

Intelligent Investment

# Modernes Wohnen: Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen

## VIEWPOINT

Modernes Wohnen etabliert sich aktuell in Deutschland vor dem Hintergrund sich ändernder Wohnbedürfnisse. Diese Konzepte unterliegen unterschiedlichen Ausprägungen, Zielgruppen und Mietmodellen.

CBRE RESEARCH  
SEPTEMBER 2023



## Vorwort

Studentisches Wohnen, Serviced Apartments, Co-Living, Micro Living, Service-Wohnen für Senioren und viele andere Begriffe beschreiben einen Trend, der bereits seit einigen Jahren unterschiedliche Nischen des Wohnungssegmentes bestimmt. Diese Nischen sind die angebotsseitige Reaktion auf sich ändernde Bedürfnisse der Nachfrage in einem zunehmend angespannten Wohnungsmarkt.

CBRE hat sich vorgenommen, die wild gewachsenen Begriffe einzufangen, zueinander in Bezug zu setzen und mit einer praxistauglichen Definition zu versehen. Herausgekommen ist die Assetklasse **Modernes Wohnen**, die Entwicklern, Betreibern und Investoren als Referenz dient, konkrete Objekte und Konzepte einzuordnen.

Im Folgenden werden die Treiber der Entwicklung identifiziert und die Zielgruppen der Konzepte betrachtet. Ein Interview mit Vertretern eines europaweit agierenden Fonds zum Modernen Wohnen der Catella gibt einen Einblick in die Interessenlage von Investoren, anschließend bietet GSK Stockmann einen Überblick zu den rechtlichen Rahmenbedingungen des Segmentes inklusive der Mietpreismodelle.

Schließlich wird für Berlin im Besonderen und die Top-7-Standorte im Allgemeinen eine Analyse der aktuell am Markt zu beobachtenden Angebote und Angebotspreise vorgestellt und eine Differenzierung nach den einzelnen Konzepten vorgenommen.

Wir wünschen Ihnen eine bereichernde Lektüre, viel Spaß beim Lesen und freuen uns auf anregende Gespräche und Diskussionen.



**Tim Schulte**

arbeitet seit 2010 für CBRE Valuation Advisory Services und ist als Senior Director und Teamleiter des Operational Real Estate Teams in Berlin tätig. Der Stadtplaner ist Mitglied der RICS und hat einen Abschluss als Immobilienökonom der IREBS.



**Jan Kiskemper**

ist seit 2019 bei CBRE und als Associate Director im Residential Investment Germany als Team Leader für das Thema Modern Living verantwortlich. Er hält einen Masterabschluss in Real Estate der IREBS und ist am Standort Berlin tätig.

## Wohnbedürfnisse in den deutschen Metropolen im Wandel

Die deutschen Metropolen und Schwarmstädte sind aktuell von sich stark ändernden Nachfragestrukturen gekennzeichnet. Die Pandemie hat diesen bereits länger andauernden Prozess noch einmal beschleunigt. In- und ausländische Studierende, Wochenpendler und Projektmitarbeitende drängen zusätzlich auf den angespannten Wohnungsmarkt. Schließlich fehlt es an einem adäquatem Wohnraumangebot für Senioren.

Ursprünglich wurde diese Nachfrage durch Sonderwohnformen und Nischenangebote bedient. Jedoch haben sich auf Grundlage der Nachfragespezifizierung die Konzepte ausdifferenziert. Neben dem klassischen Studentenwohnheim entwickelt sich zunehmend ein Angebot für andere Zielgruppen, mit größeren und/oder barrierefreien Apartments, mit hochwertigerer Ausstattung, einem umfangreicheren Serviceangebot oder zeitlich deutlich flexibleren Buchungsmöglichkeiten. Der Begriff Mikroapartments löst das Studentenwohnen als Oberbegriff ab und wird um Konzepte für Senioren mit einem spezifischen Angebot an Serviceleistungen ergänzt.

### Modernes Wohnen als neue Assetklasse

Um diesen Entwicklungen und Ausprägungen gerecht zu werden, führt CBRE die Begrifflichkeit des **Modernen Wohnens** ein. Im Ergebnis werden Studentenwohnen, Co-Living und Micro Living zusammengefasst. Wie nachfolgend aufgezeigt wird, sind sich diese Konzepte in strukturellen Merkmalen ähnlich und lassen sich auch in der Betrachtung des Preisniveaus für die Endkunden treffend von anderen Produkten unterscheiden.



# Treiber der Nachfrage nach Modernem Wohnen

## Nationale und internationale Studierende

Modernes Wohnen hat eine heterogene Nachfragestruktur, wobei der kurzfristige Bedarf an Wohnraum kennzeichnend ist. Studierende stellen die wichtigste Zielgruppe dar. Aufgrund der angespannten Wohnungsmärkte und der fehlenden öffentlichen Wohnheime gibt es an den Hochschulstandorten und in den Metropolen kaum noch Alternativen zum privaten Studentenwohnheim. Zudem schreitet die Internationalisierung der deutschen Hochschullandschaft seit Beginn des Bologna-Prozesses in den 2000er-Jahren voran und treibt die Nachfrage. Während insgesamt die Zahl der Studienanfänger aufgrund des demografischen Wandels gesunken ist, steigt die Zahl der internationalen Studienanfänger weiter an und lag zuletzt oberhalb des bisherigen Höchststandes zu Beginn des Wintersemesters 2018/19 bei fast einem Viertel aller Studienanfänger. Unterstützend wirken dabei die hohe Qualität der deutschen Hochschulen, eine zunehmende Anzahl englischsprachiger Studienangebote und die im internationalen Vergleich geringen Kosten des Studiums.

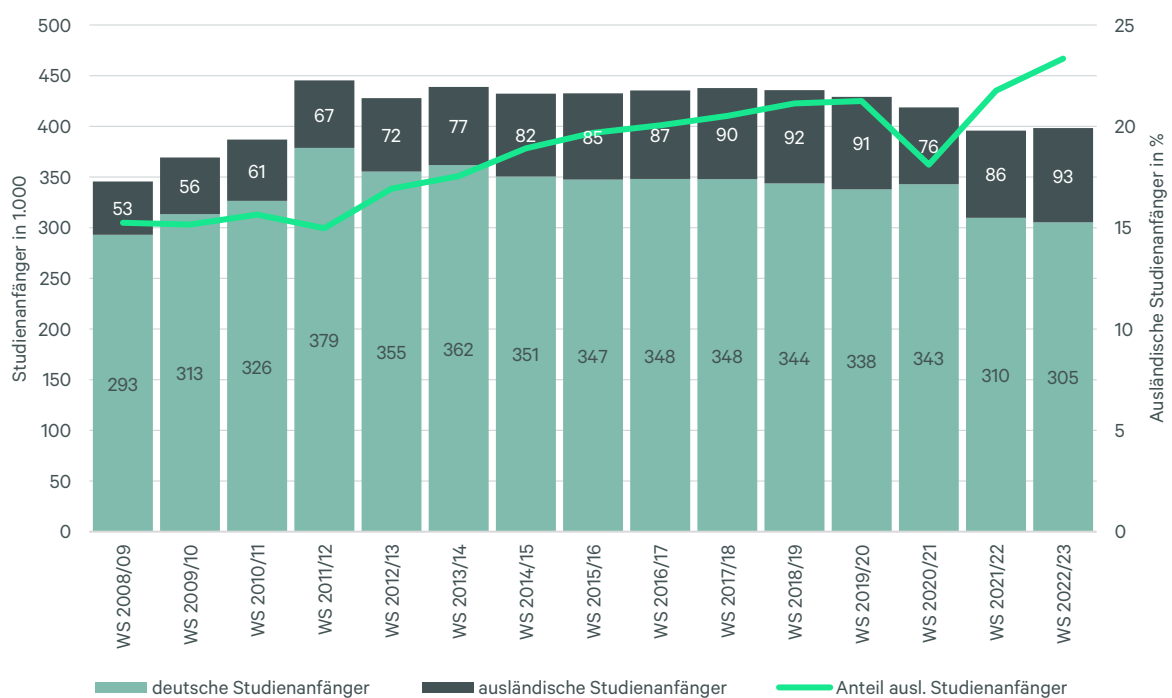
Studienanfänger in Deutschland Wintersemester 2022/23

398.244

Zuwachs ausländischer Studienanfänger seit 2008/09

+76 %

ABBILDUNG 1: Studienanfänger in Deutschland (jeweils zu Beginn des Wintersemesters)



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2023.

### Internationale Arbeitnehmer, Young Professionals, Pendler

Neben den Studierenden stellen Berufstätige eine große Zielgruppe für Modernes Wohnen dar. Die Zielgruppen reichen dabei von den Young Professionals (Arbeitnehmer unter 35 Jahren) über Pendler bis hin zu internationalen Arbeitnehmenden, sogenannte Expatriates (Expats). Diese kommen u.a. im Rahmen einer (temporären) Tätigkeit aus dem Ausland nach Deutschland und benötigen entsprechend kurzfristig adäquaten Wohnraum, gerne in Kombination mit Serviceleistungen. Gegenüber 2021 ist die Zahl der ausländischen Akademiker um mehr als 100.000 Personen gestiegen. Daneben sind während der Pandemie viele Arbeitnehmende in die Peripherie gezogen. Diese kommen nur noch zeitweise in die Städte und benötigen dafür vermehrt temporäre Wohnangebote. Das gilt auch für Projektmitarbeitende, deren Lebensmittelpunkt nicht am aktuellen Arbeitsort liegt. Die Zahl der Einpendler in die Top-7-Städte ist im Zeitraum 2017-2022 um 14 % angewachsen. Allen gemeinsam ist die zunächst vorübergehende Tätigkeit am Arbeitsort, bei der die Wohnungssuche nicht zu viel Zeit in Anspruch nehmen und eine idealerweise voll eingerichtete Wohnung in Stadtzentrum zur Verfügung stehen soll. In der Regel mieten die Arbeitnehmende die Wohnungen direkt an, aber es ist auch üblich, dass Unternehmen Wohnungskontingente für ihre Mitarbeitenden anmieten\*.

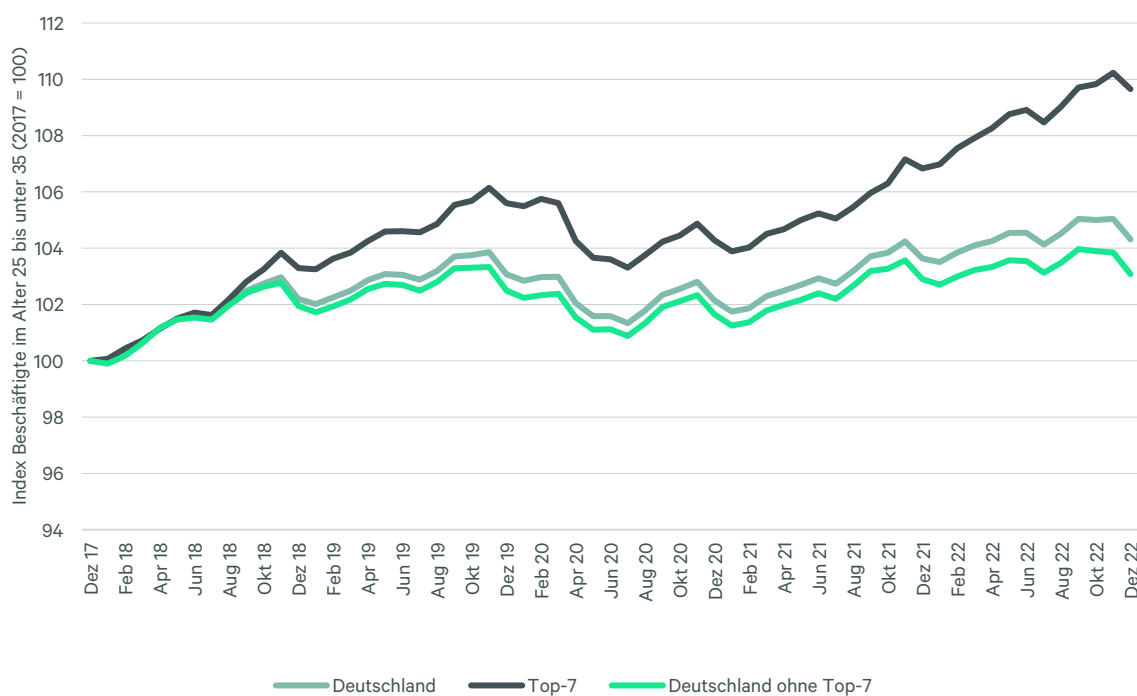
Ausländische Beschäftigte mit akademischem Abschluss 2022 in Deutschland

855.000

Anzahl der Einpendler zum Arbeitsort Top-7 2017-2022

+14 %

**ABBILDUNG 2: Index der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Alter 25 bis unter 35 Jahre 2017-2022**



Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Statistisches Bundesamt, 2023.

\*Corporate Real Estate - Wohnraumangebote für Mitarbeiter, CBRE Research 2022.

### Senioren

Service-Wohnen für Senioren ist ein dem Modernen Wohnen nahestehendes Konzept und stellt ein Angebot jenseits der Pflege in Verbindung von barrierefreiem Wohnen mit einem gewissem Komfort dar. Die Nachfrage danach wird durch den demografischen Wandel an Bedeutung gewinnen – insbesondere wenn man bedenkt, dass die Zahl der über 70-Jährigen in Deutschland bis 2040 um 36 % auf 18,5 Mio. Personen steigen wird. Die Prämisse bei der Pflege 'ambulant vor stationär' unterstützt die Entwicklung altersgerechter Wohnformen. Mit dem Service-Wohnen für Senioren kann sich ein Konzept etablieren, das selbstständiges Wohnen zusammen mit einer individuell gewünschten Intensität an Unterstützung im Alter bietet.

Anteil Haushalte 65+ in Deutschland mit vollständig barrierefreier Wohnung

6 %

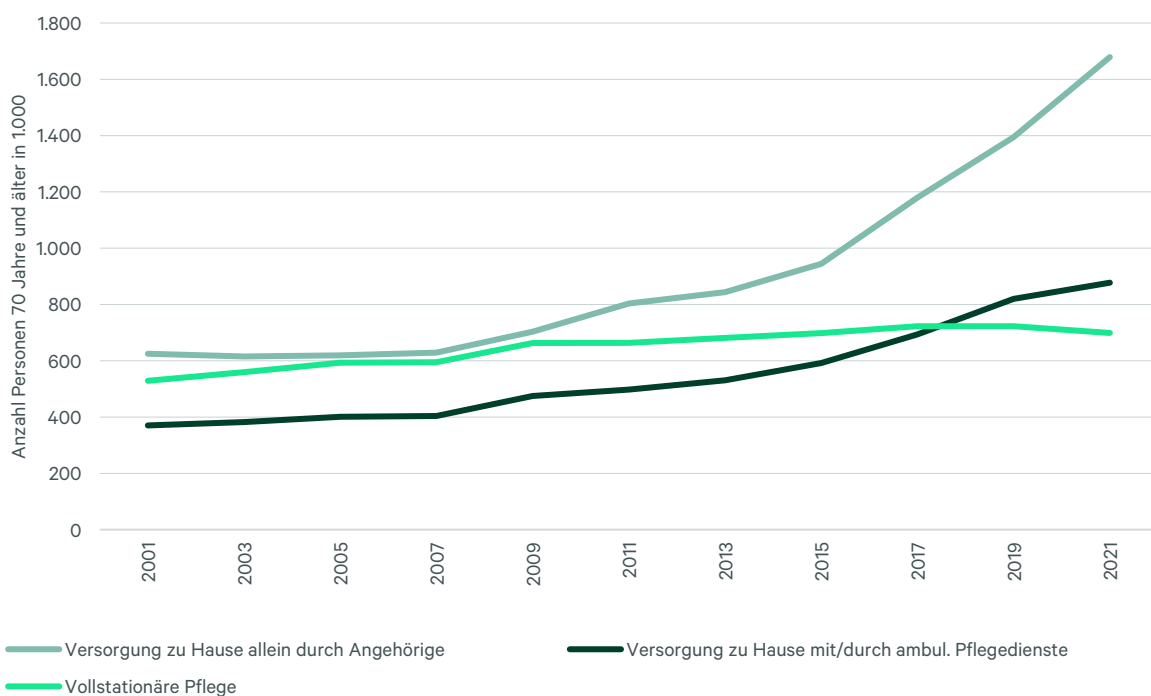
Anstieg Personen 70+, die zu Hause versorgt werden 2011-2021

+96 %

### Touristen

In Ergänzung zu Studierenden und beruflichen Pendlern tragen touristische Aufenthalte zur Nachfrage bei. Die Zahl der Übernachtungen hat das Niveau vor der Pandemie nahezu wieder erreicht. Das Angebot des Modernen Wohnens ist insbesondere bei längerfristiger Anwesenheit zusammen mit einem geringeren oder flexiblen Bedarf an Services attraktiv. Der Übergang zum Hotelsektor ist hier fließend.

**ABBILDUNG 3: Versorgung von Pflegebedürftigen im Alter von 70 Jahren und älter in Deutschland**



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2023.

### Investmentmarkt

Der Investmentmarkt für Modernes Wohnen erfährt seit 2016 ein steigendes Investoreninteresse. Lag der Fokus der meisten (deutschen) Investoren zunächst rein auf dem Segment des Studentenwohnens, hat sich deren Anlagestrategie in den letzten Jahren erweitert. Neben privat betriebenen Studentenwohnheimen werden explizit auch die anderen Konzepte des Modernen Wohnens vermehrt nachgefragt. Das Transaktionsvolumen war in der Vergangenheit sehr stark angebotsgetrieben, d.h. bei gleichbleibender Nachfrage wurden Investitionen lediglich durch das fehlende Neuangebot limitiert. Im Pandemiejahr 2020 ging das Volumen zwar deutlich zurück, aber die Befürchtung, dass die Attraktivität der Assetklasse Modernes Wohnen nach den Pandemie Jahren weniger Nachfrage seitens der Nutzer erfährt, ist nicht eingetreten. Die stabilen Fundamentaldaten spiegeln sich auch an der deutlichen Erholung des Volumens in den Jahren 2021 und 2022 mit Volumina oberhalb des zehnjährigen Durchschnittes wider. Aktuell ist im Zuge der Zinswende und der damit einhergehend gestiegenen Finanzierungszinsen auch im Modernen Wohnen das Transaktionsvolumen deutlich gesunken, wenngleich der relative Anteil am Gesamtvolumen zuletzt wieder gestiegen ist. Nach wie vor ist das Interesse an Investmentchancen in den Top-7 sowie in klassischen Universitätsstädten ungebrochen hoch.

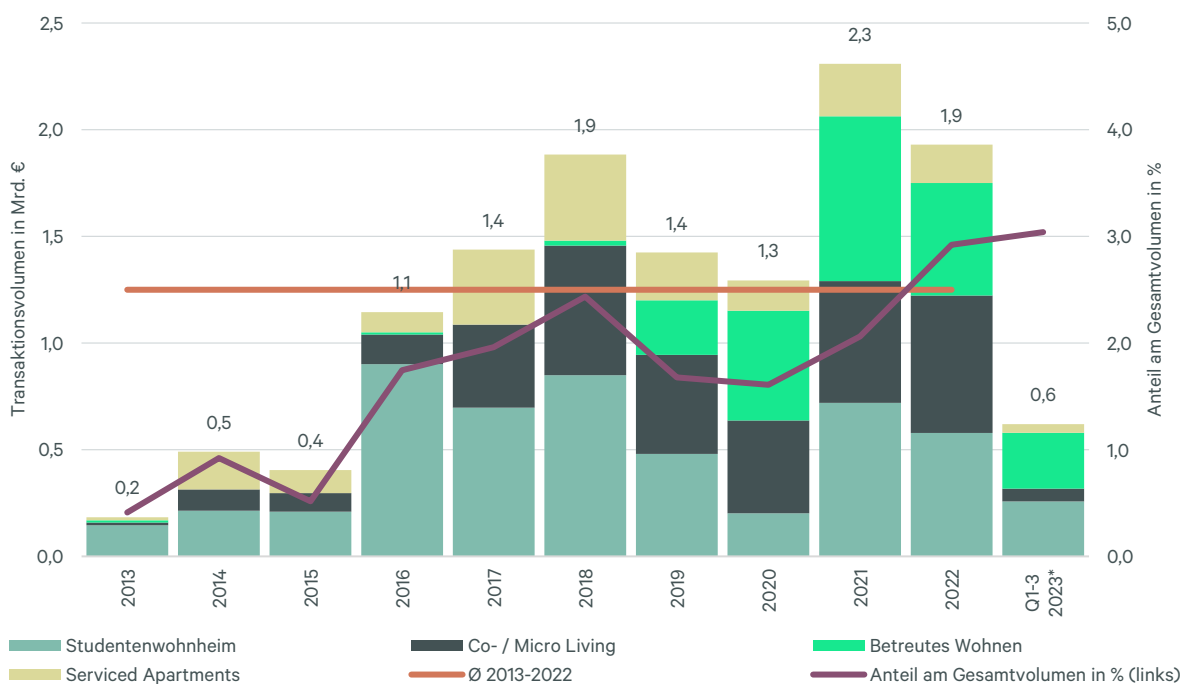
Transaktionsvolumen Modernes Wohnen 2016-Q3 2023 in Mrd. €

12

Anteil der Spezialfonds an den Käufern von Modernem Wohnen 2016-Q3 2023

40 %

ABBILDUNG 4: Transaktionsvolumen Modernes Wohnen



Quelle: CBRE Research, 2023.  
\*Stand 26.09.2023

Maßgeblicher Treiber für das hohe Interesse an der Assetklasse Modernes Wohnen ist zum einen die fehlende Mietregulierung für möbliertes Wohnen in Deutschland, die hohe und inflationsgesicherte Cashflows ermöglicht. Zum anderen eignen sich Teilssegmente des Modernen Wohnens als Beimischung und Renditetreiber vor allem für Spezialfonds mit dem Fokus auf Wohnen. Zunehmend werden aber auch reine Themenfonds für Teilssegmente des Modernen Wohnens aufgelegt.

Der Appetit von in- wie ausländischen Investoren ist trotz der aktuell zinsgetriebenen verhaltenen Stimmung am Markt ungebrochen. Dabei drängen insbesondere Investoren aus Nordamerika, Großbritannien und Asien, wo sich Modernes Wohnen bereits als Assetklasse etabliert hat, auf den deutschen Markt. Diese Investoren sehen die aktuelle Reifung des Marktes als Chance, sich frühzeitig Marktanteile zu sichern, legen den Fokus jedoch stärker auf Portfolios oder Plattformen. Bis dato stellen deutsche Investoren auch aufgrund ihres Heimvorteils mehr als 60 % der Käufer. Neben direkten Investments konnten zuletzt auch Beteiligungen und Übernahmen internationaler Akteure an Betreibergesellschaften beobachtet werden.

Gebremst werden mögliche Investments vom derzeitigen Prozess der Preiskalibrierung, aber auch durch das fehlende Angebot. Die Neubautätigkeit hat angesichts der gestiegenen Baukosten und des hohen Zinsniveaus erheblich nachgelassen. Das Angebot wird sich in näherer Zukunft nicht maßgeblich erhöhen, sodass das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage bestehen bleibt. Obwohl sich die Aktivität verlangsamt hat, waren im vergangenen Jahr nur etwa ein Drittel der gehandelten Objekte Bestandobjekte. Der Großteil der Assets wurde – auch vor dem Hintergrund der ESG-Thematik – im Zuge von Forward Deals gehandelt.

Entsprechend der aktuellen Lage an den Finanzmärkten hat sich auch die Rendite für einzelne Teilssegmente nach oben verschoben. So lag die mittlere Spitzenrendite für Studentisches Wohnen der deutschen Top-7-Märkte im dritten Quartal 2023 bei 4,39 %, etwa 80 Basispunkte über dem Niveau von Q3 2022.

**ABBILDUNG 5: Spitzenrenditen Modernes Wohnen 2020-Q3 2023**



Quelle: CBRE Research, 2023.  
\*Stand 26.09.2023



**TABELLE 1: Modernes Wohnen in den Ankaufprofilen von 15 Investoren und Investmentmanagern**

<b>GRÖßE / VOLUMEN</b>	<p>Die Zielgröße der anzukaufenden Objekte wird in 8 der 15 analysierten Ankaufprofilen als Kriterium benannt:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Minimum (z.B. ab 10 Mio. € pro Objekt)</li> <li>– Spannweite (5.000 bis 15.000 m² BGF oder 200 bis 350 Wohneinheiten).</li> </ul> <p>Es werden keine Einschränkungen benannt, die dem Format der Konzepte grundsätzlich nicht entsprechen würden. Aus Sicht der Investoren sind es somit besonders unübliche Größen oder Volumen, die zur Entscheidung gegen ein Investment führen können.</p>
<b>ZIELGRUPPEN / FORMATE / KONZEPTE</b>	<p>Die Mehrheit der Investoren haben ein breiteres Investitionsprofil als die hier in den Blick genommenen Subtypen, falls ein konkreter Fokus benannt wird, dann ist es häufig dieser auf Studierenden.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Studierende (13 aus 15 Profilen)</li> <li>– Mikroapartments und Young Professionals (10/15)</li> <li>– Serviced Apartments (5/15)</li> <li>– Senioren (5/15)</li> </ul> <p>Ein Ausschluss bestimmter Konzepte erfolgt vonseiten der Investoren nicht. Einzelne Akteure präzisieren ihr Investitionsprofil jedoch durch den Ausschluss von Betreiberimmobilien.</p>
<b>RISIKO UND KENNZAHLEN</b>	<p>In <b>5 aus 15</b> Profilen werden Angaben zur Anlagestrategie bzw. zu den Renditeerwartungen gemacht. In diesen steht mehrheitlich Core und Core plus im Fokus, in einem Fall auch Value-Add. Zur Bruttoankaufsrendite wurde bei zwei Investoren eine Spanne von mehr als 4 % bzw. 4-6 % als marktübliche Erwartung angegeben. Diese Spannen ändern sich aktuell aufgrund des sich verändernden Marktumfeldes mit steigenden Zinsen nach oben.</p> <p>Relevanter ist bei den meisten Investoren die Wertschätzung nach Durchführung der Due Diligence (Technische DD, Umwelt-/ESG-DD) sowie der internen Gremiendiskussion.</p>
<b>MAKROLAGE</b>	<p>Etwa die <b> Hälfte </b> der untersuchten Profile benennt „wachsende/etablierte Städte“ als Standortpräferenz, ohne diese genauer zu definieren. <b> 4 von 15 </b> Investoren benennen eine konkrete Liste aus Universitätsstädten und vereinzelt werden auch A- und B- oder C-Städte genannt.</p> <p>Bei den Investoren ist davon auszugehen, dass ähnliche Vorstellungen für die Attraktivität von spezifischen Städten für die entsprechenden Konzepte existieren, zentrales Auswahlkriterium ist aber letztendlich die langfristige zu erwartende lokale Nachfrage.</p>
<b>MIKROLAGE</b>	<p>In <b> 5 von 15 </b> Profilen wird als Hauptkriterium die Nähe zu Universität und/oder Innenstadt benannt., Weitere 5 Investoren sehen Infrastruktur und ÖPNV-Anbindung und deren Überschneidung als entscheidungsrelevant an.</p>
<b>ESG</b>	<p>Die Relevanz des Themenbereiches ESG wird bei 6 von 15 Investoren explizit im Kontext von Ankauf und Investitionen benannt. Bei den anderen Investoren ist ESG im Rahmen der allgemeinen Investitionsstrategie relevant und z.T. als separates Thema auf der Homepage aufgeführt.</p> <p>Konkrete Aspekte sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Energieeffizienz (4/15)</li> <li>– Nachhaltigkeit (3/15)</li> <li>– Vorhandensein ESG-Dokumentation (3/15)</li> <li>– KfW-Standard (1/15)</li> <li>– Formulierung „ESG hat Vorrang bei Investitionen“ (2/15)</li> </ul>
<b>WEITERE KRITERIEN</b>	<p>Vereinzelt werden bestimmte Transaktionsstrukturen wie Share oder Asset Deal ein- oder ausgeschlossen, ebenso wie Erbbaurecht oder Teileigentum. Der gewünschte Vermietungsstand wird in einem Profil mit <math>\geq 90\%</math> angegeben</p>

Quelle: CBRE Research, 2023.

## Modernes Wohnen aus Investorensicht

Catella ist mit dem Publikumsfonds Modernes Wohnen mit einem Volumen von ca. 500 Mio. € einer der größten seiner Art in Europa.

### Sie sind seit Jahren im Modernen Wohnen aktiv. Warum ist diese Assetklasse für Sie interessant?

Wohnen unterliegt einem kontinuierlichen Wandel, insbesondere weil die Ansprüche der Menschen an ihren Wohnraum sich momentan stark verändern. Es besteht heute die Notwendigkeit, den Lebensort häufiger als früher zu wechseln, temporär oder dauerhaft. Möblierte und zeitlich befristete Wohnangebote reagieren somit auf ein steigendes Interesse der Nutzer. Für Investoren ist das Produkt zudem durch die erzielbaren Renditen attraktiv. Die Assetklasse etabliert sich gerade und bietet einen Renditebonus gegenüber dem klassischen Wohnen. Neben dem möblierten Wohnraum werden in unterschiedlichem Umfang auch Services für die Nutzer geboten – eine wirtschaftlich nicht zu unterschätzende Ertragskomponente. Ein weiteres Plus ist die Möglichkeit der Entwicklung von Angeboten auf urbanen innenstadtnahen Grundstücken, die sich aus baurechtlicher Sicht nicht für die Schaffung von klassischem Wohnen eignen. Hier kann das Moderne Wohnen dazu beitragen, trotz Konkurrenz zu gewerblichen Nutzungen innenstadtnah Wohnraum zu schaffen.

### Viele Entscheidungen zum Standort und zum Konzept werden bereits in der Phase der Baurechtschaffung getroffen. Welche KPIs sind für Sie besonders wichtig?

Standort und Lage sind wie bei allen Assetklassen zentral. Für das Moderne Wohnen ist der ÖPNV-Anschluss wichtiger als im klassischen Wohnen oder vielen Büros, da die Zielgruppe jünger und internationaler ist, Wert auf Nachhaltigkeit legt und insbesondere im urbanen Raum weniger Auto fährt. Doch auch für Seniorenwohnen spielt der ÖPNV oft eine größere Rolle als der Individualverkehr. Daneben ist insbesondere die Qualität der Baugenehmigung essenziell, da diese die Umsetzbarkeit der konkreten Ausgestaltung eines Konzepts bei der Dauer des Aufenthalts, den potenziellen Zielgruppen und des Angebots von Services maßgeblich beeinflusst. Für globale Akteure ist hier immer wieder überraschend, wie abhängig die finale Realisierung eines Projekts von den kommunalen Planungsbehörden und dort den konkreten Ansprechpartnern ist. Für uns ist die vorliegende Baugenehmigung somit ein wichtiger Baustein zur Risikobewertung.



**Michael Keune**  
ist seit Gründung im August 2017  
Managing Director der Catella  
Residential Investment Management  
GmbH. Er verantwortet die Bereiche  
Investment, Fund Management und  
Asset Management für alle  
Wohnfonds.



**Dr. Lars Vandrei**  
verantwortet den Research der  
Catella Residential Investment  
GmbH.

## **Wie wirken sich die Aspekte denn konkret in Bezug auf Risiko und Rendite aus?**

### **Eignet sich Modernes Wohnen als Inflation Hedge?**

Inflation Hedge ist ein wichtiger Aspekt und lässt sich mit den derzeit steigenden Mieten und der hohen Fluktuation im Modernen Wohnen bei der direkten Vermietung 1:1 realisieren. Bei Betreibermodellen funktioniert der Inflation Hedge über die Indexierung des Pachtvertrags, wenn auch nicht zu 100 %.

Je wohnlastiger ein Konzept ist, desto geringer ist der Renditeaufschlag. Stärker auf Service fokussierte Konzepte bieten höhere Renditen, aber auch ein höheres Risiko. Wir prüfen an dieser Stelle immer Leerstands- und Ausfallrisiko. Zudem ist die Etablierung des Formates am Markt wichtig. Bei der Finanzierung ist es z. B. relevant, ob das geplante Objekt einem der Bank bekannten Konzept zugeordnet werden kann oder das Geschäftsmodell komplett neu erläutert werden muss. Dies schlägt sich im Zins für die Finanzierung deutlich nieder. Unsere Investoren wiederum erwarten, dass sich das höhere Risiko auch in ihrer Ausschüttung widerspiegelt. Der Renditeaufschlag zum klassischen Wohnen variiert im Modernen Wohnen bei wohnnahen Konzepten zwischen 50 bis zu 150 Basispunkten bei servicelastigen (Hotel-)Konzepten.

### **Lassen Sie uns das Thema ESG mit einordnen –**

#### **wie wirken sich die steigenden Anforderungen Ihrer Meinung nach aus?**

Es ist richtig, dass die Anforderungen und damit die Preise der Realisierung eines Projekts steigen. Dennoch sind wir grundsätzlich der Ansicht: KfW40 ist machbar. Die aktuelle Herausforderung in den Kalkulationen sind vielmehr die zu hohen Grundstückspreise der jüngeren Vergangenheit, die von vielen Verkäufern noch vollständig einkalkuliert werden. ESG hat demgegenüber einen konkreten Mehrwert, gerade auch, um die hohen Nebenkosten im Modernen Wohnen renditewirksam zu senken. Außerdem wünschen sich Kapitalgeber zukunftssichere Anlagen, sodass wir generell nur noch in Artikel 8- und Artikel 9-Produkte investieren. Darüber hinaus achten wir auf soziale Heterogenität und bezahlbare Mieten in den Objekten, was im Übrigen insbesondere von deutschen institutionellen Investoren gefordert wird. Zwar wirken die Mietpreise im Modernen Wohnen im Vergleich zu klassischem Wohnen erst einmal höher – oft auch dann noch, wenn man die Gemeinschaftsflächen und Services mit einbezieht. Dennoch schaffen viele Konzepte des Modernen Wohnens zusätzlichen Wohnraum, der baurechtlich meist nicht vorgesehen war. Durch den flexiblen und unbürokratischen Zugang schafft Modernes Wohnen (neben anderen Funktionen) eine zusätzliche Fluktuationsreserve, die die Zuordnung von Mietern und Wohnungen auf den Märkten verbessert und sie somit entlasten kann.

### **Was sind aus Ihrer Sicht die zukünftigen Treiber in der Entwicklung der Nachfrage nach Modernem Wohnen?**

Es handelt sich in verschiedener Hinsicht um ein zukunftsorientiertes Produkt. Vor dem Hintergrund der Wohnungsknappheit in den deutschen Metropolen bieten die Teilsegmente des Modernen Wohnens ein Angebot für Zielgruppen, die vom klassischen Wohnen nicht oder nur teilweise bedient werden. Einer der wichtigsten Treiber sind internationale Studierende, die auch im Zuge des Brexit Deutschland verstärkt als Studienort entdeckt haben. Des Weiteren sind Berufsstarter, aber auch Projektmitarbeiter von Unternehmen eine wachsende Zielgruppe. Schließlich sehen wir angesichts des demografischen Wandels zunehmend ältere Menschen als Nutzer des Modernen Wohnens, die neben innenstadtnahem Wohnen z.T. auch Services in Anspruch nehmen wollen und zeitgleich auf Wohnungsgröße verzichten.

Insgesamt wird die Änderung des urbanen Lebensstils weg vom klassischen Wohnen hin zu mehr Shared Economy, einer zunehmenden Zahl von Singlehaushalten und zeitlicher Flexibilität aus unserer Sicht die Nachfrage nach Modernem Wohnen weiter steigen lassen.

## Angebotskonzepte

Modernes Wohnen ist auf der einen Seite vom klassischen freien Wohnungsmarkt durch das Vorhandensein von Gemeinschaftsflächen und Services (Amenities) abgegrenzt. Auf der anderen Seite ist das Angebot von Hotels dadurch vom Modernen Wohnen zu differenzieren, dass ein Aufenthalt von nur einer Nacht möglich ist. Diese kurze Aufenthaltsdauer ist nicht dem Begriff des Modernen Wohnens zuzuordnen. Die Konzepte werden in der Regel durch einen Betreiber realisiert, aber auch Direktvermietungen, insbesondere beim Studentischen Wohnen, sind üblich. Die unterschiedlichen Angebote lassen sich hinsichtlich der Merkmale Wohndauer, Umfang der Gemeinschaftsflächen und Services sowie der Zielgruppen voneinander abgrenzen.

### Studentisches Wohnen und Micro Living

Unter **studentischem Wohnen** ist Wohnraum zu verstehen, der exklusiv für Studierende angeboten wird. Diese Betrachtung umfasst somit keine WG-Zimmer oder generell kleinere Wohnungen auf dem freien Wohnungsmarkt, da diese grundsätzlich allen Mietern zur Verfügung stehen. Das Investorenprodukt studentisches Wohnen ist auf dem britischen Markt bereits deutlich länger etabliert, sodass Name und Definition zusammen mit der Nachfrage nach dem Produkt auf dem deutschen Markt den Ursprung in der englischsprachigen Bezeichnung finden. **Purpose built student accommodation** (PBSA) als Assetklasse in Großbritannien definiert das Produkt auch in Deutschland speziell für den Zweck des studentischen Wohnens gebaute Unterkünfte. Der Begriff **Micro Living** etablierte sich als Synonym zur wachsenden Assetklasse des studentischen Wohnens, da das Produkt zunehmend nicht ausschließlich für Studierende, sondern auch für Berufstätige angeboten wurde.

### Co-Living, Temporäres Wohnen und Serviced Apartments

Parallel zur regionalen Ausbreitung erfolgte eine Weiterentwicklung zu einem Angebot für eine breitere bzw. andere Zielgruppe. Für dieses Produkt hat sich in Großbritannien und auf dem europäischen Investmentmarkt der Begriff **Co-Living** etabliert, der durch das charakteristische Angebot von Gemeinschaftsflächen und speziellen Events sowie einen in der Vergangenheit noch höheren Anteil an Zimmern in WGs geprägt wurde.

Das Konzept in der Ausrichtung auf Young Professionals richtet sich auch an Wochenpendler und zeitlich befristet an einem Arbeitsort tätigen Mitarbeiter. Es beinhaltet unkompliziert buchbares möbliertes Apartment zu einem All-In-Preis, ohne großen Fokus auf Gemeinschaftsflächen und Event-Angebote. In diesem Zusammenhang kommt der Begriff **temporäres Wohnen** zunehmend in der Vermarktung zur Anwendung. Eine Ergänzung um speziell auf kürzere Aufenthalte zugeschnittene Services für die Zielgruppe der geschäftlich und touristisch Reisenden wird als **Serviced Apartments** vermarktet.

### Service-Wohnen für Senioren

Das **Service-Wohnen für Senioren** ist durch den spezifischen Zuschnitt auf die Zielgruppe der Senioren zu definieren. Im Unterschied zu den anderen vier Formaten wird hier im Marketing überwiegend mit der Bezeichnung als Wohnung gearbeitet, es werden also Ein- oder Mehrzimmer-Wohnungen mit Service vermietet. Das Format, das zum Teil auch als **Betreutes Wohnen** bezeichnet wird, erfährt wachsendes Interesse von Projektentwicklern und Investoren, die auf die Assetklasse des Modernen Wohnens spezialisiert sind.



## Service-Wohnen für Senioren

Die demografischen Veränderungen in unserer Gesellschaft führen zu einem kontinuierlichen Anstieg des Bedarfs an Wohnraum für Senioren. Die Ausdifferenzierung der Konzepte mit Services am Markt werden von der Zielgruppe zunehmend als ein vom Pflegeheim zu unterscheidendes Angebot wahrgenommen und als solches stärker nachgefragt. Dabei spielen sowohl die generelle Knappheit barrierefreien Wohnraums (gemäß DIN 18040-2) als auch die Sicherheit für das Alter, garantiert durch die individuell und in der Intensität anpassbaren Unterstützungsleistungen, eine Rolle.

Service-Wohnen für Senioren stellt ein barrierefreies Wohnangebot mit Services speziell für die älteren Kohorten als Zielgruppe dar. Regelmäßig wird mindestens ein Concierge-Service in Teilzeit oder ein im Nebengebäude ansässiger ambulanter Dienst zur Beratung und als vermittelnder Kontakt für zusätzliche Dienstleistungen angeboten. Am anderen Ende der Spanne sind demgegenüber beispielhaft Premium-Residenzen für Senioren zu benennen, deren vielseitiges Angebot an Gemeinschaftsflächen unter anderem auch einen Wellness-Bereich mit Pool und Sauna sowie ein exklusives Restaurant umfasst. Ähnlich einem Hotel ist zudem rund um die Uhr Personal vor Ort.

Der Begriff des Betreuten Wohnens bezeichnet Angebote des Service-Wohnens für Senioren mit geringem Service-Umfang (Basisservice) und/oder stärker pflegeorientierte Angebote. Insbesondere Apartments für Senioren in oder zugehörig zu einem Pflegeheim werden als Betreutes Wohnen vermarktet. Beim Service-Wohnen wird demgegenüber der Aspekt der Selbstständigkeit betont, eine Unterstützung in Form von Pflege ist eine optionale Sicherheit, die für die Zielgruppe eher von zukünftiger Relevanz ist.

Der Mietpreis wird zum Teil als All-In-Preis angegeben, häufiger jedoch in seiner Zusammensetzung aus Kaltmiete, Neben- und Betriebskosten sowie einer Servicepauschale kommuniziert. Die hohe Bandbreite der Qualität der Angebote (ähnlich Hotel-Klassifizierungen auf einer Skala bis 5 Sterne) sowie der unterschiedliche Umfang der in der Servicepauschale enthaltenen Leistungen (insbesondere Mahlzeiten) ist bei einem direkten Vergleich von Angebotspreisen zu beachten.

<b>STANDORTE / LAGEN</b>	hohe Bandbreite (sowohl urbane als auch periphere Lagen)
<b>WOHNUNGSGRÖßEN</b>	üblicherweise 30-70 m <sup>2</sup> , Premium-Angebote auch mit größeren Wohnungen
<b>MIETMODELL</b>	Warmmiete zuzüglich obligatorische Servicepauschale
<b>FLÄCHEN / SERVICES</b>	abhängig von Qualitätsstufe Concierge, Gemeinschaftsraum, Beratungsangebot bis zu Wellnessbereich mit Pool, Restaurant
<b>BETREIBER / KONZEPTE</b>	freigemeinnützige Anbieter <ul style="list-style-type: none"> <li>- AWO, DRK</li> </ul> kirchliche Anbieter <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diakonie, Johanniter</li> </ul> private Pflegeheimbetreiber <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alloheim, Victor's Group, Korian</li> </ul> Premium-Anbieter <ul style="list-style-type: none"> <li>- Augustinum, Rosenhof, Tertianum</li> </ul>

Quelle: CBRE Research, 2023.

## Private Studentenwohnheime

Das Angebot von Wohnheimen, die von der öffentlichen Hand oder den hochschuleigenen Studierendenwerken betrieben werden, ist stark begrenzt und häufig gibt es lange Wartelisten. Daher hat sich in den letzten zehn Jahren ein Markt für private Konzepte etabliert. Die Nachfrage wird zum einen durch die steigende Zahl nationaler und insbesondere internationaler Studierender getrieben. Letztere sind es von ihren Heimatländern gewohnt, in privaten Studentenwohnheimen zu wohnen und kalkulieren diese Kosten in ihren Aufenthalt mit ein. Darüber hinaus bieten die angespannten Wohnungsmärkte der deutschen Metropolen nur noch wenig Möglichkeiten, studentische Wohngemeinschaften zu bilden. In jüngster Zeit drängen zahlreiche internationale Anbieter in den Markt, die ihre Erfahrungen in reiferen Märkten auf Deutschland übertragen wollen.

In Wohnheimen wird Wohnraum ausschließlich für Studierende bereitgestellt. Im Neubausegment sind eigenständige Apartments (Studios) der Standard. Die Studios ermöglichen Privatsphäre und eine Umgebung, in der sich Studierende auf das Studium konzentrieren können. Überwiegend werden Apartments inklusive Bad und Küche angeboten. In einigen Konzepten werden aber auch bewusst gemeinschaftliche nutzbare Küchen zur Verfügung gestellt.

Wohnheime sind ein wohnwirtschaftliches Konzept. Mietverträge werden mindestens für ein Semester geschlossen. Die Miete ist zumeist eine All-In-Miete. Die Ausstattung der einzelnen Wohnheime kann sich stark unterscheiden (u.a. eigenes Bad/Küche, Gemeinschaftsräume oder Sportplätze). Es werden Einzelapartments oder Zimmer innerhalb einer Wohngemeinschaft angeboten. Die Kombination aus Privatsphäre und Gemeinschaftlichkeit soll es Studierenden ermöglichen, sich schnell zu integrieren.

Privatwirtschaftliche Angebote werden preislich oberhalb der Apartments in öffentlichen Wohnheimen der Studierendenwerke angeboten. Sie sind in den seltensten Fällen öffentlich gefördert und werden zudem meist als Neubau oder Umnutzungen bestehender Gebäude realisiert und mit einer tendenziell höherwertigen Ausstattung angeboten. Die Betreiber standardisieren die Angebote und ermöglichen die digitale Anmietung, vor allem um internationalen Studierenden einen Abschluss aus der Ferne ohne die Notwendigkeit der Besichtigung zu ermöglichen.

<b>STANDORTE / LAGEN</b>	Universitätsstädte (Nähe/Anbindung an Hochschule und/oder Stadtzentrum)
<b>WOHNUNGSGRÖßEN</b>	üblicherweise 18-25 m², größere Apartments als Premium-Angebot
<b>MIETMODELL</b>	All-In-Miete
<b>FLÄCHEN / SERVICES</b>	Gemeinschafts-, Lern- und/oder Fitnessraum, Terrasse oder Außenflächen, Waschraum, Reinigung der Flächen, Events
<b>BETREIBER / KONZEPTE</b>	lokale Studierendenwerke deutsche private Konzepte – SMARTments student, THE FIZZ, Staytoo, Campus Viva, Neon Wood internationale private Konzepte – Basecamp (Xior), CAMPO NOVO, YOUNIQ

Quelle: CBRE Research, 2023.

## Co-Living und Micro Living

Das Konzept Co-Living stellt privaten Wohnraum bereit, welcher durch Gemeinschaftsbereiche ergänzt wird. Angebote am Markt unterscheiden sich zum Teil nur dadurch vom studentischen Wohnen, dass sie sich an eine breitere Zielgruppe richten. Beim Co-Living werden die angebotenen Gemeinschaftsflächen und regelmäßige Events für die Community im Konzept in den Vordergrund gestellt. Ebenfalls als Co-Living werden vollständig möblierte und oftmals höherwertig ausgestattete WG-Konzepte angeboten, die als einzelne Wohngemeinschaften mit eigener Haustür zugänglich sind.

Das Konzept Micro Living bietet kleine möblierte und abgeschlossene Apartments. Der Mieter zahlt eine All-In-Miete, die alle Nebenkosten einschließt. In der Präsentation am Markt werden die flexible Buchungsdauer, sowie der private und vollständig eingerichtete Wohnraum betont. In Abgrenzung zum Co-Living gibt es im Micro Living keine gemeinschaftlichen Events und nur einen geringen Anteil an Gemeinschaftsflächen.

Zielgruppen sind, je nach Konzept und Lage, zwar auch Studenten, aber maßgeblich eher Young Professionals sowie Pendler, Expats und Projektmitarbeiter. Micro Living ist stärker auf zeitlich begrenzte berufliche Aufenthalte an einem Ort ausgerichtet und spricht insbesondere auch internationale Arbeitnehmer an. Zum Teil werden Kontingente von Apartments dauerhaft durch Unternehmen angemietet.

Die angebotenen Extras sind in den Konzepten unterschiedlich ausgerichtet. Co-Living stehen die gemeinschaftlichen Events und Flächen im Fokus. Micro Living ist stärker auf private Annehmlichkeiten ausgerichtet und bietet teilweise eine wöchentliche Reinigung des Apartments, einen Reinigungsservice für die Kleidung oder Bestell- und Lieferservice für Einkäufe.

Je nach Aufenthaltsdauer kann es sich bei beiden Konzepten um eine gewerbliche oder wohnwirtschaftliche Nutzung handeln. Eine eigenständige Haushaltsführung ist nicht in jedem Fall gegeben, da eine Nutzung als Hauptwohnung und Anmeldung der Adresse zwar möglich ist, die vertragliche Mietdauer jedoch zum Teil befristet und der Aufenthalt somit nicht auf Dauer angelegt ist. Co-Living bietet teils unbefristete Mietverträge an, insbesondere im Format der möblierten Wohngemeinschaften. Beim Micro Living ist eine Anmietung für einen Zeitraum von mindestens einem Monat möglich und auf zwölf Monate Dauer begrenzt.

<b>STANDORTE / LAGEN</b>	urbane oder gut angebundene Lagen in den Top-7 sowie B-Standorten
<b>WOHNUNGSGRÖßEN</b>	überwiegend im Bereich 20-50 m <sup>2</sup> , mittlere Größe rund 30 m <sup>2</sup>
<b>MIETMODELL</b>	All-In-Miete
<b>FLÄCHEN / SERVICES</b>	Co-Living: Gemeinschaftsküche, Fitnessraum, Terrasse oder Außenflächen, Events Micro Living: Waschraum, individuelle Services
<b>BETREIBER / KONZEPTE</b>	deutsche private Konzepte <ul style="list-style-type: none"> <li>- i Live, Cube Life, Urban Base, Tannhaus</li> </ul> internationale private Konzepte <ul style="list-style-type: none"> <li>- Habyt, Home &amp; Co, The Social Hub</li> </ul>

Quelle: CBRE Research, 2023.



## Serviced Apartments

Serviced Apartments im engeren Sinne sind der gewerblichen Nutzung zuzuordnen, da ein Aufenthalt kurzfristig und nicht auf Dauer angelegt ist. Entsprechend handelt es sich nicht um eine Vermietung von Wohnraum, sondern um eine Beherbergung. Das Konzept ist daher vom Modernen Wohnen abzugrenzen. Seine vielseitigen Ausprägungen im Bereich zwischen Hotel und Micro Living bedienen jedoch ebenfalls die Zielgruppen des Modernen Wohnens und wecken darüber hinaus auch das Interesse der in dieser Assetklasse aktiven Investoren und Betreiber.

Das Konzept zeichnet sich durch den Umfang der Services sowie die kurze Aufenthaltsdauer der Gäste aus. Der Service kann von einem minimalen Angebot wie der Zimmerreinigung bis hin zu einem hotelähnlichen Serviceumfang reichen. Die Aufenthaltsdauer beträgt in der Regel weniger als sechs Monate, in der konkreten Abgrenzung zum Hotel jedoch immer mehr als einen Tag. Sogenannte Aparthotels/Apartmenthotels bieten für einen Zeitraum von weniger als einem Monat Apartments mit hotelähnlichen Serviceleistungen an.

Hauptzielgruppe von Serviced Apartments sind Berufstätige, die für einen kurzen Zeitraum in einer Stadt leben und arbeiten. Eine weitere Zielgruppe sind Touristen. Neben der Möglichkeit zur Buchung kürzerer Zeiträume als einen Monat sind Serviced Apartments durch ihr umfangreicheres Service-Angebot vom Micro Living zu unterscheiden. Häufig sind Bistro, Bar und/oder Restaurant im Gebäude verfügbar, sodass eine Buchung von Übernachtungen mit Frühstück eine Option ist. Manche Konzepte bieten Fitness- oder Wellness-Angebote, auch vorhandene oder naheliegende Co-Working-Flächen werden im Paket oder gegen Aufpreis angeboten.

Die Mieten/Preise für Serviced Apartments liegen weit über jenen der wohnwirtschaftlichen Angebote und sind eher mit Preisen der Hotellerie zu vergleichen. Bedingt wird dies durch die kurzzeitigen Anmietungen und den in der Folge zwischenzeitlich kaum vermeidbaren Leerstand sowie das (mehr oder minder) umfangreiche Serviceangebot.

<b>STANDORTE / LAGEN</b>	urbane Lagen in den Top-7 sowie B-Standorten
<b>WOHNUNGSGRÖßEN</b>	überwiegend im Bereich 20-45 m <sup>2</sup> , größere Apartments als Premium-Angebot, mittlere Größe rund 30 m <sup>2</sup>
<b>MIETMODELL</b>	All-In-Miete
<b>FLÄCHEN / SERVICES</b>	Lobby, Co-Working-Space, Bistro, Waschraum, Reinigung des Apartments, individuelle Services
<b>BETREIBER / KONZEPTE</b>	deutsche private Konzepte <ul style="list-style-type: none"> <li>- SMARTments business, JOYN, STAYERY, Brera, ipartment</li> </ul> internationale private Konzepte <ul style="list-style-type: none"> <li>- The Base, The Flag</li> </ul>

Quelle: CBRE Research, 2023.

## Analyse des Angebotes am Beispiel Berlins

Berlin ist in Deutschland der größte Markt für Modernes Wohnen. Mit rund 120 Objekten mit insgesamt ca. 25.000 Wohneinheiten werden in Berlin alle gängigen Konzepte realisiert. Dem studentischen Wohnen zuordnen lassen sich 73 Objekte, davon werden 16 Objekte in der Stadt privatwirtschaftlich betrieben. Eine niedrige Versorgungsquote mit studentischem Wohnraum sowie die generelle Wohnungsknappheit in der Stadt führen dazu, dass diese Konzepte in Berlin sich weiter entwickeln werden.

Die Verteilung der Angebote zeigt eine Konzentration auf den innerstädtischen Bereich, der durch den S-Bahn-Ring begrenzt ist. Objekte des studentischen Wohnens sowie des Co- und Micro Livings zeigen eine Konzentration auf die größeren Universitäts- und Forschungsstandorte. So häufen sich Objekte im Südwesten an den Standorten der Freien Universität und im Südosten, wo Teile der Humboldt Universität ihren Sitz haben. Der Standort Adlershof ist darüber hinaus durch den Technologiepark sowie die Nähe zum Flughafen ebenfalls attraktiv für diese Konzepte. Serviced Apartments fokussieren sich maßgeblich auf den Bezirk Mitte, in dem sowohl die touristischen Highlights als auch das maßgebliche Geschäftsgeschehen stattfindet.

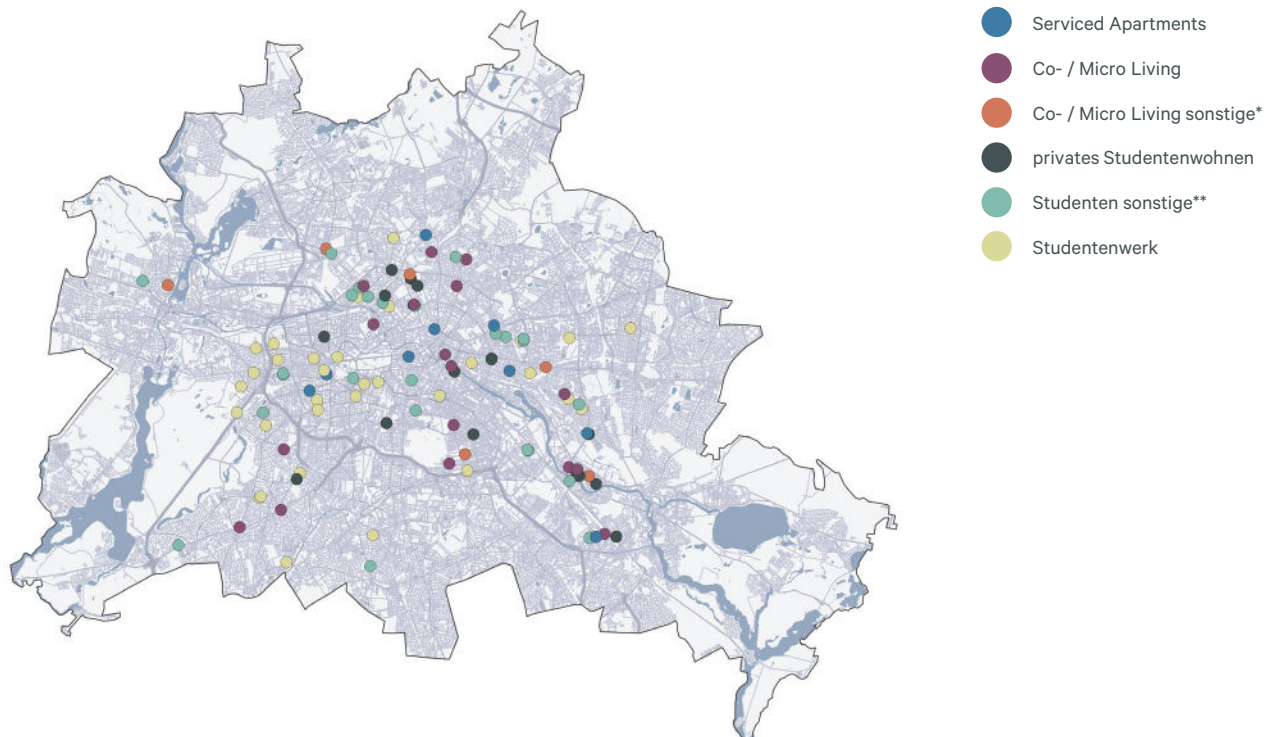
Verhältnis Wohnheimplätze und Studenten in Berlin

1/10

mittleres Baujahr (Median) der privatwirtschaftlichen Angebote

2017

**ABBILDUNG 6: Verteilung der Angebote des Modernen Wohnens in Berlin**



Quelle: CBRE Research, Open Street Maps, 2023.

\*Angebote landeseigener Unternehmen sowie solche, die dem Format nicht vollständig entsprechen.

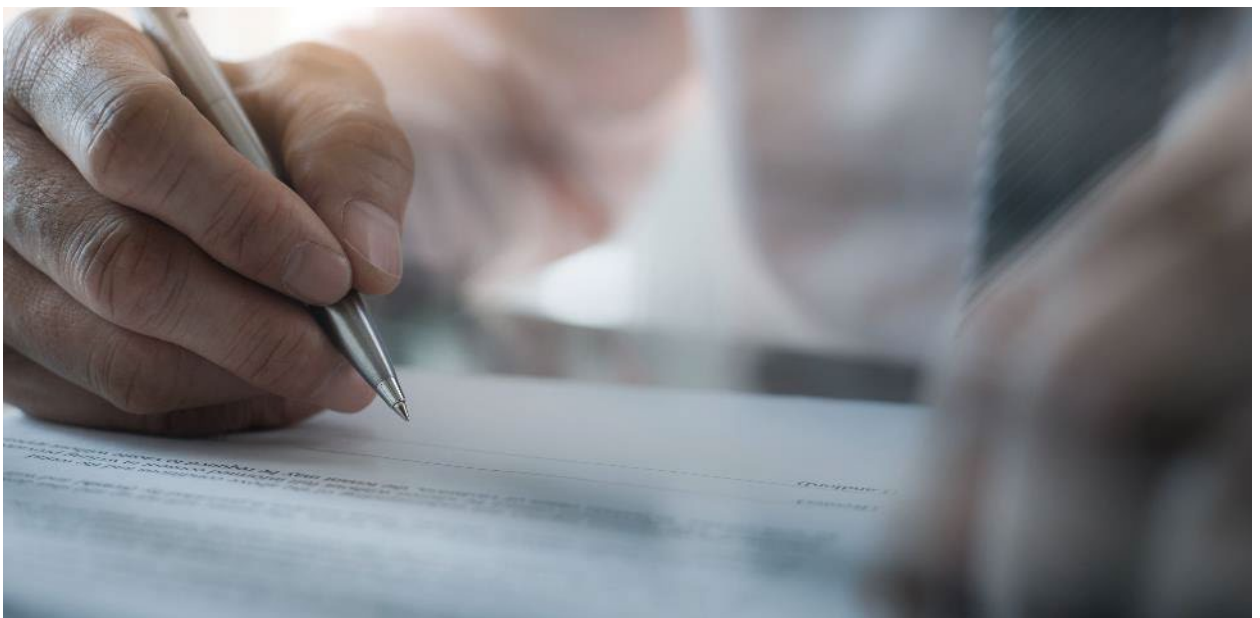
\*\*kirchliche und gemeinnützige Träger, Burschenschaften, Vereine sowie landeseigene Unternehmen.

# Rechtlicher und steuerrechtlicher Rahmen temporärer Wohnformen

## Gastbeitrag von GSK Stockmann

Temporäre Wohnformen haben viele Namen. Die bloße Namensgebung wird nicht trennscharf genutzt. Entscheidend für die rechtliche Einordnung ist die konkrete Ausgestaltung. Es kommt auf eine Betrachtung und Bewertung des jeweiligen Betriebskonzeptes an. Die relevanten Gesetze kennen jedoch vor allem zwei Einordnungen: Wohnung oder Hotel. Daher bewegen sich temporäre Wohnformen je nach Konzept zivil-, bau-, zweckentfremdungs-, steuer- und aufsichtsrechtlich in einem Graubereich, der eher wohnwirtschaftlich oder hotellerieartig ausgestaltet sein kann. Das Konzept basiert auf Annahmen, die rechtlich „halten“ müssen. Die wesentlichen Stellschrauben sind:

- Die kurzfristige Vermietung erfolgt grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig.
- Die Vereinbarung einer All-In-Miete ist in der Regel zulässig, muss jedoch auch aus steuerrechtlicher Sicht Sinn ergeben.
- Kurzfristige Wohnformen und Studentenwohnheime sind von den meisten Mieterschutzvorschriften ausgenommen. Entscheidend ist, dass das Konzept den Gesetzesvorgaben entspricht.
- Der digitale Abschluss von Mietverträgen ist attraktiv, erfordert jedoch oft die Einrichtung einer qualifizierten elektronischen Signatur.
- Baurechtliche Rahmenbedingungen bestimmen, welches Nutzungskonzept aufgrund seines Störpotentials oder seiner Lärmempfindlichkeit in welchen Baugebieten genehmigungsfähig ist. Nur wenn das geplante Konzept den Anforderungen des geltenden Planungsrechts genügt, wird eine Baugenehmigung dafür erteilt werden.



## Abgrenzung Wohnen / Nicht-Wohnen (Gewerbe) aus umsatzsteuerlicher Sicht

Eine Vermietung kann umsatzsteuerfrei oder umsatzsteuerpflichtig erfolgen. Hiervon hängt auch das Recht des Vermieters zum sogenannten Vorsteuerabzug ab. Vermieterseitig ist grundsätzlich eine umsatzsteuerpflichtige Vermietung erstrebenswert, da hierdurch die Möglichkeit des Vorsteuerabzugs in Betracht kommt. Dies bedeutet, dass die auf Eingangsleistungen (bezogene Lieferungen und Leistungen) geleistete Umsatzsteuer vom Finanzamt erstattet werden kann.

## Vermietung von Wohnraum

Die Vermietung von Wohnraum unterliegt bei einer langfristigen Vermietung der gesetzlichen Umsatzsteuerbefreiung. Die Miete wird daher ohne Umsatzsteuer geschuldet. Wird die Umsatzsteuer ohne gesetzliche Grundlage dennoch abgerechnet, wird sie seitens des Vermieters gegenüber dem Finanzamt als unberechtigter Steuerausweis auch geschuldet, ohne dass damit das Recht zum Vorsteuerabzug einherginge. Daher ist bei Rechnungstellung gegenüber Mietern grundsätzlich darauf zu achten, dass die Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen. Die Umsatzsteuerbefreiung greift nicht bei der kurzfristigen Beherbergung von Fremden, bei der die Räumlichkeiten nach Absicht des Vermieters für einen Zeitraum von bis zu 6 Monaten bereitgehalten werden. In diesem Fall erfolgt die Vermietung im Grundsatz grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig. Werden dieselben Räume wahlweise zur lang- oder kurzfristigen Vermietung bereitgehalten, sind sämtliche Vermietungsumsätze dieser Räumlichkeiten umsatzsteuerpflichtig. Wird bei einer kurzfristigen Vermietung keine Umsatzsteuer ausgewiesen, muss diese aus der vereinbarten Miete an das Finanzamt abgeführt werden. Aus diesem Grund ist zur Vermeidung eines kommerziellen Schadens besonders wichtig, dass die Umsatzsteuer in dem Mietvertrag über eine kurzfristige Vermietung gesondert ausgewiesen wird. Die Abgrenzung kann im Einzelfall sehr schwierig sein, zumal zahlreiche Einzelfallkriterien bestehen. Zur Beurteilung sollten daher stets fachlich versierte Steuerexperten hinzugezogen werden.

## Vermietung von Gewerberaumflächen

Auch die Vermietung von Gewerberaumflächen ist grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Eine Option zur umsatzsteuerpflichtigen Vermietung ist nur möglich, wenn der Mieter ein Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuerrechts ist, wenn die Vermietung für dessen Unternehmen erfolgt und wenn er die Räumlichkeiten ausschließlich für solche Umsätze verwendet oder dies beabsichtigt, die den Vorsteuerabzug nicht ausschließen. Diese Voraussetzungen sind bei der Vermietung von Wohnraum typischerweise nicht gegeben. Daher gilt: Ab einer langfristig beabsichtigten Vermietung ist die Vermietung grundsätzlich von der Umsatzsteuer befreit. Je nachdem, welche Leistungen der Mieter erbringt, kann der Vermieter jedoch auf diese Umsatzsteuerbefreiung verzichten und zur Umsatzsteuer optieren.

## All-In-Miete

Bei einem hochfrequenten Wechsel an Bewohnern ist sowohl die regelmäßige Erstellung von Nebenkostenabrechnungen als auch die Installation von Ablesegeräten häufig unerwünscht. Stattdessen soll eine sogenannte Inklusivmiete (auch Bruttowarmmiete / All-In-Miete) vereinbart werden.

Für die üblichen Betriebskosten nach Betriebskostenverordnung ist eine pauschale Abrechnung ohne weiteres möglich. Im Anwendungsbereich der Heizkostenverordnung – d.h. bei Wärme und Warmwasser – ist dies grundsätzlich nicht zulässig, da für diese Bereiche die zumindest teilweise verbrauchsabhängige Abrechnung vorgeschrieben ist. Bei Studenten- und vergleichbaren Heimen darf jedoch auch Wärme- und Warmwasser pauschal abgerechnet werden. Es gibt gute Argumente dafür, dass eine pauschale Abrechnung von Wärme und Warmwasser bei temporären Wohnkonzepten zulässig ist. Eine pauschale Abgeltung von Strom ist allerdings ein Graubereich, der in jedem Einzelfall energie-, steuer- und aufsichtsrechtlich beurteilt werden sollte.

Bei einer umsatzsteuerfreien Vermietung sollten die in der All-in-Miete enthaltenen Mietnebenkosten regelmäßig ebenfalls von der Umsatzsteuer befreit sein (keine eigene Umsatzsteuer auf die Weiterbelastung durch den Vermieter). Soweit aber Umsatzsteuer in den Mietnebenkosten enthalten sind, kann der Vermieter die Bruttobeträge (inklusive Umsatzsteuer) weiterbelasten. Zu den umsatzsteuerfreien Leistungen der Vermietung und Verpachtung von Grundstücken gehören auch die damit in unmittelbarem wirtschaftlichem Zusammenhang stehenden üblichen Nebenleistungen (u.a. Wärme, Warmwasser, Waschmaschinennutzung, Reinigung von Gemeinschaftsflächen, ggf. Strom).

Nicht von der vorgenannten Umsatzsteuerbefreiung sollten geplante Sonder- bzw. Zusatzleistungen wie Reinigung und Wäscheservice erfasst sein, da es sich hierbei grundsätzlich um selbständige Leistungen im umsatzsteuerlichen Sinne handelt. Hinsichtlich solcher Sonderleistungen gilt der gesetzliche Regelsteuersatz von derzeit 19 %. Steuerschuldner der auf diese Sonderleistungen entfallenden Umsatzsteuer ist grundsätzlich der die Leistung erbringende Unternehmer. Werden die Sonderleistungen von dem Vermieter erbracht, schuldet also er die darauf anfallende Umsatzsteuer gegenüber dem Finanzamt. Eine wirtschaftliche Belastung des Vermieters kann vermieden werden, indem die Umsatzsteuer dem Mieter auf vertraglicher Grundlage schlicht „weiterbelastet“ wird. Je nach Art des Angebots können diese Sonderleistungen aber auch zu einer einheitlichen Leistung mit der Vermietung „verschmelzen“. Im Ergebnis würden dann alle Leistungen inklusive der Vermietung umsatzsteuerpflichtig.

Es ist grundsätzlich möglich, eine vollständige Entlastung von der Gewerbesteuer für Vermietungsgesellschaften zu erreichen, indem etwa bei gewerblichen Vermietungsgesellschaften die erweiterte gewerbesteuerliche Kürzung angestrebt wird oder bei einem Investmentfonds keine aktive unternehmerische Bewirtschaftung erfolgt. Hierfür dürfen im Grundsatz nur in einem gewissen Umfang vermietungsuntypische Sonder- oder Zusatzleistungen erbracht werden. Die Gewerbesteuerentlastung gilt es unbedingt in einer frühen Phase des Projekts mit Experten auf dem Gebiet des Steuerrechts auf den Einzelfall hin abzustimmen. Dies insbesondere deshalb, weil sich die gesetzlichen Regelungen in den letzten Jahren regelmäßig geändert haben und sich fortlaufend weiter entwickeln.

### **Mietrechtliche Besonderheiten bei temporärem und studentischem Wohnen**

Für „temporäres Wohnen“ und „Studentenwohnheime“ sind verschiedene Regelungen des klassischen Wohnraummietrechts nicht anwendbar. Das betrifft insbesondere Regelungen zu Begrenzungen der Miethöhe („Mietpreisbremse“), die Möglichkeit zur Befristung von Mietverträgen und die Möglichkeit zur Pauschalierung von Betriebskosten.

Temporäres Wohnen liegt nur vor, wenn ein Apartment oder Zimmer für einen kurzen Zeitraum und zu einem vorübergehenden Zweck (z.B. Vermietung an Pendler, Gastdozenten, entsandte Arbeitnehmer etc.) vermietet wird. Der kurze Zeitraum wurde bislang mit einem Jahr bemessen. Aktuell läuft eine Gesetzgebungsinitiative des Bundesrates, der die zeitliche Obergrenze auf sechs Monate verkürzen soll. Ein Studentenwohnheim liegt nur bei Einrichtungen vor, die an Studenten vermietet werden und das sogenannte Rotationsprinzip erfüllen: d.h. die Zimmerbelegung ist zeitlich begrenzt und wechselt häufig. Dies stellt jedoch nur Anhaltspunkte dar. Je weiter sich das Objekt dabei von dem klassischen Studentenwohnheim entfernt, desto eher ist auch davon auszugehen, dass das normale Wohnraummietrecht Anwendung findet.

Es ist wichtig, dass das geplante Konzept auch „gelebt“ wird. So kann bei einem baurechtlich genehmigten Studentenwohnheim die Vermietung an Nicht-Studenten zu Problemen führen. Daher darf auf der Grundlage einer entsprechenden Baugenehmigung nicht ohne weiteres eine allgemeine Wohnraumvermietung erfolgen.

In steuerlicher Hinsicht gelten die Ausführungen zur Abgrenzung zwischen Wohnen und Gewerbe sowie der All-in-Miete entsprechend.

## Digitaler Abschluss von Verträgen

Wer kurzfristig eine Wohnung mieten möchte, reist in der Regel erst zum Umzug dorthin. Vor diesem Hintergrund sollen Mietverträge möglichst effizient und digital abgeschlossen werden. Das Gesetz sieht jedoch für Mietverträge mit einer Laufzeit von über einem Jahr das Schriftformgebot (mit dem Erfordernis der händischen Unterschrift) vor. Mietverträge mit einer Laufzeit von unter einem Jahr können auch mündlich oder per Mail abgeschlossen werden. Unabhängig von der Laufzeit müssen jedoch jedenfalls Index- oder Staffelmietvereinbarungen immer schriftlich abgeschlossen werden.

Um Verträge, die unter das Schriftformgebot fallen, digital abschließen zu können, wurde vor einigen Jahren die Möglichkeit geschaffen, das Schriftformerfordernis durch eine qualifizierte elektronische Signatur (qeS) zu ersetzen. Konkret bedeutet das: Der gesamte Vertrag kann digital erstellt und abgeschlossen werden, sofern die jeweiligen Unterschriften in Form einer qeS erfolgen. Entscheidend ist, dass bei der qeS eine Registrierung des jeweiligen Nutzers über einen zertifizierten Anbieter erfolgen muss, um zu gewährleisten, dass die digitale Unterschrift auch von der jeweiligen Partei stammt.

## Baurechtliche Rahmenbedingungen

Die baurechtliche Einordnung von Nutzungskonzepten ist notwendig, um ihre Genehmigungsfähigkeit zu prüfen. Sie fällt häufig deshalb schwer, weil die Baunutzungsverordnung (BauNVO) vor allem zwischen den Kategorien des Wohnens und des Beherbergungsbetriebs unterscheidet. Während Wohnnutzungen in reinen und allgemeinen Wohngebieten, urbanen Gebieten und Mischgebieten eher problemlos genehmigungsfähig sind, sind Betriebe des Beherbergungsgewerbes in urbanen Gebieten, Misch- und Kerngebieten anzusiedeln und kommen auch in Gewerbegebieten in Betracht. Dort sind Wohnnutzungen regelmäßig unzulässig.

Das Bundesverwaltungsgericht hat die Abgrenzung der Nutzungsarten ausgeformt. Danach handelt es sich beim Wohnen um eine auf Dauer angelegte Häuslichkeit, die die Eigengestaltung der Haushaltsführung in einem häuslichen Wirkungskreis zulässt. Die Wohnnutzung kennzeichnet sich als Bestandteil der privaten Lebensgestaltung, die es möglich macht, sich ungestört, unter Ausschluss Dritter, privat entfalten zu können. „Betriebe des Beherbergungsgewerbes“ sind demgegenüber vorübergehende Übernachtungsmöglichkeiten, die einem ständig wechselnden Kreis von Gästen gegen Entgelt zur Verfügung stehen. Die Gäste begründen – anders als bei der Wohnnutzung – im Beherbergungsbetrieb gerade keine eigenständige Haushaltsführung.

Auf die reine Bezeichnung des Konzeptes kommt es für die baurechtliche Einordnung und die Frage der Genehmigungsfähigkeit also nicht an. Vielmehr ist das Konzept dahingehend zu untersuchen, ob es die Ausübung der häuslichen Lebensgestaltung bezweckt.

Typische Ausstattungsmerkmale einer Wohnnutzung sind neben einer Toilette und Waschgelegenheiten gerade eine Küche bzw. Kochgelegenheit, die aber auch in Form einer Gemeinschaftseinrichtung zur Verfügung stehen kann. Zudem untersuchen Gerichte häufig die Größe der Wohneinheiten, wobei aber gerade in neueren Konzepten auch Gemeinschaftsräume Relevanz erlangen können, solange jeder Bewohner die Möglichkeit des privaten Rückzugs hat.

Aufgrund der Größe und Ausstattung der Räumlichkeiten sind gewerbliche Vermietungskonzepte in der Regel nicht dazu geeignet, eine auf Dauer angelegte Häuslichkeit zu gewährleisten. Daher sind die Konzepte häufig – aber nicht zwingend – mit zusätzlichen Dienstleistungen verbunden.

Darüber hinaus spielt in aller Regel die Dauer der geplanten Nutzung eine wesentliche Rolle bei der Abgrenzung. Sie kann jedoch allenfalls Anhaltspunkte dahingehend liefern, ob eine häusliche Lebensgestaltung in den Räumlichkeiten möglich ist oder nicht. Wegen der Bewertung des gesamten Nutzungskonzepts gibt es keine starren Untergrenzen hinsichtlich der geplanten Mietdauer. Nutzungen mit Aufhalten von zwei bis sechs Monaten und drei bis acht Monaten wurden von verschiedenen Gerichten bereits als hinreichend für eine Wohnnutzung im planungsrechtlichen Sinn angesehen. Hingegen sind Nutzungskonzepte, bei denen sich Mieter üblicherweise nur „wenige Wochen“ in den Räumlichkeiten aufhalten und beherbergungstypische Dienstleistungen wie Frühstücks- und Reinigungsservice erbracht werden, dem Oberverwaltungsgericht Berlin-Brandenburg zufolge als Beherbergungsbetrieb zu qualifizieren.

Schließlich haben vor allem die bayerischen Gerichte auch darauf abgestellt, ob die Einheiten umsatzsteuerpflichtig vermietet wurden. Da eine Umsatzsteuerbefreiung bei Vermietungen von Wohnraum von mehr als sechs Monaten gilt (§ 4 Nr. 12 lit a UStG), ist gerade bei einer regelmäßigen Vermietung von über drei Monaten der Auseinanderfall von Wohnen im baurechtlichen und Wohnen im steuerrechtlichen Sinn denkbar. Soweit die Einheiten in einem Gebäude aber ganz überwiegend, also zu mehr als 95 Prozent umsatzsteuerpflichtig und für max. etwa 3 Monate vermietet werden, gingen das Verwaltungsgericht München und der Bayerische Verwaltungsgerichtshof von einem Beherbergungsbetrieb aus.

### **Service-Wohnen für Senioren**

Das Service-Wohnen für Senioren sowie das Betreute Wohnen etablieren sich mehr und mehr als Alternative zum klassischen Pflegeheim für Menschen, die im Alter zwar Unterstützung benötigen, aber dennoch selbstbestimmt leben können und wollen. Die Konzepte zeichnen sich dadurch aus, dass ein gewisses Maß an Dienstleistungen zusätzlich zum klassischen Wohnen vereinbart wird (barrierefreie Einheiten, Hausnotruf, hauswirtschaftliche Versorgung). Weitere Betreuungs- und Pflegeleistungen können nach Bedarf hinzugebucht werden.

Das selbstverantwortete Service-Wohnen für Senioren unterliegt – anders als Pflegeheime – nicht den strengen heimbaurechtlichen Vorschriften wie Mindestgrößen für private Wohnplätze oder Gemeinschaftszimmer, Anforderungen an den Zugang zu Bädern und Einzelzimmerquoten. Im Detail ist aber genau zu prüfen, ob das Vermietungskonzept im Einzelfall doch unter das Regelungsregime fällt, weil das erforderliche Maß an Unabhängigkeit und Selbstbestimmtheit nicht erreicht wird.

Teilweise wird ein Wohnraummietvertrag zur Vermietung des Apartments abgeschlossen und ein separater Dienstleistungsvertrag über die Erbringung von Leistungen wie Putzservice, Essensangebote oder Notrufdienste. Im Bereich der Pflege ist das Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz (WBVG) zu beachten, das Regelungen zum Vertragsschluss, Kündigungen etc. enthält. Ob das WBVG auf das jeweilige Konzept anwendbar ist, ist im Einzelfall zu prüfen.

## Ausblick

Im Bundesrat wurde jüngst eine Änderung des Gesetzes zur kurzfristigen Vermietung beschlossen. Der § 549 BGB, der eine Ausnahme zu Mieterschutzvorschriften beim temporären Wohnen vorsieht, soll verschärft werden. Die Ausnahme soll bei einer Vertragsdauer von sechs Monaten oder mehr in der Regel nicht mehr greifen. Dies führt zu einer Anwendung des Wohnraummietrechts. Eine Befristung oder freie Bestimmung der Miethöhe ist dann nicht mehr ohne weiteres möglich. Außerdem ist die Mietprelsbremse anwendbar, sofern es sich nicht um einen Neubau (erstmalige Nutzung nach dem 01. Oktober 2014) handelt.

Dieser Gesetzesvorschlag muss nun im Bundestag diskutiert werden. Zwar wird so mehr Klarheit um den Begriff des temporären Wohnens geschaffen, aber dies erfolgt zu Lasten von temporären Wohnkonzepten, die weiter eingeeengt werden.

“  
Temporäre  
Wohnformen  
bewegen sich je nach  
Konzept rechtlich  
in einem Graubereich.  
”

## Kontakte GSK Stockmann



**Dr. Philip Huperz**  
Rechtsanwalt,  
Partner, Berlin  
philip.huperz@gsk.de



**Kristina Marx, LL.M.**  
Rechtsanwältin,  
Local Partnerin, Berlin  
kristina.marx@gsk.de



**Julia Jacobs, LL.M.**  
Rechtsanwältin,  
Senior Associate, Berlin  
julia.jacobs@gsk.de



**Stephan Wachsmuth, LL.M.**  
Rechtsanwalt, Steuerberater,  
Senior Associate, München  
stephan.wachsmuth@gsk.de



**Sebastian Gerhards**  
Rechtsanwalt,  
Senior Associate, München  
sebastian.gerhards@gsk.de



## Mietkomponenten und Mietspannen

Die Konzepte des Modernen Wohnens umfassen unterschiedliche Mietmodelle mit unterschiedlichen Komponenten, die zum Teil in der Miete enthalten sind oder bei Bedarf zugebucht werden können. Diese müssen bei der vergleichenden Analyse der Mietspannen der unterschiedlichen Konzepte in den Top-7-Städten berücksichtigt werden.

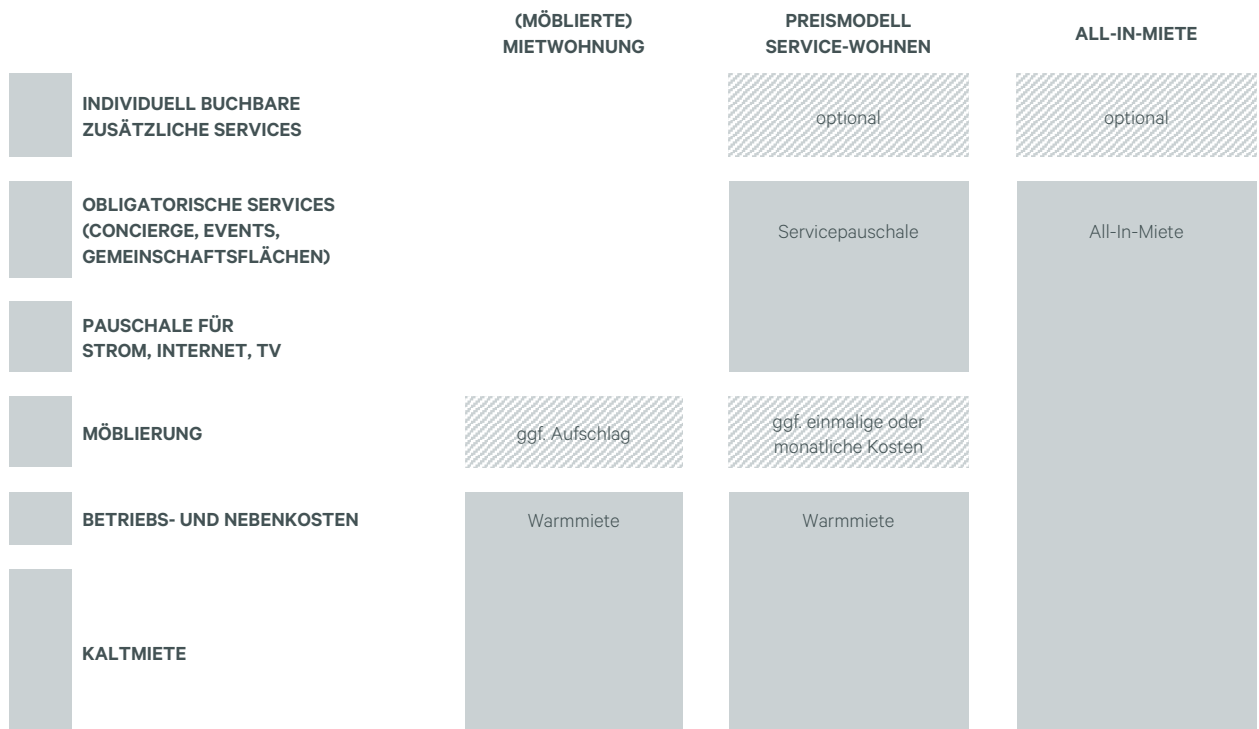
### Servicepauschale

Eine Servicepauschale wird für zusätzliche, die Wohnnutzung ergänzende Serviceleistungen erhoben. Im Service-Wohnen für Senioren ist eine obligatorische, monatlich fällige Servicepauschale üblich, welche die Nutzung der Gemeinschaftsflächen, Leistungen durch das Personal im Haus sowie zum Teil ein oder mehrere Mahlzeiten am Tag umfasst. In den anderen Konzepten werden bspw. einmalige Servicepauschalen bei Ein- oder Auszug fällig, die die Kosten für angebotene Events oder die Endreinigung des Apartments abdecken.

### All-In-Miete

Um die Vermietung und den Abrechnungsaufwand zu verringern, ist im Modernen Wohnen eine pauschale All-In-Miete üblich. Sie enthält neben der Kaltmiete und den Betriebs- und Nebenkosten weitere im Rahmen der Wohnnutzung üblicherweise anfallenden Beiträge, etwa die Kosten für Strom, Internet- oder TV-Anschluss sowie die Kosten für die Möblierung. Die All-In-Miete wird als ein pauschaler monatlicher Betrag fällig.

**ABBILDUNG 7: Mietmodelle für Modernes Wohnen (exemplarische Darstellung)**



Quelle: CBRE Research, 2023.

## Preisspannen der Konzepte in Berlin

Der Markt Berlin ist aufgrund seiner Angebotsvielfalt sehr gut für einen Kostenvergleich zwischen den Konzepten sowie den Warmmieten des freien Wohnungsmarktes geeignet.

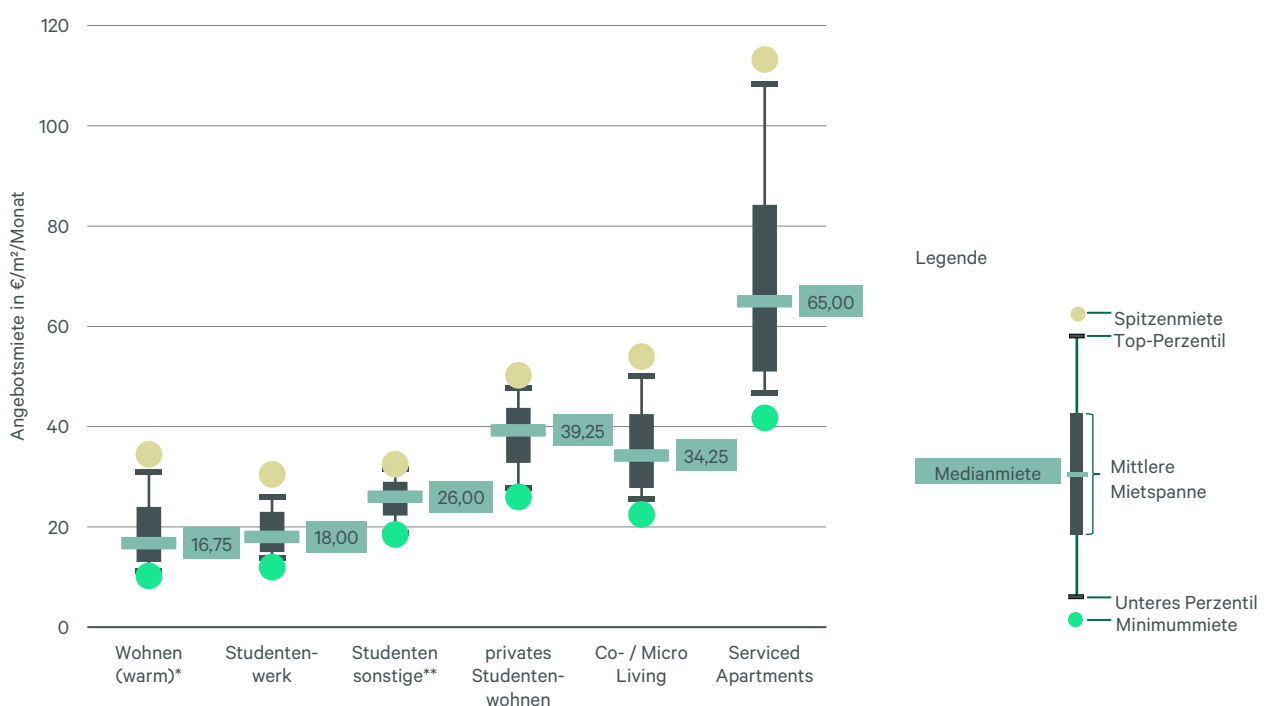
Die mittlere All-In-Miete der Wohnungen des öffentlich geförderten Studentenwerks liegt nur leicht über der mittleren Warmmiete von kleineren Wohnungen auf dem freien Wohnungsmarkt. Teilweise wurden die Objekte des Studentenwerks modernisiert, der Bestand umfasst insgesamt jedoch keine Neubauten.

Studentenwohnungen von kirchlichen und gemeinnützigen Trägern, Burschenschaften, Vereinen sowie den landeseigenen Unternehmen sind insgesamt im Vergleich teurer als das Studentenwerk, unter anderem wegen der jüngeren Baujahre der Angebote landeseigener Wohnungsgesellschaften.

Die privatwirtschaftlichen Angebote für studentisches Wohnen bieten bei einem mittleren All-In-Preis von fast 40 €/m<sup>2</sup>/Monat ein hochwertigeres Wohnangebot und gut ausgestattete Gemeinschaftsflächen verglichen mit den Apartments des Studierendenwerks. Die Gebäude sind oft Neubauten oder zumindest jünger als zehn Jahre. Die Preisspanne im Co- und Micro Living liegt auf einem vergleichbaren Niveau zum privaten Studentenwohnen. Der mittlere Mietpreis fällt mit etwas über 34 €/m<sup>2</sup>/Monat niedriger aus als in privaten Studentenwohnheimen, was maßgeblich an den im Durchschnitt größeren Apartments liegt.

Gemeinschaftsflächen und Services sind auf eine andere Zielgruppe ausgerichtet, bewegen sich jedoch auf einem vergleichbaren Kostenniveau. Die Serviced Apartments haben mit 65 €/m<sup>2</sup>/Monat einen deutlich höheren mittleren Mietpreis als alle anderen Konzepte und weisen zudem eine hohe Preisspanne aus. Die Spanne zeigt eindeutig die Qualitätsunterschiede der Apartments und den höheren Serviceumfang. Die grundsätzlich höheren Kosten sind durch die höhere Flexibilität für den Mietzeitraum begründet – mit denen potenzielle Leerstandszeiten eingepreist werden.

**ABBILDUNG 8: Mietpreisspannen für Modernes Wohnen in Berlin (All-In-Miete)**



Quelle: CBRE Research, Value AG, 2023.

\*Gesamtmiete von Mietwohnungen in den Größen 15-50 m<sup>2</sup> im 1. Halbjahr 2023.

\*\*kirchliche und gemeinnützige Träger, Burschenschaften, Vereine sowie landeseigene Unternehmen.

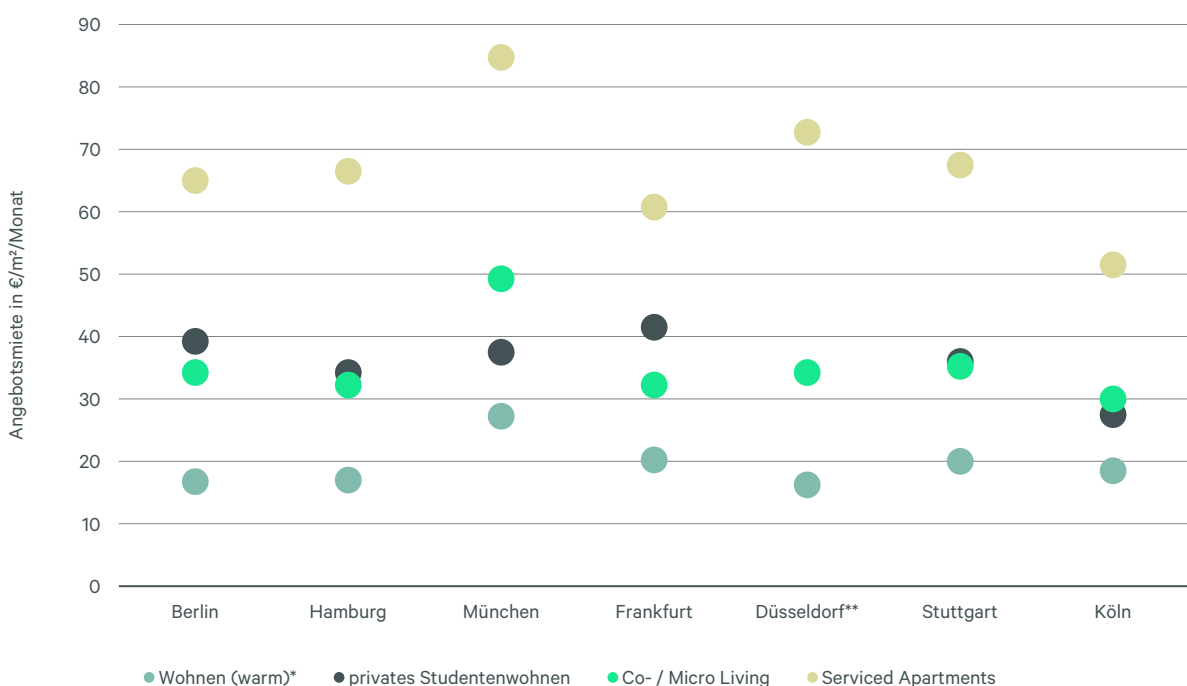
## Unterschiede auf Ebene der Top-7-Städte

Der Preisvergleich der Konzepte in den Top-7-Städten zeigt die regionalen Unterschiede auf und bestätigt zugleich das Preisverhältnis der Konzepte zueinander. Dabei wurden ausschließlich die Median-Preise berücksichtigt und die Spannweite der Kosten ausgeblendet.

Das privatwirtschaftliche Angebot studentischen Wohnens sowie des Co- und Micro Livings liegen in allen Städten auf einem zueinander ähnlichen Niveau. Die Kosten im studentischen Wohnen sind dabei auf eine im Durchschnitt geringere Apartmentfläche komprimiert, sodass sie leicht über dem Preis von Co- und Micro Living liegen. Entgegen dieser Tendenz stellen sich die Ergebnisse für die Stadt München dar, für Konzepte im Co- und Micro Living werden im Mittel rund 50 €/m<sup>2</sup>/Monat fällig, im studentischen Wohnen sind es fast 38 €/m<sup>2</sup>/Monat. Hier spielt die unterschiedliche Kaufkraft der Zielgruppen eine Rolle. Die Mietpreise im studentischen Wohnen in München reizen die Budgets der Studierenden bereits aus und bieten kaum weiteren Spielraum. Demgegenüber nutzen andere Konzepte des Modernen Wohnens das höhere Einkommenspotenzial in München komplett aus, mit dem Effekt, dass der Abstand zum Studentischen Wohnen höher ist als in anderen Städten. Die Nachfrage an temporärem Wohnraum wird dabei nicht nur durch Mitarbeiter direkt, sondern auch von den großen in München ansässigen Unternehmen generiert.

Trotz regionaler Unterschiede bleibt die Rangordnung der Konzepte grundsätzlich erhalten. Für Serviced Apartments werden überall signifikant höhere Preise aufgerufen. Während für studentisches Wohnen sowie Co- und Micro Living das lokale Preisniveau in ähnlicher Tendenz ausgeprägt ist, wie das Mietniveau auf dem freien Wohnungsmarkt, folgen Serviced Apartments diesem Trend weniger stark. Dies liegt unter anderem in der spezifischen Ausrichtung der Konzepte begründet, zum Beispiel wenn lokal verstärkt auf Budgetkundschaft ausgerichtete Betreiber präsent sind.

**ABBILDUNG 9: Mietpreise für Modernes Wohnen in den Top-7**



Quelle: CBRE Research, 2023.

\*Gesamtmiete von Mietwohnungen in den Größen 15-50 m<sup>2</sup> im 1. Halbjahr 2023.

\*\*Für Düsseldorf erfolgte aufgrund unzureichender Bandbreite des Angebots keine Darstellung des Preises für studentisches Wohnen.

## Fazit und Ausblick

Das Segment des **Modernen Wohnens** ist ein wichtiger Baustein für die Wohnraumversorgung in den Metropolen und Universitätsstädten. Die Konzepte sind vielfältig und ergänzen zunehmend das Angebot des klassischen Wohnens für unterschiedliche Zielgruppen vor dem Hintergrund einer zunehmenden Singularisierung der Gesellschaft, der steigenden Mobilität von Arbeitnehmern, engen Wohnungsmärkten und nicht zuletzt auch der alternden Bevölkerung.

Aufgrund der im Vergleich zum Mietwohnungsmarkt höheren erzielbaren Erlöse sowie der (noch) geringen Regulierung ist der deutsche Markt für Modernes Wohnen für viele internationale Konzepte und Investoren sehr attraktiv.

Durch die nicht zu unterschätzende planungs-, miet- und steuerrechtliche Regulatorik ist eine detaillierte Standort- und Use-Case-spezifische Beratung und Bewertung bei der Expansion, dem Erwerb sowie auch der Konzeptentwicklung und Potenzialanalyse jedoch unerlässlich.

“

**Modernes Wohnen ist für unterschiedliche Zielgruppen eine adäquate Alternative trotz angespannter Wohnungsmärkte flexibel und qualitativ hochwertig zu leben.**

”

## Kontakte

### Michael Schlatterer

Managing Director Residential  
Valuation Germany  
michael.schlatterer@cbre.com

### Konstantin Lüttger

Head of Residential  
Investment Germany  
konstantin.luettinger@cbre.com

### Marco Schnell

Senior Director Investment  
Germany  
marco.schnell@cbre.com

### Dr. Jan Linsin

Head of Research  
Germany  
jan.linsin@cbre.com

### Tim Schulte

Senior Director Valuation  
Germany  
tim.schulte@cbre.com

### Jan Kiskemper

Associate Director Residential  
Investment Germany  
jan.kiskemper@cbre.com

### Daniel Friedrich

Director Investment  
Germany  
daniel.friedrich@cbre.com

### Jirka Stachen

Senior Director Research  
Germany  
jirka.stachen@cbre.com

### Christoph Huth

Consultant Valuation  
Germany  
christoph.huth@cbre.com

© Copyright 2023. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.