleistungen ist dagegen sehr vielseitig. Hier wurden Carsharing-Tutorenbetreuung oder auch Frühstücksservice genannt.

Schwierige Zusammenarbeit mit den Baubehörden

„Hier stellt sich eine nicht zu unterschätzende Herausforderung, Stichwort Miete. Der Spielraum für private Betreiber von Studentenwohnheimen ist dabei nämlich eher begrenzt (der durchschnittliche Preis liegt knapp unter 520 Euro pro Apartment unter den Objekten der Befragungsteilnehmer) - mit Folgen für das Angebot von zusätzlichen Dienstleistungen“, so Kortmann. Üblicherweise werden Bruttowarmmietmodelle präferiert, sämtliche Nebenkosten, inklusive der Kosten für Telefon, Internet und Strom werden in eine Pauschalmitte integriert. Für zusätzliche Dienstleistungen müssen die Bewohner gesonderte Kosten in Kauf nehmen. Bei durchschnittlichen Einnahmen von 780 Euro pro Monat (laut dem Studentenwerk in seiner Sozialberichtserhebung) sei das eine harte Nuss für einen Großteil der Studierenden.

Sämtliche Nebenkosten, inklusive der Kosten für Telefon, Internet und Strom sind in einer Pauschalmitte integriert

„Bei aller positiven Einschätzung des Segments ‚Studentisches Wohnen‘ ist sich die Branche bewusst, dass eine einseitige Orientierung auf eine studentische Klientel ein durchaus nicht zu unterschätzendes Risiko birgt. Daher sprechen mehr als 90 % der Befragten auch andere Zielgruppen an. In erster Linie werden hier die so genannten Young Professionals genannt am Beginn ihres Berufslebens, aber auch Geschäftsreisende, Pendler und Touristen. Damit verbunden erweitert sich das Geschäftsmodell: unterschiedliche ‚Marken‘ werden für unterschiedliche Nutzergruppen angeboten. Letztendlich ist davon auszugehen, dass dieser langfristige Trend sich fortsetzen wird. Studentenwohnen als spezifische Produktklasse wird unter dem Dachprodukt ‚Mikrowohnen‘ einzuordnen sein“, so Konstantin Kortmann.

Dorothea Koch