

Zukunftsträchtige Nische

STUDENTENAPARTMENTS galten lange Zeit als altbacken und wenig lukrativ, nun haben Investoren moderne Objekte als renditeträchtiges Segment entdeckt. Cash. untersucht die Perspektiven dieser Anlagen und anderer möblierter Wohnimmobilien.

Moderne Möbel, eine schicke Einbauküche und ein eigenes Bad – so sehen heute Studentenapartments aus. Passé sind weitgehend die Zeiten spartanischer Wohnheimzimmer mit Gemeinschaftsbad und -küche. In jüngerer Zeit hat die Immobilienbranche das Thema für sich entdeckt, diverse Projektentwickler erstellen Apartmenthäuser mit modernem Wohnkomfort.

Die Marktaussichten sind gut: Die Zahl der Studenten ist in den vergangenen zehn Jahren deutlich angestiegen, von insgesamt 1,9 Millionen auf aktuell mehr als 2,2 Millionen Personen. „Das entspricht einem Zuwachs um fast 20 Prozent“, erläutert Matthias Pink, Research-Experte beim Immobilienberatungsunternehmen Savills mit Hauptsitz in Frankfurt. Prognosen gehen von einem weiteren Anstieg bis zum Jahr 2015 aus. Bis 2020 werden die Zahlen allerdings aufgrund der demografischen Entwicklung wieder bei ungefähr 98 Prozent des aktuellen Wertes liegen.

Studentenzahlen schnellen hoch

Doppelte Abiturjahrgänge und die Aussetzung der Wehrpflicht sowie ein Zuwachs ausländischer Studierender lassen die Studentenzahlen derzeit nach oben schnellen. Der Höchststand wird mit 356.000 Studienanfängern für das Jahr 2013 erwartet. Das befeuert die Wohnraumnachfrage in den Universitätsstädten. „Die Nachfrage nach studentischem Wohnraum steigt derzeit deutlich. Große Angebotsknappheit herrscht vor allem in Metropolen wie München, Hamburg und Frankfurt, wo die Wohnungsmärkte ohnehin schon angespannt sind“, diagnostiziert Pink.

Savills hat in einer Studie jene 51 Städte in Deutschland analysiert, in denen mindestens 10.000 Studenten leben. Demnach sind Darmstadt, München und Hamburg die Städte mit dem niedrigsten

Rainer Nonnengässer, Youniq AG: „An vielen Standorten besteht eine große Nachfrage nach modernen Studentenapartments.“



Investitionsrisiko, danach folgen Frankfurt, Karlsruhe und Stuttgart. An der Spitze der opportunistischen Märkte, an denen die Nachfrage voraussichtlich stark bleibt, stehen laut Savills Berlin, Kiel und Potsdam. Die Liste der potenziellen Aufsteiger wird von Regensburg und Konstanz und Augsburg angeführt.

„Aus unserer Sicht ist der Bedarf derzeit in Frankfurt, Darmstadt, Mainz, München und Köln besonders hoch. Insbesondere an den ersten beiden Standorten ist das Angebot an Studentenapartments noch nicht ausreichend“, sagt Lutz Dammaschk, Geschäftsführer bei Vegis Immobilien, Neu-Isenburg. Das Unternehmen ist mit dem Bereich Vegis Campus einer der erfahrensten privaten Betreiber von studentischen Wohnanlagen in Deutschland und verwaltet derzeit über 2.000 Einheiten an zehn Standorten.

Investoren und Projektentwickler haben die Chancen des Marktsegments erkannt. „Bis vor Kurzem haben sich nur wenige Investoren für Studentenapartments interessiert, nun wird diese Assetklasse aufgrund des großen Bedarfs und der guten Renditeperspektiven entdeckt“, berichtet Gerrit M. Ernst, Geschäftsleiter Studentenapartments der Hamburger GBI AG, die darüber hinaus auch in sogenannte Boarding Houses mit möblierten Wohnungen für Geschäftsleute investiert. GBI entwickelt Studentenwohnanlagen und veräußert sie an Investoren. Abgesichert wird das Investment mit einem Pachtvertrag der Moses Mendelssohn Stiftung über 20 Jahre.

Vorteil hohe Mieteinnahmen

Die Assetklasse Studentenapartments bietet einige Vorteile. Die Besonderheit im Vergleich zu üblichen Wohnungsobjekten liegt darin, dass es sich um kleinteiligen Wohnraum handelt, für den Quadratmetermieten erzielt werden, die deutlich über dem sonstigen Marktniveau liegen. „Zudem erlauben die kurzlaufenden Mietverträge eine regelmäßige Anpassung des Mietniveaus, die sonst bei Wohnungen in der Regel nicht in diesen kurzen Intervallen möglich ist“, sagt Rainer Nonnengässer, Vorstand der Youniq AG, Frankfurt. Das Unternehmen hat sich auf den Nischenmarkt hochwertiger Studentenapartments spezialisiert.

Die durchschnittliche Mietdauer beziffern die Marktteilnehmer mit drei bis vier Semestern. Untersuchungen zeigen: Das durchschnittliche Monatsbudget ei-

So wohnen Studenten heute

Insgesamt 13 Prozent der Studierenden wohnen in einem Wohnheim oder einer Apartmentanlage.

Quelle: Deutsches Studentenwerk	
Wohngemeinschaft	29 %
Mietwohn. m. Partner	21 %
bei den Eltern	20 %
Mietwohnung, allein	17 %
Studentenwohnheim	13 %

nes Studierenden liegt bei 816 Euro, rund 300 Euro davon werden im bundesweiten Mittel für Wohnraum aufgewandt, in den Metropolen oft deutlich mehr. „Der Vorteil von Studentenapartments liegt darin, dass es so gut wie keinen Mietausfall gibt, da zum einen aufgrund des geringen Angebots in der Regel durchgehend vermietet werden kann und durch die Kautions- oder eine Bürgschaft der Eltern eventuelle Zahlungsausfälle abgesichert sind“, sagt Dammaschk.

Überdurchschnittliche Mieteinnahmen und geringe Ausfälle wirken sich positiv auf die Renditen aus. „Mit unseren Studentenapartments erzielen Investoren eine Nettorendite von fünf bis sechs Prozent nach Abzug aller Kosten“, sagt Nonnengässer. Auch Dammaschk schätzt die Nettorendite für Studentenapartments zwischen fünf bis 6,5 Prozent ein und damit im Schnitt rund ein bis 1,5 Prozent höher als bei normalen Wohnimmobilien in vergleichbaren guten Lagen. „In Toplagen ist eine Rendite von fünf bis 5,5 Prozent möglich, in normalen Lagen liegt sie bei sechs bis 6,3 Prozent“, sagt Frank Schuhmann, Prokurist und Chefanalyst bei der Anlageberatung Dima24, München.

Wird es angesichts dieser Daten einen Boom bei der Assetklasse geben? „Studentenapartments sind verwaltungsintensive Spezialimmobilien. Wer nicht das entsprechende Know-how mitbringt, kann dort schnell scheitern“, warnt Dammaschk. Daher sollten entsprechende Projekte nur gemeinsam mit einem kompetenten Partner realisiert werden.

Auch die Initiatoren geschlossener Fonds haben die Assetklasse für sich entdeckt. Das Emissionshaus MPC Capital hat mit Youniq eine Kooperation vereinbart. Bis Ende 2013 sollen mehrere Fonds mit Studentenapartments aufgelegt werden. Als Erstes ging jetzt der MPC Deutschland 11 an den Start, der in fünf Apartmentanlagen in den Universitätsstädten München, Greifswald, Frankfurt

und Karlsruhe investiert. Die Fondsobjekte sind für 14,5 Jahre an Youniq verpachtet. Die Pächterin vermietet die Apartments an die Studenten und trägt das Betriebskosten- und Leerstandsrisiko. MPC prognostiziert über die geplante zwölfjährige Laufzeit einen Gesamtmittelrückfluss von rund 186 Prozent vor Steuern auf das eingezahlte Kapital ohne Agio.

Das Leipziger Emissionshaus Kapitalpartner Konzept zielt mit seiner Fondsserie „Studentisches Wohnen“ ebenfalls auf den zukunftssträchtigen Markt. „In angelsächsischen Ländern wie Großbritannien wird das Segment bereits seit Jahren als eine erfolgreiche Assetklasse betrieben“, sagt Geschäftsführer Kai Schafheutle. Jetzt zeige sich, dass studentisches Wohnen auch in Deutschland eine rentables Investmentprodukt sei, wenn den wachsenden Qualitätsanforderungen Rechnung getragen werde.

Das Unternehmen ist vor Kurzem mit dem ersten Publikumsfonds Campus Neu-Ulm an den Markt gegangen. Dabei handelt es sich um einen Projektentwicklungsfonds, der auf einem ehemaligen Kasernengelände insgesamt 109 möblierte Apartments erstellt. Die Wohneinheiten sollen im Einzelverkauf zu 2.500 bis 2.600 Euro pro Quadratmeter innerhalb von längstens drei bis vier Jahren veräußert werden. Kapitalpartner Konzept prognostiziert einen Gesamtmittelrückfluss von rund 124 Prozent der Zeichnungssumme ohne Agio.

Ebenfalls in Arbeit ist der Fonds Campus Bremen, der nach klassischer Machart das Fondsobjekt circa zwölf Jahre halten soll. Er investiert in ein Objekt mit 336 Apartments, das direkt auf dem Bremer Universitätscampus entsteht. Die vermietbare Wohnfläche liegt bei 6.596 Quadratmetern, die jährliche Mieteinnahme aus den Apartments wird mit 1,431 Millionen Euro beziffert. Kapitalpartner Konzept prognostiziert einen Gesamtmittelrückfluss von 229,5 Prozent der Zeichnungssumme ohne Agio. „Je nach Objekt und Standort wird entschieden, welches Konzept zum Einsatz kommt“, sagt Schafheutle.

Urbanes Umfeld gewünscht

Wenn ein Investor sich für einen Hochschulstandort entschieden hat, so gilt es, die richtige Mikrolage für ein Apartmenthaus auszumachen. „Wichtig für studentische Wohnanlagen ist eine zentrale ▶

► Lage mit guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Zudem verlangen Studenten ein urbanes Umfeld mit Gastronomie und kulturellen Angeboten“, betont Pink. Nach Aussage von Nonnengässer sollten Studentenapartments die Balance zwischen einer günstigen Entfernung zur jeweiligen Universität sowie guter Erreichbarkeit des Stadtzentrums halten. Auf der grünen Wiese würde dieses Produkt nicht funktionieren.

„Je näher am Campus, umso besser“, betont dagegen Dammaschk. „Die Studentenzahlen werden nicht für immer auf diesem hohen Niveau bleiben. Wenn die Nachfrage zurückgeht, werden die campusnahen Objekte sich behaupten.“ Entscheidend ist zudem die Apartmentgröße. Das Objekt sollte ganz oder überwiegend aus Einzelapartments bestehen, da diese von den Studenten gefordert werden. Zweier- oder Vierer-WGs sind deutlich geringer nachgefragt. Das sieht auch die GBI AG so. Das Unternehmen hat mittlerweile seine älteren Wohnanlagen komplett auf Einzelapartments umgestellt, auch die Studentenwerke tun dies zunehmend.

Mit Einbauküche und Lounge

Youniq vermietet je nach Standort Ein-Zimmer-Apartments mit durchschnittlich 22 Quadratmetern und Zwei-Zimmer-Apartments mit rund 50 Quadratmetern Wohnfläche. Die Apartments sind voll möbliert und jeweils mit einem eigenen Bad und einer Küchenzeile ausgestattet. Die Objekte bieten zudem verschiedene Gemeinschaftsräume wie Learning-Lounge und Fitnessraum an. „Entscheidend ist die optimale Größe der Apartments. Sind sie zu klein, so gibt es eine hohe Fluktuation, bei zu großen Einheiten wird das Mietniveau zu hoch“, erläutert Nonnengässer.



Gerrit M. Ernst, GBI AG: „Eine Miete, die alle Nebenkosten umfasst, ist marktüblich.“

Das Grundkonzept ist bei den anderen Anbietern moderner Anlagen ähnlich, wobei es Unterschiede bei der Größe und Ausstattung der Apartments und der Zahl der Gemeinschaftsräume gibt. „Gemeinschaftsräume wie ein Fitness-Studio und eine Lounge sind wichtig für die Atmosphäre eines Hauses“, betont Alexander Orthmann, geschäftsführender Gesellschafter von Uni Apart, Ingolstadt. Die Tochtergesellschaft der Firma Orthmann Hausbau, die seit über 35 Jahren Wohn- und Gewerbeimmobilien erstellt, hat sich seit zehn Jahren auf Studentenapartments in München und Ingolstadt spezialisiert und setzt auf Anlagen mit persönlicher Betreuung. Das neue Projekt in der Haslangstraße in Ingolstadt weist 56 Wohneinheiten auf, die Anlage in der Münchener Zwillingstraße 116 Einheiten.

„Wir setzen in der Regel auf weniger Gemeinschaftsräume, da die Erfahrung zeigt, dass Studenten zum Lernen eher die Bibliothek oder ihre Apartments nutzen und ihre Freizeit außerhalb des Objekts verbringen. Das ermöglicht günstigere Mieten für die Apartments“, sagt dagegen Ernst. Bei den Apartments von Youniq etwa zahlen die Nutzer eine All-

in-Miete, die sämtliche Nebenkosten inklusive des Internetanschlusses und der Nutzung der Gemeinschaftsräume enthält. „Diese Kostensicherheit ist ein wesentlicher Faktor für die Studenten, denn Nebenkosten wie Strom, Heizung, Kabel-TV und Internetanschluss können ansonsten schnell noch einmal 100 Euro im Monat ausmachen“, sagt Nonnengässer. Dies müsse berücksichtigt werden, wenn man die Kosten mit denen für eine alternative Unterbringung vergleiche. Die Monatsmieten liegen zwischen 240 und bis zu 590 Euro in den Metropolen.

„Eine Miete, die alle Nebenkosten umfasst, ist mittlerweile marktüblich“, erläutert Ernst. Die GBI AG, durch deren Gesellschafterkreis bisher mehr als 8.000 Studentenapartments gebaut wurden, erstellt derzeit die Wohnanlage „Smartments“ in der Nähe des Hamburger Hauptbahnhofs mit 18 bis 20 Quadratmeter großen Einheiten. Die Apartments sind zu einer All-in-Miete ab 440 Euro pro Monat zu mieten, netto kalt sind es nach Angaben von GBI 340 Euro. „Dies entspricht den üblichen Kosten für ein WG-Zimmer in der Hansestadt“, erläutert Ernst. Ein eigenes Apartment zum vergleichbaren Preis eines WG-Zimmers, das ist der Grundgedanke des Unternehmens.

Ein Fallstrick für die Betreiber von Studentenapartments ist die Höhe der Betriebskosten. Da eine All-in-Miete allgemein marktüblich ist, besteht die Gefahr, dass sie auf Mehrkosten sitzenbleiben.

„Die Verbrauchskosten sind schwer zu schätzen. Wir erheben eine monatliche Benchmark, um im Fall eines Anstiegs den Mietsatz bei Neuvermietungen anzuhängen und in der Kalkulation zu bleiben“, berichtet Dammaschk.

Doorman ist entscheidend

Neben Konzept und Ausstattung der Anlage ist auch das Management für den Erfolg eines Objekts wesentlich. Youniq setzt auf ein Doorman-Konzept. „Wenn niemand vor Ort ist, so wirkt sich dies negativ auf die Objektqualität aus“, sagt Nonnengässer. „Ein Doorman oder sogenannter Scout ist sowohl wichtig für die Zufriedenheit der Mieter als auch für die Werterhaltung der Immobilie.“ „Dem Rezeptionisten vor Ort kommt eine entscheidende Bedeutung zu“, bestätigt auch Ernst. Er sei persönlicher Ansprechpartner für die Studenten in allen Fragen, gebe der Anlage ein Gesicht und stelle sicher, dass sich das Objekt jederzeit in ordentlichem und ein-



Apartmentanlage von Uni Apart in der Permoserstraße in Ingolstadt

wandfreiem Zustand befinde. Zudem koordiniere er vor Ort alle notwendigen Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten und führe auch Vermietungsgespräche.

Während viele andere Anbieter ihre studentischen Wohnanlagen komplett an Investoren verkaufen, verfolgt Uni Apart ein anderes Konzept: Die Apartments werden einzeln an Kapitalanleger veräußert. „Nach drei Objekten, die wir größtenteils im Eigenbestand behalten haben, erstellen wir in der Haslangstraße in Ingolstadt nun unser drittes Aufteilerprojekt“, sagt Orthmann. Bei dem aktuellen Objekt entstehen Apartments mit Größen von rund 28 Quadratmeter, die zu Preisen um 85.000 Euro erworben werden können. „Unter den Käufern finden sich alle Altersgruppen. Gutverdienende Singles oder Paare, die Vermögen bilden wollen sind ebenso vertreten wie Pensionäre, die Kapital anlegen möchten“, führt Orthmann aus.

Bei den Mieteinnahmen für die Käufer stehen je nach Objekt zwei Modelle zur Verfügung. Wählt der Kunde die Mietgarantie, so erhält er monatlich einen festen Betrag und Uni Apart trägt das Risiko der Nebenkosten. Beim Modell des Mietpools fließen die Gesamtmieteinnahmen aller am Pool beteiligten Apartments in einen Topf und werden nach Abzug der Nebenkosten anteilig auf die Eigentümer verteilt. Die Einnahme für den Anleger kann in diesem Fall höher sein, allerdings trägt er das Nebenkostenrisiko selbst. „Auf diese Weise wird auch ein eventueller Mietausfall eines Apartments auf alle Anleger umgelegt und das Risiko für den Einzelnen minimiert“, sagt Orthmann.

Boarding Houses im Trend

Neben Studentenapartments ist auch eine andere Apartmentform zunehmend auf dem Vormarsch: Sogenannte Boarding Houses bieten eine komfortable Alternative zum Hotelaufenthalt. Wer für seine Unterkunft auf Zeit eine persönlichere Atmosphäre möchte, kann sich in den hotelähnlich geführten Häusern mit Apartments einmieten. „Zielgruppe für diese Immobilien sind Geschäftsleute, Projektmitarbeiter oder Führungskräfte auf Zeit, aber auch internationale Touristen“, erläutert Ernst. In Berlin, wo es eine größere Anzahl von Boarding Houses gibt, kommen zudem Staatsgäste oder Vertreter von Lobby- und Wirtschaftsverbänden hinzu. Während Studentenapartments den Wohnimmobilien zugerechnet werden, handelt es sich bei Boarding Hou-

ses um Gewerbeimmobilien. Die Apartments weisen meist Größen ab 30 bis 35 Quadratmeter auf. „Die meisten Häuser in Deutschland bieten Ein- und Zwei-Zimmer-Apartments an. Einheiten mit drei bis vier Schlafzimmern sind dagegen hierzulande noch selten“, sagt Annet Gregorius, Geschäftsführerin von Boardinghouse Consulting, Berlin. Bei einer Umfrage des Beratungsunternehmens gaben 64 Prozent der befragten Boarding Houses an, dass die durchschnittliche Aufenthaltsdauer der Gäste weniger als sechs Nächte betrage. Diese hotelähnlichen Immobilien lohnen sich nur an Standorten, die über ein ent-



Musterapartment der aktuell entstehenden Studentenanlagen der Youniq AG

sprechendes Besucheraufkommen der Zielgruppen verfügen. Bisher gibt es allerdings für Privatanleger noch keine Produkte, mit denen sie in Boarding Houses investieren können. „Eigentümer und Betreiber sind in Deutschland in der Regel mittelständische Unternehmen, aber auch der Anteil der internationalen Ketten nimmt zu“, sagt Gregorius. Die Nettorendite der Betreiber beziffert sie mit zehn Prozent und mehr.

Rendite mit City-Apartments

Für das touristische Wohnen stehen neben Hotels und Boarding Houses auch City-Apartments hoch im Kurs. Städte-Reisen sind aktuell sehr gefragt, oftmals auch als Zweiturlaub. Das Ferienhausportal Home Away Fewo-direkt hat in einer gemeinsam mit dem Maklerhaus Engel & Völkers erstellten Studie auch dieses Segment untersucht. Während die Nachfrage

in klassischen Urlaubsgebieten oft stark saisonabhängig ist, können Stadtwohnungen in der Regel auch gut in der Nebensaison vermietet werden. „Ein entscheidender Vorteil, wenn man die Vermietung unter dem Kapitalaspekt betrachtet“, sagt Aye Helsing, Head of Marketing bei Home Away Fewo-direkt.

Und die Touristenzahlen in deutschen Metropolen steigen: Berlin etwa zog in 2010 rund neun Millionen Besucher an, nach München kamen 5,6 Millionen Gäste, nach Hamburg 4,7 Millionen. Verlockend scheint da die Aussicht, durch Vermietung eines Apartments als Ferienwohnung eine gute Rendite zu erzielen. „Wer seine Stadtwohnung an Urlauber oder Geschäftsreisende vermietet, kann bis zu 100 Prozent mehr Mieteinnahmen erzielen als bei einer Dauervermietung, da andere Preise zugrunde gelegt werden können“, rechnet Helsing vor. Die erzielbaren Renditen an gefragten Standorten lägen für dieses Segment im hohen einstelligen Bereich.

Allerdings lässt sich nicht jede Wohnung am Stadtrand lukrativ als Ferienobjekt vermieten. Eine zentrale Lage ist unabdingbar. „Die touristische Infrastruktur rund um das Ferienobjekt spielt in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle und bietet sehr gute Auslastungsmöglichkeiten und dadurch hohe Mieteinnahmen“, sagt Kai Enders, Vorstand für den Bereich Residential bei Engel & Völkers.

Nicht ohne passgenaues Konzept

Zudem sollten Anleger nicht vergessen, dass Ferienwohnungen im Vergleich zu normalen Mietwohnungen erhöhte Kosten für Reinigung und Instandhaltung sowie für die Vermietung nach sich ziehen. Daher dürfte die lukrative Verwendung einer Wohnung als Feriendomizil nur für Objekte in den bevorzugten Lagen deutscher Metropolen in Frage kommen.

Ob Studentenapartments, Boarding Houses oder City-Apartments – generell gilt, dass Investoren das möblierte Wohnen zunehmend für sich entdecken. Vor allem der Erwerb von Studentenwohnungen und City-Apartments steht auch dem privaten Kapitalanleger offen und eröffnet ihm attraktive Renditechancen. Grundsätzlich sollte aber beachtet werden, dass es bei diesen Spezialimmobilien besonders auf eine Konzeption ankommt, die sich genau mit den Marktbefürfnissen deckt.

Barbara Kösling, Cash.