

## PRESSEMITTEILUNG

# Gewerbliches Wohnen in Deutschland – Neue Konzepte erobern den Markt

- Weiter dynamische Differenzierung bei gewerblichen Beherbergungs- und Servicekonzepten zwischen Hotel und Wohnen
- Anteil von Serviced Apartments im Hotelmarkt wird auf zehn Prozent ansteigen
- Investmentmarkt für gewerbliche Wohnprodukte wächst und professionalisiert sich
- Co-Living entwickelt sich zum urbanen Konzept für zahlreiche Zielgruppen

**Berlin, 3. Februar 2020** – Der gewerbliche Wohnungsmarkt in Deutschland boomt und wird sich in den nächsten Jahren weiter sehr positiv entwickeln. Der Grund für das Wachstum sind immer mehr Konzepte, Produkte, Anbieter, Investoren und Zielgruppen, die für eine große Dynamik und anhaltende Differenzierung des gewerblichen Wohnungsmarktes sorgen. Der Markt boomt aus vielen Gründen: eine höhere Nachfrage nach temporären Wohnprodukten, regulatorische Vorteile gegenüber Wohnen, ein Mangel an zeitgemäßen Beherbergungsangeboten, ein generell verändertes Reise- und Arbeitsverhalten wie auch der große Wunsch nach Urbanität, Lokalität und Authentizität.

Nachgefragt sind spezifische Unterbringungs- und Servicekonzepte für eine bestimmte Zeit für spezifische Nutzergruppen. 2018 betrug der Anteil von Serviced Apartments am deutschen Hotelmarkt rund drei Prozent. Bis 2030 wird der Anteil auf rund zehn Prozent ansteigen. Laut Prognose von CBRE im dritten Quartal 2019 wird das Transaktionsvolumen für Micro-Living auf rund eine Milliarde Euro für das Gesamtjahr 2019 geschätzt. Auch Investoren haben aufgrund der Professionalisierung des Marktes, immer mehr investierbaren Anlageprodukten und vergleichsweise überschaubarer Tickets zunehmend Interesse an dieser Anlagenische zwischen klassischen Hotel- und Wohninvestments.

Dies sind einige der zentralen Ergebnisse der Pressekonferenz „Gewerbliches Wohnen – Neuer Hype oder nachhaltiges Investment?“ mit Karsten Jungk von Wüest Partner Deutschland, Hannibal DuMont-Schütte von STAYERY, Niels Berl von The Collective sowie Alexander Lackner von CR Investment Management am vergangenen Freitag.

**Alexander Lackner**, Geschäftsführer der CR Investment Management, kommentiert: „Serviced Apartments, als ein wesentliches gewerbliches Wohnkonzept, sind investmentfähig, wenn professionelle und innovative Betreiber zur Verfügung stehen. Der gewerbliche Wohnungsmarkt wird sich in den kommenden Jahren weiter professionalisieren und bietet gerade auch außerhalb der Top-7-Standorte nachhaltige Investmentchancen. Die Zunahme der Urbanisierung sowie langfristige Trends und Veränderungen in allen Lebens- und Arbeitsbereichen werden dieses noch zusätzlich begünstigen. Ein gutes Beispiel ist Bielefeld: In der ost-westfälischen Stadt gibt es eine starke Wirtschaftsstruktur mit großen und international tätigen Unternehmen wie beispielweise Dr. Oetker und Schüco. Gleichzeitig ist der Hotelmarkt vergleichsweise schwach ausgeprägt. Daher gibt es hier einen großen Beherbergungsbedarf für Geschäftsreisende.“

**Hannibal DuMont Schütte**, Geschäftsführer und Gründer der STAYERY, kommentiert: „Das Wohnangebot der STAYERY haben Robert und ich auf Basis eigener Erfahrung entwickelt. Wir haben uns gefragt, was einem heutigen Geschäftsreisenden wichtig ist, wenn er berufsbedingt für einen längeren Zeitraum in verschiedenen Städten lebt. Im Kern sind dies drei Punkte: Erstens benötigt er Flexibilität, für einen Tag oder für mehrere Monate. Zweitens will er in zeitgemäßen Unterkünften wohnen, mit denen er sich identifizieren kann. Und drittens möchte er die Möglichkeit haben unkomplizierten sozialen Anschluss mit Gleichgesinnten zu knüpfen. All diese Elemente vereinen wir in unseren STAYERY Apartmenthäusern in Berlin und Bielefeld und schaffen so für unsere Gäste Wohnräume, die ihren Vorstellungen entsprechen. Getreu dem Motto Stay statt Sleep.“

**Karsten Jungk**, Geschäftsführer und Partner von Wüest Partner Deutschland, sagt: „Vor dem Hintergrund des fehlenden Angebots an kleinen, flexiblen Wohnflächen in den deutschen Großstädten und in Anbetracht der zunehmenden beruflichen Mobilität gewinnen moderne Wohnformen wie Mikrowohnen, Serviced Apartments oder Co-Living-Konzepte immer mehr an Bedeutung. Die hohe Zahlungsbereitschaft bei der Zielgruppe der temporär nicht am Erstwohnsitz wohnenden Berufstätigen bzw. auch bei den sie beschäftigenden Unternehmen in Verbindung mit Dienstleistungen und / oder Community-Aspekten stellen für diese Konzepte einen Mehrwert gegenüber dem klassischen Wohnmarkt dar. Mit einem derzeitigen Anteil am Hotelmarkt von rund 3 Prozent bilden vor allem Serviced Apartments damit ein wachsendes Marktsegment. Bis 2030 wird dem Segment ein Anteil von rund 10 Prozent prognostiziert.“



**STAYERY.**



**Niels Berl**, neben Björn Munte Leiter des Berliner Büros von The Collective und zuständig für DACH, erläutert: „Wir sind überzeugt, dass Co-Living einen wesentlichen Teil des urbanen gewerblichen Wohnungsmarktes in Deutschland ausmachen wird. Denn Co-Living hat den Vorteil, breite Zielgruppen anzusprechen und viele Ansatzpunkte für arrondierende Nutzungen, wie etwa Gastronomie und Co-Working, zu bieten, bei einem gleichzeitig moderaten Servicelevel. Co-Living bietet Community, Sharing, Convenience und einen potenziell hohen Grad an Integration in die Nachbarschaft. Damit ist dieses Konzept unter anderem für Projektmitarbeiter, Young Professionals, Pendler, Expats und Städtereisende, aber auch ältere Menschen attraktiv. In unserem Londoner Objekt Old Oak ist zum Beispiel der älteste Bewohner 61 Jahre alt. Viele Menschen wollen, auch wenn es für eine begrenzte Zeit ist, nicht allein in einer Metropole wohnen. In einer digitalen Welt mit digitaler Kommunikation haben direkter sozialer Austausch, nicht austauschbare Erlebnisse und einzigartige Atmosphäre einen enormen Stellenwert.“

*Hinweis Bilder und Bildrechte:*

*Die Nutzung der übersandten Fotos ist im Rahmen der Berichterstattung über die teilnehmenden Unternehmen CR Investment Management, STAYERY, The Collective und Wüest Partner gestattet. Bitte geben Sie die jeweiligen Quellen an. Eine Bearbeitung der Fotos darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.*

**Pressekontakt CR Investment Management GmbH**

c/o RUECKERCONSULT GmbH  
Simone Plötzer  
0049 30 2844987-68  
CR@rueckerconsult.de

**Pressekontakt STAYERY**

c/o RUECKERCONSULT GmbH  
Anke Reiß  
0049 30 2844 987-61  
reiss@rueckerconsult.de

**Pressekontakt The Collective:**

c/o RUECKERCONSULT GmbH  
Benjamin Barkow  
0049 30 2844 987-43  
barkow@rueckerconsult.de

**Pressekontakt Wüest Partner Deutschland**

c/o RUECKERCONSULT GmbH  
Susanne Franz  
0049 30 2844987-64  
franz@rueckerconsult.de



**STAYERY.**





**STAYERY.**



### **Über CR Investment Management**

CR Investment Management ist ein europaweit engagierter strategischer Investor und Asset Manager. Dabei konzentriert sich das Unternehmen auf thematische und opportunistische Investments in Deutschland, Luxemburg, Niederlande und Irland mit eigenen Büros. Als Asset Manager entwickelt CR Lösungen für die werterhöhende Strukturierung komplexer oder notleidender Portfoliostrukturen. Dabei ist CR für Fondsgesellschaften, Private Equity Investoren und Kreditinstitute aktiv und verfügt auch über eine langjährige Expertise in der Optimierung von Unternehmensimmobilien. In den vergangenen zehn Jahren hat CR Immobilienportfolios im Wert von 30 Milliarden Euro strukturell optimiert und Immobilien im Wert von 7 Milliarden Euro allein in Deutschland nach erfolgter Neupositionierung platziert. <http://www.crmanagement.eu/>

### **Über STAYERY**

Unter der Marke STAYERY betreibt und entwickelt BD Apartment innovative Wohnkonzepte für junge Berufstätige. Das Start-up wurde 2016 von Hannibal DuMont Schütte und Robert Grüschow gegründet. Die STAYERY-Häuser bieten ein Zuhause auf Zeit, hotelähnliche Services und Anschluss an eine lebendige Community. Das Portfolio des Unternehmens umfasst aktuell über 210 Apartments in Berlin und Bielefeld. In der Projektpipeline sind bereits rund 300 weitere Apartments. Die nächsten Standorte werden in Frankfurt und Köln eröffnet. Weitere Informationen unter [www.stayery.de](http://www.stayery.de).

### **Über The Collective**

The Collective ist globaler Pionier bei der Entwicklung und dem Betrieb großer Co-Living-Projekte. Mit einem Team von 300 Mitarbeitern in London, New York und Berlin betreut The Collective aktuell den Betrieb und die Entwicklung von rund 8.500 Einheiten und verfügt über eine Investitionspipeline von derzeit mehr als 900 Millionen US-Dollar. In einem wachsenden globalen Netzwerk von Co-Living-Standorten kombiniert The Collective individuell gestaltete Apartments mit geräumigen Gemeinschaftsflächen. Jedes Projekt wird dabei individuell gestaltet und orientiert sich jeweils am Kontext der Nachbarschaft und Stadt. The Collective wurde 2010 von CEO Reza Merchant in London gegründet und hat sich seitdem von einem kleinen Anbieter für studentisches Wohnen zum Eigentümer und Betreiber der weltweit größten Co-Living-Gemeinschaft entwickelt. Mehr Informationen unter [www.thecollective.com](http://www.thecollective.com)

### **Über Wüest Partner Deutschland**

Wüest Partner Deutschland wurde als Tochtergesellschaft der Schweizer Wüest Partner AG 2007 gegründet und verfügt über Standorte in Frankfurt am Main, Berlin, Hamburg und München. Im Fokus der Geschäftstätigkeit von Wüest Partner in Deutschland stehen die Bewertung von Immobilienportfolien und Einzelobjekten. Hierzu zählen Ankaufs- und laufende Bewertung durch Marktwert-, Beleihungswert und Fair-Value-Ermittlungen nach deutschen und internationalen Methoden. Darüber hinaus fokussiert sich Wüest Partner auf die unabhängige Investorenberatung in vielfältigen Fragestellungen, wie u.a. Nachhaltigkeit und Strategie, die Immobilienmarktanalyse und die Entwicklung von innovativen Applikationen für Markt-, Standort- und Portfolioanalyse sowie Bewertung. Wüest Partner beschäftigt in Deutschland und der Schweiz insgesamt über 200 Mitarbeiter und steht nicht zuletzt dank seiner Unabhängigkeit seit der Gründung 1985 für höchste Qualität. Die Konzentration auf Beratungsleistungen gewährleistet professionelle und neutrale Ergebnisse. Weitere Informationen unter: [www.wuestpartner.com/de](http://www.wuestpartner.com/de)