

Studentenwohnungen bieten noch Luft nach oben



Viele Studenten, wenig Wohnraum – diese Unwucht zieht ausländische Investoren nach Deutschland. Jüngste Beispiele: Ein Fonds von Henderson Park hat GBI übernommen, Amro Partners will von null auf Tausende Apartments kommen. Der Zinsanstieg könnte ihnen helfen, günstig an Projekte zu gelangen.

Ein Glückspilz, wer als Hochschüler in Berlin eine Wohnung des Studentenwerks ergattert. Stand Anfang November 2022 lag die Miete dafür bei durchschnittlich 388 Euro, Kostensteigerungen aufgrund der Energiekrise waren mit eingerechnet. Das teilte vor kurzem Armaghan Naghipour, Staatssekretärin für Wissenschaft in Berlin, mit. In Berlin gibt es allerdings nur für etwa 5,3% der Studierenden einen der stark geförderten

Wohnheimplätze. Anderswo sieht es auch nicht viel besser aus. In Hamburg und Frankfurt beträgt die Quote etwa 8%, in München knapp 10%.

Entsprechend stark ist die Nachfrage nach privaten Studentenwohnheimen. Auch von Investoren, die in zeitlich begrenzten Mietverträgen und hoher Fluktuation das Mietsteigerungspotenzial sehen. Zinsanstieg und hohe Inflation bremsen manchen Entwickler und Investor aus, aber längst nicht alle. Amro

Partners, ein Investmentmanager mit Sitz in London, will sein Geschäft auf dem europäischen Festland vorantreiben und holte dafür jüngst Rainer Nonnengässer ins Team. Der ist seit langem im Thema drin, zuvor für International Campus (IC). Nonnengässer zufolge hat Amro Partners etwa 2.000 Studentenapartments in Spanien und Portugal in Betrieb, gut 1.000 sind im Bau. „Jetzt wollen wir in Deutschland und den Niederlanden wachsen.“

Das Studentenwohnheim Lotte Laserstein in Berlin-Karlshorst ist eines der jüngeren GBI-Projekte. Quelle: EOY Studio/GBI Group

Amro Partners will dabei so vorgehen wie Brookfield bei IC: investieren, entwickeln, selbst betreiben, so ein Portfolio aufbauen und nach ein paar Jahren verkaufen. Nonnengässer spricht von einem „langfristigen Investmenthorizont, bis zu zehn Jahren“. Erzielt werden soll dabei eine Internal Rate of Return von 10% bis 15% aus dem Entwickeln und von 7% bis 8,5% in der Betriebsphase.

Da Zins- und Baukostenanstieg manchen Entwickler in die Breddouille gebracht haben, rechnet Nonnengässer mit Preissenkungen. „Wir verhandeln gerade Projekte in Deutschland und den Niederlanden, die vor einem

Jahr noch zu 20% bis 30% höheren Preisen angeboten wurden.“

Beim ein oder anderen Projekt werde der Abschlag wohl noch weitaus höher sein. Denn als Hotel oder Wohnhaus Geplantes solle nun als Studentenwohnhaus zu einem halbwegs guten Ende gebracht werden. Nonnengässer rechnet damit, dass er für Amro Partners bis Jahresmitte zwei Projekte in Deutschland mit insgesamt 750 Apartments und zwei Vorhaben in den Niederlanden mit rund 700 Einheiten kaufen wird.

Und zügig soll es auch weitergehen. Für gut möglich hält er, dass die Briten bis zum Jahr 2025 auf insgesamt 10.000 Einheiten kommen werden. Dabei soll 50% des Neugeschäfts auf Deutschland entfallen. Derzeit hält Nonnengässer aufgrund der höheren Margen vor allem nach Projekten Ausschau. „Zur Abrundung des Portfolios“ seien aber auch Bestandskäufe geplant. Angebote jedenfalls sieht er kommen: „In Deutschland werden in den nächsten zwei Jahren etliche Investoren Bestände verkaufen, weil sie die Zeit reif dafür sehen.“

Ein Neuling hierzulande ist auch Henderson Park. Der in London ansässige Private-Equity-Manager hat jüngst für einen Fonds den Entwickler und Betreiber GBI gekauft und will nun dessen Mikro-Reihe Smartments ausbauen: „Henderson Park hat eine starke Affinität zu Serviced Apartments und

studentischem Wohnen. Deshalb wollen wir auch in diesen Bereichen deutlich wachsen“, sagt GBI-CEO Reiner Nittka (siehe „500 Mio. Euro Umsatz im Jahr sind das Ziel“, IZ 9/23). Unter dem alten Eigentümer, der Moses Mendelssohn Stiftung, wurden die Einheiten verkauft, aber weiter betrieben. Wird jetzt Bestand aufgebaut? Das werde gerade diskutiert, sagt Nittka, der bisherige Endinvestoren spürbar nicht verprellen will und betont, GBI wolle künftig auf jeden Fall bei Quartiersentwicklungen mit Kapitalpartnern arbeiten.

Einer, der schon wieder auf dem Abprung war, ist der kanadische Vermögensverwalter Brookfield. Er hatte vor fünf Jahren IC gekauft, ein Portfolio aufgebaut und im vergangenen Jahr aussteigen wollen. Zuvor aber wollte Brookfield noch Student Roost, einen Anbieter von etwa 23.000 Betten in Großbritannien, veräußern. Das gelang, Student Roost ging laut Bloomberg für 3,3 Mrd. GBP an GIC und Greystar. Für den Verkauf von IC

Brookfield will mit IC erst einmal weiter wachsen

hatte sich das Zeitfenster aber erst einmal geschlossen: Der Zinsanstieg und auch die gegen das Warmmietenmodell laufende Energiekostensteigerung erschweren nun generell die Preisfindung zwischen Verkäufern und Kaufinteressenten.

Die Spitzenrendite sei innerhalb des vergangenen Jahres von 3,3% auf 3,7% nach oben gegangen, berichtet Savills-Marktforscher Matti Schenk. „Und sie wird sicher weiter steigen, wie in allen Immobiliensegmenten.“ Er geht davon aus, dass Studentenwohnungen und andere Mikrokonzepte mit Betreibermodell auch künftig stark nachgefragt werden, da sie besser als normales Wohnen hohe Inflationsraten abfedern können.

Mit Brookfield Vertraute erwarten nun, dass das Unternehmen den Verkaufsprozess für IC in diesem Jahr startet. Derweil machen die Kanadier aus der Not eine Tugend und kaufen weiter zu. Zu Jahresbeginn meldete IC, fünf derzeitig selbst gebaute und seither unter der Eigenmarke The Fizz betriebene Studentenwohnhäuser übernommen zu haben. „Wir wollen weiter expandieren“, betont IC-CEO Gawain Smart. Interessant seien Quartiersentwicklungen, Konversionen und Projekte; gerne auf dem Tisch hätte er natürlich auch Schiefelage-Projekte. Allerdings räumt Smart ein, dass bislang nur wenige Verkäufer bereit seien, „notwendige Abschlüsse“ hinzunehmen. **Christine Rose**

Rekord für Transaktionen in Kanada

Mit 63 Mrd. CAD wurden 2022 wertmäßig so viel Immobilien auf dem kanadischen Markt gehandelt wie noch nie zuvor. Logistik und Mehrfamilienhäuser bestimmen das Geschehen.

Nach einer Analyse von Recan Global, einem auf Kanada spezialisierten Asset-Manager aus München, stieg das Investitionsvolumen auf dem kanadischen Immobilienmarkt im Jahr 2022 trotz Abkühlung in der zweiten Jahreshälfte auf 63 Mrd. CAD (ca. 43,5 Mrd. Euro). Das stellt einen neuen Rekordwert dar. Am meisten investiert wurde mit 22,3 Mrd. CAD in unbaute Grundstücke. Dicht dahinter folgten Logistik- und Light-Industrial-Objekte mit 16,1 Mrd. CAD. In Mehrfamilienhäuser flossen 10,3 Mrd. CAD und in Büros 6,8 Mrd. CAD. Nach Zahlen

des Immobiliendienstleisters JLL war Toronto vergangenes Jahr mit 25,7 Mrd. CAD der aktivste Teilmarkt des Landes.

Ähnlich wie in Deutschland ist der kanadische Markt von einem Mangel an Objektangebot in den Segmenten Logistik und Wohnen geprägt. Obwohl die im Bau befindlichen Logistikimmobilien im dritten Quartal 2022 laut JLL einen neuen Spitzenwert markierten, gingen die Mieten in diesem Segment durch die Decke und lagen im Schnitt 30,5% höher als im Vorjahr, im Teilmarkt Montréal sogar 60%. Bei Mietwohnungen wurde mit knapp

69.000 fertiggestellten Einheiten der höchste Wert seit 30 Jahren erzielt, dennoch betrug der Leerstand zum Jahresende landesweit gerade mal 1,9%. Die Mieten legten im Mittel um 4,9% zu.

Auf dem kanadischen Büromarkt lag der Leerstand Ende 2022 nach Zahlen von Recan Global hingegen bei rund 16,5%. Trotzdem sind die Mieten seit Jahresbeginn 2023 leicht gestiegen. David Pappin, Portfoliomanager bei Recan Global, rechnet damit, dass die Büroinvestoren 2023 selektiv vorgehen und sich auf vermietete Objekte in guten Lagen konzentrieren. Todd Bechard, Partner und Geschäftsführer von Recan Global, erwartet für den kanadischen Gesamtmarkt in der ersten Jahreshälfte rund 20 Mrd. CAD Transaktionsvolumen, gefolgt von 30 Mrd. CAD im zweiten Halbjahr. **Ulrich Schüppler**

In Stuttgart sind die Ausländer zurück



Die Nachfrage nach modernen, zentral gelegenen Büroflächen wie dem Leo Business Campus bleibt hoch. Quelle: Barings GmbH

Die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart registrierte 2022 wieder mehr Anfragen ausländischer Investoren. Steigende Renditen werden den Markt weiter beleben.

Die Corona-Starre scheint vorbei zu sein. Die Zahl der Investorenanfragen übertraf laut Walter Rogg, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart (WRS), im vergangenen Jahr sogar das Niveau vor der Pandemie 2019. 44% der Anfragen kamen aus dem Ausland, mit jeweils 15% liegen Anfragen aus Asien (insbesondere China) und der EU vorn, gefolgt von den USA (10%).

Flächen für Hightech wie Engineering, Umwelt und Life Sciences standen mit 29% an der Spitze des Interesses (2021: 23%), gefolgt von Industrieflächen mit 27% (2021: 22%). Tendenziell interessieren sich internationale Investoren immer mehr für großflächige Ansiedlungen, insgesamt wurden rund

852 ha Grundstücksfläche nachgefragt. Allerdings übertraf die Nachfrage bei Flächen ab 10 ha bei weitem das Angebot, sowohl für Mischnutzungen als auch für industrielle Produktion und Logistik.

Produktionsflächen sind in der Region Stuttgart nach wie vor gefragt, gerade auch für Zukunftstechnologien. Ein großer Teil der Flächenbedarfe hat Transformationsbezug, denn Transformation braucht Fläche.

Trotz der angekündigten weiteren Leitzinsanhebung durch die EZB erwartet Frank Leukhardt, Colliers Regional Manager Stuttgart, im laufenden Jahr eine weitere Belebung am Investmentmarkt für Bürogebäude. „Mit steigenden Renditen ist auch wieder mehr ausländisches Kapital zu erwarten.“ Das Angebot zum Kauf mit Faktor 26 bis 30 sei da und der Kapitaldruck hoch. **Dagmar Lange**



IHR PARTNER FÜR IMMOBILIEN-TRANSAKTIONEN IN DEN USA

Mehr als 16 Jahre Erfahrung im US-amerikanischen Immobilienmarkt · Erfahrenes Team aus Immobilienökonomern (EBS), Architekten, Asset- und Investment Managern, Gutachtern sowie Finanzierungsexperten · Exzellentes Kunden- und Investorennetzwerk · Erstklassiger Kundenservice in allen Investment- und Managementphasen

Rufen Sie uns gerne an oder senden Sie uns eine E-Mail

CCR REAL ESTATE GmbH Neuer Wall 50 20354 Hamburg +49 (0) 40 1817 0995

Ansprechpartnerin für Termine auf der MIPIM:

Frau Birgit Ihmann +49 (0) 163 2000 211 birgit.ihmann@ccr-realestate.com www.ccr-realestate.com

Treffen Sie uns auf der MIPIM