



**Modernes Wohnen –
Wachstumspotenziale in Zukunftsmärkten**

Real Estate Special Herbst 2025

Inhalt

Einleitung	3
Nachfragetreiber und Angebotskonzepte des Modernen Wohnens	5
Wesentliche Nachfragetreiber	5
Zielgruppen	7
Angebotskonzepte	10
Aktuelle Marktentwicklung für Modernes Wohnen	12
Modernes Wohnen als junge Assetklasse	12
Hohe Nachfrage und Angebotsdefizit treiben das Mietniveau	13
Ausblick: Markt für Modernes Wohnen belebt sich weiter	14
Studentisches Wohnen (PBSA-Markt)	15
Wachstumspotenziale in Deutschland	15
Wachstumsmärkte in Europa	18
Serviced Apartments	21
Deutscher Markt auf Expansionskurs	21
Wachstumsmärkte in Europa	23
Servicewohnen für Senioren	24
Ansprüche an das Wohnen nehmen zu	24
Wohnkosten liegen oberhalb des klassischen Mietwohnens	26
Hoher und steigender Bedarf bei limitiertem Angebot europaweit	27
Fazit und Ausblick	27
Anhang	30

Modernes Wohnen – Wachstumspotenziale in Zukunftsmärkten

Analystinnen: Claudia Drangmeister // Julia Müller-Siekmann

Einleitung

Die Art, wie wir wohnen, verändert sich rasant. Klassische Wohnformen geraten zunehmend ins Hinterfragen – und machen Platz für innovative, flexible Konzepte, die besser zu den Lebensrealitäten einer urbanen, mobilen und vielfältigen Gesellschaft passen. Urbanisierung, kleinere Haushalte, neue Lebensstile und angespannte Wohnungsmärkte treiben die Entwicklung voran: Besonders in innerstädtischen und zentrumsnahen Lagen entstehen kleinteilige Wohnlösungen, die auf die Bedürfnisse ihrer Zielgruppen zugeschnitten sind. Diese sogenannten modernen Wohnformen – von Seniorenwohnen über Studentisches Wohnen, Co-Living, Micro-Living bis hin zu Serviced Apartments – sind längst mehr als ein Trend. Sie sind eine Antwort auf gesellschaftliche Megatrends, die nicht an Relevanz verlieren, sondern sich weiter verstärken. Und sie sprechen eine breite Zielgruppe an: Studierende, Berufstätige, Pendler, Alleinlebende und Senioren – kurz: Menschen, die Flexibilität, Gemeinschaft oder Service suchen.

Nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen europäischen Ländern ist diese Entwicklung zu beobachten. Insbesondere der Markt für Purpose-Built Student Accommodation (PBSA) in Großbritannien hat sich in den letzten Jahren dynamisch entwickelt. Dort hat sich das Studentische Wohnen längst als eigenständige Assetklasse etabliert – mit professionellen Betreibern, skalierbaren Konzepten und einem hohen Maß an Serviceorientierung. Der britische PBSA-Markt gilt als einer der ausgereiftesten in Europa – und dient vielen Akteuren als Blaupause für die Entwicklung vergleichbarer Konzepte in Deutschland und anderen europäischen Ländern. Die Vielfalt an Wohnkonzepten wächst und bietet nicht nur Antworten auf die Frage „Wie wollen wir in Zukunft leben?“, sondern auch neue Perspektiven für Investoren und Stadtentwickler. Denn moderne Wohnformen sind nicht nur sozial relevant – sie sind auch wirtschaftlich attraktiv. Die Professionalisierung, Standardisierung und Internationalisierung schreiten somit voran – und machen deutlich: Modernes Wohnen ist nicht nur ein gesellschaftliches Thema, sondern auch ein strategischer Investitionsbereich mit Zukunft. Während der Fokus vieler Investoren zunächst auf dem Segment des Studentischen Wohnens lag, hat sich die Anlagestrategie inzwischen erweitert. Die Assetklasse „Modernes Wohnen“ etabliert sich und bietet einen Renditevorteil gegenüber dem klassischen Wohnungsmarkt. Aufgrund der im Vergleich zum Mietwohnungsmarkt geringen Regulierung ist der Markt für Modernes Wohnen für viele internationale Konzepte und Investoren sehr attraktiv.

Wie groß das Investoreninteresse an modernen Wohnformen ist, zeigt auch eine von PricewaterhouseCoopers (PwC) und dem Urban Land Institute (ULI) unter europäischen Immobilieninvestoren durchgeführte Umfrage. Demnach finden sich unter den zehn wichtigsten Sektoren der europäischen Immobilienwirtschaft mit Zukunftspotenzial gleich vier Teilsegmente des Modernen Wohnens wieder.¹

Top 10 Sektoren der europäischen Immobilienwirtschaft mit Zukunftspotenzial (2025)



Quelle: PwC und ULI, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

Im Rahmen dieses Real Estate Specials skizzieren wir zunächst die wichtigsten Nachfragetreiber und geben einen Überblick über die verschiedenen Angebotskonzepte auf dem Markt für Modernes Wohnen. Zudem blicken wir auf die aktuelle Marktentwicklung in Deutschland. Resultierend hieraus betrachten wir die Teilmärkte Studentisches Wohnen, Serviced Apartments sowie Servicewohnen für Senioren detaillierter. Wir klären ihre Begrifflichkeit und bewerten ihre Relevanz im Kontext des demografischen Wandels und der Wohnraumknappheit. Dabei stellen wir uns die Frage, welche Herausforderungen und Chancen in den einzelnen modernen Wohnformen bestehen und blicken dabei auch auf die Potenziale im europäischen Ausland.

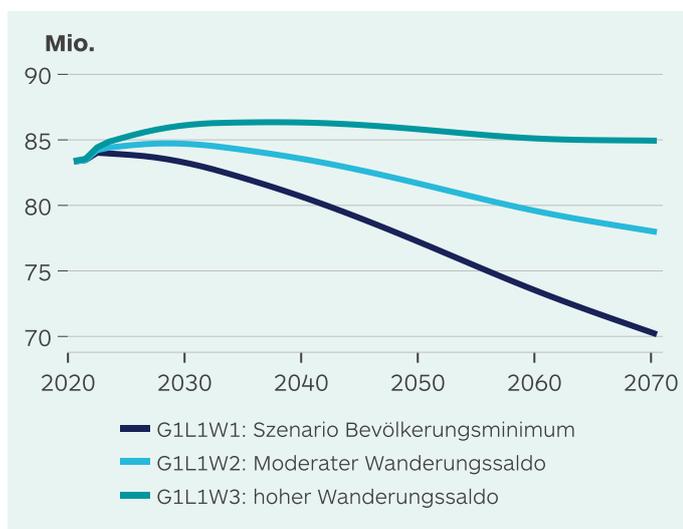
¹ PwC und ULI: Emerging Trends in Real Estate Europe 2025, November 2024

Nachfragetreiber und Angebotskonzepte des Modernen Wohnens

Wesentliche Nachfragetreiber

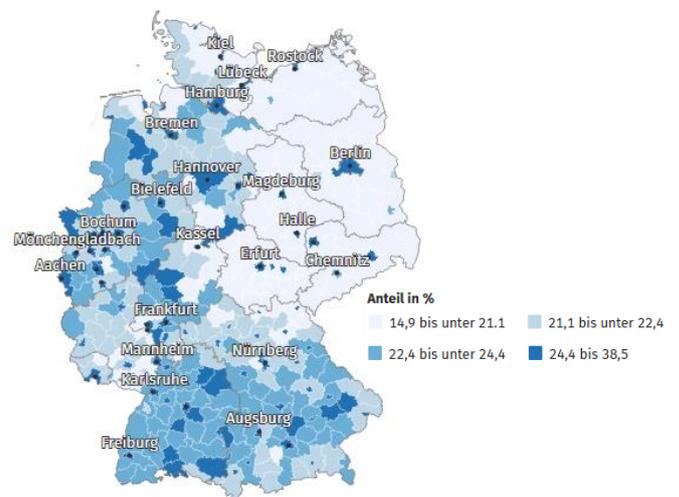
Die demografische Entwicklung beeinflusst die Wohnraumnachfrage maßgeblich und treibt den Trend zu kleineren Wohnformen voran. Ende 2024 lebten knapp 83,6 Mio. Menschen in Deutschland. Damit wuchs die Bevölkerung den Angaben des Statistischen Bundesamtes zufolge um 121.000 Menschen gegenüber dem Jahresende 2023 (+0,1 %). Da sich die natürliche Bevölkerungsentwicklung seit der deutschen Wiedervereinigung negativ entwickelt, war auch im Jahr 2024 die Nettozuwanderung die alleinige Ursache des Bevölkerungsanstiegs. 2023 war die Bevölkerung aufgrund einer deutlich höheren Nettozuwanderung noch um 338.000 Personen gewachsen (+0,4 %).² Die Prognosen hinsichtlich der zukünftigen Bevölkerungsentwicklung in Deutschland bis 2040 sind mit Unsicherheit behaftet und basieren auf unterschiedlichen Szenarien hinsichtlich der Nettozuwanderung. Im Falle einer geringen Zuwanderung dürfte Deutschlands Bevölkerung schrumpfen.³

Bevölkerungsprojektionen Deutschland



Quelle: Destatis, Macrobond, NORD/LB Macro Research

Anteil der 20- bis unter 40-Jährigen an der Bevölkerung (in %, 2023)



Quelle: GeoBasis-DE / BKG 2023, Bevölkerungsfortschreibung, Statistisches Bundesamt, 2023

Vor allem die Entwicklung der Alterskohorte der 18- bis 39-Jährigen ist stark von der Zuwanderung abhängig. Aufgrund von Bildungs- und Arbeitsangeboten ist diese Altersgruppe besonders mobil und bildet die größte Nachfragegruppe für moderne Wohnformen. Auch die Fluchtmigration setzt sich mehrheitlich aus diesen Altersgruppen zusammen. Lediglich im Falle einer hohen Nettozuwanderung dürfte die Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen den Prognosen zufolge stabil bleiben und die der 18- bis 29-Jährigen leicht wachsen.⁴ Die Zielgruppe der 20- bis 39-Jährigen ist vor allem in den großen

² Statistisches Bundesamt: Bevölkerung Deutschlands wächst im Jahr 2024 geringfügig um 0,1 %. Pressemitteilung vom 20. Juni 2025

³ Statistisches Bundesamt: 15. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, 2022

⁴ Cushman & Wakefield: Mikroapartments. Eine Assetklasse wird erwachsen, 2024

Wirtschaftsmetropolen sowie Universitätsstädten vorzufinden. Wie die Karte zeigt, weisen vor allem westdeutsche Groß- und Universitätsstädte einen hohen Anteil der relevanten Alterskohorte auf. Während ihr Anteil in Süddeutschland vergleichsweise hoch ist, ist diese Bevölkerungsgruppe in den ländlichen Kreisen Ostdeutschlands erwartungsgemäß kaum vorhanden. Dies zeigt, dass neben dem Bildungs- und Arbeitsplatzangebot der Wirtschaftsstandort sowie die Kultur- und Freizeiteinrichtungen bei der Attraktivität für Studierende und junge Berufstätige von Bedeutung sind.

Insbesondere die großen deutschen Metropolen konnten in der Vergangenheit von einem positiven Wanderungssaldo profitieren. Zwischen 2012 und 2016 verzeichneten die Top-7-Städte hohe Zuzugsraten, insbesondere durch internationale Migration. Diese Zuwanderung trug wesentlich zum Bevölkerungswachstum der Städte bei. In den darauffolgenden Jahren schwächte sich dieser Trend jedoch spürbar ab, was unter anderem an steigenden Wohnkosten und einem knappen Wohnungsangebot lag. Im Jahr 2020 kehrte sich die Entwicklung erstmals ins Negative um – ein Effekt, der maßgeblich auf die Corona-Pandemie zurückzuführen war. Lockdowns, Homeoffice-Pflicht und der Wegfall von Präsenzveranstaltungen an Hochschulen minderten die Anziehungskraft der Großstädte.⁵ Diese Entwicklung verschärfte sich im Jahr 2021 weiter, mit Ausnahme von der Stadt Berlin, die noch einen positiven Saldo von rd. 16.200 Menschen aufwies. 2022 drehte sich der Trend jedoch erneut: Die Top-7-Städte verzeichneten einen positiven Wanderungssaldo von insgesamt rd. 186.000 Menschen – ein neuer Rekord. Hauptursachen für diesen Anstieg waren die hohe Zahl an Kriegsflüchtlingen aus der Ukraine sowie die Aufhebung der pandemiebedingten Einschränkungen. 2023 schwächten sich die Wanderungsgewinne der Top-7-Städte jedoch wieder ab (Wanderungssaldo: 57.200). München wies als einzige Metropole einen leicht negativen Wanderungssaldo auf (-5.155 Menschen).⁶ Dies zeigt, wie angespannt der Wohnungsmarkt in der bayerischen Metropole ist.

Top-7-Städte: Wanderungssaldo von 2012 bis 2023



Quelle: Bulwiengesa, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

⁵ Cushman & Wakefield: Mikroapartments. Eine Assetklasse wird erwachsen, 2024

⁶ Bulwiengesa. Riwis-Datenbank.

Ein weiterer Treiber, der die Wohnungsnachfrage zugunsten kleinerer Wohnungen verändert, ist der stetige Anstieg der Einpersonenhaushalte. Wie das Statistische Bundesamt nach Ergebnissen des Zensus 2022 mitteilte, hat sich die Zahl der Singlehaushalte zwischen 2011 und 2022 um ein Viertel erhöht. Gab es im Jahr 2011 noch rd. 14,0 Mio. Singlehaushalte, lag die Zahl elf Jahre später bei 17,4 Mio. Auch ihr Anteil an allen Haushalten ist von 37 % (2011) auf 43 % (2022) gestiegen. Damit sind Einpersonenhaushalte bereits heute die mit Abstand häufigste Wohnform. Insbesondere in großen Städten sind Singlehaushalte weit verbreitet. In Großstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern waren mehr als die Hälfte (52 %) der Haushalte im Jahr 2022 Singlehaushalte (2011: 46 %).⁷ Dem Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) zufolge wird die Zahl der Einpersonenhaushalte bis 2045 auf 18,7 Mio. anwachsen – ein Plus von rd. 6 %. Diese Entwicklung dürfte sich vor allem in den Ballungsräumen, aber auch in vielen ländlichen Räumen Süddeutschlands bemerkbar machen.⁸

Nicht zuletzt ist auch die mit dem demografischen Wandel einhergehende Alterung der Bevölkerung ein wichtiger Nachfragetreiber für alternative Wohnformen. Mit dem kontinuierlichen Anstieg des Anteils älterer Menschen an der Gesamtbevölkerung nimmt der Bedarf an altersgerechten Wohn- und Betreuungsformen zu. Seit 1991 ist die Zahl der Menschen ab 65 Jahren in Deutschland deutlich gestiegen – von 12,0 Mio. auf 18,7 Mio. im Jahr 2023. Gleichzeitig nimmt die Zahl der jüngeren Jahrgänge ab, wodurch die Altersgruppe 65+ einen immer größeren Anteil an der Gesamtbevölkerung ausmacht: Ihr Anteil lag 1991 bei 15 % und erreichte 2023 bereits 22 %. Besonders ausgeprägt ist dieser demografische Wandel in Ostdeutschland, wo der Altenquotient – das Verhältnis der über 65-Jährigen zu den 20- bis 64-Jährigen – aufgrund von Abwanderung junger Menschen und niedriger Geburtenraten besonders hoch ist. Prognosen zufolge wird sich dieser Trend in den kommenden Jahren bundesweit fortsetzen, wobei die ostdeutschen Bundesländer besonders stark betroffen sein werden.

Zielgruppen

Die verschiedenen Zielgruppen, die moderne Wohnformen nachfragen, sind sehr heterogen. Dabei ist jedoch der kurzfristige Bedarf an Wohnraum kennzeichnend.

Nationale und internationale Studierende

Studierende bilden eine zentrale Nachfragegruppe. Angesichts der angespannten Lage auf den Wohnungsmärkten und des Mangels an öffentlichen Wohnheimen bleiben Studierenden an Hochschulstandorten und in Großstädten kaum andere Optionen als private Studentenwohnheime. Sie wohnen häufig alleine, suchen eine flexible Wohnlösung und haben begrenzte finanzielle Mittel. Da Universitätsstädte jedes Jahr neue Studierende anziehen, ist eine konstante und planbare Nachfrage nach modernen Wohnformen gesichert. Im Wintersemester 2024/25 waren in Deutschland rd. 2,87 Mio. Studierende eingeschrieben – nahezu unverändert zum Vorjahr.⁹ Zwischen 2014 und 2024 sank die Zahl der Studienanfänger leicht um 2,7 %. Während die Zahl deutscher Studienanfänger demografisch bedingt um 13 % zurückging, stieg die Zahl internationaler Studienanfänger um 33 %. Diese Entwicklung unterstreicht die anhaltende Internationalisierung der deutschen Hochschulen seit Beginn des Bologna-Prozesses. Mit 492.600 internationalen Studierenden verzeichnet Deutschland aktuell die höchste absolute Zahl in Kontinentaleuropa (+5 % zum Vorjahr).^{10 11} Der Anteil ausländischer Studienanfänger erreichte mit 25,5 % im Wintersemester 2024/25 einen neuen Höchststand (siehe Grafik). Diese Entwicklung wird durch die hohe Qualität der deutschen Hochschulen, die zunehmende Anzahl

⁷ Statistisches Bundesamt. Zensus 2022: Singlehaushalte zahlen um 6,2 % höhere Mieten pro Quadratmeter als Haushalte mit mehreren Personen. Pressemitteilung vom 9. April 2025

⁸ BBSR: Zahl der Singlehaushalte wächst weiter. BBSR legt Haushaltsprognose 2045 vor. Pressemeldung vom 30. Juli 2025

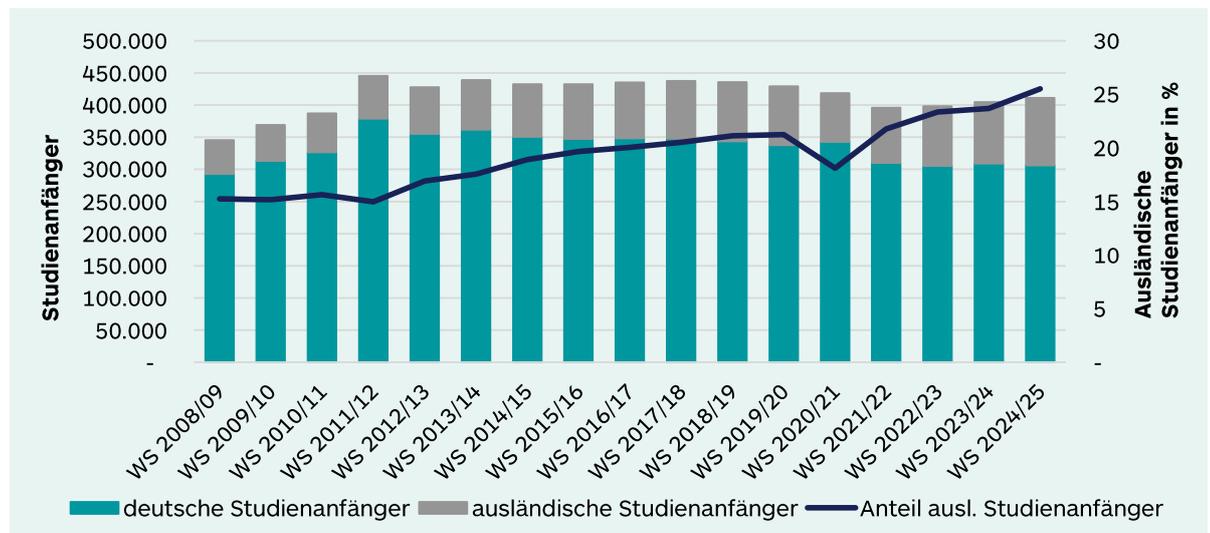
⁹ Statistisches Bundesamt

¹⁰ ebd.

¹¹ Jones Lang LaSalle: German PBSA: Investing in the Future, Juni 2024

englischsprachiger Studienangebote sowie die im internationalen Vergleich niedrigen Studiengebühren begünstigt.¹² Nicht zuletzt könnten auch geopolitische Spannungen die Attraktivität Deutschlands als internationaler Studienstandort beeinflussen – etwa aufgrund protektionistischer Maßnahmen wie der US-Zollpolitik oder durch die von der Trump-Regierung angedrohten Sanktionen gegenüber US-Hochschulen. Kurzfristig könnten von dieser Entwicklung zumindest nicht nur die drei anderen führenden internationalen Studienstandorte Kanada, Australien und Großbritannien profitieren, sondern auch Deutschland.¹³

Studienanfänger in Deutschland (jeweils zu Beginn des Wintersemesters)



Quelle: Statistisches Bundesamt, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

Prognosen zufolge dürften die internationalen Studierendenzahlen in Deutschland bis zum Studienjahr 2029/30 um 27 % ansteigen. Die Nachfrage wird dabei maßgeblich durch Herkunftsländer wie Indien, China und weitere asiatische Staaten getragen. Neben der wachsenden internationalen Nachfrage könnten auch inländische demografische Entwicklungen zu einem weiteren Nachfrageanstieg im studentischen Wohnsegment führen. Ab dem Jahr 2026 wird ein moderates Wachstum in der Altersgruppe der 20- bis 24-Jährigen erwartet, was sich voraussichtlich in einem Anstieg der Immatrikulationszahlen und der Zahl mobiler Studierender um rd. 7 % innerhalb von fünf Jahren niederschlagen wird. Die Nachfrage dürfte somit auch in Zukunft das bestehende Angebot deutlich übersteigen.¹⁴

Senioren

Bis zum Jahr 2040 wird erwartet, dass die Zahl der über 70-Jährigen in Deutschland um etwa 36 % auf rd. 18,5 Mio. anwächst. Infolgedessen nimmt auch die Zahl pflegebedürftiger Senioren kontinuierlich zu. Ende 2023 wurden deutschlandweit rd. 5,69 Mio. pflegebedürftige Menschen gezählt und damit knapp dreimal so viel wie noch zu Beginn des Jahrtausends. Die Pflegequote steigt von rd. 11 % in der Altersgruppe der 70- bis 75-Jährigen auf rd. 84 % bei den über 90-Jährigen. Es zeigt sich zudem, dass zwischen 2011 und 2021 der Anteil der Senioren, die zu Hause betreut wurden, um 96 % gestiegen ist.

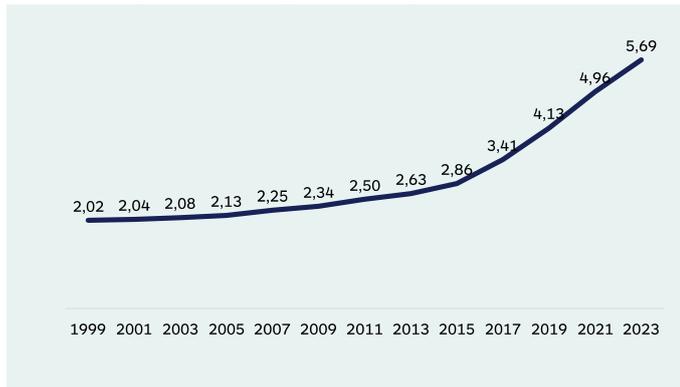
¹² CBRE: Modernes Wohnen: Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen, 2023

¹³ Jones Lang LaSalle: Deutscher PBSA-Markt 2025

¹⁴ ebd.

Dies spiegelt den Wunsch älterer Menschen wider, so lange wie möglich selbstbestimmt in der eigenen Umgebung zu leben. Diese Entwicklung beeinflusst den Teilbereich altersgerechter Wohnformen massiv, was durch die Prämisse bei der Pflege „ambulant vor stationär“ zusätzlich unterstützt wird. Allerdings zeigen die Zahlen auch, dass der Großteil der Senioren aufgrund einer gestiegenen Lebenserwartung, besserer Lebensumstände und einem höheren Gesundheitsbewusstsein nicht pflegebedürftig sind. Dies erfordert die Differenzierung von Pflege- und modernen Wohnangeboten für Senioren.

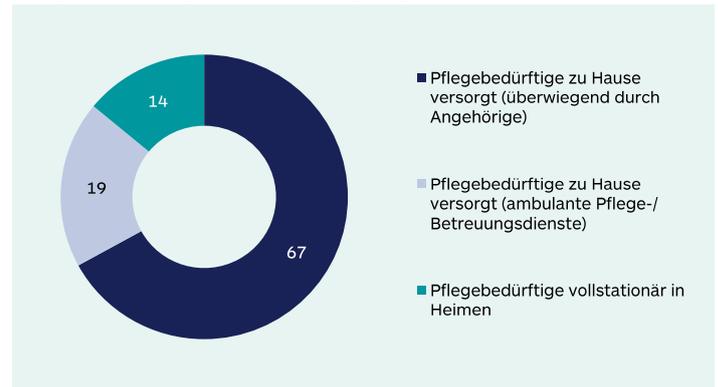
Entwicklung Anzahl Pflegebedürftiger (in Mio.)*



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) 2025, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

* Erhebung findet zweijährlich statt

Pflegebedürftige nach Versorgungsart 2023 (in %)*



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis) 2025, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

* Erhebung findet zweijährlich statt

Young Professionals, Pendler sowie internationale Fachkräfte

Eine weitere bedeutende Zielgruppe für Modernens Wohnen bilden Young Professionals unter 35 Jahren, Pendler sowie internationale Fachkräfte, sogenannte Expatriates (Expats). Letztere kommen oft für eine befristete Tätigkeit aus dem Ausland nach Deutschland und benötigen kurzfristig angemessenen Wohnraum – idealerweise mit zusätzlichen Serviceleistungen.¹⁵ Die Zahl der Erwerbsmigranten, die aus Nicht-EU-Staaten zum Arbeiten nach Deutschland gekommen sind, ist seit 2010 stetig gestiegen. Im Jahr 2023 gab es insgesamt 419.000 Erwerbsmigranten, ein Viertel davon sind akademische Fachkräfte. Gegenüber dem Vorjahr ist die Anzahl der Erwerbsmigranten um 19 % bzw. 68.000 gestiegen.¹⁶ Zudem sind während der Pandemie viele Arbeitnehmer in die Peripherie gezogen, die nun nur noch zeitweise in die Städte kommen und vermehrt temporäre Wohnlösungen nachfragen. Dies betrifft auch Projektmitarbeitende, die ihren Lebensmittelpunkt nicht dauerhaft am aktuellen Arbeitsort haben. Zwischen 2019 und 2024 ist die Zahl der Einpendler in die Top-7-Städte um 14,9 % bzw. 333.000 Personen gestiegen.¹⁷ Was diese Gruppen eint, ist der zeitlich begrenzte Aufenthalt am Arbeitsort. Bei längeren Wegstrecken suchen sie häufig nach einem Zweitwohnsitz, oder temporär und flexibel anmietbaren Wohnmöglichkeiten. Die Wohnungssuche sollte möglichst wenig Zeit beanspruchen. Zudem sollte die Wohnung idealerweise bereits vollständig eingerichtet im Stadtzentrum verfügbar sein. Üblicherweise mieten die Fachkräfte selbst, jedoch stellen auch Unternehmen selbst zunehmend Unterkünfte für ihre Mitarbeitenden bereit.¹⁸

¹⁵ CBRE: Modernes Wohnen: Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen, 2023

¹⁶ Destatis: Erwerbsmigration im Jahr 2023 erneut stark gestiegen. Pressemitteilung vom 2. Mai 2024

¹⁷ Bulwiengesa: Riwis-Datenbank

¹⁸ CBRE: Modernes Wohnen: Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen, 2023

Touristische Aufenthalte als zusätzlicher Nachfragetreiber

Neben Studierenden, Senioren und beruflichen Pendlern beeinflussen auch touristische Aufenthalte die Wohnraumnachfrage. Im Jahr 2024 konnte bei der Anzahl der Gästeübernachtungen aus dem In- und Ausland mit 496,1 Mio. ein neuer Rekord aufgestellt werden. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 1,9 %. Das bisherige Rekordjahr 2019, das Jahr vor der Corona-Pandemie, konnte somit um 0,1 % überschritten werden.¹⁹ Bei längeren Aufenthalten wird das Konzept des Modernen Wohnens attraktiv – insbesondere für Reisende mit einem geringeren oder flexiblen Bedarf an zusätzlichen Serviceleistungen. Dabei verschwimmen zunehmend die Grenzen zwischen klassischem Wohnen und dem Hotelsektor.²⁰

Angebotskonzepte

Im Bereich der modernen Wohnformen haben sich in den vergangenen Jahren zahlreiche Varianten etabliert. Angesichts des akuten Wohnungsmangels und der sich wandelnden Bedürfnisse der unterschiedlichen Zielgruppen besteht ein wachsender Bedarf an schnellen, flexiblen, effizienten und nachhaltigen Lösungen. Dazu zählen funktionale, optimal ausgestattete Wohnungen, die wenig Fläche beanspruchen und dank ihrer kompakten Größe sowie flexiblen Gestaltung ressourcenschonend gebaut und genutzt werden können.

Moderne Wohnformen sind vielfältig und ergänzen zunehmend das Angebot des klassischen Wohnens. Zwar ist der klassische Mietwohnungsmarkt der mit Abstand größte Sektor, jedoch ist das Interesse an alternativen modernen Wohnformen sowohl von Wohnraumsuchenden als auch institutionellen Investoren erheblich gestiegen. Die einzelnen Segmente des Modernen Wohnens haben sich in den letzten Jahren immer stärker ausdifferenziert und sich auf unterschiedliche Zielgruppen spezialisiert. Mit ihren Eigenschaften treffen die modernen Wohnformen gezielt die aus den soziodemografischen Entwicklungen resultierenden Bedürfnisse von Studierenden, Berufstätigen und Senioren – wie hohe Mobilität, Zeitknappheit oder Wunsch nach Unterstützung im Alter – und wirken der zunehmenden Wohnraumknappheit in den Großstädten entgegen. Nach CBRE lassen sich Moderne Wohnformen nach Service-Wohnen für Senioren, Studentisches Wohnen, Co-Living sowie Micro Living und Serviced Apartments differenzieren. Diese verschiedenen Formen des Modernen Wohnens bilden die angebotsseitigen Antworten auf die sich wandelnden Bedürfnisse der Nachfrage in einem zunehmend angespannten Wohnungsmarkt.

Die Angebote sind vom klassischen freien Wohnungsmarkt durch verschiedene Merkmale wie Zielgruppen, Wohndauer, Umfang der Gemeinschaftsflächen und Services zu unterscheiden. Mit einer Wohndauer von meist mehr als sechs Monaten bis hin zu unbegrenzten Wohnmietverträgen bleiben Servicewohnen für Senioren, Studentisches Wohnen, Co-Living sowie Micro Living im wohnwirtschaftlichen Bereich angesiedelt und sind von gewerblichen Wohnangeboten wie Serviced Apartments abzugrenzen, die auf eine Wohndauer von weniger als sechs Monaten ausgelegt sind und keine eigenständige Haushaltsführung vorsehen. Daher handelt es sich bei Serviced Apartments nicht um eine Vermietung von Wohnraum, sondern um eine Beherbergung und ist streng genommen vom Konzept des Modernen Wohnens abzugrenzen. Allerdings sind die Übergänge zu den Angeboten des Micro Livings fließend, was die untenstehende Tabelle verdeutlicht. Die vielseitigen Ausprägungen von Serviced Apartments sprechen ebenfalls die Zielgruppen des Modernen Wohnens sowie der in dieser Assetklasse aktiven Investoren und Betreiber an.²¹

¹⁹ Destatis: Tourismus in Deutschland im Jahr 2024: Mehr Übernachtungen als je zuvor. Pressemitteilung vom 11. Februar 2025

²⁰ CBRE: Modernes Wohnen: Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen, 2023

²¹ ebd.

Differenzierung der Angebote des Modernen Wohnens

	Servicewohnen für Senioren	Studentenwohnen	Co-Living	Micro Living	Serviced Apartments
Definition	barrierefreies Wohnen mit Service für Senioren	Unterkünfte speziell für Studenten (PBSA)	"studentisches Wohnen", speziell für Young Professionals	kleine möblierte und eigenständige Wohneinheiten	kleine möblierte und eigenständige Wohneinheiten mit hotelähnlichen Services
Nutzung	wohnwirtschaftlich ←				→ gewerblich
Wohneinheiten	1-Zimmer/Studio, 1,5-Zimmer/Apartment, 2-Zimmer	Zimmer, Zimmer in WG, Studio, Apartment	Zimmer in WG, Studio, Apartment	Studio, Apartment	Studio, Apartment, Suite
Mietdauer	unbefristet	semesterbezogen, unbefristet	Monate, Jahre, unbefristet	Wochen, Monate, 1 Jahr	Tage, Wochen, Monate
Mietmodell	i.d.R. Nettokaltmiete + Servicepauschale	i.d.R. All-In-Miete	i.d.R. All-In-Miete	i.d.R. All-In-Miete	Bruttorate inkl. Nebenkosten, Internet und Reinigung
Haushaltsführung	eigenständige Haushaltsführung	eigenständige Haushaltsführung	eigenständige Haushaltsführung möglich	eigenständige Haushaltsführung möglich	keine eigenständige Haushaltsführung
Gemeinschaftsflächen	Concierge, Veranstaltungen, Wellness	Learning Lounge, Clubraum, Fitnessraum	Co-Working-Space, Party Lounge, Gemeinschaftsküche	Concierge, Lounge, Laundry	Co-Working-Space, Lounge, Bistro
Anbietertypen	kirchliche, freigemeinnützige oder private Anbieter aus dem Pflegesektor	private vornehmlich deutsche Anbieter, Studentenwerke	private Anbieter mit internationalem Hintergrund	private vornehmlich deutsche Anbieter	private deutsche und internationale Anbieter, Hotels
Zielgruppen	Senioren	Studenten	Studenten, Young Professionals	Studenten, Young Professionals, Long Business Stay	Long/Short Business Stay, Touristen

Quelle: CBRE, Cushman & Wakefield, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

Moderne Wohnformen sind klassischen Wohnungen baurechtlich gleichgestellt. Vom klassischen Wohnungsmarkt differenzieren sie sich u.a. durch ihr Betreiberkonzept. Im deutschen Markt tritt der Betreiber im Normalfall als Generalmieter gegenüber dem Eigentümer auf, wodurch sich der Verwaltungsaufwand der Eigentümer reduziert. Zugleich ist der Eigentümer aber auch von der Qualität und Bonität des Betreibers abhängig. Die Ausprägung der verschiedenen modernen Wohnformen hängt von der Wohnstruktur, dem Mieterklientel und dem Serviceangebot ab. Statt einer Kaltmiete mit separaten Nebenkosten sind oftmals All-In-Mieten üblich, die aufgrund der unterschiedlichen Betreiber und Nutzerkonzepte stark variieren können.²² Moderne Wohnformen unterliegen nicht pauschal der Mietpreisbremse, sondern es kommt auf die konkrete Ausgestaltung und Nutzung an. Ausgenommen sind gemäß § 549 Abs. 3 BGB lediglich Studentenwohnheime. Zudem sind zeitlich befristete Mietverträge nicht an die gesetzlichen Vorgaben der Mietpreisbremse gebunden. Möblierte Wohnungen unterliegen hingegen grundsätzlich den gesetzlichen Regelungen, jedoch kann ein Möblierungszuschlag verlangt werden, der nicht gesondert ausgewiesen werden muss und bisher nicht rechtlich reguliert ist.²³ Ferner handelt es sich bei den meisten Angeboten des Modernen Wohnens um Neubauten oder umfassend sanierte Objekte, die von der Mietpreisbremse ohnehin ausgenommen sind. Dies bleibt auch nach der jüngsten gesetzlichen Regelung so, die die Verlängerung der Mietpreisbremse bis Ende 2029 vorsieht. Für Wohnungen, die nach dem 1. Oktober 2014 erstmals genutzt und vermietet werden, gilt die Mietpreisbremse nicht.²⁴ Entsprechend liegen die Quadratmeterpreise häufig deutlich über dem Niveau herkömmlicher Wohnungen. Dafür erhalten Mieter ein transparentes Gesamtpaket ohne unerwartete Nachzahlungen während der Mietdauer. Die Höhe der Servicekosten variiert je nach Betreiber und Leistungsumfang. Moderne Wohnkonzepte stellen einen wichtigen Angebotsbeitrag zur knappen Wohnraumversorgung in Städten und Universitätsstandorten dar und ergänzen das klassische Wohnungsmarktangebot für unterschiedliche Zielgruppen.²⁵

²² Cushman & Wakefield: Mikroapartmentmarkt Deutschland, 2024

²³ Wissenschaftliche Dienste Deutscher Bundestag Fachbereich WD 7: Auswirkungen der Vermietung möblierten Wohnraums auf die Mietpreisbindung, 10. Februar 2025

²⁴ <https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/verlaengerung-mietpreisbremse-2350648>, abgerufen am 21. August 2025

²⁵ Cushman & Wakefield: Mikroapartmentmarkt Deutschland, 2024

Aktuelle Marktentwicklung für Modernes Wohnen

Modernes Wohnen als junge Assetklasse

Modernes Wohnen ist eine junge, zukunftsorientierte Assetklasse, die auf gesellschaftliche Trends wie Singularisierung, Mobilität und Alterung reagiert. Der Investmentmarkt für Modernes Wohnen verzeichnet ein zunehmendes Interesse seitens nationaler und internationaler Investoren. Während sich Anleger zunächst vor allem auf das Segment des Studentischen Wohnens konzentrierten, hat sich der Fokus in den vergangenen Jahren deutlich erweitert. Neben privat betriebenen Studentenwohnheimen nimmt das Interesse auch an anderen modernen Wohnformen wie Serviced Apartments, Co-Living, Micro Living und Servicewohnen für Senioren stetig zu. Besonders gefragt sind Investments in den Top-7-Städten sowie an klassischen Universitätsstandorten mit guter Infrastruktur, wo die Nachfrage nach flexiblen Wohnlösungen hoch und das Angebot knapp ist. Dabei hat die Erfüllung von ESG-Kriterien bei Investitionen eine hohe Relevanz. Neben den dargestellten Nachfragetreibern wird das Interesse der Investoren an der Assetklasse Modernes Wohnen durch attraktive Renditechancen verstärkt. Die nach wie vor fehlende Mietregulierung für moderne Wohnformen ermöglicht vergleichsweise hohe Mieten und Renditen gegenüber dem klassischen Wohnen. Deutsche Investoren stellen den größten Anteil der Käufer dar, aber auch aus dem Ausland lässt sich eine hohe Nachfrage beobachten. Besonders aktiv zeigen sich Anleger aus Nordamerika, Großbritannien und Asien – Regionen, in denen modernes Wohnen bereits als etablierte Assetklasse gilt. Diese Investoren sehen die aktuelle Marktreifung in Deutschland als Chance, frühzeitig Marktanteile zu sichern und fokussieren sich dabei verstärkt auf Portfolios und Plattformlösungen. Neben klassischen Direktinvestments sind zuletzt auch Beteiligungen und Übernahmen internationaler Akteure an Betreibergesellschaften zu beobachten gewesen.²⁶ Anzumerken ist, dass Servicewohnen für Senioren nicht standardmäßig zur Assetklasse Modernes Wohnen mitgezählt wird. In der klassischen Marktsegmentierung wird es meist separat geführt. Im breiteren Investitionskontext ist es jedoch durchaus sinnvoll, Servicewohnen für Senioren als Teil eines erweiterten Verständnisses von modernen Wohnformen zu betrachten, da es sich ebenfalls um konzeptionell entwickelte Wohnformen handelt, Betreiberstrukturen und Mietmodelle vergleichbar sind sowie die Nachfrage ebenfalls durch gesellschaftliche Veränderungen stark wächst.

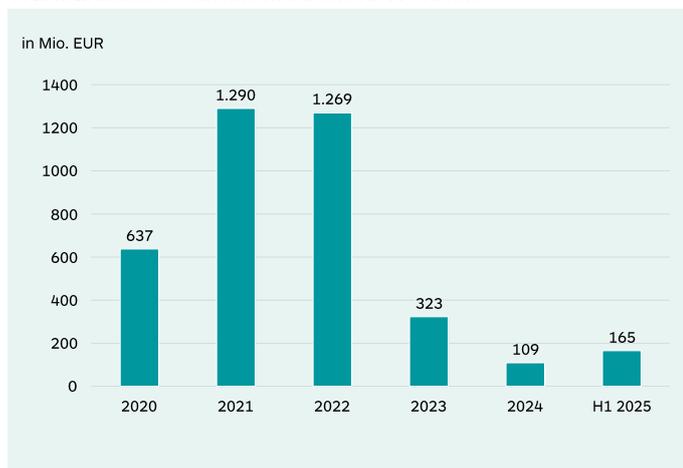
Nach den hohen Transaktionsvolumina in den Jahren 2021 und 2022 verzeichnete der Investmentmarkt für Modernes Wohnen in Deutschland (hier nach CBRE beschränkt auf Studentisches Wohnen, Co-/Micro Living und Serviced Apartments) in den Folgejahren 2023 und 2024 eine deutliche Abschwächung. Diese Entwicklung ist primär auf gestiegene Finanzierungskosten sowie ein begrenztes Angebot zurückzuführen. Besonders relevant ist hierbei, dass der Markt in den Vorjahren stark durch Transaktionen von Neubauten und Objekten jüngeren Baujahrs geprägt war. Der Rückgang der Fertigstellungszahlen wirkte sich daher überproportional auf das Transaktionsgeschehen aus. Viele der in der Vergangenheit gehandelten Objekte befinden sich noch im ersten Investmentzyklus.²⁷ Nach CBRE wurden bei der Assetklasse Modernes Wohnen im vergangenen Jahr 2024 lediglich fünf Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von rd. 109 Mio. EUR registriert – der zweitniedrigste Wert seit Beginn der Marktbeobachtung im Jahr 2010. Zur Jahresmitte 2025 zeigte sich jedoch eine Belebung des Marktes: Mit zehn Transaktionen und einem Gesamtvolumen von rd. 165 Mio. EUR wurde bereits der Gesamtwert des

²⁶ CBRE: Modernes Wohnen: Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen, September 2023

²⁷ CBRE: Modernes Wohnen in Deutschland, H2 2024

Vorjahres übertroffen. Zwar bleibt das Volumen im historischen Vergleich unterdurchschnittlich, jedoch ist eine strukturelle Verschiebung erkennbar. Der Fokus der Investoren richtet sich zunehmend auf ältere Bestandsobjekte – teilweise mit über 30 Jahren Nutzungsdauer. Nur drei der Transaktionen entfielen auf jüngere Objekte oder Projektentwicklungen. Diese Entwicklung deutet auf eine Etablierung von Value-Add-Strategien im Segment hin, bei denen u.a. Sanierungen gezielt zur Erreichung von Renditezielen eingesetzt werden. Währenddessen bleibt das Angebot an Neubauten und jungen Bestandsobjekten angesichts des herausfordernden Finanzierungsumfelds weiterhin begrenzt. Genehmigungsbehörden zeigen sich oft noch zögerlich bei der Erteilung von Baugenehmigungen für moderne Wohnkonzepte, da das Geschäftsmodell noch nicht vollständig etabliert ist. Die durchschnittliche Spitzenrendite in den Top-7-Standorten lag nach CBRE im ersten Halbjahr 2025 stabil bei rd. 4,60 %. Die Renditeaufschläge zum klassischen Wohnen liegen je nach moderner Wohnform und Makler zwischen 50 und 120 Basispunkten, was auf die höheren Mietansätze und das bestehende Betreiberisiko bei modernen Wohnkonzepten zurückzuführen ist.²⁸

Transaktionsvolumen Modernes Wohnen*



Quelle: CBRE, NORD/LB Sector Strategy Immobilien
(*Studentisches Wohnen, Micro- und Co-Living, Serviced Apartments)

Spitzenrendite Modernes Wohnen* vs. Klassisches Wohnen



Quelle: CBRE, NORD/LB Sector Strategy Immobilien
(*Studentisches Wohnen, Micro- und Co-Living, Serviced Apartments)

Hohe Nachfrage und Angebotsdefizit treiben das Mietniveau

Die Wohnkonzepte Co-Living und Micro Living haben sich – analog zum klassischen Studentischen Wohnen – am deutschen Investmentmarkt etabliert. Die sieben größten Städte Deutschlands (Top-7) zählen derzeit rd. 16.700 Wohnplätze im privat betriebenen studentischen Segment sowie etwa 12.300 Apartments in den beiden anderen modernen Formen des Wohnens. Diese Zahlen verdeutlichen die zunehmende Relevanz alternativer Wohnformen über die Zielgruppe der Studierenden hinaus. Die Fertigstellung neuer Projekte hat sich jüngst merklich verlangsamt. Die Hauptursache sind gestiegene Finanzierungshürden, die insbesondere private Betreiber betreffen. Der Blick auf die Pipeline moderner Wohnformen zeigt ein heterogenes Bild: Während in Berlin über 2.000 und in Köln mehr als 1.000 neue Einheiten erwartet werden, ist in den übrigen Top-7-Städten mit deutlich geringerer Dynamik zu rechnen. Insgesamt bleibt das Angebot jedoch in allen Städten knapp. Auch nach Realisierung der auf den Markt kommenden Objekte wird der Bedarf, insbesondere für Studierende, nicht gedeckt sein. Zusätzlich zu den Aktivitäten privater Anbieter entwickeln die Studierendenwerke derzeit rd. 1.300 neue

²⁸ CBRE: Modernes Wohnen in Deutschland, H2 2024 und H1 2025

Wohneinheiten in den Top-7-Städten. Diese Projekte stellen eine wichtige Ergänzung dar, reichen jedoch ebenfalls nicht aus, um die strukturelle Unterversorgung zu beheben.²⁹

Die Mietpreise in den Konzepten des Modernen Wohnens entwickeln sich dynamisch. Aufgrund der Produktähnlichkeit liegen die All-In-Mieten für Studentisches Wohnen (PBSA), Co-Living und Micro Living in der Regel auf einem vergleichbaren Niveau von 30,00 bis 40,00 EUR/m²/Monat. Die Bandbreite der Mietpreisspanne zeigt, dass dieses Segment auf Vielfalt und unterschiedliche Nutzerbedürfnisse abzielt. Zudem variieren die Mietpreise je nach Ausstattungsumfang. In München sind die Preise für Co-Living und Micro Living signifikant höher als im Studentischen Wohnen. Dies ist auf die Fokussierung auf einkommensstarke Fachkräfte zurückzuführen. Serviced Apartments weisen aufgrund ihres differenzierten Geschäftsmodells ein nochmals höheres Mietniveau von über 70,00 EUR/m²/Monat auf. Bei den Betreibern haben sich zuletzt differenzierte Preisanpassungsstrategien beobachten lassen. Während kleinere Apartments im Studentischen Wohnen überdurchschnittlich stark im Preis erhöht wurden, blieben größere Apartments von starken Anpassungen weitgehend verschont. Bei Serviced Apartments wurden Kurzzeitmieten stärker angehoben als Langzeitmieten. Preistreibend wirkt sich bei allen Konzepten die anhaltende hohe Nachfrage der angesprochenen Zielgruppen in Kombination mit dem Mangel an Alternativen auf dem Mietwohnungsmarkt in den deutschen Städten aus.³⁰ Die fehlende Regulierung hinsichtlich der Möblierung sowie die deutlich höhere Fluktuation (30 - 50 %) in diesen Objekten ermöglichen eine schnellere Anpassung an lokale Angebots- und Nachfragebedingungen.³¹

Ausblick: Markt für Modernes Wohnen belebt sich weiter

Vor dem Hintergrund der langfristigen sozioökonomischen Trends sowie der angespannten Wohnraumsituation in deutschen Metropolen und Studentenstädten erwarten wir ein wachsendes Investoreninteresse an der Assetklasse Modernes Wohnen – nicht nur national, sondern auch auf europäischer Ebene. Diese Einschätzung wird durch die Ergebnisse der CBRE European Investor Intentions Survey 2025 gestützt. Besonders hervorzuheben ist die Subassetklasse Studentisches Wohnen, die sich als klarer Favorit unter den befragten Investoren positionierte.³² Die Umfrage zeigt, dass Investoren verstärkt auf Diversifizierung ihrer Wohnimmobilien-Portfolios setzen und gezielt nach Objekten suchen, die Stabilität und Wachstumspotenzial vereinen. Ein zusätzlicher Treiber für diese Entwicklung ist das latente Risiko regulatorischer Eingriffe im klassischen Mietwohnungssegment, das moderne Wohnformen als strategisch attraktive Alternative erscheinen lässt.

Für die zweite Jahreshälfte 2025 wird eine Belebung des Transaktionsmarktes im Segment Modernes Wohnen prognostiziert. Für das Gesamtjahr 2025 wird ein Transaktionsvolumen von über 500 Mio. EUR erwartet, was auf eine zunehmende Marktaktivität hindeutet. Neben einer weiteren Konsolidierung des sehr fragmentierten Betreibermarktes kann auch mit einer höheren M&A-Dynamik gerechnet werden. Die Spitzenrenditen dürften vor dem Hintergrund eines sich verbessernden Finanzierungsumfeldes bis Ende 2025 tendenziell leicht sinken, wobei mittelfristig ein stabiles Niveau erwartet wird.³³ Die Mieten im Segment Modernes Wohnen dürften, differenziert nach Lage- und Angebotsqualität, aufgrund der hohen Nachfrage und den begrenzten Alternativen weiter ansteigen. Allerdings ist auch anzumerken, dass insbesondere die Vermietung von höherpreisigen Wohnapartments von Eigentümern, Betreibern

²⁹ CBRE: Modernes Wohnen in Deutschland, H1 2025

³⁰ CBRE: Modernes Wohnen in Deutschland, H2 2024

³¹ JLL: German PBSA: Investing in the Future, Juni 2024

³² CBRE: European Investor Intentions Survey 2025, Januar 2025

³³ CBRE: Marktreport Modernes Wohnen, H1 2025

und/oder Verwalten mehrheitlich als herausfordernd eingestuft wird, was auf die zugenommene Preissensibilität der Mieter zurückzuführen ist.³⁴

Insgesamt ist die Markterwartung positiv. Moderne Wohnformen etablieren sich zunehmend als fester Bestandteil institutioneller Anlagestrategien. Die strukturellen Marktbedingungen, regulatorischen Rahmenbedingungen und Investorenpräferenzen sprechen für eine anhaltende Relevanz und Wachstumsperspektive dieser Assetklasse im Jahr 2025 und darüber hinaus.

Studentisches Wohnen (PBSA-Markt)

Wachstumspotenziale in Deutschland

Angesichts des aktuellen Drucks am Wohnungsmarkt ist die Nachfrage nach hochwertigen, zweckgebundenen Studentenunterkünften (Purpose-Built Student Accomodations (PBSA)) in Deutschland größer als jemals zuvor. Die wachsende Nachfrage nach Studentischem Wohnen wird vor allem durch die steigende Anzahl internationaler Studierender geprägt, welche auch in den kommenden fünf Jahren spürbar zulegen dürfte. Aber auch inländische demografische Entwicklungen könnten zu einem weiteren Nachfrageanstieg im Studentischen Wohnsegment führen (siehe Abschnitt „Nachfrage treiber“). Prognosen von Jones Lang LaSalle (JLL) zufolge dürfte sich die derzeitige Versorgungslücke von etwa 580.000 Betten (Stand 2024/25) bis zum Jahr 2029/30 auf rd. 705.000 Betten ausweiten.³⁵

Die zunehmende Internationalisierung der Nachfrage geht mit einem Wandel zugunsten qualitativ hochwertiger Angebote einher. Da das Studium in Deutschland auch für Nicht-EU-Bürger i.d.R. kostenlos ist, senkt dies die Gesamtkosten für internationale Studierende und erhöht das verfügbare Budget für Wohnraum. Die steigende Zahl internationaler Studierender sowie der Wunsch nach flexiblen Wohnlösungen treiben zudem die Nachfrage nach „Plug-and-Play“-Unterkünften deutlich an. Dabei handelt es sich um hochgradig standardisierte, sofort nutzbare Wohnlösungen, die sich durch Möblierung, Services (z.B. WLAN, Reinigung, Waschalon) und Flexibilität (kurze Mietlaufzeiten, einfache Buchung, oft digitalisiert) auszeichnen. Sie sind besonders im privaten Segment verbreitet und gelten als Antwort auf die steigende Nachfrage nach urbanem, bezahlbarem und komfortablem Wohnraum für Studierende und junge Berufstätige. Gleichzeitig besteht ein Mangel an hochwertigen Angeboten im PBSA-Segment: Die öffentlichen Studierendenwerke bieten oft nur begrenzte Qualität, während die Nachfrage nach Wohnheimen mit besseren Ausstattungs-, Service- und Sicherheitsstandards kontinuierlich wächst. Diese Entwicklung geht mit der fortschreitenden Internationalisierung des Hochschulstandorts Deutschland einher und führt zu einer Marktangleichung an führende Studierendenländer. Zudem verschärft sich die Lage auf dem privaten Mietwohnungsmarkt: Geringe Fluktuation und hohe Nachfrage führen zu einer Verknappung verfügbarer Wohnungen und erschweren insbesondere internationalen Studierenden den Zugang zum Wohnungsmarkt.³⁶

Die Mehrheit der Studierenden in Deutschland wird aktuell noch vom privaten Mietwohnungsmarkt beherbergt (39 % der Studierenden wohnen allein oder mit einem Partner in einer Mietwohnung; weitere 29 % wohnen in privaten WGs und rd. 20 % wohnen bei ihren Eltern). Im PBSA-Segment wohnen aktuell

³⁴ bulwiengesa: Initiative Micro-Living, 11. Marktreport Frühjahr 2025

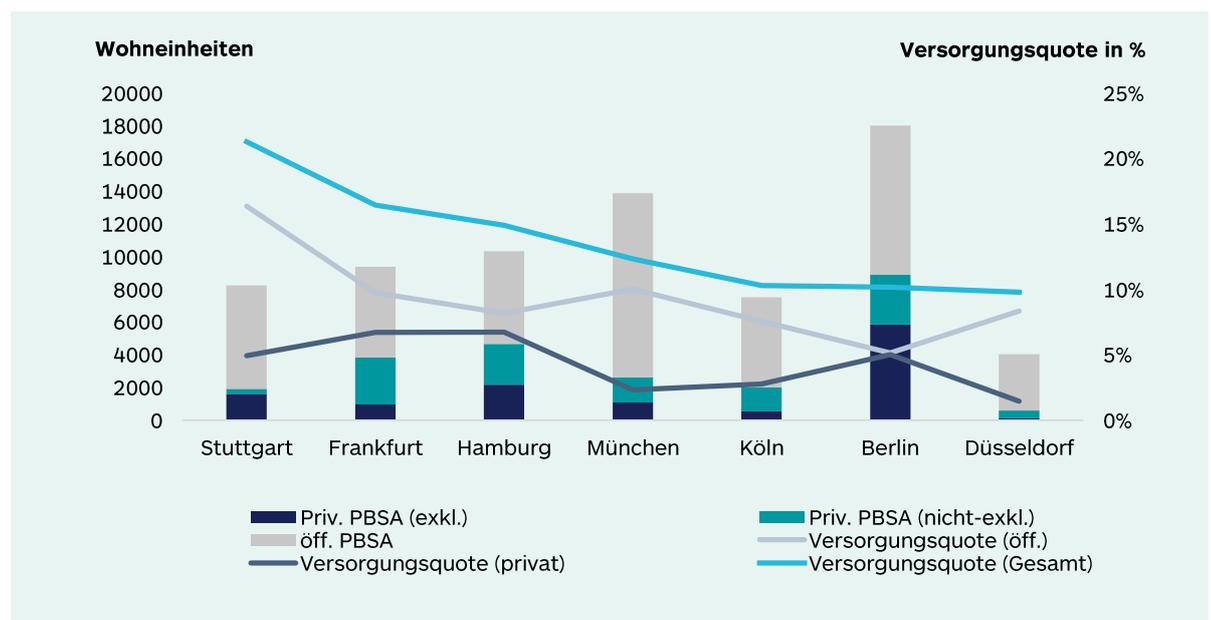
³⁵ Jones Lang LaSalle: Deutscher PBSA-Markt 2025

³⁶ ebd.

lediglich 11,8 % der Studierenden in Deutschland. Damit weist die Bundesrepublik eine deutlich niedrigere Versorgungsquote auf als beispielsweise Großbritannien (33 %). Auf den privaten PBSA-Sektor entfallen nur etwa 102.600 Betten, was weniger als ein Drittel des gesamten Angebots an PBSA-Betten ausmacht. Der Rest entfällt auf öffentlich geförderte Unterkünfte, die größtenteils von den Studierendenwerken bereitgestellt werden (rd. 237.000 Betten). Die Versorgungsquote dieser öffentlichen Unterkünfte lag im Jahr 2023 bei 9,6 %, verglichen mit 12,2 % im Jahr 2003. Die rückläufige Quote lässt sich dadurch erklären, dass die Zahl der von den Studierendenwerken angebotenen Wohnheimplätze nicht mit dem Wachstum der Studierendenzahlen mithalten konnte.³⁷ Zudem wurden zahlreiche Objekte aufgrund von Modernisierungsmaßnahmen vorübergehend vom Markt genommen. Viele Wohnheime sind in die Jahre gekommen und weisen einen erheblichen Investitionsstau auf. In jüngerer Zeit ist jedoch wieder ein leichter Anstieg der Wohnheimplätze zu verzeichnen: Im Jahr 2024 stellten die Studierendenwerke bundesweit 240.728 Plätze zur Verfügung, was einer Versorgungsquote von 10,05 % entspricht. Trotz dieses Zuwachses liegt die Quote weiterhin deutlich unter dem Bedarf. Die anhaltend niedrige Versorgung durch öffentliche Träger hat in der letzten Dekade maßgeblich zur Expansion des privaten PBSA-Segments beigetragen.³⁸

In den vergangenen fünf Jahren hat das Angebot an privat betriebenen PBSA-Einheiten in den größten deutschen Städten deutlich zugenommen. Im Sommersemester 2025 entfielen rd. 34 % aller PBSA-Einheiten in den Big 7 auf private Anbieter. Dabei zeigen sich jedoch erhebliche regionale Unterschiede: Den höchsten Anteil verzeichnet Berlin mit 49,4 %, gefolgt von Hamburg (45,2 %) und Frankfurt am Main (40,8 %). Am unteren Ende liegt Düsseldorf mit einem Anteil von lediglich 14,8 % (siehe Grafik unten). Diese Entwicklung unterstreicht die zunehmende Bedeutung privater Akteure im studentischen Wohnungsmarkt, insbesondere in Städten mit starkem internationalen Zulauf und begrenztem öffentlichen Angebot.

PBSA-Angebot und Versorgungsraten (Big-7)



Quelle: JLL EMEA Living Research 2025, destatis, DSW 2024. Privates PBSA (exklusiv und nicht-exklusiv für Studierende). Öffentliches PBSA = Studierendenwerke NORD/LB Sector Strategy Immobilien

³⁷ Jones Lang LaSalle: German PBSA: Investing in the Future, Juni 2024

³⁸ Jones Lang LaSalle: Deutscher PBSA-Markt 2025

Die Pipeline an privaten und öffentlichen Projektentwicklungen weist für die Jahre 2025 und 2026 knapp 7.500 Einheiten pro Jahr aus, von denen sich bereits 81 % im zweiten Quartal 2025 im Bau befanden. Das tatsächlich zu erwartende Fertigstellungsniveau dürfte aufgrund von Projektabsagen und Verzögerungen bei der Entwicklung um 15-25 % niedriger ausfallen. Von den Einheiten, die sich derzeit im Bau befinden oder für die Jahre 2025 bis 2027 in Planung sind, sind 24 % Objekte, die später von den Studierendenwerken betrieben werden, während es sich bei den restlichen 76 % um private PBSA-Entwicklungen handelt. Viele der in der jüngsten Vergangenheit initiierten Projekte beinhalten eine Förderkomponente. Die gestiegene Nutzung von Förderprogrammen im PBSA-Segment ist eine direkte Reaktion auf die Herausforderungen durch gestiegene Kapital- und Baukosten. Zudem erfolgen die Förderungen meist pro Einheit, nicht nach Wohnfläche, was die Wirtschaftlichkeit kleiner Apartments erhöht.³⁹

Im Sommer 2025 lag die durchschnittliche monatliche Bruttomiete für privates PBSA in den Big-7-Städten bei 870 EUR. Die Bruttomiete enthält neben den üblichen Nebenkosten u.a. auch Kosten für WLAN und die Nutzung von Gemeinschaftsräumen. Exklusiv studentisch genutzte Objekte kosteten im Mittel 720 EUR pro Einheit, während Zimmer in hybriden Wohnformen durchschnittlich 1.070 EUR erreichten. Die durchschnittlichen Bruttowarmmieten in den Wohnungen der örtlichen Studierendenwerke sind deutlich niedriger. Die Spanne reicht von 563 EUR in Hamburg bis 321 EUR in Köln. Die Bruttowarmmieten im privaten PBSA-Segment sind im Sommersemester ggü. dem Wintersemester 2024/25 um 2,2 % gestiegen. Die Mieten für exklusive und nicht-exklusive (hybride) private PBSA-Studentenwohnheime entwickelten sich jedoch unterschiedlich. Da rein Studentische Anlagen aufgrund der Inanspruchnahme von Fördermitteln in der Regel Miet- und Belegungsbindungen aufweisen, blieben hier die Mieten nahezu unverändert (-0,4 %). Hybride Konzepte verzeichneten hingegen einen Mietanstieg von rd. 4,8 %. Die steigenden Mieten sowie die hohe Auslastung der Studentenwohnheime spiegeln die angespannte Situation auf den Mietwohnungsmärkten wider. Das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage zeigt sich auch durch die besonders langen Wartezeiten. So müssen Studierende in Berlin durchschnittlich 18 Monate und in München fast 23 Monate auf einen Platz warten. Dies unterstreicht den dringenden Bedarf an vielfältigeren und zugänglicheren Wohnlösungen für Studierende.

In Deutschland entfielen 2024 lediglich 1 % der Investitionen im Living-Segment auf PBSA, während es im übrigen Europa 16 % waren. Dies unterstreicht das unausgeschöpfte Marktpotenzial des deutschen PBSA-Sektors. Das Wachstum im PBSA-Segment wird weiterhin maßgeblich durch Projektentwicklungen getragen. Allerdings hat sich die Entwicklungspipeline zuletzt bedingt durch gestiegene Bau- und Finanzierungskosten spürbar verkleinert. Die Spitzenrenditen für PBSA in den größten deutschen Städten liegen je nach Markt zwischen 4,1 % und 4,5 %. Der Abstand zwischen PBSA und den Spitzenrenditen am Wohninvestmentmarkt hat sich zwischen 2021 und 2025 verringert. Der rückläufige Renditespread signalisiert eine deutlich positivere Einschätzung des Risikoprofils im PBSA-Segment. Während die Jahre 2020–2021 pandemiebedingt von Unsicherheit und geringer Auslastung geprägt waren, was zu einer Ausweitung des Spreads führte, zeigt sich aktuell eine klare Trendwende. Derzeit ist eine Zunahme von Verkaufsprozessen bei Bestandsobjekten, Projektentwicklungen und Plattformen zu beobachten. Für 2025 wird daher ein höheres Transaktionsvolumen erwartet. Besonders aktiv sind paneuropäische Investoren mit Markterfahrung, die zunehmend in den deutschen PBSA-Markt eintreten und dessen Entwicklung künftig maßgeblich mitgestalten werden.⁴⁰ So will beispielsweise der

³⁹ Jones Lang LaSalle: Deutscher PBSA-Markt 2025

⁴⁰ ebd.

europäische Anbieter für Studentisches Wohnen Nido Living in Deutschland expandieren. Das Unternehmen ist bereits in Spanien, Portugal und den Niederlanden aktiv.⁴¹

In Deutschland hat sich nach Jahren kontinuierlichen Wachstums inzwischen eine vielfältige Betreiberlandschaft etabliert, die von mehreren großen, bundesweit agierenden Plattformen geprägt ist. Ein Großteil der Betreiber ist entweder einem Projektentwickler oder einem Immobilieninvestor zugeordnet. Zu den bedeutendsten privaten Anbietern von Studentenwohnheimen in Deutschland zählen unter anderem International Campus mit der Marke THE FIZZ, die FDS Gemeinnützige Stiftung mit Felixx student, TPG mit Home & Co, GSA mit Yugo, Cresco mit Neon Wood und Tannhaus, Mondial Campus, die Entwickler und Betreiber i Live sowie Base Camp mit gleichnamiger Marke. Auch 360 Operator by Capital Bay mit der Marke Staytoo gehört dazu. Weitere bekannte private Unternehmen, die in diesem Markt aktiv sind, sind Campus Viva, FU.Life und Cube Life.⁴²

Insgesamt zeigt sich, dass die Nachfrage nach Studentischem Wohnen langfristig hoch bleibt – nicht nur durch Studierende im engeren Sinne, sondern zunehmend auch durch Young Professionals, Expats und Pendler. Diese hybriden Nutzungskonzepte bilden einen fließenden Übergang zum Co-Living-Segment. Der PBSA-Markt bietet Investoren stabile Einnahmen, strukturelles Wachstum und Chancen zur Diversifikation.

Wachstumsmärkte in Europa

Analog zu Deutschland hat sich auch der europäische Markt für Studentisches Wohnen in den letzten Jahrzehnten dynamisch entwickelt. Die Zahl der Studierenden steigt weiter an, angetrieben durch das wachsende internationale Interesse an den Spitzenuniversitäten der Region. Prognosen zufolge dürfte die Zahl der Studierenden in Europa bis zum akademischen Jahr 2030/31 auf 23,5 Mio. ansteigen, was einem Zuwachs von 2 Mio. Studierenden bzw. 10 % gegenüber 2021/22 entspricht. Besonders hervorzuheben ist der Anstieg internationaler Studierender, deren Anteil an der Gesamtzunahme bei nahezu 50 % liegt.⁴³ Diese Entwicklung wird durch die zunehmende Internationalisierung europäischer Hochschulen sowie vergleichsweise niedrige Studiengebühren im internationalen Vergleich begünstigt. Auch das Investoreninteresse nimmt dank guter Performance-Kennzahlen und stabiler Kapitalwerte zu.

JLL hat im Rahmen einer europaweiten Studie im Jahr 2024 untersucht, wie groß die Unterversorgung im Bereich des Studentischen Wohnens ist. Dazu wurden 40 Städte in 16 europäischen Ländern u.a. im Hinblick auf Nachfrage, Angebot und Investitionschancen analysiert.⁴⁴ Den Ergebnissen der Studie zufolge übersteigt der Bedarf an Studentenunterkünften das verfügbare Angebot deutlich. Es gibt 2,2 Mio. PBSA-Betten in den untersuchten europäischen Städten. Damit liegt die Versorgungsquote an spezifischem Wohnraum lediglich bei 14 %. Demnach gibt es für 86 % der Studierenden keinen speziell für ihre Bedürfnisse konzipierten Wohnraum. Sie müssen daher alternative Wohnformen wie WGs oder den freien Mietwohnungsmarkt in Anspruch nehmen. Letztere wiesen jedoch in jüngster Zeit aufgrund des gestiegenen Nachfrageüberhangs höhere Eintrittsbarrieren, insbesondere für Studierende, auf. Die daraus resultierende Versorgungslücke beläuft sich auf rd. 3,2 Mio. Betten. Damit ergibt sich ein erhebliches Investitionspotenzial: Um die bestehende Versorgungslücke zu schließen, wären Investitionen in Höhe von rd. 450 Mrd. EUR erforderlich – das 34-fache des bisherigen Rekordjahres

⁴¹ Immobilien Zeitung: Nido Living steigt mit Daniel Havers in den deutschen Markt ein, 18. August 2025

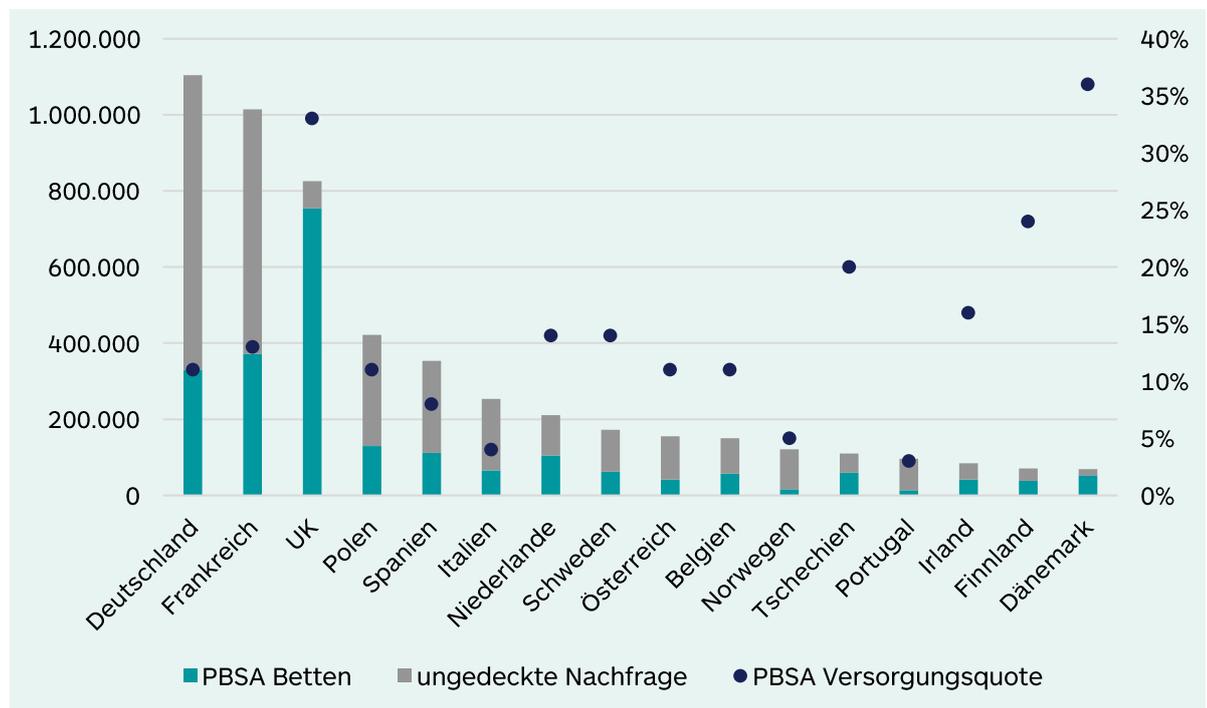
⁴² Savills: Studentisches Wohnen in Deutschland – Ein Marktüberblick, Juni 2025

⁴³ Jones Lang LaSalle: European PBSA - Investing in the Future, Juni 2024

⁴⁴ ebd.

2022.⁴⁵ Das Investitionspotenzial ist in Kontinentaleuropa besonders ausgeprägt, da hier in den letzten Jahren deutlich weniger investiert wurde als in Großbritannien. Die wichtigsten kontinentaleuropäischen Märkte müssten durchschnittlich um das 13-fache wachsen, um den britischen Durchschnitt zwischen 2018 und 2022 zu erreichen. In Deutschland betrug die Investitionssumme im Jahr 2022 0,5 Mrd. EUR. Für die größten Studentenmärkte Deutschland und Frankreich lässt sich durch die hohe ungedeckte Nachfrage noch ein erhebliches Investitionspotenzial ableiten. Zudem zeigt sich, dass niedrige Versorgungsquoten vor allem in den südeuropäischen Ländern wie Spanien, Italien und Portugal vorzufinden sind (siehe Abbildung).

Europäischer PBSA Markt (Ø Versorgungsquote 14 %, ungedeckter Bedarf: 3 Mio. Studentenbetten)



Quelle: JLL Research basierend auf Eurostat, HESA, lokale Statistikbehörden, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

*Der ungedeckte Bedarf basiert auf dem PBSA-Bestand, 80 % der internationalen Studierenden und 40 % der inländischen, mobilitätsbedingten Studierenden. Dieser ungedeckte Bedarf kann sowohl durch den privaten Mietwohnungsmarkt (PRS) als auch durch PBSA gedeckt werden.

Als bedeutendste regionale Wachstumsmärkte wurden in der JLL-Analyse die drei Städte London, Paris und Barcelona identifiziert (siehe Karte unten). Die britische Hauptstadt gilt als der ausgereifteste und liquideste PBSA-Markt in Europa. Sie weist die größte Gruppe internationaler Studierender auf. Die Versorgungsquote liegt bei 19 % und damit unter dem britischen Durchschnitt von 33 %. London weist mit über 150.000 fehlenden Betten die höchste ungedeckte Gesamtnachfrage in Europa auf. Allerdings sind die Mieten für PBSA in London die höchsten in Europa, was im Hinblick auf die Erschwinglichkeit für inländische Studierende nicht unbedenklich ist. Eine große Angebotslücke weist auch Paris auf. Die Versorgungsquote liegt bei lediglich 4 % für über 400.000 Studierende. Politische Maßnahmen zur Internationalisierung der Hochschulbildung werden die Nachfrage nach PBSA weiter ankurbeln. Diese Entwicklungen dürften das jährliche Wachstum der Studierendenzahlen, welches in der Vergangenheit unterdurchschnittlich ausgeprägt war, beschleunigen. Auch Barcelona weist eine sehr aussichtsreiche

⁴⁵ Jones Lang LaSalle: European PBSA - Investing in the Future, Juni 2024

Nachfrageentwicklung dank eines wachsenden Anteils internationaler und inländischer Studierender auf. Die Stadt bietet hochwertige, erschwingliche Bildung und verfolgt eine Politik zur Internationalisierung des Hochschulsektors. Barcelona weist zudem gute operative Performance-Kennzahlen auf. In Katalonien sollte jedoch das Risiko in Betracht gezogen werden, dass Mietregulierungen vom Wohnungs- auf den PBSA-Sektor ausgeweitet werden könnten.⁴⁶

PBSA: Top 20 Wachstumsmärkte in Europa



Quelle: JLL Research, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

Zu den Top-10 Städten mit der höchsten Unterversorgung in Europa zählen Rom, Paris und Warschau. Auch drei deutsche Städte befinden sich hier wieder: Köln, Berlin und Hamburg mit den Rängen sieben, acht und zehn. Die höchste Nachfragedynamik weisen die vier britischen Städte London, Glasgow, Manchester und Bristol auf. Die bestplatzierten deutschen Städte sind hier Berlin und München (auf den Plätzen neun und zehn).

Die wichtigsten europäischen Städte im PBSA-Segment verzeichnen stabile Performance-Kennzahlen. Die durchschnittlichen PBSA-Mieten stiegen im Jahr 2023/24 um 11 %. In unterversorgten Märkten, in denen die Zahl der Studierenden stark gestiegen ist und neue Angebote erst jetzt verfügbar werden – etwa in Lissabon und Mailand –, fiel der Anstieg noch höher aus. Zum ersten Mal übertraf das durchschnittliche Mietwachstum im europäischen PBSA-Sektor das Wachstum im privaten Mietwohnungsmarkt.⁴⁷ Auch für das Jahr 2025/26 wird weiterhin mit einem hohen Mietwachstum gerechnet, welches die Inflation übersteigen dürfte.⁴⁸ Die Auslastungsquoten stiegen in den größten Märkten ebenfalls und liegen inzwischen bei 98 %, was die wachsende Nachfrage selbst bei höheren Mietpreisen unterstreicht. Private PBSA-Angebote sind im Schnitt 8 % günstiger als vergleichbare Studios im privaten Mietmarkt, bieten außerdem zusätzliche Vorteile wie Gemeinschaftseinrichtungen und Serviceangebote.⁴⁹

⁴⁶ Jones Lang LaSalle: European PBSA - Investing in the Future, Juni 2024

⁴⁷ ebd.

⁴⁸ <https://www.jll.de/en/trends-and-insights/research/european-pbsa-market-dynamics>, abgerufen am 18. Juni 2025

⁴⁹ Jones Lang LaSalle: European PBSA - Investing in the Future, Juni 2024

Die Investitionen in das PBSA-Segment in Europa haben in den letzten zehn Jahren erheblich zugenommen. Sie stiegen 2024 trotz eines schwachen vierten Quartals um 34 % auf 7,2 Mrd. EUR., was das gestiegene Vertrauen der Anleger sowie die Stabilisierung der Preise nach einer Phase höherer Kapitalkosten widerspiegelt. Auf Großbritannien entfielen 62 % der Investitionen, gefolgt von Spanien mit 12 %, was einer Verdoppelung des Anteils von 2019–2023 entspricht. Die größten Zuwächse verzeichneten Irland, die Niederlande und Spanien, die alle von einigen wenigen Großaufträgen profitierten.⁵⁰ In Deutschland waren die Transaktionsvolumina in den vergangenen Jahren volatil und durch den Bestand begrenzt. Sie machten 2024 nur rd. 4 % des europäischen Gesamtvolumens aus.⁵¹

Dass der europäische PBSA-Markt sein Wachstum in den kommenden Jahren weiter fortsetzen dürfte, wird von den Befragungsergebnissen von Cushman & Wakefield unter europäischen Wohnimmobilien-Investoren untermauert. Demnach gaben 75 % der Investoren an, ihr Engagement in diesem Segment in den nächsten drei Jahren zu erhöhen. Ausschlaggebend dafür sind die soliden Fundamentaldaten, ein Mietwachstum oberhalb der Inflationsrate sowie eine geringere Regulierung im Vergleich zum herkömmlichen Mietwohnungsmarkt.⁵² Darüber hinaus gibt es den klaren Trend, dass die Generation Z einen höheren Anspruch an qualitativ hochwertige PBSA-Komplexe mit mehr Annehmlichkeiten hat, was die Nachfrage zusätzlich befeuern dürfte.⁵³ Nicht zuletzt spricht in Kontinentaleuropa auch ein attraktiver Renditespread gegenüber traditionellen Wohnimmobilien für Investments in das PBSA-Segment.⁵⁴

Serviced Apartments

Deutscher Markt auf Expansionskurs

Der Markt für Serviced Apartments befindet sich weiterhin auf Expansionskurs. Treiber dieser Entwicklung sind verschiedene Megatrends wie die wachsende (Job-)Mobilität, Urbanisierung, Individualisierung sowie Digitalisierung. Das Segment spricht mit seinem Konzept eine breite Zielgruppe zwischen Long- und Shortstay, Geschäfts- und Freizeitreisenden vom Premium- bis Budget-Segment an und hat sich zu einer stark nachgefragten Übernachtungsform entwickelt.⁵⁵ Bereits während der Pandemiejahre haben sich Serviced Apartments als sehr krisenresistent erwiesen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war das Bedürfnis vieler Gäste nach Rückzug und Sicherheit – ein Anspruch, dem Serviced Apartments mit eigener Küchenzeile und kontaktlosen Check-in-/Check-out-Prozessen besonders gut gerecht wurden. Auch wenn dieser Vorteil mit dem Wiedererstarken des internationalen Tourismus etwas an Relevanz verloren hat, gibt es nach wie vor einige Hotspots, die sowohl Besucher als auch Investoren anziehen.⁵⁶

Die Kombination aus einem gegenüber anderen Beherbergungsformen reduzierten Serviceangebot und einer weitreichend digitalisierten Guest-Journey ermöglicht eine signifikante Senkung von Betriebs- und Personalkosten. Diese beiden Faktoren gewinnen vor dem Hintergrund des anhaltenden Fachkräftemangels und steigender Kosten zunehmend an Bedeutung. Das hybride Nutzungskonzept, das

⁵⁰ <https://www.jll.de/en/trends-and-insights/research/european-pbsa-market-dynamics>, abgerufen am 18. Juni 2025

⁵¹ Jones Lang LaSalle: Deutscher PBSA-Markt 2025

⁵² Cushman & Wakefield 2025: European Living Survey 2025

⁵³ CBRE Research: Real Estate Market Outlook 2025 - Europe

⁵⁴ CBRE Research: European student housing: The growing demand for PBSA in a constrained market, November 2024

⁵⁵ Union Investment und Apartmentservice: Potentialanalyse Serviced-Apartment-Markt. Betrachtung 40 ausgewählter Standorte in Deutschland und Europa. Oktober 2023

⁵⁶ Savills: Serviced Apartments: Weiterhin auf Wachstumskurs. Blogbeitrag vom 2. Dezember 2024.

sowohl kurzfristige Aufenthalte als auch mittelfristige Buchungen (bis maximal sechs Monate) abdeckt, erlaubt eine flexible Anpassung an unterschiedliche Nachfragesegmente. Je nach Zielgruppe variiert die Größe der Apartments zwischen 20 und 40 m². In Abhängigkeit des Konzepts werden Communityflächen wie ein Frühstücksraum oder auch Coworking-Spaces angeboten. Zudem stehen den Gästen Serviceleistungen wie die wöchentliche Apartmentreinigung oder auch Waschautomaten zur Verfügung. Serviced Apartments bilden somit die Brücke zwischen der klassischen Shortstay-Hotellerie und den wohnwirtschaftlichen Apartmentkonzepten für temporäres Wohnen. Gleichzeitig wird durch die effizientere Nutzung von Flächen und Ressourcen eine höhere Wirtschaftlichkeit erzielt. Trotz dieser positiven Fundamentaldaten bleibt abzuwarten, ob die z.T. hohen Pachten langfristig verdienbar sind.⁵⁷

Das Marktvolumen in Deutschland umfasst aktuell rd. 55.200 Einheiten in gut 1.000 Häusern mit mindestens 15 Einheiten (Stand: Mai 2025). Investmentschwerpunkte sind die A-Städte, wobei in den Städten Berlin, München, Frankfurt und Hamburg zusammen 42 % des Gesamtangebots konzentriert sind. Nach Angaben von Apartmentservice besteht zudem ein großes Interesse für B-, C- wie auch D-Destinationen.⁵⁸ Im Rahmen einer Potenzialstudie für Serviced Apartments in Deutschland von Apartmentservice und Union Investment wurde 2023 ein zukünftiges Investmentpotenzial von weiteren etwa 41.500 Einheiten ermittelt. Größtes Investmentpotenzial steckt demnach trotz eines bereits stark ausdifferenzierten Angebotes in den Städten München, Berlin und Hamburg.⁵⁹

Dank der Flexibilität des Konzepts konnten sich die Apartmentbetreiber in den vergangenen Jahren dem sich wandelnden Buchungsverhalten der Gäste gut anpassen. Während 2019 etwa 36 % der Buchungen in Serviced Apartments auf Longstay-Gäste (mit Aufenthalten ab 28 Nächten) und 41 % auf Shortstay-Gäste (1 bis 6 Nächte) entfielen, hat sich in den vergangenen zwei Jahren ein deutlicher Trend hin zu kürzeren Aufenthalten eingestellt. 2024 blieben 61 % der Gäste maximal sechs Nächte und nur noch 27 % der Buchungen entfielen auf Longstay-Gäste. Die erfahrenen Betreibergesellschaften wie beispielsweise Brera Serviced Apartments oder Ipartment haben sich sowohl mit ihren Raumkonzepten wie auch digitalisierten Organisationsstrukturen an das Buchungsverhalten sowie die veränderten Ansprüche der Shortstay-Gäste angepasst.⁶⁰

Trotz herausfordernder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen war die Stimmung unter den Apartmentbetreibern 2024 weitestgehend optimistisch. Das Serviced Apartment-Segment in Deutschland erreichte eine durchschnittliche Jahresauslastung von 81 %. Im Vorjahr waren es ähnlich hohe 82 %. Die Average Daily Rate (ADR) konnte auf 91 Euro ansteigen und erreichte seit Beginn der Berichterstattung im Jahr 2011 einen neuen Höchstwert. Vor allem das Teilsegment der Aparthotels, welches sich gegenüber Apartmenthäusern durch ein höheres Service-Level auszeichnet, trug mit einem Jahres-Rekordwert dazu bei, während Serviced Apartmenthäuser eine durchschnittliche Jahres-ADR knapp unter dem Niveau von 2019 generierten – dies trotz starkem Shortstay-Trend bei diesem Betriebstyp. Insgesamt sank die durchschnittliche Aufenthaltsdauer auf nun neun Nächte.⁶¹ Serviced Apartments ziehen durch die stabilen Performance-Kennzahlen das Interesse der Investoren auf sich. Zudem eröffnen hybride Nutzungsmodelle, etwa die Kombination von Wohnen und Arbeiten, zusätzliche Einnahmequellen.⁶²

⁵⁷ Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA): Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft, 2025

⁵⁸ Apartmentservice: Marktreportzahlen 2025. Pressemitteilung vom 15. Mai 2025

⁵⁹ Union Investment und Apartmentservice: Potentialanalyse Serviced-Apartment-Markt. Betrachtung 40 ausgewählter Standorte in Deutschland und Europa, Oktober 2023

⁶⁰ Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA): Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft, 2025

⁶¹ Apartmentservice: Marktreportzahlen 2025. Pressemitteilung vom 15. Mai 2025

⁶² Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA): Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft, 2025

Die meisten Serviced Apartments-Einheiten in Deutschland werden seitens der Adina Hotels gestellt. Auf dem zweiten Platz folgen die WMM Hotels, die seit Jahren rasant in Modulbauweise wachsen und damit an den Living Hotels vorbeigezogen sind. Zudem drängen expansive Betreibermarken wie Numa, Limehome, Novum Hospitality, Ipartment, Stayery oder i Live (Rioca) mit ihren stetig wachsenden Pipelines weiter an die Spitze und werden die Kräfteverhältnisse in diesem Segment weiter verändern. Trotz engagierter Expansionsstrategien der Marktteilnehmer litt das Neubauvolumen 2024 jedoch unter den allgemeinen Herausforderungen des Baugewerbes. Mit einer prognostizierten Neubauquote von 28 % bis 2028 liegt diese weit hinter dem ermittelten Investmentpotenzial zurück.⁶³ Serviced Apartments stehen immer mehr im Wettbewerb zur klassischen Hotellerie und nehmen zugleich in angespannten Wohnungsmärkten aufgrund der Möglichkeit des längeren Aufenthaltes eine Problemlöserrolle ein.

Wachstumsmärkte in Europa

Innerhalb Europas sind Paris und London mit rd. 11.900 bzw. 11.300 Einheiten die führenden Märkte für Serviced Apartments. Vor allem der britischen Hauptstadt, dem derzeit zweitgrößten europäischen Markt, wird ein kräftiges Marktwachstum prognostiziert. Basierend auf der aktuellen Pipeline, die im Bau befindliche oder in der letzten Planungsphase befindliche Projekte umfasst, welche bis 2028 fertiggestellt werden sollen, dürfte London sein Pendant in Frankreich als größten Serviced Apartment-Markt Europas demnächst überholen. Ein erwartetes Angebotswachstum von 21 % sollte die Position der Stadt als europäischen Hotspot festigen. Neben den beiden großen Zentren existieren weitere aufstrebende Wachstumsmärkte in Europa. In Dublin befinden sich beispielsweise fast 700 Einheiten in der Entwicklungspipeline. Dies wird ausgehend von einer relativ niedrigen Basis zu einem Anstieg des Angebots um 34 % führen. Auch in Lissabon dürfte sich das Angebot mit über 500 geplanten Einheiten verdoppeln. Obwohl diese Märkte kleiner sind, ist der prozentuale Anstieg des Angebots signifikant und deutet auf ein starkes Wachstumspotenzial hin.⁶⁴

Anteil der Übernachtungen in Serviced Apartments an den Übernachtungen im gesamten Beherbergungsangebot (Aufenthalte ab vier Nächten)



Quelle: Savills Research, Eurostat, NORD/LB Sector Strategy Immobilien
*Blasengröße stellt Gesamtbestand an Serviced Apartment Einheiten dar

⁶³ Apartmentservice: Marktreportzahlen 2025. Pressemitteilung vom 15. Mai 2025

⁶⁴ Savills: Serviced Apartments: Weiterhin auf Wachstumskurs. Blogbeitrag vom 2. Dezember 2024

Serviced Apartments machen trotz des kräftigen Wachstums in einigen Städten bislang nur einen kleinen Teil des gesamten europäischen Hotel- und Beherbergungswesens aus. In den größten europäischen Städten werden durchschnittlich nur 6,1 % des gesamten Beherbergungsangebots durch Serviced Apartments abgedeckt. Dies zeigt zugleich das erhebliche Entwicklungspotenzial des Segments auf. Paris und Frankfurt sind mit einem Anteil von 11,6 % bzw. 12,1 % führend, während in London nur 7 % des gesamten Beherbergungsangebots auf Serviced Apartments entfallen. Selbst in Lissabon, wo sich das Angebot verdoppeln wird, dürfte der Marktanteil nur auf 2 % ansteigen. Das Marktpotenzial von Serviced Apartments wird besonders deutlich, wenn man die aktuelle Zahl internationaler Ankünfte mit einer Aufenthaltsdauer von mehr als vier Nächten betrachtet. Die Analyse zeigt, dass viele Märkte weiterhin relativ unterversorgt sind. In Städten wie Lissabon und Stockholm decken Serviced Apartments lediglich 1,6 % bzw. 2,8 % der Nachfrage im Bereich Langzeitaufenthalte ab (siehe Grafik). Selbst in etablierten Märkten wie Paris und London besteht weiterhin ein spürbares Angebotsdefizit. Auch Städte wie Frankfurt, München und Dublin verfügen zwar über größere Bestände, bieten jedoch aufgrund des geringen Marktanteils und ihres spezifischen Nachfrageprofils ein zusätzliches Expansionspotenzial.⁶⁵

Im Jahr 2023 lag das europäische Transaktionsvolumen von Serviced Apartments bei fast 700 Mio. EUR, was 4,7 % des gesamten Transaktionsvolumens des Hotel- und Beherbergungswesens entspricht. Ein gestiegenes Verbraucherbewusstsein, der Anstieg digitaler Nomaden, welche dank moderner Technologien ortsunabhängig arbeiten, sowie die Regulierung von Airbnb in einigen Märkten (z.B. durch das Zweckentfremdungsverbot von regulärem Wohnraum) werden die Nachfrage nach Serviced Apartments und dessen operative Performance weiter begünstigen. Die Investitionstätigkeit dürfte in den kommenden Monaten an Fahrt gewinnen – unterstützt durch ein wachsendes Angebot und anhaltendes Investoreninteresse. Globale Hotelgruppen wie Hilton und Marriott planen, die Einführung ihrer Konzepte für Langzeitaufenthalte (Extended Stay) zu beschleunigen, was zur weiteren Etablierung des Sektors beiträgt. Die Grenzen zu Co-Living- und Studentenwohnformen werden zunehmend verschwimmen, auch wenn das Wachstum weiterhin überwiegend von spezialisierten Extended-Stay-Betreibern und -Marken getragen wird.⁶⁶

Servicewohnen für Senioren

Ansprüche an das Wohnen nehmen zu

Der demografische Wandel hat zu einer dynamischen Entwicklung des Marktes für Seniorenwohnangebote geführt. Dabei haben sich neben Servicewohnen für Senioren eine Vielfalt von Begriffen und Konzepten von Betreutem Wohnen bis hin zu Pflegeheimen entwickelt. Dies erschwert jedoch die Transparenz und birgt Herausforderungen: Die zum Teil synonym verwendeten Begriffe führen zu einer heterogenen Wahrnehmung der Angebote und erschweren die Orientierung für potenzielle Bewohner und ihre Angehörigen genauso wie für Investoren. Um die unterschiedlichen Angebote besser abgrenzen zu können, wurden verschiedene Wohnformen im Alter ausdifferenziert. Nach einer Studie von Care Invest (2024) lassen sich vier Teilsegmente unterscheiden: „Seniorenrechtliches Wohnen“, „Servicewohnen für Senioren“, „Betreutes Wohnen“ und „Stationäre Pflegeeinrichtungen“. Die Ausdifferenzierung dieser Wohnkonzepte geht einher mit einer ansteigenden

⁶⁵ Savills: Serviced Apartments: Weiterhin auf Wachstumskurs. Blogbeitrag vom 2. Dezember 2024

⁶⁶ Savills Research: European Serviced Apartments 2024: Investor interest surges as the lines between hospitality and residential blur

Betreuungsintensität. Servicewohnen für Senioren ordnet sich dabei zwischen dem vollständig eigenverantwortlichen und unabhängigen Wohnen in einer seniorengerechten Wohnung ohne Angebot von Betreuungsleistungen und den anbieterverantworteten Wohnformen wie den ambulanten Pflege-Wohngemeinschaften oder stationären Pflegeeinrichtungen ein.⁶⁷ Allerdings zeigt der Blick auf das derzeitige Wohnangebot für ältere Menschen, dass es rechtlich keine eindeutig definierte Abgrenzung zwischen den verschiedenen Wohnformen gibt. Einzig die Zertifizierung nach der Norm DIN 77800 „Qualitätsanforderungen an Anbieter der Wohnform Servicewohnen für Senioren“ von Dezember 2024 dient als eine Art Leitfaden für die Ansprüche des Servicewohnens für Senioren und bietet ein gewisses Maß an Transparenz.⁶⁸ Ziel ist es, Mindeststandards zu definieren, Transparenz zu schaffen und so zur (freiwilligen) Qualitätssicherung beizutragen. Die Norm DIN 77800 definiert Servicewohnen für Senioren als *„Leistungsprofil für ältere Menschen, die in einer barrierefreien Wohnung und Wohnanlage leben, das Grundleistungen/allgemeine Serviceleistungen und Wahlleistungen/weitergehende Serviceleistungen umfasst.“* Dabei wird in Abgrenzung zu Pflegeheimen die *„selbstständige und selbstbestimmte Haushalts- und Lebensführung“* sowie *„die Einbindung in soziale Strukturen der Hausgemeinschaft und des Wohnumfeldes“* unterstützt.⁶⁹ Diese Dienstleistungsnorm besitzt jedoch keine rechtlich verbindliche Relevanz und verweist in Verbindung mit der DIN 18040⁷⁰ ganz allgemein auf seniorengerechtes, barrierefreies Wohnen mit optionalen Serviceleistungen. DIN 77800 formuliert selbst keine baulichen Anforderungen, fordert jedoch eine umfassende Barrierefreiheit. Sowohl die Wohnungen als auch die gemeinschaftlich genutzten Flächen müssen zum Zeitpunkt ihrer Erstellung die Vorgaben der jeweils aktuellen Normen für Barrierefreiheit erfüllen. Das gilt auch für Eingänge, Außenanlagen und Freiflächen, Zugänge zu Stellplätzen und Mülltonnen. In Gartenanlagen muss ein Spazierweg inklusive Sitzgelegenheiten barrierefrei gestaltet sein.⁷¹

Mit dem Servicewohnen für Senioren hat sich daher ein Konzept jenseits der Pflege etabliert, das selbstständiges Wohnen zusammen mit einer individuell gewünschten Intensität an Unterstützung im Alter bietet. Die heutige Generation älterer Menschen hat individuelle Anforderungen und entscheidet im besten Fall bewusst selbst, wie sie wohnen will. Menschen ab 65 Jahren haben einen besseren Gesundheitszustand als noch vor einigen Jahrzehnten. Dadurch steigt die Anzahl der fitten und aktiven Lebensjahre. Zudem nimmt das Kaufkraftpotenzial der Senioren zu, was durch den Eintritt der Generation der Baby-Boomer in das Rentenalter bestärkt wird. Insbesondere A-Städte bündeln Senioren mit weit überdurchschnittlichem Kaufkraftpotenzial.⁷² Aufgrund dieser Zunahme an Zeit und finanziellen Möglichkeiten stellen Senioren höhere Ansprüche an ihr Lebens- und Wohnumfeld im Alter. Sie wollen selbstbestimmt leben, aber dennoch altersgerecht. Der Komfort, das Lebensgefühl und das Miteinander spielen dabei eine essenzielle Rolle. Es besteht nicht der Wunsch „betreut“ zu werden, sondern die Erwartung, gewisse Serviceleistungen in Anspruch nehmen zu können und an ein Leben in einem sozialen Umfeld. Dieses Bedürfnis wird durch das Angebot von Servicewohnen für Senioren bedient. Üblicherweise ist mindestens einmal in der Woche ein fester Ansprechpartner für Beratung und Dienstleistungsvermittlung vor Ort. Ebenfalls vor Ort befinden sich Gemeinschaftsflächen wie eine Lobby oder ein Café sowie in unmittelbarer Nähe befindliche pflegerische Angebote – häufig mit Blick auf einen Quartiersgedanken für eine erhöhte Lebensqualität der Senioren. Weitere Services zur Steigerung der Lebensqualität werden optional angeboten. Es wird somit ein eigenständiges Wohnen mit Sicherheit und Komfort durch ein Angebot von Serviceleistungen verbunden.⁷³

⁶⁷ CARE INVEST: Endlich Klarheit in der Asset-Klasse Senior Living, 2024

⁶⁸ <https://www.bfb-barrierefrei-bauen.de/din-77800-servicewohnen#>, abgerufen am 26. Juni 2025

⁶⁹ ebd.

⁷⁰ Die Norm DIN 18040 ist in Deutschland die Grundnorm für das barrierefreie Bauen und Planen

⁷¹ <https://www.bfb-barrierefrei-bauen.de/din-77800-servicewohnen#>, abgerufen am 26. Juni 2025

⁷² bulwienges: Mietkostenbelastung der Senioren in deutschen Städten (Alte BL), 2023

⁷³ CARE INVEST: Endlich Klarheit in der Asset-Klasse Senior Living, 2024

Wohnkosten liegen oberhalb des klassischen Mietwohnens

Servicewohnen für Senioren unterliegt – im Gegensatz zu klassischen Pflegeheimen – nicht den strengen Vorgaben des Heimbaugesetzes. Vorschriften wie Mindestgrößen für private Wohnräume oder Gemeinschaftszimmer, barrierefreier Zugang zu Sanitärräumen oder Quoten für Einzelzimmer finden keine Anwendung. In der Regel wird ein Wohnraummietvertrag für das Apartment abgeschlossen. Ergänzend kommt ein separater Dienstleistungsvertrag hinzu, der Leistungen wie Reinigungsservices, Verpflegungsangebote oder Notrufdienste umfasst. In der Regel ist mindestens ein Concierge-Service in Teilzeit verfügbar oder ein ambulanter Dienst im Nebengebäude angesiedelt, der beratend tätig ist und bei der Vermittlung zusätzlicher Leistungen unterstützt. Die Qualität und der Umfang, der in der Servicepauschale enthaltenen Leistungen, variieren stark. Das Spektrum reicht von einfachen Wohnformen mit Basisleistungen und niedrigen Kosten bis hin zu exklusiven Angeboten, die Ausstattung und Service auf dem Niveau eines 4- oder 5-Sterne-Hotels bieten. Am oberen Ende dieser Bandbreite stehen Premium-Residenzen für Senioren. Sie zeichnen sich durch großzügige Gemeinschaftsflächen aus, darunter Wellnessbereiche mit Pool und Sauna sowie ein gehobenes Restaurant. Wie in einem Hotel sind rd. um die Uhr Ansprechpartner vor Ort vorhanden.⁷⁴ Die Mietkosten werden auch teils als All-In-Preis angegeben, häufiger jedoch transparent aufgeschlüsselt in Kaltmiete, Nebenkosten und einer Servicepauschale. Die Kaltmieten im Servicewohnen für Senioren liegen in der Regel über den ortsüblichen Vergleichsmieten. Als Benchmark wird hier marktgängig ein Aufschlag zwischen 10 - 30 %⁷⁵ je nach Betreiberkonzeption und Ausstattungsstandards angenommen. Die Praxis zeigt allerdings, dass es hier deutliche Abweichungen gibt, was eine Analyse von bulwiengesa bestätigt. Es ist davon auszugehen, dass sich Vermieter und Betreiber bei der Mietpreisgestaltung eher an produktüblichen Mieten orientieren als am örtlichen Mietkostenniveau, was die zum Teil deutlichen Abweichungen innerhalb der A- und zu den B- bis D-Städten zeigen. Der produktspezifische Aufschlag auf die Kaltmiete im Servicewohnen plus der monatliche obligatorische Beitrag der Servicepauschale, die sich je nach Leistungsumfang unterscheidet, machen die Wohnkosten im Servicewohnen für Senioren deutlich teurer als im klassischen Mietwohnen.⁷⁶

Überblick der Merkmale von Servicewohnen für Senioren

Standort/Lagen	breit verteilt über urbane, aber auch periphere Lagen
Wohnungsgrößen	i.d.R. 30-70 m ² ; Premium-Angebote auch mit größeren Wohnungen
Mietkonzept	All-In-Miete oder aufgeschlüsselt in Kaltmiete, Nebenkosten und Servicepauschale
Flächen/Services	abhängig von Qualitätsstufe: Concierge, Gemeinschaftsraum, Beratungsangebot bis zu Wellnessbereichen mit Pool, Restaurant
Betreiber/Konzepte	freigemeinnützige Anbieter (AWO, DRK), kirchliche Anbieter (Diakonie, Johanniter), private Pflegeheimbetreiber (Alloheim, Victor's Group, Korian), Premium-Anbieter (Augustinum, Rosenhof, Tertianum)

Quelle: CBRE, NORD/LB Sector Strategy Immobilien

Hoher und steigender Bedarf bei limitiertem Angebot europaweit

Servicewohnen für Senioren verfügt über ein enormes Wachstumspotenzial. Der Bedarf an situationsangepasstem Wohnraum verändert sich sowohl quantitativ als auch qualitativ. Neben der Alterung der Gesellschaft wird dies durch veränderte Lebensformen und -vorstellungen sowie Familienstrukturen (Singularisierung, Kinderlosigkeit, vermindertes familiäres

⁷⁴ CBRE: Modernes Wohnen: Neue Wohnkonzepte erobern die deutschen Metropolen, September 2023

⁷⁵ Ausgenommen einfache (0- bis 1-Sterne Segment) und Premium- (5-Sterne Segment) Servicewohnanlagen

⁷⁶ bulwiengesa: Mietkostenbelastung der Senioren in deutschen Städten (Alte BL), 2023

Unterstützungspotenzial), Wohnpräferenzen, Umzugsbereitschaft und wirtschaftliche Möglichkeiten vorangetrieben. Dies erfordert die Schaffung von attraktivem, altersgerechtem Wohnraum. Das Angebot an barrierefreiem Wohnraum ist nach wie vor nicht ausreichend. Die seit längerem bestehende Grundstücksknappheit bzw. zögerliche Aktivierung von Bauland durch Kommunen sowie die deutlich gestiegenen Baupreise behindern die Entwicklung entsprechender Wohnangebote für Senioren. Das fortgesetzte Ziel der neuen Bundesregierung von 400.000 neuen Wohnungen jährlich, was bisher nie erreicht wurde, blickt lediglich auf den generellen Wohnraumbedarf und umfasst nicht das barrierefreie Wohnen im Neubau.^{77 78}

Nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen europäischen Ländern zeigt sich, dass die Nachfrage hoch und das Angebot an seniorengerechten modernen Wohnformen knapp ist. Für Europa wird prognostiziert, dass der Anteil der 65+-Jährigen von 2024 bis 2040 von 21,5 % auf 27,0 % und der Anteil der 80+-Jährigen von 5,8 % auf 10,0 % ansteigen dürfte. Der Bedarf an alternativen Wohnformen im Alter wächst somit europaweit.⁷⁹ Attraktive Investitionsstandorte ergeben sich dann aus einer Kombination aus demografischer Alterung, der Reife der jeweiligen Wohnungsmärkte und dem privaten Vermögen der alternden Bevölkerung. Sowohl Deutschland als auch andere europäische Länder wie z.B. Frankreich und England sorgen mit einem hohen durchschnittlichen Nettovermögen im Ruhestand für eine starke Kaufkraft und bieten sowohl für Investoren als auch Betreiber günstige Einstiegschancen.⁸⁰ Vor diesem Hintergrund entwickelt sich Servicewohnen für Senioren in einer alternden Gesellschaft zu einem dynamischen Wachstumssegment innerhalb der modernen Wohnformen.

Fazit und Ausblick

Die wachsende Nachfrage nach modernen Wohnformen in Deutschland ist kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis tiefgreifender gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Transformationsprozesse. Urbanisierung, demografischer Wandel und veränderte Lebensstile führen dazu, dass immer mehr Menschen alleine leben, mobil sind und flexible Wohnlösungen bevorzugen. Besonders in Metropolen und Hochschulstädten steigt der Bedarf an serviceorientiertem Wohnen auf Zeit – etwa für Studierende, Fachkräfte, Pendler oder Expats. Auch der Tourismus verstärkt diesen Trend. Parallel dazu wächst mit der Alterung der Gesellschaft der Anspruch an barrierefreie, komfortable Wohnangebote für ältere Menschen.

Moderne Wohnformen wie Studentisches Wohnen, Co-Living, Micro Living und Servicewohnen für Senioren bieten passgenaue Lösungen für unterschiedliche Zielgruppen. Sie vereinen kompakte Grundrisse mit digitaler Infrastruktur und bedarfsgerechten Services. Betreiberkonzepte mit All-In-Mieten schaffen Transparenz und Effizienz. Als Ergänzung zum klassischen Wohnungsmarkt leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Entlastung urbaner Wohnraumsysteme und haben sich als zukunftsweisende Assetklasse etabliert – sowohl für Nutzer als auch für Investoren. Das zunehmende Engagement nationaler und internationaler Kapitalgeber zeigt sich vor allem in den Top-7-Städten und Universitätsstandorten, wo moderne Wohnformen besonders stark nachgefragt werden. Trotz eines vorübergehenden Rückgangs des Transaktionsvolumens infolge gestiegener Finanzierungskosten und

⁷⁷ CARE INVEST: Endlich Klarheit in der Asset-Klasse Senior Living, 2024

⁷⁸ Union Investment: Servicewohnen für Senioren, 2021

⁷⁹ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_ageing#Past_and_future_population_ageing_trends_in_the_EU, abgerufen am 8. August 2025

⁸⁰ Real I.S. Research: Wohnen, wie es zu dir passt - Flexibilität ist Trumpf, Januar 2025

mangelnden Angebots bleibt das Segment attraktiv – nicht zuletzt aufgrund hoher Mietrenditen und geringer regulatorischer Eingriffe. Die Mietpreise entwickeln sich weiterhin dynamisch, insbesondere im Studentischen Wohnen, wobei die Bezahlbarkeit nicht außer Acht gelassen werden darf. ESG-Kriterien und Plattformlösungen gewinnen an Relevanz, während sich der Markt durch Konsolidierung und M&A-Aktivitäten zunehmend professionalisiert. Für die zweite Jahreshälfte 2025 wird eine Belebung des Transaktionsmarktes erwartet – begleitet von einem stabilen Renditeaufschlag gegenüber klassischem Wohnen. Langfristig dürfte sich Modernes Wohnen als fester Bestandteil institutioneller Anlagestrategien etablieren.

Ausgehend von den zentralen Zielgruppen, die moderne Wohnformen nachfragen, haben sich mit dem Studentischen Wohnen, den Serviced Apartments und dem Servicewohnen für Senioren drei tragende Teilmärkte herausgebildet, die über ein beachtliches Entwicklungspotenzial verfügen:

- // Das deutsche **PBSA-Segment** bietet langfristig großes Marktpotenzial. Die Nachfrage nach hochwertigen, flexiblen Wohnlösungen für Studierende wächst kontinuierlich – getrieben durch die steigende Zahl internationaler Studierender und strukturelle Engpässe auf dem privaten Mietwohnungsmarkt. Derzeit wohnen nur rd. 12 % der Studierenden in speziell auf sie zugeschnittenen Unterkünften. Das Angebot kann mit der Nachfrage nicht Schritt halten – weder in Deutschland noch europaweit. Bis 2030 wird hierzulande eine Versorgungslücke von rd. 705.000 Betten erwartet. Da öffentliche Anbieter wie Studierendenwerke den Bedarf nicht decken können, gewinnen private Akteure zunehmend an Bedeutung. Flexible „Plug-and-Play“-Konzepte mit digitalen Services und kurzen Mietlaufzeiten werden immer attraktiver. Gleichzeitig steht der Projektentwicklungsmarkt unter Druck durch gestiegene Kapital- und Baukosten, weshalb viele neue Projekte Förderkomponenten enthalten. Die Mietpreise steigen, Wartezeiten verlängern sich, und die Versorgungsquote bleibt niedrig. Auch europaweit besteht erhebliches Investitionspotenzial – mit einer Versorgungslücke von rd. 3,2 Mio. Betten. Während der britische Markt bereits als ausgereift gilt, zählt Deutschland aufgrund seiner hohen ungedeckten Nachfrage zu den wichtigsten Wachstumsmärkten in Europa – mit attraktiven Renditen und Diversifikationsmöglichkeiten für Investoren.
- // Auch der Markt für **Serviced Apartments** zeigt sich als dynamisch wachsendes Segment mit hoher Resilienz und Zukunftspotenzial. Getrieben von Megatrends wie Urbanisierung, Mobilität und Digitalisierung ermöglicht die hybride Nutzungsstruktur eine flexible Anpassung an unterschiedliche Zielgruppen. Hohe Auslastungsquoten und steigende ADR-Werte belegen die wirtschaftliche Attraktivität – insbesondere in A-Städten wie Berlin, München und Hamburg. Gleichzeitig eröffnen B- bis D-Standorte weiteres Investitionspotenzial. Die zunehmende Konkurrenz zu klassischen Hotels sowie die Rolle als Lösungsansatz in angespannten Wohnungsmärkten unterstreichen die Relevanz dieses Segments. Trotz positiver Entwicklung bleibt das Angebot europaweit unterrepräsentiert – mit Paris und London als führenden Märkte. Die zunehmende Regulierung von Plattformen wie Airbnb sowie das wachsende Interesse globaler Hotelgruppen an Extended-Stay-Konzepten dürften die Nachfrage zusätzlich befeuern. Serviced Apartments positionieren sich damit als zukunftsfähige, wirtschaftlich attraktive und vielseitig einsetzbare Beherbergungsform mit hohem Investoreninteresse.
- // **Servicewohnen für Senioren** hat sich als eigenständige Wohnform zwischen selbstständigem Wohnen und stationärer Pflege etabliert. Es bietet älteren Menschen ein hohes Maß an Selbstbestimmung bei gleichzeitig individuell wählbaren Unterstützungsleistungen. Die zunehmende Singularisierung, steigende Lebenserwartung und das wachsende Kaufkraftpotenzial der Generation 65+ führen zu einer stetig wachsenden Nachfrage nach komfortablen, barrierefreien

und sozial eingebundenen Wohnangeboten. Die Vielfalt der Konzepte und die starke Differenzierung der Leistungen erschweren die Orientierung für Bewohner und Investoren. Trotz wachsender Marktsegmente fehlt es bislang an rechtlich klaren Definitionen und einem flächendeckenden Angebot, wobei die Norm DIN 77800 erste Transparenzstandards schafft. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und der begrenzten Verfügbarkeit geeigneter Immobilien entwickelt sich Servicewohnen für Senioren zu einem dynamischen Wachstumsmarkt mit großem Investitionspotenzial – sowohl national als auch europaweit.

Damit die betrachteten Teilmärkte ihr volles Potenzial entfalten können, bedarf es eines ausgewogenen regulatorischen Rahmens. Übermäßige Eingriffe – etwa durch pauschale Mietpreisbremsen oder restriktive Bauvorgaben – könnten Innovationen und dringend benötigte Investitionen hemmen. Umso wichtiger ist ein kontinuierlicher, konstruktiver Dialog zwischen Politik und Branche. ESG-orientierte Investoren können hier eine Vorreiterrolle übernehmen, indem sie nachhaltige, sozial verträgliche Projekte realisieren und aktiv an politischen Prozessen mitwirken. Gerade in Universitätsstädten, in denen die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum für Studierende besonders hoch ist, sollte die Politik gezielt mit privaten Akteuren kooperieren. Nur durch gemeinsame Strategien können Versorgungslücken geschlossen, soziale Ziele erreicht und gleichzeitig ein attraktives Investitionsumfeld gesichert werden.

Wohnen hat sich zur größten Anlageklasse in Europa entwickelt – und dürfte auch künftig starkes Investoreninteresse auf sich ziehen.⁸¹ Der Fokus institutioneller Anleger erweitert sich zunehmend über das klassische Mehrfamiliensegment hinaus hin zu modernen Wohnformen. Eine aktuelle Befragung von Cushman & Wakefield unter europäischen Wohnimmobilien-Investoren zeigt: Vier von fünf Befragten planen, ihre Allokationen in den kommenden fünf Jahren deutlich zu erhöhen. Besonders im Fokus stehen dabei Studentenwohnungen und der private Mietsektor.⁸² Für Investments in moderne Wohnformen sprechen vor allem die stabile Nachfrage, die hohe Anpassungsfähigkeit der Konzepte und die Möglichkeit zur Portfolio-Diversifikation. Digitale Infrastruktur, kurze Mietlaufzeiten und flexible Nutzungsmöglichkeiten machen diese Assetklasse besonders attraktiv – sowohl in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten als auch vor dem Hintergrund der genannten langfristigen Trends. Moderne Wohnformen sind längst kein Nischenprodukt mehr – sie sind ein strategischer Baustein zukunftsorientierter Immobilienportfolios.

⁸¹ CBRE Research: Real Estate Market Outlook 2025 - Europe

⁸² Cushman & Wakefield 2025: European Living Survey 2025

Anhang

Ansprechpartner in der NORD/LB



Dr. Martina Noß
Leiterin Research/Volkswirtschaft
+49 511 361 - 2008
+49 172 512 2742
martina.noss@nordlb.de



Claudia Drangmeister
Sector Research Real Estate
+49 511 361 - 6564
+49 172 451 6503
claudia.drangmeister@nordlb.de



Julia Müller-Siekmann
Sector Research Real Estate
+49 511 361 - 5375
+49 174 189 7790
julia.mueller-siekmann@nordlb.de

Weitere Ansprechpartner der Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance:

Die Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance – ist das Kompetenzzentrum der NORD/LB für die Finanzierung gewerblicher Immobilien. Die Einheit ist in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Benelux, Spanien, Polen und Österreich geschäftlich aktiv und hat ihren Hauptsitz in Hannover. Zudem ist sie in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München sowie in Amsterdam, London, Madrid, Paris und Warschau präsent. Die NORD/LB zählt zu den großen deutschen Immobilienfinanzierern. Weitere Informationen unter www.deutsche-hypo.de

Ingo Martin

Bankdirektor

Leiter Real Estate Finance

Origination

+49 511 361 - 2217

+49 172 140 2847

ingo.martin@deutsche-hypo.de

Nicole Bölscher

Leiterin Bewertungsmanagement

+49 511 361 - 8790

+49 174 319 1927

nicole.boelscher@nordlb.de

Wichtige rechtliche Rahmenbedingungen

Dieses Informationsschreiben (nachfolgend als „Information“ bezeichnet) ist von der **NORDDEUTSCHEN LANDESBANK GIROZENTRALE („NORD/LB“)** erstellt worden. Die für die NORD/LB zuständigen Aufsichtsbehörden sind die Europäische Zentralbank („EZB“), Sonnemannstraße 20, D-60314 Frankfurt am Main, und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“), Graurheindorfer Str. 108, D-53117 Bonn und Marie-Curie-Str. 24-28, D-60439 Frankfurt am Main. Sofern Ihnen diese Information durch Ihre Sparkasse überreicht worden ist, unterliegt auch diese Sparkasse der Aufsicht der BaFin und ggf. auch der EZB. Eine Überprüfung oder Billigung dieser Präsentation oder der hierin beschriebenen Produkte oder Dienstleistungen durch die zuständige Aufsichtsbehörde ist grundsätzlich nicht erfolgt.

Diese Information richtet sich ausschließlich an Empfänger in Deutschland (nachfolgend als „relevante Personen“ oder „Empfänger“ bezeichnet). Die Inhalte dieser Information werden den Empfängern auf streng vertraulicher Basis gewährt und die Empfänger erklären mit der Entgegennahme dieser Information ihr Einverständnis, diese nicht ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der NORD/LB an Dritte weiterzugeben, zu kopieren und/oder zu reproduzieren. Andere Personen als die relevanten Personen dürfen nicht auf die Angaben in dieser Information vertrauen. Insbesondere darf weder diese Information noch eine Kopie hiervon nach Japan oder in die Vereinigten Staaten von Amerika oder in ihre Territorien oder Besitztümer gebracht oder übertragen oder an Mitarbeitende oder an verbundene Gesellschaften in diesen Rechtsordnungen ansässiger Empfänger verteilt werden.

Bei dieser Information handelt es sich nicht um eine Anlageempfehlung/Anlagestrategieempfehlung, sondern um eine lediglich Ihrer allgemeinen Information dienende Kundeninformation. Aus diesem Grund ist diese Information nicht unter Berücksichtigung aller besonderen gesetzlichen Anforderungen an die Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen erstellt worden. Ebenso wenig unterliegt diese Information dem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung, wie dies für Anlageempfehlungen/Anlagestrategieempfehlungen gilt.

Die hierin enthaltenen Informationen wurden ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und werden ausschließlich zu Informationszwecken bereitgestellt. Es ist nicht beabsichtigt, dass diese Information einen Anreiz für Investitionstätigkeiten darstellt. Sie wird für die persönliche Information des Empfängers mit dem ausdrücklichen, durch den Empfänger anerkannten Verständnis bereitgestellt, dass sie kein direktes oder indirektes Angebot, keine Empfehlung, keine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf sowie keine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten und keine Maßnahme, durch die Finanzinstrumente angeboten oder verkauft werden könnten, darstellt.

Alle hierin enthaltenen tatsächlichen Angaben, Informationen und getroffenen Aussagen sind Quellen entnommen, die von der NORD/LB für zuverlässig erachtet wurden. Für die Erstellung dieser Information nutzen wir emittentenspezifisch jeweils Finanzdatenanbieter, eigene Schätzungen, Unternehmensangaben und öffentlich zugängliche Medien. Da insoweit allerdings keine neutrale Überprüfung dieser Quellen vorgenommen wird, kann die NORD/LB keine Gewähr oder Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen übernehmen. Die aufgrund dieser Quellen in der vorstehenden Information geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile der Mitarbeitenden der NORD/LB dar. Veränderungen der Prämissen können einen erheblichen Einfluss auf die dargestellten Entwicklungen haben. Weder die NORD/LB, noch ihre Organe oder Mitarbeitende können für die Richtigkeit, Angemessenheit und Vollständigkeit der Informationen oder für einen Renditeverlust, indirekte Schäden, Folge- oder sonstige Schäden, die Personen entstehen, die auf die Informationen, Aussagen oder Meinungen in dieser Information vertrauen (unabhängig davon, ob diese Verluste durch Fahrlässigkeit dieser Personen oder auf andere Weise entstanden sind), die Gewähr, Verantwortung oder Haftung übernehmen.

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Währungskurse, Kursschwankungen der Finanzinstrumente und ähnliche Faktoren können den Wert, Preis und die Rendite der in dieser Information in Bezug genommenen Finanzinstrumente oder darauf bezogener Instrumente negativ beeinflussen. Im Zusammenhang mit Wertpapieren (Kauf, Verkauf, Verwahrung) fallen Gebühren und Provisionen an, welche die Rendite des Investments mindern. Die Bewertung aufgrund der historischen Wertentwicklung eines Wertpapiers oder Finanzinstruments lässt sich nicht zwingend auf dessen zukünftige Entwicklung übertragen.

Diese Information stellt keine Anlage-, Rechts-, Bilanzierungs- oder Steuerberatung sowie keine Zusicherung dar, dass ein Investment oder eine Strategie für die individuellen Verhältnisse des Empfängers geeignet oder angemessen ist, und kein Teil dieser Information stellt eine persönliche Empfehlung an einen Empfänger der Information dar. Auf die in dieser Information Bezug genommenen Wertpapiere oder sonstigen Finanzinstrumente sind möglicherweise nicht für die persönlichen Anlagestrategien und -ziele, die finanzielle Situation oder individuellen Bedürfnisse des Empfängers geeignet.

Ebenso wenig handelt es sich bei dieser Information im Ganzen oder in Teilen um einen Verkaufs- oder anderweitigen Prospekt. Dementsprechend stellen die in dieser Information enthaltenen Informationen lediglich eine Übersicht dar und dienen nicht als Grundlage einer möglichen Kauf- oder Verkaufsentscheidung eines Investors. Eine vollständige Beschreibung der Einzelheiten von Finanzinstrumenten oder Geschäften, die im Zusammenhang mit dem Gegenstand dieser Information stehen könnten, ist der jeweiligen (Finanzierungs-)Dokumentation zu entnehmen. Soweit es sich bei den in dieser Information dargestellten Finanzinstrumenten um prospektpflichtige eigene Emissionen der NORD/LB handelt, sind allein verbindlich die für das konkrete Finanzinstrument geltenden Anleihebedingungen sowie der jeweilig veröffentlichte Prospekt der NORD/LB, die insgesamt unter www.nordlb.de heruntergeladen werden können und die bei der NORD/LB, Friedrichswall 10, 30159 Hannover kostenlos erhältlich sind. Eine eventuelle Anlageentscheidung sollte in jedem Fall nur auf Grundlage dieser (Finanzierungs-)Dokumentation getroffen werden. Diese Information ersetzt nicht die persönliche Beratung. Jeder Empfänger sollte, bevor er eine Anlageentscheidung trifft, im Hinblick auf die Angemessenheit von Investitionen in Finanzinstrumente oder Anlagestrategien, die Gegenstand dieser Information sind, sowie für weitere und aktuellere Informationen im Hinblick auf bestimmte Anlagemöglichkeiten sowie für eine individuelle Anlageberatung einen unabhängigen Anlageberater konsultieren.

Jedes in dieser Information in Bezug genommene Finanzinstrument kann ein hohes Risiko einschließlich des Kapital-, Zins-, Index-, Währungs- und Kreditrisikos, politischer Risiken, Zeitwert-, Rohstoff- und Marktrisiken aufweisen. Die Finanzinstrumente können einen plötzlichen und großen Wertverlust bis hin zum Totalverlust des Investments erfahren. Jede Transaktion sollte nur aufgrund einer eigenen Beurteilung der individuellen finanziellen Situation, der Angemessenheit und der Risiken des Investments erfolgen.

Die in dieser Information enthaltenen Angaben ersetzen alle vorherigen Versionen einer entsprechenden Information und beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Information. Zukünftige Versionen dieser Information ersetzen die vorliegende Fassung. Eine Verpflichtung der NORD/LB, die Angaben in dieser Information zu aktualisieren und/oder in regelmäßigen Abständen zu überprüfen, besteht nicht. Eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden. Mit der Verwendung dieser Information erkennt der Empfänger die obigen Bedingungen an.

Die NORD/LB gehört dem Sicherungssystem der Deutschen Sparkassen-Finanzgruppe an. Weitere Informationen erhält der Empfänger unter Nr. 28 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen der NORD/LB oder unter www.dsgv.de/sicherungssystem.

Redaktionsschluss und letzte Aktualisierung aller Marktdaten: Dienstag, 9. September 2025, 10:00 Uhr

Für die in unseren Studien verwendeten sprachlichen Formulierungen verweisen wir auf die Erklärung zur gendersensiblen Sprache auf www.nordlb.de/impresum.