

Student Housing in Europa: Die Reifephase einer Assetklasse

Im Zuge der Ausweitung des Investoreninteresses auf sog. Nischenprodukte der vergangenen Jahre, konnten sich die wohnwirtschaftlichen Assetklassen besonders profilieren. Angespante Wohnungsmärkte tragen dazu bei, dass Studierende zunehmend vom klassischen Wohnungsmarkt verdrängt wurden. Das Angebot an universitären Studentenwohnheimen ist gering; bei steigenden Studierendenzahlen werden von Investoren Alternativen angeboten. Der Vorreiter von sog. Student Housing ist Großbritannien, wo bereits von einer etablierten Assetklasse gesprochen werden kann. Doch auch andere europäische Länder ziehen in der Entwicklung nach: Student Housing etabliert sich sehr stark in den Niederlanden, Deutschland und Frankreich. In Ländern wie Spanien oder Italien ist Student Housing noch als Nischenprodukt zu sehen, jedoch mit sehr großem Wachstumspotenzial.

Auf Basis der strukturellen Einführung in die Thematik aus dem Jahr 2017 wurde 2018 ein neuer inhaltlicher Fokus gesetzt. Das Ziel des Market Trackers „Student Housing in Europa: Die Reifephase einer Assetklasse“ ist es, die dynamische Entwicklung der Assetklasse auf europäischer Ebene abzubilden. Hierzu wird die Etablierung der Assetklasse zwischen verwandten Nutzungsarten betrachtet und eine Identifikation der Akteure vorgenommen. Abschließend wird die Marktentwicklung auf europäischer Ebene unter die Lupe genommen.

Zielgruppe: Studierende

Der Wohnungsmarkt hat sich in den letzten Jahren stark heterogenisiert. Zum heutigen Stand existieren Apartmentformen für eine Vielzahl verschiedener Zielgruppen, welche von Studierenden

bis Senioren reichen. Neben Studentenapartments, welche von ausschließlich Studierenden bewohnt werden, ist das Angebot von Business-Apartments von etlichen Anbietern wie „iLive Holding GmbH“ oder „SMARTment“ aufgegriffen worden. Ein weiteres gewerbliches Angebot zu den genannten Wohnkonzepten entstand durch das Segment Serviced Apartment, welches Grundzüge eines Hotels aufgreift. Auch das Wohnen für Senioren wurde vom Trend des Micro-Livings – als Synonym setzt sich immer stärker der Begriff Co-Living durch – erfasst. Neben Seniorenwohnheimen werden von Akteuren der Branche speziell auf die Bedürfnisse ausgerichtete Apartments für Bürger im Ruhestand konzipiert und angeboten. Das Konzept des Micro-Livings passt sich demnach der jeweiligen Lebenssituation an und bietet in jeder Lebensphase Angebote. Der ursprüngliche Gedanke, Studierenden neuen Wohnraum auf geringen Quadratmeterzahlen mit einer hohen Servicekomponente zu schaffen, wurde erfolgreich umgesetzt und differenziert weiterentwickelt. Der Markt wächst weiterhin und stellt eine zukunftsversprechende Sparte in der Immobilienbranche dar.

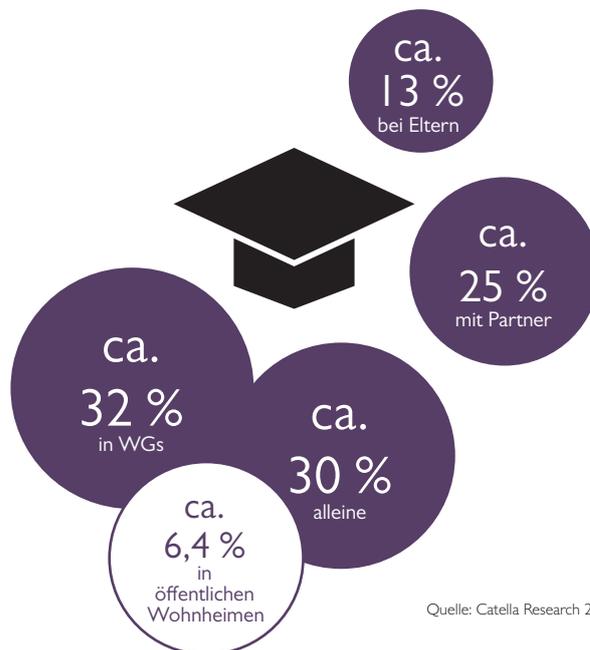
Der Fokus wird gegenwärtig auf purpose-built-student-accomodation gelegt, dessen Bedeutung in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird. Aus der aktuellen Situation heraus, dass die Studierendenzahlen in Deutschland so hoch wie noch nie sind, stellt diese Zielgruppe einen interessanten und wachstumsstarken Markt dar. Die Nachfrage nach kleinem, für Studierende geeignetem Wohnraum ist hoch. Dafür spricht auch, dass ein Großteil der Studierenden bevorzugen alleine zu wohnen und die Plätze in staatlich geförderten Wohnheimen begrenzt sind. Hinzu kommt eine weitere strukturelle Entwicklung:

ABB. 1: WOHNKONZEPTE FÜR JEDE LEBENSPHASE

STUDIERENDE	<ul style="list-style-type: none"> – Student Apartments – ausschließlich für Studenten
YOUNG PROFESSIONALS	<ul style="list-style-type: none"> – Business Apartment – Berufseinsteiger – flexibel
BERUFSPENDLER	<ul style="list-style-type: none"> – Business Apartment – Zweitwohnsitz
TOURISTEN	<ul style="list-style-type: none"> – Serviced Apartments – gewerbliches Konzept
SENIOREN	<ul style="list-style-type: none"> – Barrierefrei – Versorgung

Quelle: Catella Research 2018

ABB. 2: WIE WOHNEN STUDIERENDE IN DEUTSCHLAND?



Quelle: Catella Research 2018



Internationale Studenten

Eine weitere relevante Zielgruppe im Markt für Student Housing sind die internationalen Studierenden (siehe Karte). Bei der Gruppierung Auslandspraktikanten und Studierenden im Auslandssemester zeigt sich von Land zu Land und von Hochschule zu Hochschule bei der Unterbringung ein sehr heterogenes Bild. An einigen Hochschulen ist mit der Zulassung zum Studium im Rahmen eines Auslandssemesters ein Platz in einem Wohnheim der Hochschule garantiert. In anderen Ländern müssen auch für diesen Zeitraum der freie Wohnungsmarkt bzw. private Studentenwohnheime nachgefragt werden.

Transaktionen dokumentieren die Marktdynamik

Neben globalen Marktführern wie die USA und Kanada stellt Großbritannien mit rund 70.000 transaktionierten Betten von 2016 bis Q3 2018 den aktivsten europäischen Student Housing Markt dar (siehe Abb. 3). Zu den europäischen Spitzenreitern zählen, mit deutlichem Abstand zu Großbritannien, Deutschland (16.000 Betten), Spanien (10.000), Niederlande (9.800) und Frankreich (5.900) sowie Österreich (4.300). Eine besonders positive Entwicklung konnte Österreich verbuchen, hier verdoppelten sich die Umsatzzahlen im Jahr 2017. Aber auch in Irland und Spanien resultierte die Etablierung des Student Housing positiv in einem höheren Transaktionsvolumen.

ABB 3: TRANSAKTIONEN IN EUROPA 2016 – 2018

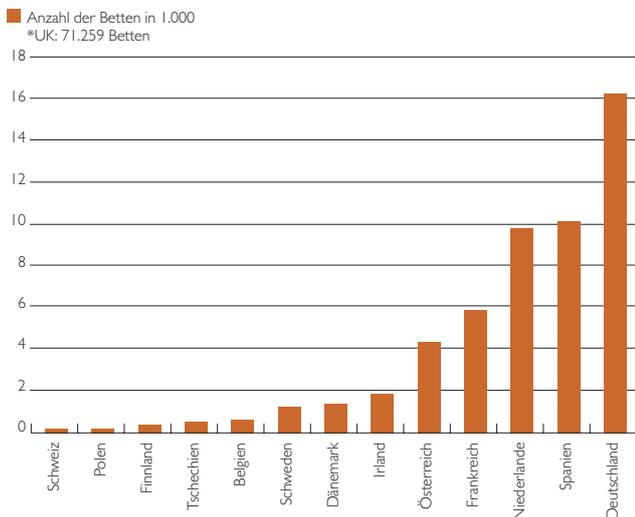


ABB 4: GRÖSSTE EINZELTRANSAKTIONEN IN EUROPA 2016 – 2018

ZEIT-RAUM	NAME	STANDORT	PREIS
1 Jun'18	Greystar/PSPIB London Chapter Portfolio	UK	993,3 Mio. €
2 Dec'17	Regent Portfolio	UK	983,6 Mio. €
3 Feb'18	Enigma Portfolio	UK	594,2 Mio. €
4 Jan'16	Ardent Portfolio	UK	566,8 Mio. €
5 Mar'16	Rose Portfolio	UK	550,5 Mio. €
6 Apr'17	Union State Portfolio	UK, Deutschland	541,6 Mio. €
7 Sep'17	Base Portfolio	UK	520,1 Mio. €
8 Sep'16	Oaktree UK Student Accomodation	UK	506,7 Mio. €
9 Jun'17	Unite UK Student Housing Portfolio	UK	337,8 Mio. €
10 Feb'17	Aston Student Villages	UK	264,5 Mio. €
12* Sep'17	Colony Norstar Swiss Portfolio	Schweiz	226,6 Mio. €
13* Dec'16	Threesixty IE Student Housing Portfolio	Irland	225,0 Mio. €
16* Nov'16	Carlyle NL Student Housing	NL	200,0 Mio. €
23* Oct'17	MPC Capital Portfolio	Deutschland	110,8 Mio. €
26* Mai'16	Headquarter Portfolio	Deutschland	107,0 Mio. €

*die größten europäischen Transaktionen außerhalb von UK
Quelle: Catella Research 2018, Stand 1.10.2018

Markenlandschaft Student Housing

Bei Student Housing Immobilien ist grundsätzlich zwischen Eigentümer und Betreiber eines Objektes zu unterscheiden. Zum Teil überschneiden sich diese Verantwortungsbereiche, aber auch eine Aufteilung im Rahmen einer Vereinbarung ist möglich, in welchem der Betreiber bspw. Asset- und Facilitymanagement übernimmt und der Eigentümer ein anderer Investor oder Entwickler ist.

Viele Investoren, Entwickler oder Betreiber etablieren zur Vermarktung ihrer Student Housing Immobilien an Studierende eigene Marken. So hat MPC Capital ihre sechs Objekte in Deutschland unter der Marke Staytoo zusammengefasst, hinter der Marke Youniq mit 16 Objekten in Deutschland und Spanien, steht Upartments GmbH. Auf europäischer Ebene betreibt die GSA Group drei Marken (Uninest, The Student Housing Company, Nexo Residencias) in vier Ländern mit über 10.000 Betten in 32 Objekten. Die Vermarktung erfolgt durch die Verwendung der Marke im Objektamen, doch die Mehrzahl kommt ohne explizite Markenpositionierung bisher aus.

Die Ausrichtung der Student Housing Objekte unter einem Brand dient vor allem dem Ansprechen des jüngeren Publikums. Zusätzlich steht die Marke in Zusammenhang mit einem einheitlichen Konzept, welches von dem Unternehmen in all ihren Objekten vertreten wird.

ABB 5: BEEINFLUSSENDE FAKTOREN DER MIETHÖHE IN EINEM STUDENT HOUSING OBJEKT*

	Zimmerstruktur <ul style="list-style-type: none"> ■ Quadratmeterzahl ■ Einzelapartments vs. geteiltes Apartment
	Apartmentausstattung <ul style="list-style-type: none"> ■ eigene vs. geteilte Küche ■ eigene vs. geteiltes Bad ■ Art der Möblierung
	Nebenkosten <ul style="list-style-type: none"> ■ zusätzliche Nebenkosten vs. All-in Lösungen (Integration von Wlan, Heizung, Strom in Warmmiete) ■ Waschangebot
	Zusatzservices <ul style="list-style-type: none"> ■ Carsharing/Bike-Sharing ■ Videoüberwachung ■ Fitnessangebote ■ Hobby- /Gemeinschaftsraum
	Lage <ul style="list-style-type: none"> ■ Nähe zur Universität ■ Nähe zur Innenstadt

*beispielhafte Möblierung

Quelle: Catella Research 2018

Anbieter expandieren zunehmend innerhalb Europa

Neben zahlreichen Projekten in Deutschland planen einige Akteure auch neue Standorte in anderen europäischen Ländern. Im Fokus stehen hier besonders Spanien und auch Italien. In Deutschland werden die meisten Projekte in Universitätsstädten und Großstädten wie Berlin oder München geplant. Das enorme Wachstum der Branche ist an der Vielzahl geplanter Objekte ersichtlich. Aber die Entwicklung beschränkt sich nicht nur auf Deutschland. Innerhalb der letzten Jahre wurden neben der Niederlande vermehrt Objekte in Österreich errichtet, wobei besonders die Städte Wien (ca. 200.000 Studierende) und Graz (ca. 60.000 Studierende) identifiziert wurden, beide mit einer hohen Studierendenanzahl. Für diese Wahl sprach neben der Eigenschaft als Studentenstadt auch der internationale Status. Hier lassen sich weitere Student Housing Einrichtungen finden. Der Anbieter „The Student Hotel“ plant neben Objekten in Berlin, Rom und Florenz auch neue Einrichtungen in Paris, Barcelona und Madrid.

Mit Standorten in 14 Ländern weltweit ist Catella führender Spezialist in Immobilieninvestitionen, Asset Management und Banking in Europa. Die Gruppe hat einen Umsatz von 211 Mio und verwaltet ein Vermögen von ca. 16 Milliarden SEK. Catella ist in Nasdaq Stockholm im Mid-Cap-Segment gelistet.

catella.com

Betreiberkonzepte

Neben der Etablierung der Assetklasse des Student Housings professionalisiert sich synchron auch die Betreiberstruktur:

- Unterschiedliche Konzepte
- Student Hotel (variable Nutzung für Studierende als Wohnraum sowie Hotelgäste)
- Digitalisierung im Vordergrund; Apps für jegliche Angelegenheiten des Wohnens
- Community/Lifestyle steht im Fokus
- Fokus Gemeinschaftsflächen
- Kooperationen mit Universitäten (Angebot von Tutorien/Lerngruppen)

Die Bruttomiete hängt von mehreren Faktoren ab und unterscheidet sich von Betreiber zu Betreiber. Diese ist in der Makrolage von der Miete des freien Wohnungsmarktes einer Stadt abhängig, doch können verschiedene Eigenschaften des Objektes oder der Dienstleistung noch zu einer Erhöhung oder Minderung der Miete führen (Abb. 5). Angesichts der jeweiligen Mietspiegel müssen Studierende bereits im Jahr 2017 in Städten wie München (20 €), Frankfurt (14 €), Stuttgart (13 €) oder auch Hamburg (12 €) mit den höchsten durchschnittlichen Warmmieten pro Quadratmeter rechnen. Viele Betreiber ermöglichen zudem eine Auswahl an unterschiedlichen Apartmentformen. Das Angebotsspektrum variiert hier von Anbieter zu Anbieter, lässt aber auch Parallelen erkennen. Das Preismodell unterscheidet sich auch durchaus innerhalb eines Objektes durch Zusatzservices, welche optional gebucht werden können. Während von einzelnen Unternehmen zwischen 1- bis 2-Zimmer Apartments und Wohngemeinschaften in Zwei- beziehungsweise Drei-Zimmer-Apartments auszuwählen ist, bieten andere Betreiber nur die Wohnform von Einzel-Apartments.

Eine Gegenüberstellung mit anderen europäischen Ländern verdeutlicht, dass durchaus Unterschiede festzustellen sind. In den Niederlanden ist die Möglichkeit bspw. verbreiteter ein möbliertes Apartment auch nur für eine kurze Dauer zu mieten, Apartments für längere Aufenthalte sind in der Regel unmöbliert. Hierbei kann zwischen drei Kategorien entschieden werden, welche sich in Größe und damit auch Preis unterscheiden. Die Nebenkosten werden im Durchschnitt separat berechnet und lassen die monatlichen Mietkosten auf ca. 400 – 600 € (bspw. Niederlande) wachsen.

KONTAKTDATEN CATELLA:

Dr. Thomas Beyerle
thomas.beyerle@catella.de
+49 (0)69 31 01 930 220

Julia Laufer
julia.laufer@catella.de
+49 (0)69 31 01 930 274

Sean Nolan
sean.nolan@catella.de
+49 (0)69 31 01 930 275

Marktanalyse Student Housing in Europa 2018

Entwicklung der Studentenzahlen von 2003 bis 2017

- Studentenzuwachs ab 0 – 10%
 - Studentenzuwachs ab 10 – 25%
 - Studentenzuwachs ab 25%
- 0,0 Sättigung in Prozent (Verhältnis von Studentenzahl und von Betten in Wohnheimen)
- 0,0 Internationale Studenten in Prozent

DEUTSCHLAND

Studentenwerk ist der größte Anbieter (Niedrigpreissegment, begrenzte Kapazität)
Angebotsknappheit im mittleren Preissegment, stark steigender Anteil privater Investoren

10,68 | 12,8

DÄNEMARK

Besonders in und um Großstädten sehr hohe Nachfrage
Markt geographisch begrenzt

11,16 | 10,13

NORWEGEN

Geringe Konkurrenz
Austauschstuden-ten bekommen Platz in (öffentlichen) Wohnheimen

9,16 | 3,62

SCHWEDEN

Wenig Angebot an Studentenunterkünften und geringem allgemeinen Angebot
Subventionierung von kleinen Mietwohnungen einschließlich Studentenwohnungen durch schwedische Regierung bis 2019

17,38 | 5,83

FINNLAND

Allgemein hohe Nachfrage nach Wohnraum
Geringe Anzahl zentraler Wohnheime
Geographisch begrenzter Markt

26,21 | 7,07

ESTLAND

Teilweise Universitäten bieten Unterkünfte an (günstig, Universitätsnähe)
Freier Wohnungsmarkt bedient die Nachfrage
Geographisch begrenzter Markt

17,59 | 2,89

UK

Weiterhin hohe Nachfrage nach hochwertigen, modernen und erschwinglichen Unterkünften
Einige Märkte erreichen jedoch bereits ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage, während andere hohes Potenzial aufweisen

18,35 | 17,46

BELGIEN

Markt gilt weiterhin als fragmentiert, dezentralisiert und intransparent
Angebotslücke in Brüssel und Gent

11,03 | 9,98

NIEDERLANDE

Hohe Fertigstellungszahlen in 2015 + 2016
Bedarf nach wie vor hoch wegen starkem Anstieg internationaler Studierender

17,63 | 7,25

IRLAND

Starke Nachfrage nach öffentlichen Wohnheimen
Unterangebot von Studentenunterkünften (v.a. Dublin, Cork und Galway)

16,79 | 5,76

FRANKREICH

Hohe Nachfrage
Steigender Anteil von PBSA*, der jedoch bei weitem das Angebot nicht deckt
Pipeline konzentriert sich auf den Raum Paris

11,76 | 10,24

SPANIEN

Große Lücke zwischen Nachfrage und aktuellem Angebot
Geschätzte Anzahl nicht befriedigter Nachfrage nach Wohnheimen bei knapp 400.000 Studenten

4,56 | 2,86

PORTUGAL

Geographisch begrenzter Markt
Universitäre Unterkünfte stellen nur einen kleinen Teil dar, viele Studenten mieten auf dem freien Wohnungsmarkt
PBSA* Investitionen steigern sich

3,77 | 3,92

ITALIEN

Angebot an Unterkünften ist sehr gering
Studentenunterkünfte werden in der Regel von der Universität zur Verfügung gestellt
hoch

1,81 | 4,04

SCHWEIZ

Nur 2% leben in Wohnheimen
Keine Wohnheime direkt an Universitäten, Markt definiert durch halböffentliche Anbieter

11,01 | 16,86

ÖSTERREICH

Traditionell viele Non-Profit Betreiber
PBSA* Investment wächst, vor allem in Wien
Geographisch begrenzter Markt
halböffentliche Anbieter

14,38 | 16,76

POLEN

Mit 1,35 Mio. Studenten eine der höchsten Studentendichten
Öffentliche Studentenunterkünfte in oftmals mangelhafter Qualität
Große Nachfrage nach privaten Wohnheimen

7,09 | 1,46

LITAUEN

Besonders Wohnheime von Universitäten werden angeboten
Wohnungsmarkt bedient die Nachfrage
Geographisch begrenzter Markt

29,05 | 2,45

LETTLAND

Dreifach so viele internationale Studenten als vor 5 Jahren
Dementsprechend höhere Nachfrage
Wohnungsmarkt bedient die Nachfrage
Geographisch begrenzter Markt

23,81 | 3,71

* purposed-built-student-accommodation