

Analyse

Studentisches Wohnen - Teil 1: Die Verdrängung

Mai 2015

Studentenwohnungen sind vor allem eines: klein! Inzwischen finden die Studierenden kaum noch Wohnungsgrößen, die sie sich leisten können. Die Folge: Sie werden vom freien Wohnungsmarkt verdrängt. Dies schafft die Voraussetzung für das Entstehen eines neuen Marktsegmentes.

Was zeichnet eine Studentenwohnung aus?

Haben Sie sich schon einmal die Frage gestellt, was eine studentische Wohnung von einer „normalen“ Wohnung unterscheidet? Die (privaten) Anbieter von Studentenapartments würden vermutlich folgende Charakteristika anführen: Studentenwohnanlagen verfügen über Gemeinschaftsräume, ein Vor-Ort-Betreuer steht den Studierenden mit Rat und Tat zur Seite und die Wohnungen selbst können für eine auf die Semesterlaufzeiten abgestimmte, befristete Dauer und zu einer All-In-Miete angemietet werden. Und selbstverständlich sind die Apartments möbliert, damit den Studierenden die Anschaffung eigener Möbel erspart bleibt.

Die Antwort: Sie ist klein!

Diese Aspekte treffen tatsächlich für die meisten der (neueren) Studentenwohnanlagen zu. Ein viel entscheidenderer Unterschied zwischen Studentenwohnungen und „normalen“ Wohnungen ist jedoch ihre Größe. Denn während die Durchschnittswohnung in Deutschland 93 m² misst bzw. jedem Einwohner Deutschlands durchschnittlich 43 m² Wohnfläche zur Verfügung stehen, müssen sich Studierende hierzulande mit wesentlich weniger Wohnfläche begnügen. Die durchschnittliche Größe einer Studentenwohnung beläuft sich auf 48 m², womit jedem Studierenden

rechnerisch lediglich 20 m² Wohnfläche zur Verfügung stehen. Dass Studenten mit weniger Platz auskommen müssen, hat natürlich unmittelbar mit ihrer Einkommenssituation zu tun und klingt zunächst nach einer banalen Feststellung. Dieser Aspekt ist jedoch von viel größerer Bedeutung als Annehmlichkeiten wie ein Vor-Ort-Betreuer oder Gemeinschaftsräume. Denn dass Studenten eine soziale Gruppe mit niedrigem Einkommen bilden und sich daher nur kleine Wohnungen leisten können, führt zur studentischen „Wohnungsnot“, von der seit einigen Jahren regelmäßig in der Presse zu lesen ist.

Studierende können sich zunehmend weniger Wohnfläche leisten, ...

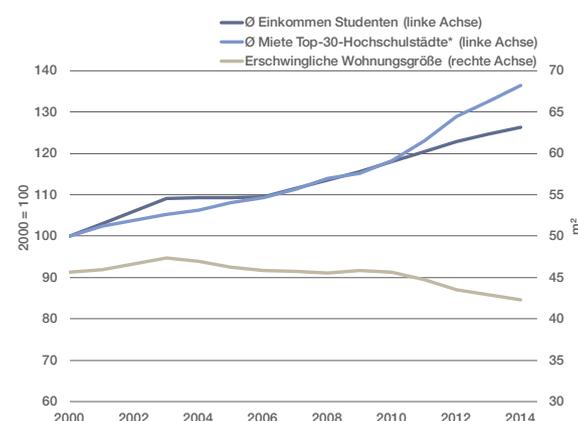
Der Grund für die Knappheit an studentischem Wohnraum ist dabei weniger die deutlich gestiegene Zahl der Studierenden, vielmehr ist er in der Entwicklung der Wohnungsmieten zu suchen. Bis 2010 entwickelten sich diese weitgehend im Gleichklang mit den studentischen Einkommen, seitdem sind sie jedoch wesentlich stärker gestiegen (Abb. 1). Das durchschnittliche studentische Einkommen beläuft sich heute auf etwa 900 Euro pro Monat, was gegenüber 2010 einem Einkommenszuwachs von 7 % gleichkommt. Im selben Zeitraum stiegen die durchschnittlichen Wohnungsmieten in den dreißig größten Hochschulstädten von

Studentenwohnen

Vier Analysen, ein Thema

- In einer Reihe aus vier Veröffentlichungen analysieren wir den studentischen Wohnungsmarkt in Deutschland.
- Der vorliegende erste Teil thematisiert die Voraussetzung für das Entstehen des privaten Studentenwohnungsmarktes: Die Verdrängung der Studierenden vom freien Wohnungsmarkt.
- Die drei folgenden Ausgaben (Teil 2: Der Bauboom, Teil 3: Die Überbauung, Teil 4: Der Umbruch) beleuchten dieses neu entstandene Marktsegment.

ABB. 1
Mieten und studentische Einkommen laufen auseinander



Quelle: Bulwiengesa, Deutsches Studentenwerk, Savills / * nach Studierendenzahl

7,09 EUR/m² auf 8,40 EUR/m², das heißt um mehr als 16 % und damit mehr als doppelt so stark wie die Einkommen. Die Folge: Studierende können sich von ihrem monatlichen Einkommen immer weniger Wohnfläche leisten. Nimmt man beispielsweise an, dass sie 40 % ihres monatlichen Einkommens für die Nettokaltmiete ausgeben, so konnten sie sich in den dreißig Städten im Jahr 2000 durchschnittlich 46 m² Wohnfläche leisten. Von minimalen Schwankungen abgesehen blieb es bei diesem Wert bis ins Jahr 2010. Seitdem ist die erschwingliche Wohnungsgröße kontinuierlich zurückgegangen und liegt heute bei nur noch 42 m². In München, der Stadt mit den derzeit höchsten Wohnungsmieten, liegt die erschwingliche Wohnungsgröße sogar bei lediglich 26 m² (2000: 31 m²), in der günstigsten Stadt Bochum reicht das durchschnittliche studentische Budget dagegen für 62 m² (2000: 55 m²).

... und werden dadurch vom Mietwohnungsmarkt verdrängt, ...

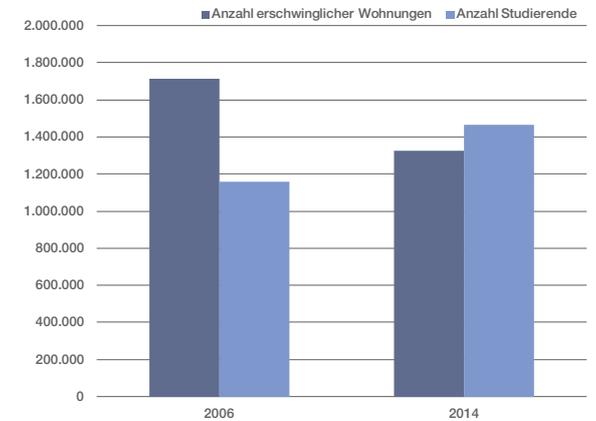
Die studentische Wohnung ist folglich nicht nur klein, sie wird auch immer kleiner. Das Problem: Weil es Wohnungsgrößen, die sich die Studenten mit dem ihnen zur Verfügung stehenden Budget heute leisten können, kaum gibt,

werden sie zunehmend vom freien Wohnungsmarkt verdrängt. Zumindest gilt das für jene 26% der Studierenden, die laut letzter Sozialerhebung alleine in einer Wohnung leben möchten. So sind etwa in Stuttgart, wo sich Studenten durchschnittlich 36 m² Wohnfläche leisten können, nur 9 % aller Wohnungen kleiner als 40 m². In München sind nur 6 % des gesamten Wohnungsbestandes kleiner als 30 m². In den dreißig größten Hochschulstädten ist die Zahl der erschwinglichen Wohnungen seit 2006 von etwa 1,7 Mio. auf 1,3 Mio. gesunken, während die Anzahl der Studierenden in diesen Städten im selben Zeitraum von knapp 1,2 Mio. auf knapp 1,5 Mio. gestiegen ist (Abb. 2). Zudem konkurrieren die Studierenden mit anderen sozialen Gruppen um diese wenigen kleinen Wohnungen, darunter einem großen Teil der Ein-Personen-Haushalte, deren Zahl in den vergangenen Jahren ebenfalls deutlich gestiegen ist.

... wodurch ein neues Marktsegment entsteht

Kurzum: Die Wohnungen in Deutschland sind zu groß für die studentischen Budgets. Sie zu möblieren oder zu einer All-In-Miete befristet zu vermieten, wäre ohne Weiteres möglich. Sie kleiner zu machen, ist dagegen mit hohem Aufwand verbunden, der in der Regel

ABB. 2 **Studierendenzahl gestiegen, Anzahl erschwinglicher Wohnungen gefallen***



Quelle: Statistisches Bundesamt, Savills / * in den 30 größten Hochschulstädten

betriebswirtschaftlich nicht lohnt. Erst dies ist die Voraussetzung dafür, dass sich in Deutschland in den vergangenen Jahren ein privater Markt für (kleine) Studentenwohnungen entwickeln konnte. Wie rasant dieses Marktsegment wächst, beleuchten wir in der nächsten Ausgabe dieser Reihe.

Savills Deutschland

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



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



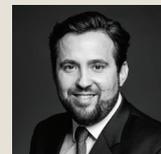
Andreas Wende
Investment
+49 (0) 40 309 977 110
awende@savills.de



Marcus Mornhart
Office Agency
+49 (0) 69 273 000 70
mmornhart@savills.de



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



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



Matthias Pink
Research
+49 (0) 30 726 165 134
mpink@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 27.000 Mitarbeitern. In Deutschland ist Savills Immobiliendienstleister mit rund 160 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 Mai 2015

Analyse

Studentisches Wohnen - Teil 2: Der Bauboom

Juni 2015

Der Bestand privater Betreiber von Studentenwohnanlagen hat sich in den vergangenen fünf Jahren verdoppelt. Die nächste Verdopplung ist bereits absehbar. Gebaut wurden und werden jene kleinen Wohnungen, die am freien Wohnungsmarkt fehlen.

Steigende Angebotslücke am freien Wohnungsmarkt ...

Wie im ersten Teil unserer Publikationsreihe zum studentischen Wohnen herausgearbeitet, führen die in vielen Hochschulstädten schneller als die studentischen Einkommen steigenden Mieten dazu, dass die für Studenten erschwinglichen Wohnungen immer kleiner werden (müssen). Da es auf dem freien Wohnungsmarkt an genau diesen kleinen Wohnungen mangelt, werden Studierende zunehmend vom Wohnungsmarkt verdrängt. Diese Entwicklung bietet Investoren die Chance, die daraus resultierende Angebotslücke durch speziell für Studenten errichtete, kleine Wohnungen zu schließen. Und um es vorweg zu nehmen: Genau dies geschieht mit zunehmend höherem Tempo.

... die von den Studentenwerken nicht geschlossen werden kann

Wer diese Lücke nicht schließen kann, sind die Studentenwerke. Traditionell die größten Anbieter studentischen Wohnraums, konnten sie trotz deutlich steigender Studierendenzahlen unter anderem aufgrund finanzieller Restriktionen kaum zusätzliches Angebot schaffen. Folglich ging die Versorgungsquote mit öffentlich geförderten Wohnheimplätzen in den

vergangenen Jahren stetig auf zuletzt unter 10 % zurück.

Ein privater Markt für Studentenwohnungen entsteht, ...

Während Studenten also zunehmend vom freien Wohnungsmarkt verdrängt werden und immer mehr von ihnen keinen Platz in den Wohnheimen der Studentenwerke finden, fehlten bis vor wenigen Jahren adäquate Alternativen. Denn privat betriebene Studentenwohnanlagen existierten kaum. So gab es in den dreißig größten deutschen Hochschulstädten im Jahr 2010 lediglich 12.000 Plätze privater Träger. Diesem Angebot standen mehr als 1,2 Mio. Studierende gegenüber, das heißt die entsprechende Versorgungsquote lag bei unter 1 %. Seitdem hat sich der private Bestand auf etwa 25.000 Plätze verdoppelt (siehe Abb. 1) und die Versorgungsquote ist auf immerhin 1,7 % gestiegen.

... wächst immer schneller, ...

Und die nächste Verdopplung ist bereits absehbar. Unter Berücksichtigung aller aktuell in Bau und Planung befindlichen Objekte dürfte der Bestand bis 2020 auf mindestens 41.000 Plätze anwachsen. Im Zuge dieser Entwicklung steigt der Marktanteil privater Betreiber deutlich an. Vereinten diese in den dreißig größten Hochschulstädten im Jahr

Studentenwohnen

Vier Analysen, ein Thema

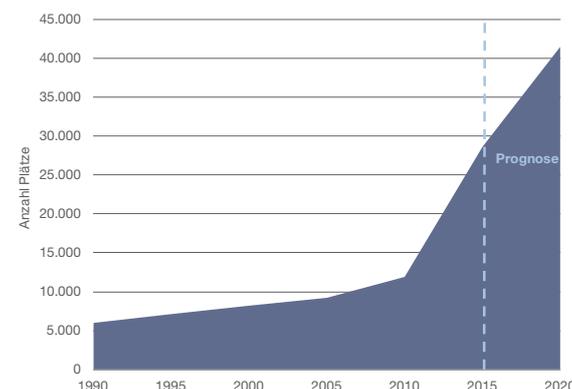
■ Der erste Teil unserer Veröffentlichungsreihe zum studentischen Wohnen thematisierte die Verdrängung der Studenten vom freien Wohnungsmarkt (Download: sav.li/424).

■ Im vorliegenden zweiten Teil widmen wir uns der rasanten Ausweitung des Angebots privat betriebener Studentenwohnanlagen.

■ Die nächsten Ausgaben (Teil 3 - Die Überbauung, Teil 4 - Der Umbruch) beleuchten die Folgen dieses Baubooms.

ABB. 1

Entwicklung privater Studentenwohnplätze*



Quelle: Savills / * in den 30 größten Hochschulstädten

2000 nur ca. 6 % aller studentischen Wohnplätze auf sich, so sind es heute etwa 16 %. Bis zum Jahr 2020 wird ihr Marktanteil auf voraussichtlich rund 22 % ansteigen.

... und zwar am schnellsten in den teuren Städten

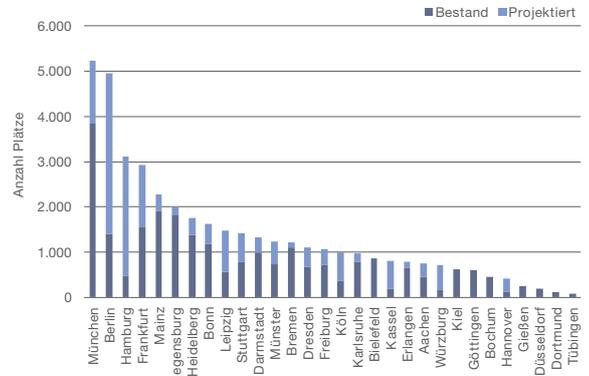
Bei den privaten Akteuren stehen allerdings nicht alle Hochschulstädte gleich hoch im Kurs, wie in Abb. 2 zu sehen ist. So gibt es das größte Angebot an privaten Wohnplätzen in Städten mit besonders angespannten Wohnungsmärkten, wie etwa in Frankfurt oder München. In diesen Städten reicht das Budget von Studenten, die alleine leben wollen, selbst für die kleinsten am Markt vorhandenen Wohnungen kaum noch aus. In jedem Fall gibt es viel zu wenige solcher Wohnungen. Und genau diese Angebotslücke füllen private Investoren: Akteure wie GBI, International Campus oder MPC bauen Wohnanlagen mit in der Regel knapp 20 m² bis 25 m² großen Einzelapartments. Hinzu kommen Doppelapartments und vereinzelt auch andere Wohnformen. Zumeist sind diese Wohneinheiten voll möbliert und hochwertig ausgestattet. Zudem verfügen sie mehrheitlich über Bad und Kitchenette. Anhand dieser Charakteristika wird deutlich: Was hier entsteht, hat mit dem Angebot der

Studentenwerke wenig gemeinsam. Stattdessen bildet sich ein neues Marktsegment heraus, das auf eine gänzlich andere Gruppe von Studierenden abzielt.

Das Angebot vervielfacht sich in zahlreichen Städten - Ist die Nachfrage groß genug?

Wie schnell dieses Marktsegment mancherorts wächst, zeigt ein Blick auf Berlin. Dort übersteigen die in Bau und Planung befindlichen Plätze den bereits existierenden Bestand um das Zweieinhalbfache. In Hamburg beträgt das Verhältnis fast 6 : 1. In beiden Städten wird sich das Angebot nach Vollendung der derzeit laufenden Projekte somit vervielfacht haben. Ähnliche Entwicklungen zeichnen sich in vielen anderen Städten ab. Ob und wo diesem enormen Angebotszuwachs eine hinreichend große Nachfrage gegenübersteht, analysieren wir im nächsten Teil unserer Publikationsreihe.

ABB. 2 **Studentenwohnungsbestand privater Träger in den Top-30-Städten***



Quelle: Savills / * nach Anzahl der Studierenden

Savills Deutschland

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



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



Andreas Wende
Investment
+49 (0) 40 309 977 110
awende@savills.de



Marcus Mornhart
Office Agency
+49 (0) 69 273 000 70
mmornhart@savills.de



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



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



Matthias Pink
Research
+49 (0) 30 726 165 134
mpink@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 27.000 Mitarbeitern. In Deutschland ist Savills Immobiliendienstleister mit rund 160 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 Juni 2015

Analyse

Studentisches Wohnen - Teil 3: Die Überbauung

Juni 2015

Der Bauboom von privaten Studentenwohnanlagen findet fast ausschließlich im hochpreisigen Segment statt. Noch ist der Sättigungsgrad gering, steigt aber in den nächsten Jahren deutlich. In einigen Städten könnte es sogar zur Überbauung kommen.

Der Bau von privaten Studentenapartments boomt ...

Wie im zweiten Teil unserer Publikationsreihe zum studentischen Wohnen herausgearbeitet, hat sich der Bestand privat betriebener Studentenwohnanlagen in den 30 größten Hochschulstädten in den vergangenen fünf Jahren auf etwa 25.000 Plätze verdoppelt. Weitere knapp 20.000 Wohnplätze befinden sich in Bau oder Planung. Die in den vergangenen Jahren entstandenen und in den nächsten Jahren hinzukommenden Wohnungen haben dabei in der Mehrzahl Folgendes gemeinsam: Es handelt sich um hochwertig ausgestattete und voll möblierte Einzelapartments. Das hat – im wörtlichen Sinne – seinen Preis.

... und zwar vor allem im hochpreisigen Segment

Von den 25.000 existierenden Plätzen privater Träger werden etwa 80 % zu All-In-Mieten von mehr als 300 Euro pro Kopf und Monat angeboten. Etwa 10.000 Plätze, das heißt 40 % des Bestandes, kosten sogar mehr als 450 Euro monatlich. Die in Bau und Planung befindlichen Plätze werden voraussichtlich fast ausnahmslos mehr als 350 Euro kosten, wobei etwa drei Viertel zu Monatsmieten von mehr als 450 Euro angeboten werden dürften. Die Betreiber privater Studentenwohnanlagen zielen demnach klar auf Studierende

mit überdurchschnittlichem Einkommen ab. Sie agieren damit in einem Marktsegment, in dem die Studentenwerke und andere gemeinnützige Träger nicht aktiv sind. Deren Bestände sind zu etwa 85 % dem Preissegment bis 300 Euro monatlich zuzuordnen (siehe Abb. 1).

Nur 10 % der Studenten geben mehr als 450 Euro fürs Wohnen aus

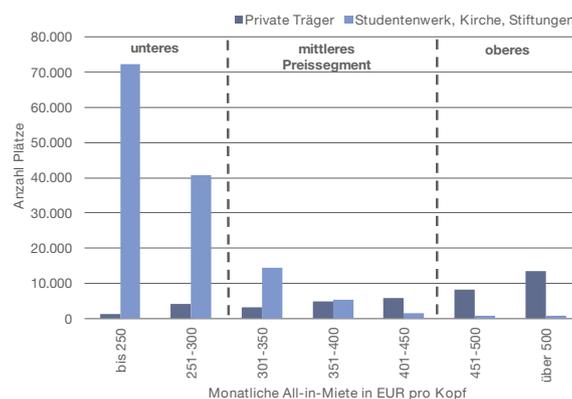
Obwohl der Bestand der privaten Betreiber bislang noch recht klein ist, stellt sich angesichts des rasanten Wachstums und der (zunehmenden) Fokussierung auf das Hochpreissegment die Frage, wie groß das Nachfragevolumen in diesem Teil des Marktes ist. Ausgehend von den tatsächlichen Mietausgaben der Studierenden lässt sich diese Frage wie folgt beantworten: Während in den 30 größten Hochschulstädten knapp 700.000 Studierende monatliche Mietausgaben inklusive aller Nebenkosten von weniger als 300 Euro haben, geben weitere etwa 620.000 Studenten zwischen 300 Euro und 450 Euro aus. Lediglich ca. 150.000 Studenten bzw. 10 % aller Studierenden zahlen mehr als 450 Euro Miete (zum methodischen Vorgehen zur Ermittlung des Nachfragevolumens siehe Box „Erläuterung der Methodik“).

Studentenwohnen

Vier Analysen, ein Thema

- Die ersten beiden Teile unserer Veröffentlichungsreihe zum studentischen Wohnen thematisierten die Verdrängung der Studenten vom freien Wohnungsmarkt und den daraus folgenden Bauboom von privaten Studentenapartments.
- Der vorliegende dritte Teil beschäftigt sich mit der Frage, ob es ausreichend Nachfrage für die in der Regel hochpreisigen Studentenapartments gibt.
- Der nächste und letzte Teil der Reihe beleuchtet den bevorstehenden Umbruch des Marktsegments.

ABB. 1
Bestehende und geplante Wohnplätze nach Miete*



Quelle: Savills / * in den 30 größten Hochschulstädten

Versorgungsquote im Hochpreissegment liegt derzeit bei 7 %, ...

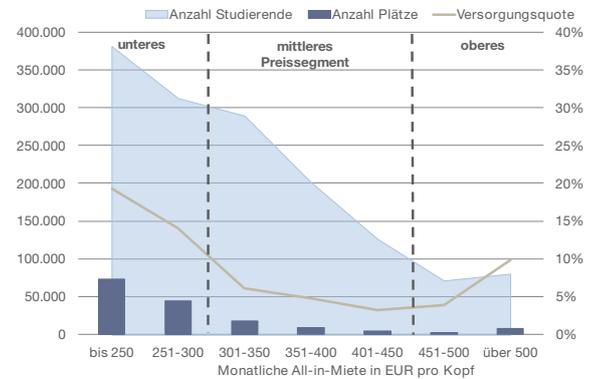
Stellt man diese Nachfrageverteilung dem derzeitigen Gesamtangebot an Studentenwohnungen gegenüber, so ergibt sich das in Abbildung 2 gezeigte Bild: Im niedrigpreisigen Segment ist das Nachfragevolumen zwar am größten, aufgrund der großen Bestände der Studentenwerke in diesem Preissegment wird allerdings auch eine Versorgungsquote von immerhin 17 % erreicht. Im mittleren Mietsegment von 301 Euro bis 450 Euro beträgt die Versorgungsquote nur 5 %. Im hochpreisigen Segment (über 450 Euro) liegt der Versorgungsgrad bei 7 %. Für die

momentane Wohnraumversorgung der Studierenden lässt sich folglich festhalten, dass über alle Mietpreissegmente hinweg eine Knappheit an studentischem Wohnraum besteht, wobei diese im mittleren Preissegment am stärksten ausgeprägt ist.

... steigt aber in den nächsten Jahren auf 15 %

An der Unterversorgung im mittleren Preissegment wird sich auch in einigen Jahren nichts geändert haben. Bezieht man die in Bau und Planung befindlichen Einheiten in die Betrachtung mit ein, so ändert sich die Versorgungsquote im unteren Preissegment mangels Projekten

ABB. 2 Versorgungsquoten bei jetzigem Bestand an Wohnplätzen*



Quelle: Savills / * in den 30 größten Hochschulstädten

Erläuterung der Methodik

Bestimmung der Nachfrage-Angebots-Relation

Für die Berechnung der preissegmentspezifischen Sättigungsgrade in den 30 größten Hochschulstandorten wurden folgende Annahmen im Hinblick auf die Nachfrage getroffen:

- Sowohl für die studentischen Einkommen als auch für die Mietausgaben der Studierenden stammen die letzten bundesweit verfügbaren Daten aus der Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerkes aus dem Jahr 2012. Beide Werte - Einkommen und Mietausgaben - haben sich gegenüber der vorangegangenen Erhebung aus dem Jahr 2009 um 6 % erhöht. Um bei Angebot und Nachfrage jeweils das gleiche Bezugsjahr (2015) zugrunde legen zu können, wurde angenommen, dass Einkommen und Mieten in den vergangenen drei Jahren ebenfalls um 6 % gestiegen sind.
- Ausgehend von der in der Sozialerhebung 2012 angegebenen Verteilung der Studierenden auf die einzelnen Mietpreissegmente wurden - mit den nun um 6 % erhöhten Mietausgaben - für jeden einzelnen Studenten in den 30 Hochschulstandorten die individuellen Mietausgaben simuliert. Um die lokalen Unterschiede in der Miethöhe zu berücksichtigen, wurde mit entsprechenden Anpassungsfaktoren gearbeitet. Beispiel: Ein Student in Frankfurt hat laut Sozialerhebung 2012 durchschnittlich 13 % höhere Wohnkosten als im Bundesdurchschnitt. Entsprechend wurden die Mietausgaben Frankfurter Studierender um den Faktor 1,13 gegenüber dem bundesweiten Durchschnitt erhöht.
- Aus diesen Schritten ergibt sich für jede der 30 Städte eine individuelle Verteilung der Studierenden auf die einzelnen Mietpreiskategorien. Dies stellt das lokale Nachfragevolumen dar. Zu berücksichtigen ist dabei, dass alle Studierende einer Stadt in die Ermittlung des Nachfragevolumens eingeflossen sind. Das heißt, dass beispielsweise auch bei ihren Eltern lebende Studierende Teil des Nachfragevolumens sind. Auch sie kommen prinzipiell als Nachfrager am studentischen Wohnungsmarkt in Betracht.
- Das so ermittelte Nachfragevolumen jeder Stadt wurde zum derzeit bestehenden Angebot an Studentenwohnplätzen ins Verhältnis gesetzt. Daraus ergeben sich standortspezifische Sättigungsgrade in den einzelnen Mietpreissegmenten. Auf dieselbe Weise wurde ein Sättigungsgrad ermittelt, wenn man auf der Angebotsseite neben dem Bestand auch alle in Bau und Planung befindlichen Plätze berücksichtigt.
- Die mit der gewählten Methode erzielten Ergebnisse dürften grundsätzlich ein realistisches Bild der lokalen Nachfrage in den einzelnen Mietpreissegmenten zeichnen. Bei der Interpretation dieses Nachfragevolumens sowie der ermittelten Sättigungsgrade sind jedoch zwei Dinge zu berücksichtigen: Erstens umfasst das Nachfragevolumen alle Studierenden einer Stadt, wohingegen auf der Angebotsseite nur explizit studentenspezifischer Wohnraum betrachtet wird. Eine Marktsättigung ist daher schon bei Sättigungsgraden von deutlich unter 100 % erreicht, da ein Teil der Studierenden auf Wohnungen am freien Wohnungsmarkt zurückgreifen kann. Zweitens bildet das Nachfragevolumen die tatsächliche Miethöhe der Studierenden, nicht jedoch deren Zahlungsbereitschaft ab. Es ist also denkbar, dass sich zumindest ein Teil des Nachfragevolumens mit der Bereitstellung eines entsprechend attraktiven Angebots in höhere Mietpreissegmente verschieben lässt.

gar nicht und im mittleren Segment nur marginal. Hier steigt sie von zuvor 5 % auf knapp 6 % an. Eine deutliche Veränderung ergibt sich dagegen im Hochpreissegment. Hier wird sich die Versorgungsquote gegenüber heute mehr als verdoppeln und 15 % erreichen (siehe Abb. 3). Von einer Sättigung ist der Markt für Studentenwohnungen auch im Hochpreissegment damit noch weit entfernt, wenngleich zwei Dinge zu bedenken sind.

Erstens fällt der Sättigungsgrad im absoluten Spitzensegment noch höher aus. Im Mietsegment ab 500 Euro liegt er bei 18 %, im rasch wachsenden Segment ab 600 Euro dürfte er jenseits der 20 % liegen - mangels Daten zum Nachfragelumen lässt er sich jedoch nicht genau bestimmen. Die Anbieter solcher Studentenapartments müssen folglich mehr als jeden fünften Studierenden, der bereits heute Mietausgaben in dieser Höhe hat, als Mieter für ihre Wohnanlagen gewinnen.

Zweitens stehen den Studierenden, die 500 Euro und mehr pro Monat für ihre Wohnkosten aufwenden können, entsprechend viele Optionen am Wohnungsmarkt zur Verfügung. Mit anderen Worten: Nicht alle, die es sich leisten können, wollen in einem Studentenapartment leben.

In Frankfurt ist Markt-sättigung absehbar, ...

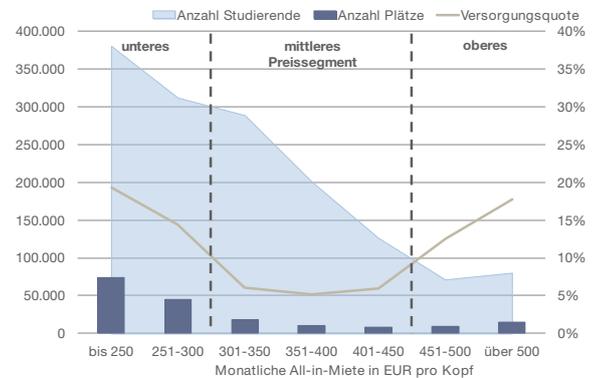
Hinzu kommt, dass das Angebotswachstum in einigen Städten wesentlich höher ausfällt als im Durchschnitt aller 30 Städte.

Ein Beispiel hierfür ist Frankfurt am Main. Nach Fertigstellung aller in Bau und Planung befindlichen Studentenwohnanlagen werden Privatanbieter nicht nur über einen größeren Bestand als das Studentenwerk verfügen, dieses Angebot entfällt zudem fast ausschließlich auf das Preissegment ab 450 Euro monatlich. Der Bestand in diesem Segment wird sich von heute etwa 1.100 Plätzen auf ca. 3.000 Plätzen fast verdreifachen. Folglich steigt die Versorgungsquote im hochpreisigen Segment von heute 13 % auf dann 34 %. Betrachtet man nur das Segment ab 500 Euro, in dem in Frankfurt der weitaus größte Teil des Angebots entsteht, so erreicht die Versorgungsquote hier sogar 59 % (siehe Abb. 4). Bezogen auf die derzeitigen Mietausgaben Frankfurter Studierender müssen die Anbieter also bereits mehr als jeden zweiten Nachfrager für ihr Angebot gewinnen, womit eine Marktsättigung erreicht sein dürfte.

... und auch in einigen anderen Städten erreichen die Versorgungsquoten im Hochpreissegment bald hohe Werte

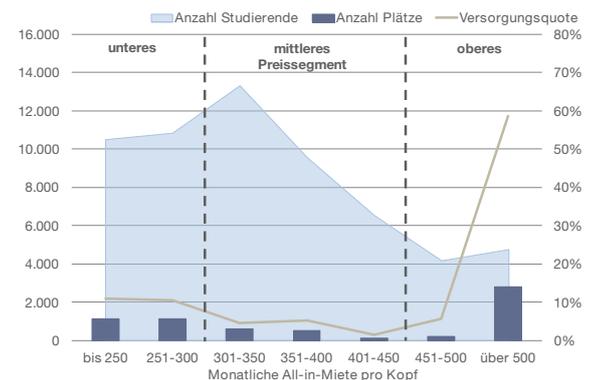
Auch in einigen anderen der 30 analysierten Städte werden die Sättigungsgrade auf recht hohe Werte ansteigen (siehe Tab. 1). Der mit Abstand höchste Sättigungsgrad wird mit 56 % in Regensburg erreicht. Bereits heute liegt er bei 48 % und damit wesentlich höher als in allen anderen Städten. Die Schwelle von

ABB. 3 Versorgungsquoten inkl. in Bau und Planung befindlicher Plätze*



Quelle: Savills / * in den 30 größten Hochschulstädten

ABB. 4 Versorgungsquoten in Frankfurt nach Fertigstellung der Pipeline



Quelle: Savills

TAB. 1

Angebot und Nachfrage im Hochpreissegment in den 30 größten Hochschulstädten

	Nachfrage-volumen	Sättigung Bestand	Sättigung inkl. Pipeline		Nachfrage-volumen	Sättigung Bestand	Sättigung inkl. Pipeline		Nachfrage-volumen	Sättigung Bestand	Sättigung inkl. Pipeline
Aachen	4.100	0 %	7 %	Erlangen	1.200	27 %	39 %	Kiel	2.000	0 %	0 %
Berlin	18.000	6 %	26 %	Frankfurt	9.000	13 %	34 %	Köln	18.600	2 %	5 %
Bielefeld	1.400	0 %	0 %	Freiburg	2.700	8 %	21 %	Leipzig	700	0 %	0 %
Bochum	3.300	3 %	3 %	Gießen	1.600	1 %	1 %	Mainz	5.000	9 %	16 %
Bonn	3.200	11 %	27 %	Göttingen	1.300	0 %	0 %	München	22.300	15 %	21 %
Bremen	2.700	12 %	12 %	Hamburg	14.100	2 %	12 %	Münster	4.400	10 %	10 %
Darmstadt	5.000	9 %	16 %	Hannover	3.000	0 %	12 %	Regensburg	2.000	48 %	56 %
Dortmund	4.200	0 %	0 %	Heidelberg	3.600	19 %	30 %	Stuttgart	3.900	3 %	10 %
Dresden	800	0 %	32 %	Karlsruhe	3.100	8 %	14 %	Tübingen	2.200	1 %	1 %
Düsseldorf	6.300	0 %	0 %	Kassel	1.100	0 %	0 %	Würzburg	1.400	0 %	0 %

Quelle: Savills / Lesebeispiel: In Bonn geben 3.200 Studenten über 450 Euro Warmmiete aus. Dieses Nachfragelumen ist derzeit zu 11 % gedeckt. Inklusive Pipeline steigt die Sättigung auf 27 %.

30 % werden neben Regensburg und Frankfurt in den kommenden Jahren noch Erlangen (39 %), Dresden (32 %) und Heidelberg (30 %) erreichen bzw. überschreiten. Insgesamt werden die Versorgungsquoten im Hochpreissegment in 17 der 30 Städte in den kommenden Jahren ansteigen.

Studenten ziehen offenbar lieber in WG als mehr Miete zu zahlen

Der Anbieterwettbewerb um zahlungskräftige Studierende wird also deutlich zunehmen. Inwieweit es lokal gar zu einer Überbauung kommt, hängt ganz maßgeblich davon ab, wie hoch die Zahlungsbereitschaft der Studierenden für die angebotenen Apartments ausfällt. Fakt ist: Die tatsächlichen Mietausgaben der Studierenden inklusive aller Nebenkosten belaufen sich auf durchschnittlich 34 % ihrer monatlichen Einnahmen und sind damit etwas niedriger als bei nicht-studentischen Haushalten mit vergleichbaren Einkommen. Die sich daraus ergebende Frage, ob Studierende bereit sind, einen größeren Anteil ihrer monatlichen Einkünfte für das Wohnen auszugeben, ist wohl eher mit Nein als mit Ja zu beantworten. Darauf deutet jedenfalls die Tatsache hin, dass der Anteil der in Wohngemeinschaften lebenden Studierenden in den

vergangenen Jahren stetig gestiegen ist, wohingegen der Anteil der allein in einer Wohnung lebenden Studenten kontinuierlich zurückging (siehe Abb. 5). Offenbar entscheiden sich die Studierenden im Umfeld steigender Wohnkosten lieber für die Wohngemeinschaft als Wohnform, statt ihr Mietbudget zu erhöhen und sich (weiterhin) die Vorzüge einer eigenen Wohnung zu leisten.

Den Anbietern droht ein Verdrängungswettbewerb

Und noch etwas spricht dafür, dass zumindest in einigen Städten eine Überbauung im Hochpreissegment droht: Die bisher in Deutschland aktiven privaten Betreiber von Studentenwohnanlagen sind allesamt noch recht klein und verfügen zumeist nur über einige wenige hundert Plätze. Entsprechend groß dürfte der Wachstumsdruck sein, schließlich ist das Schaffen einer überregionalen Marke und Plattform ein ganz wesentliches Element vieler Konzepte. Hinzu kommen erhebliche Skalenvorteile, zum Beispiel bei den Anschaffungskosten des Mobiliars oder dem Betrieb der Wohnanlagen. Dieser Druck wird noch größer werden, denn weitere – vor allem ausländische – Akteure stehen kurz vor dem Eintritt in den hiesigen Markt. Damit steht dem studentischen

ABB. 5

Gewählte Wohnformen deutscher Studierender



Quelle: Deutsches Studentenwerk

Wohnungsmarkt in Deutschland ein Umbruch bevor, denn das Hochpreissegment ist für alle diese Akteure nicht groß genug. Wie dieser Umbruch aussehen könnte, damit setzen wir uns im nächsten und letzten Teil unserer Analysereihe auseinander.

Savills Deutschland

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



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



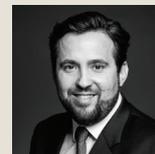
Andreas Wende
Investment
+49 (0) 40 309 977 110
awende@savills.de



Marcus Mornhart
Office Agency
+49 (0) 69 273 000 70
mmornhart@savills.de



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



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



Matthias Pink
Research
+49 (0) 30 726 165 134
mpink@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 27.000 Mitarbeitern. In Deutschland ist Savills Immobiliendienstleister mit rund 160 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 Juni 2015

Analyse

Studentisches Wohnen - Teil 4: Der Umbruch

Juni 2015

Bislang beschränken sich die privaten Betreiber von Studentenwohnanlagen zumeist auf das Premium-Segment. Dabei dürfte es nicht bleiben, denn im mittleren Preissegment verbirgt sich gewaltiges Wachstumspotenzial. Dasselbe gilt für nicht-studentische Zielgruppen und so könnte aus ‚Studentenwohnen‘ ‚Mikrowohnen‘ werden.

Von der Pionier- in die Reifephase

In unseren vorangegangenen Analysen haben wir herausgearbeitet, dass es wegen deutlich enger werdenden Wohnungsmärkten vor allem in den großen (Hochschul-)Städten an erschwinglichen Wohnungen für Studierende mangelt. Vor diesem Hintergrund haben private Investoren vor einigen Jahren begonnen, Studentenwohnanlagen zu bauen. Innerhalb der vergangenen fünf Jahre sind auf diese Weise allein in den 30 größten Hochschulstädten etwa 15.000 Wohnplätze entstanden, weitere 16.000 befinden sich in Bau oder Planung. Für die Studierenden ist das eine gute Nachricht: Erstmals seit den 1960er Jahren, als die Studentenwerke im größeren Umfang mit dem Bau von Wohnheimen begannen, entstehen in Deutschland wieder Wohnungen, die spezifisch auf die Bedürfnisse von Studierenden zugeschnitten sind. Da sich bislang fast alle privaten Entwickler und Investoren auf Studierende mit überdurchschnittlichem Einkommen als Zielgruppe konzentrieren, findet das Angebotswachstum bisher allerdings fast ausschließlich im Segment ab 450 Euro Monatsmiete statt. Zweifellos besteht angesichts einer Versorgungsquote von aktuell 7 % (derzeitiger Bestand) bzw. 15 % (inkl. laufender Projekte) auch im Hochpreissegment weiteres Wachstumspotenzial, in den von

den Anbietern besonders begehrten Städten wie beispielsweise Frankfurt ist eine Sättigung jedoch absehbar. Angesichts der Tatsache, dass laut letzter Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerks nur 5 % aller Studenten mehr als 450 Euro pro Monat für ihre Miete aufwenden, stellt sich für die Betreiber über kurz oder lang ohnehin die Frage, wie sich weiteres Wachstum realisieren lässt. Da zudem weitere Anbieter vor dem Markteintritt stehen, die ebenfalls auf das Premiumsegment abzielen, dürfte die Wettbewerbsintensität hier nochmals zunehmen und das Wachstumspotenzial für jeden einzelnen Anbieter zusätzlich begrenzen. Der noch junge Markt für studentisches Wohnen dürfte damit vor einem Umbruch stehen. Ein Umbruch, der das Ende des Pionierstadiums dieses Marktes und den Eintritt in die Reifephase markieren könnte. Noch ist die konkrete Gestalt dieses Umbruchs nicht erkennbar, zwei Entwicklungen lassen sich aber bereits recht deutlich ausmachen: Sie lassen sich bezeichnen als ‚Erschließung der Mitte‘ sowie ‚Aus Studentenwohnen wird Mikrowohnen‘ und sollen im Folgenden beleuchtet werden.

Erschließung der Mitte

In den 30 größten Hochschulstädten geben unseren Berechnungen zufolge etwa 150.000 Studenten mehr als 450 Euro Miete pro Monat aus. Knapp 130.000 Studenten

Studentenwohnen

Vier Analysen, ein Thema

- Die ersten drei Teile unserer Veröffentlichungsreihe zum studentischen Wohnen thematisierten die Verdrängung der Studenten vom freien Wohnungsmarkt, den daraus folgenden Bauboom von privaten Studentenapartments und die Frage, ob dem rasant wachsenden Angebot hinreichend Nachfrage gegenübersteht.
- Der vorliegende vierte Teil gibt einen Ausblick darauf, wie sich das noch junge Marktsegment des studentischen Wohnens in Deutschland in den kommenden Jahren entwickeln könnte.

zahlen zwischen 400 Euro und 450 Euro monatlich, weitere 200.000 Studenten geben zwischen 350 Euro und 400 Euro aus. Diese Betrachtung macht deutlich: Ein Anbieter, der neben dem oberen Preissegment auch die Nachfragegruppe mit einem etwas geringeren Budget bedienen kann, wird sein potenzielles Nachfragevolumen unter Umständen vervielfachen. Dass die Anbieter bislang dennoch fast ausnahmslos auf das obere Preissegment fokussieren, folgt sicherlich zum Teil betriebswirtschaftlichen Zwängen (bedingt durch z. B. hohe Grundstücks- und Baukosten), es dürfte sich aber auch um eine bewusste strategische Positionierung der Anbieter handeln. Denn gebaut wurden und werden überwiegend hochwertig möblierte Apartments zur Einzel- oder Doppelnutzung (ca. 70 % des

Bestands). Günstigere Wohnformen dagegen, etwa Zimmer in Wohn- oder Flurgemeinschaften, zählen bislang kaum zum Portfolio der privaten Betreiber. Dies wäre jedoch ein Weg, in das mittlere Mietpreissegment vorzustoßen und sich damit eine zusätzliche Nachfragegruppe zu erschließen. International Campus hat diesen Weg mit der Schaffung der Produktlinie „The Fizz Basic“ bereits eingeschlagen, unter der möblierte Apartments mit eigenem Bad, aber ohne integrierte Küche angeboten werden sollen. Es ist zu erwarten, dass mittelfristig auch andere Anbieter versuchen werden, sich im mittleren Preissegment zu positionieren.

Aus Studentenwohnen wird Mikrowohnen

Studenten sind bei Weitem nicht die einzigen, die als Nachfrager für kleine Wohnungen in Betracht kommen. So ist die Anzahl der Einpersonenhaushalte in Deutschland in den vergangenen zehn Jahren um etwa eine Million gestiegen, ihr Anteil an allen Haushalten hat im gleichen Zeitraum von etwa 37 % auf 41 % zugenommen - Tendenz weiter steigend. Auch diese Haushalte sind mit demselben Problem konfrontiert wie die Studenten: Es gibt zu wenige kleine Wohnungen und angesichts stark gestiegener Mieten ist es zumindest für die

Einkommensschwächeren unter ihnen schwieriger, erschwingliche Wohnungen zu finden. Aber auch unter jenen, die sich eine größere Wohnung leisten können, dürfte es ein nennenswertes Nachfragepotenzial für Klein- und Kleinstwohnungen geben. Hierzu zählen vor allem temporär Beschäftigte, beispielsweise Projektmitarbeiter, Gastdozenten oder Expatriates, sowie generell Wochenendpendler. Vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll, das Konzept des Studentenwohnens auf solche Nutzergruppen auszudehnen und an deren jeweilige Bedürfnisse anzupassen. Auch dies geschieht bereits. Ein Beispiel hierfür ist GBI, die neben ihrer Produktlinie ‚Smartments Student‘ noch zwei weitere Produktlinien – ‚Smartments Business‘ und ‚Smartments Living‘ – für andere Zielgruppen etabliert hat. Erweist sich dieser Weg als erfolgreich – und die Rahmenbedingungen sprechen klar dafür – dann könnte der Studentenwohnungsmarkt in einigen Jahren nur noch ein Teilssegment des Marktes für Mikrowohnungen sein. Dies wäre umso mehr der Fall, wenn die Ausdifferenzierung des Mikrowohnsegmentes nicht nur in Form verschiedener Objekte für eine jeweils spezifische Zielgruppe stattfände, sondern wenn Mikrowohnungen für mehrere Zielgruppen unter einem Dach

angeboten würden.

Der Markt kann schnell an Größe gewinnen - wenn er sich für neue Zielgruppen öffnet

Gelingt es den Akteuren, aus der bisherigen Nische des ‚Premium-Studentenwohnens‘ auszubrechen und sich mit innovativen Ansätzen weitere Zielgruppen zu erschließen, dann kann das Marktsegment Studenten-/Mikrowohnen schnell an Größe gewinnen und wird dadurch auch für institutionelle Investoren zunehmend interessant. Denn der nach wie vor geringe Bestand sowie die damit verbundene geringe Liquidität des Marktsegments dürften für viele Investoren Gründe sein, die sie trotz überzeugender Fundamentaldaten von Investitionen in diesem Sektor abhalten. Ein Blick nach Großbritannien, wo allein im 1. Quartal des laufenden Jahres mehr als 4 Mrd. Euro in Studentenwohnanlagen investiert wurden - mag die Perspektive trotz unterschiedlicher Voraussetzungen in beiden Ländern verdeutlichen.

Savills Deutschland

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



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



Andreas Wende
Investment
+49 (0) 40 309 977 110
awende@savills.de



Marcus Mornhart
Office Agency
+49 (0) 69 273 000 70
mmornhart@savills.de



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



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



Matthias Pink
Research
+49 (0) 30 726 165 134
mpink@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 27.000 Mitarbeitern. In Deutschland ist Savills Immobiliendienstleister mit rund 160 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 Juni 2015