UMWANDLUNG VON HOTELS UND PERSPEKTIVEN GEWERBLICHEN WOHNENS

Online Pressekonferenz
02.03.2021

ALLMYHOMES

SKJERVENGROUP

wüestpartner

RUECKER CONSULT

AGENDA

UMWANDLUNG VON HOTELS - PERSPEKTIVEN GEWERBLICHEN WOHNENS

01 Begrüßung

02 Kurzvorträge der Referenten

03 Diskussion und Fragerunde

RUECKER CONSULT

DIE REFERENTEN

UMWANDLUNG VON HOTELS - PERSPEKTIVEN GEWERBLICHEN WOHNENS

Karsten Jungk
Geschäftsführer, Partner

Wüest Partner

Thema:
Markteinblick und Bewerterperspektive

Einar Skjerven
Geschäftsführer

Skjerven Group

Thema:
Umwandlung von Hotels

Dagmar Faltis
Geschäftsleitung
Sales & Akqusitions

allmyhomes

Thema:
Chancen für Kapitalanleger

Umwandlung von Hotels und Perspektiven gewerblichen Wohnens

Karsten Jungk, Geschäftsführer und Partner, Wüest Partner Deutschland

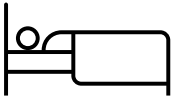
wüestpartner

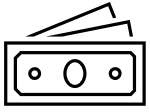
Ausgangslage Hotelimmobilienmarkt

- Laut Fairmas sind 2020 im Vergleich zum Vorjahr deutschlandweit die Zimmerauslastung um 59,5%, die durchschnittlichen Zimmerpreise um 12,9% und der durchschnittliche Zimmerertrag um 64,7% eingebrochen.

→ Es ist mittel- bis langfristig mit einer **Neustrukturierung des Hotelmarktes** zu rechnen.

Zimmer-auslastung	- 59,5 %
Ø Zimmer-preise	- 12,9 %
Ø Zimmer-ertrag	- 64,7 %



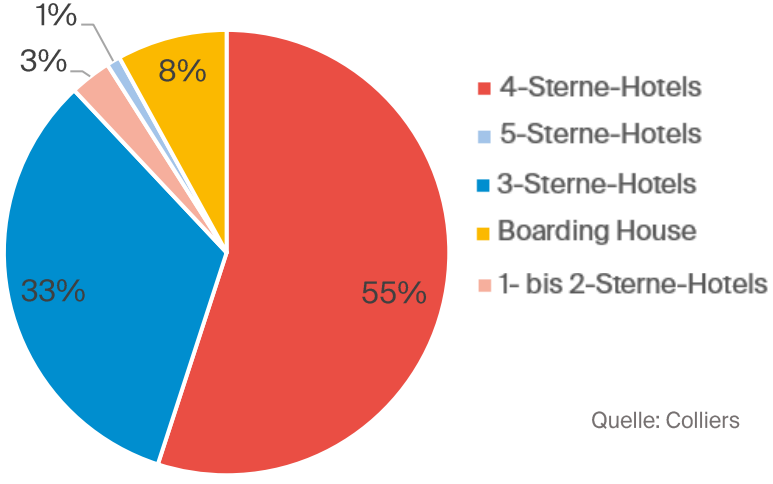


Quelle: Fairmas

Hotelinvestmentmarkt 2020

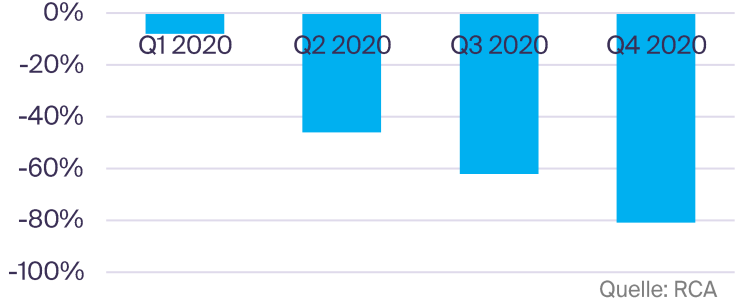
- Transaktionsvolumen 2020 von ca. 2 Mrd. Euro (Einbruch von 60 % laut Colliers)
- Anteil der Assetklasse Hotel am gesamten gewerblichen Immobilienmarkt mit Anteil von 3% (2019: 6%)
- Investitionen insbesondere in **Core und Core+**
- **Hotels in beliebten Ferienregionen werden gekauft**
- **Immobilien** in den Innenstädten der Großstädte, **die von Events und Messen abhängig** sind, haben es schwerer
- Die **Finanzierung von Hotelprojekten ist aktuell sehr erschwert**, ähnliches gilt für ursprünglich geplante Hoteltransaktionen, die zurückgestellt wurden.

Transaktionen 2020 nach Hotel-Kategorie



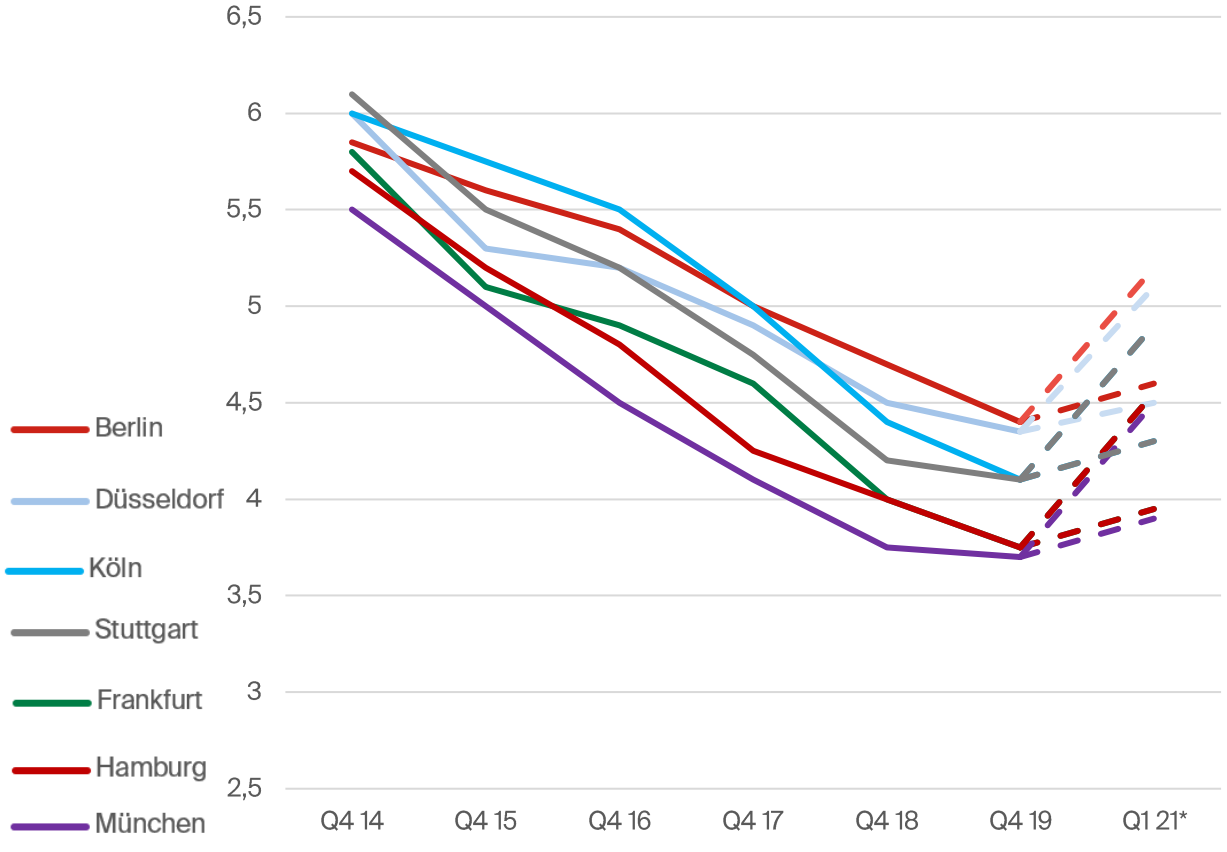
Quelle: Colliers

Rückgang Transaktionen Hotelzimmer 2020 ggü. 2019 in %



Quelle: RCA

Brutto-Spitzenrenditen Hotelimmobilien



- Gestrichelter Anstieg um 20 bis 80 Basispunkte
- Aufschlag von 50 Basispunkte entspricht einem Rückgang der Kaufpreisfaktoren um grob 2,5 bis 3,0 Jahrespachten
- Aufgrund des geringen Transaktionsgeschehens in 2020 ist der Renditeanstieg als erste Grob-Einschätzung einzustufen
- Wertveränderung / Renditeanpassungen sind an individuellen Gegebenheiten des jeweiligen Hotels / Hotelprojektes abzuleiten

wüestpartner

Quelle: Colliers (2014-2019), 2020-Q1 2021 eigene Einschätzung

Beispielhafte Einflussfaktoren auf die Risiko- und Renditeeinschätzung

Beherbergungsmarkt (Vergleich mit anderen Städten und Einordnung Hotel)

- Übernachtungszahl
- Entwicklungspipeline an Hotelprojekten
- Dynamik und Entwicklung der Übernachtungszahl
- Übliche Zimmerauslastung vor Corona
- Üblicher RevPar vor Corona
- Privat- vs. Geschäftstourismus am Standort (mittel- und langfristig von hoher Relevanz)
- Anteil internationale Gäste (kurzfristig von hoher Relevanz)
- ...

Standort

- Alleinstellung des Hotels am Mikrostandort
- Nachfragegeneratoren am Standort (krisenresistent?)
- Entwicklung Wettbewerb am Standort
- ...

Hotelkonzept (Eignung für Urlauber)

- Besuchsmotivatoren (krisenresistent?)
- Zielgruppen (z.B. Urlauber, Geschäftsreisende...)
- Alleinstellung des Hotelkonzeptes
- Resilienz und Flexibilität des Konzeptes
- ...

Umnutzungsoptionen zu alternativen, wohnnahen Nutzungsarten

- Marktbezogen
- Standortbezogen
- Genehmigungsrechtlich
- Baulich-konzeptionell

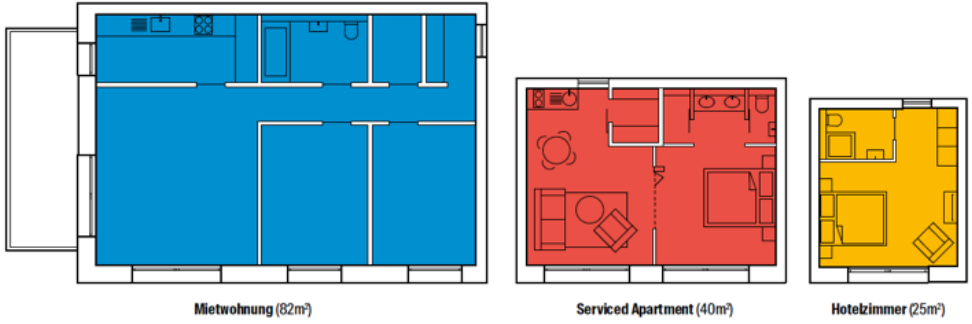
Betreiber und Pacht

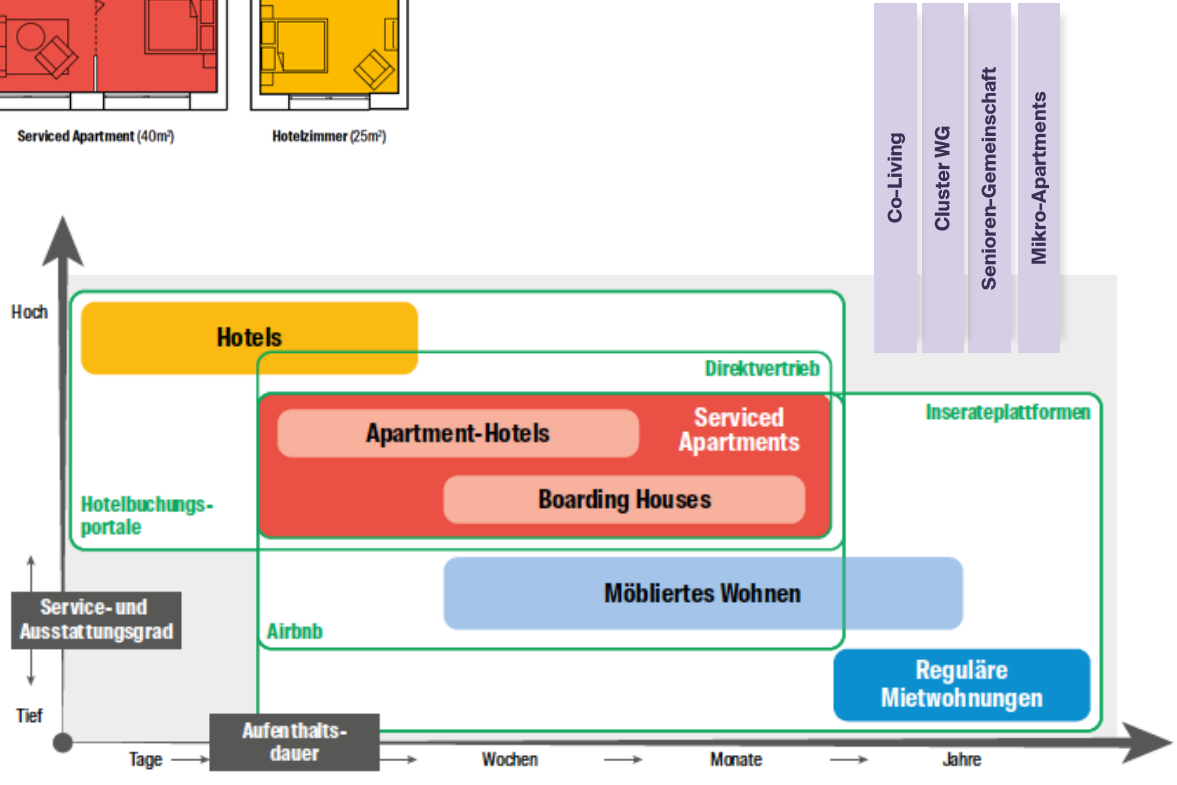
- Bonitätsstärke des Betreibers
- Konstruktion Pachtvertrag, Risikoverteilung über hybrider Modelle
- Vergleich mit segmentspezifischer Pacht
- Pacht in % vom Umsatz oder vom EBITDA
- Krisen-Sensitivität der Pacht
- Flexibilisierungsmöglichkeiten der Betriebskosten

Chancen Stadthotellerie

- Befragte Betreiber und Investoren gehen von einer Normalisierung des Reiseverkehrs bis 2023/2024 aus (Sentiment Report Engel&Völkers)
- Zurückhaltung bei Angebotsentwicklung: Hoteldevelopments in frühen Entwicklungsphasen wurden gestoppt, Reduzierung von Hotelneubau-Pipelines
- Anhaltender Trend zum privaten Städtetourismus
- Teilweiser Ersatz des Geschäftstourismus durch privaten Städtetourismus
- Stärkung Resilienz von Hotelbetrieb durch Flexibilisierung / Reduktion Personal- und Betriebskosten
- Gegebenenfalls Umnutzung in wohnwirtschaftliche Nutzungsarten

Umnutzungspotenziale

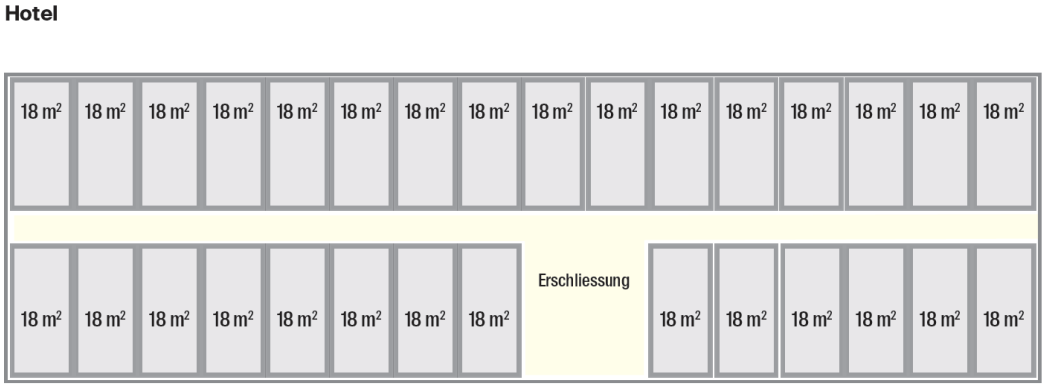




Umnutzungskonzepte von Hotelimmobilien

Umnutzung von nicht mehr marktfähigen Hotels in wohnwirtschaftliche Nutzungsarten, da...

- Hotelgebäude durch Struktur und vielfältige Installationen grundsätzlich gut zur Umnutzung geeignet sind
- Interessante Wohnformen entstehen, die für Hotel-Umnutzungen in Frage kommen, jedoch...
- ... bei allen Umnutzungsoptionen individuelle Prüfung des Marktes, Standorts und Objekts

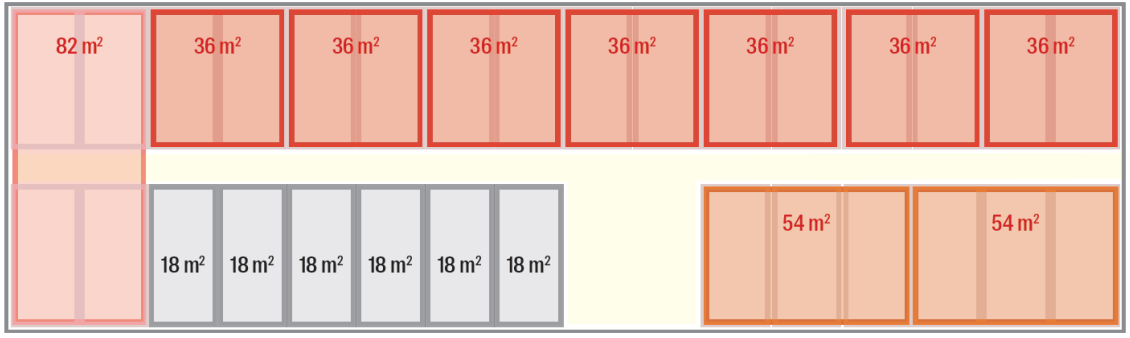


Umnutzung z.B. in:

- Serviced Apartment
- Traditionelles Wohnen
- Co-Living
- Mikro-Apartments
- Cluster WGs
- Senioren-Gemeinschaft

Auch eine Mischnutzung innerhalb eines Gebäudes ist denkbar.

Serviced Apartments



Serviced Apartments stellen typischerweise eine kleine vollständig eingerichtete Wohnung dar. I.d.R. ist eine Zusammenlegung von Hotel-Zimmern sowie Ergänzung um kleine Küche notwendig. Größere Einheiten für Paare und Familien sowie vereinzelte Mikroapartments.

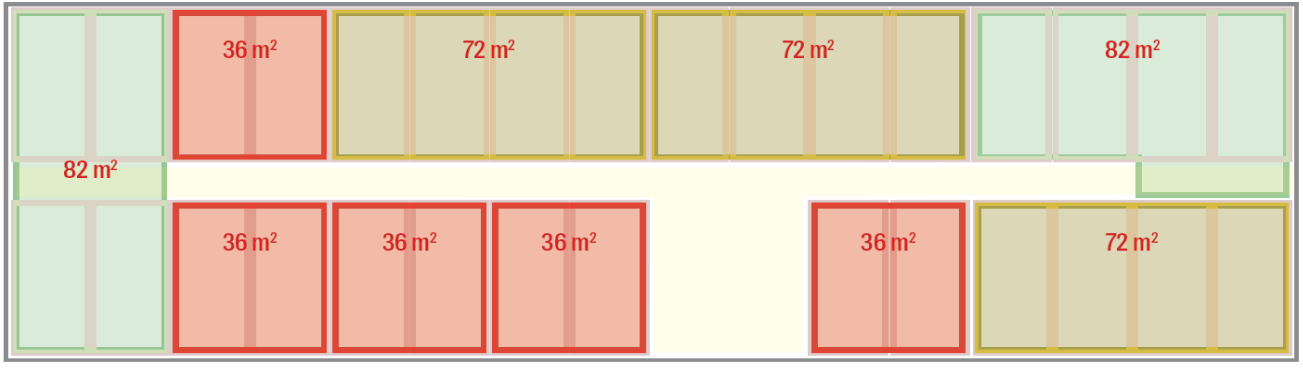
VORTEILE

+ Ähnliches Geschäftsmodell wie Hotel (Longstay)
+ Resilienter in Krisenzeiten als Hotels (Auslastung weniger stark eingebrochen)
+ Nutzung hoteleigener Serviceeinrichtungen möglich (Möbel, Putz- und Wäscheservice, Brandschutz, Elektronik...)
+ Weiterhin gewerbliches Immobilienangebot
+ Geringere Betriebskosten (insb. bei Verzicht auf Gastronomie, Tagungsräume, Wellness und somit geringere Personalkosten...)
+ Teilumnutzung des Hotels möglich

NACHTEILE

– Häufig zu kleine Hotelzimmer -> Zusammenlegen und Ergänzung um kleine Küche
– Zerstörung vorhandener Strukturen -> hohe Umbaukosten & ggf. aufwändige Reversibilität
– Stärkere Überschneidung mit aktuell krisenanfälligen Hotelmarkt
– Marktrisiken: Durch Hotel-Umnutzung zusätzlich starke Angebotsausweitung im Segement Serviced Apartment zu erwarten -> Gefahr Überangebot bzw. sinkende Auslastung)

Traditionelles Wohnen



Umbau in Wohneinheiten unterschiedlicher Größen mit Kücheneinbau. Großteil der Hotelinfrastruktur entfällt. Möglichst kleine Wohnungen – jedoch mindestens die Zusammenlegung von zwei Hotelzimmern - verhindern einen umfangreichen Abbruch vorhandener Strukturen.

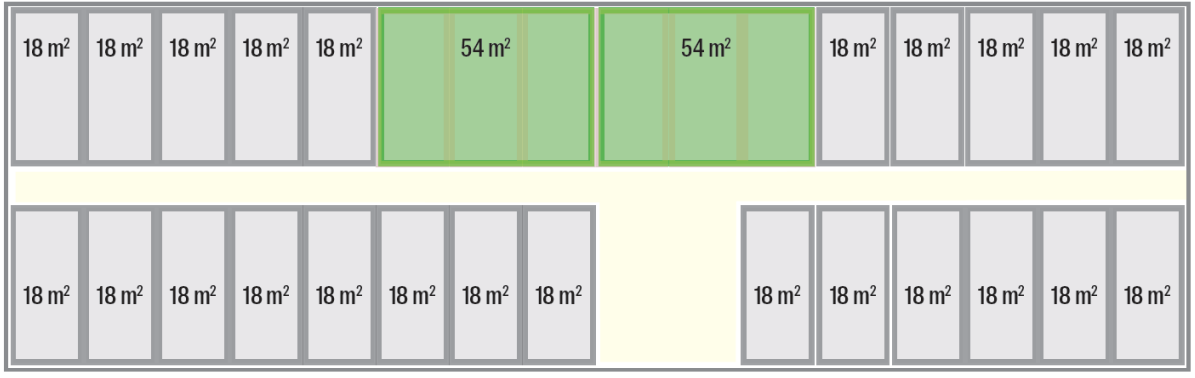
VORTEILE

+ Hohe Resilienz traditioneller Wohnnutzung
+ Transparente Märkte mit (je nach Standort) hohem Bedarf und Absorptionskraft
+ Begrenzte Vermietungs- und Leerstandrisiken
+ Betriebskosten sinken
+ Betreiberrisiko fällt weg
+ Höhere Ertragsfaktoren erzielbar

NACHTEILE

– Mietzinspotenziale sinken ggü. einer Hotelnutzung
– Hohe Umbaukosten (Zerstörung Strukturen)
– Kosten für eine eventuelle Ergänzung um Balkons
– Eingeschränkte Reversibilität
– Baurecht (Wechsel von gewerblicher zu wohnwirtschaftlicher Nutzung)
– Nutzungskonzept für Erdgeschoss / Serviceangebot zu entwickeln

Co-Living



Variante mit geringen Umbaukosten. Hotelzimmer werden als möblierte Mikroapartments mit Nasszellen - häufig an ein junges, internationales Publikum - vermietet. Im zentralen Bereich werden durch Zusammenlegung zwei Gemeinschaftsküchen und Aufenthaltsräume geschaffen.

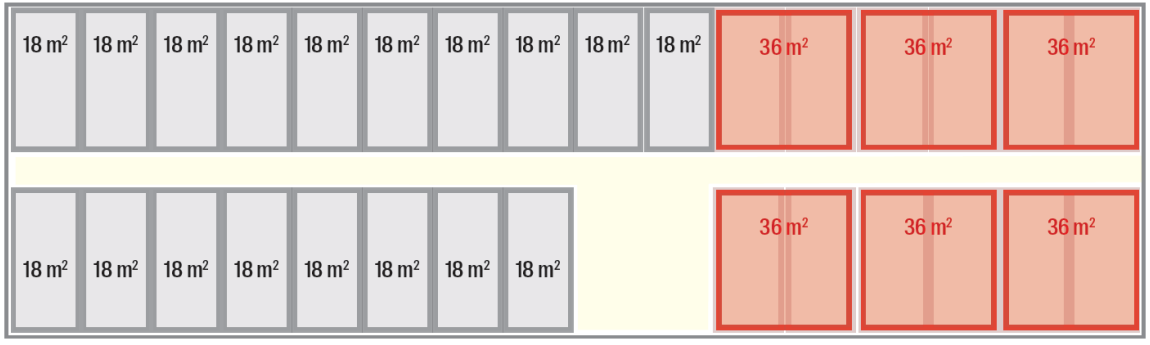
VORTEILE

+ Community-Bedürfnis (mit gewisser Privatsphäre)
+ hohe Belegungsdichte
+ rel. hohes Mietertragspotenzial (möbl., kleinteilige Einheiten)
+ geringer Umbauaufwand (-> Gemeinschaftsküchen)
+ Wegfall Betreiberrisiko (bei Eigenbetrieb)
+ Mittlere Vermietungs- und Leerstandrisiken
+ Betriebskosten sinken (ggü. Hotel)
+ Relativ einfache Reversibilität

NACHTEILE

– Geringere Aufenthaltsdauer / Vermietungsdauer (ca. 6 bis 18 Monate)
– Höherer Verwaltungsaufwand
– Kosten für eine eventuelle Ergänzung um Balkons
– Nutzungskonzept für Erdgeschoss / Serviceangebot zu entwickeln

Mikro-Apartments



Variante mit begrenzten Umbaukosten. Hotelzimmer werden als möblierte Mikroapartments einzeln vermietet und um eine Kochnische ergänzt. Vereinzelt können durch Zusammenlegung größere Apartments für Paare erstellt werden.

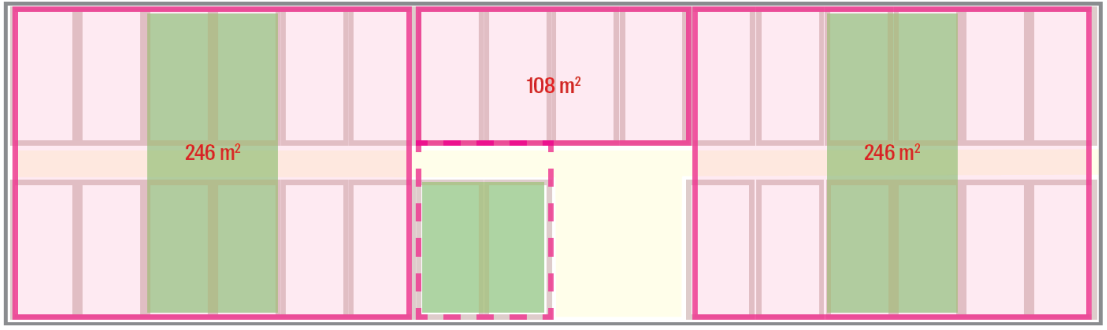
VORTEILE

+ hohe Belegungsdichte
+ relativ hohes Mietertragspotenzial (durch möblierte, kleinteilige Einheiten)
+ begrenzter Umbauaufwand (-> Grundstruktur kann erhalten bleiben; jedoch Kücheneinbau)
+ Wegfall Betreiberrisiko (bei Eigenbetrieb)
+ Mittlere Vermietungs- und Leerstandrisiken
+ geringere Betriebskosten sinken (ggü. Hotel)
+ relativ einfache Reversibilität

NACHTEILE

– Geringere bis mittlere Aufenthaltsdauer / Vermietungsdauer
– Höherer Verwaltungsaufwand
– Kosten für eine eventuelle Ergänzung um Balkons
– Nutzungskonzept für Erdgeschoss / Serviceangebot zu entwickeln
– Vielerorts zunehmender Wettbewerb im Markt der Mikroapartments

Cluster-WG



Schaffung von 2 bis 3 großen WG-Wohnungen pro Geschoss. Einrichtung einer Gemeinschaftsfläche mit Küche pro WG-Wohnung (grün markierte Flächen). Die einzelnen WG-Zimmer bleiben unverändert.

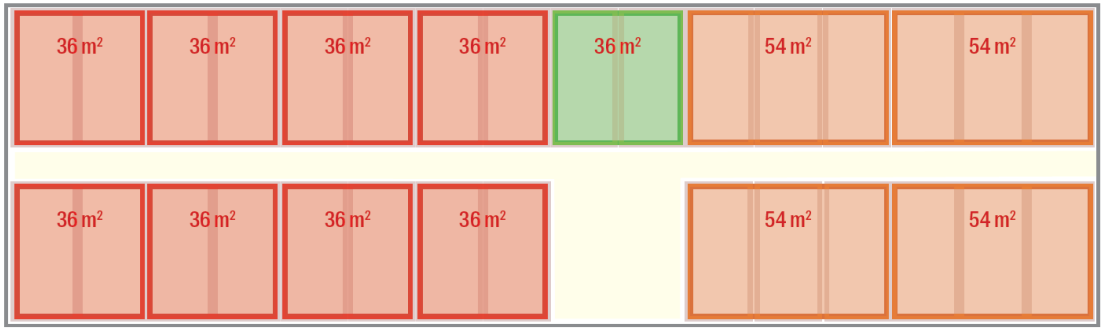
VORTEILE

+ hohe Belegungsdichte
+ mittlerer Umbauaufwand (-> Gemeinschaftsfläche mit Küche)
+ Wegfall Betreiberrisiko (bei Eigenbetrieb)
+ Mittlere Vermietungs- und Leerstandrisiken
+ Betriebskosten sinken (ggü. Hotel)

NACHTEILE

– Neuartige, unerprobte Wohnform
– Geringere Aufenthaltsdauer / Vermietungsdauer
– Höherer Verwaltungsaufwand
– Kosten für eine eventuelle Ergänzung um Balkons
– Nutzungskonzept für Erdgeschoss / Serviceangebot individuell zu entwickeln

Senioren-Gemeinschaft



Zusammenlegung in barrierefreie Apartments für ältere Einzelpersonen und Paare. Ergänzung der Wohneinheiten um kleine Küchenzeilen. Bereitstellung eines Gemeinschaftsraumes pro Geschoss.

VORTEILE

+ Hoher demografischer Bedarf an altersgerechten Wohnformen
+ Hoher Bedarf an Gemeinschaft im Alter
+ Hohe Mietzahlungsbereitschaft zu erwarten

NACHTEILE

– Hohe Umbaukosten (Zusammenlegung, Zerstörung Strukturen)
– Eingeschränkte Reversibilität
– Nutzungskonzept für Erdgeschoss / ggf. altersgerechte Serviceangebot zu entwickeln

Karsten Jungk MRICS
Partner, Geschäftsführer
T +49 30 2576 087 0
karsten.jungk@wuestpartner.com

Wüest Partner Deutschland
W&P Immobilienberatung GmbH
Litfaß-Platz 2
10178 Berlin
Germany
wuestpartner.com

wüestpartner

Skjerven Group

Einar Skjerven ist seit 2006 am Berliner Immobilienmarkt als Investment- und Asset Manager aktiv

Transaktionen von 1,7 Mrd. Euro in Deutschland

Fokus ist der Ankauf und die Weiterentwicklung von Wohnungsportfolien

Aktuelles Projekt Beautique Apartments in Berlin-Charlottenburg

Erfahrungen mit Hotelinvestments in Skandinavien und in den baltischen Staaten

SKJERVENGROUP

Ankauf von Hotels in Berlin

2021 Schwerpunkt in der Umwandlung von Berliner Hotels in Gewerbliches Wohnen geplant

Potenzial: 120 inhabergeführte Häuser mit mehr als 50 Zimmern

Fokus ältere Vier-Sterne-Häuser mit großzügigen Zimmergrundgrissen für Kitchenaid

Erste Akquisitionsrunde zum Jahreswechsel brachte mehere Rückmeldungen

Mit zehn Eigentümern (überwiegend im Westteil der Stadt) sind wir derzeit im Gespräch

SKJERVENGROUP

Gewerbliches Wohnen

Ziel: Schaffung von Teileigentum für Selbstnutzer und Kapitalanleger

Auch globaler Exit denkbar

Hochwertiger Ausbau

Markenbildung / App

Zubuchbare Leistungen / Reinigung / Wäsche / Fitness / Concierge Service

Zielgruppen mobile Professionals / internationale Besucher*innen / Student*innen / Singles / Ältere Menschen mit Lust auf Komfort und Stadt

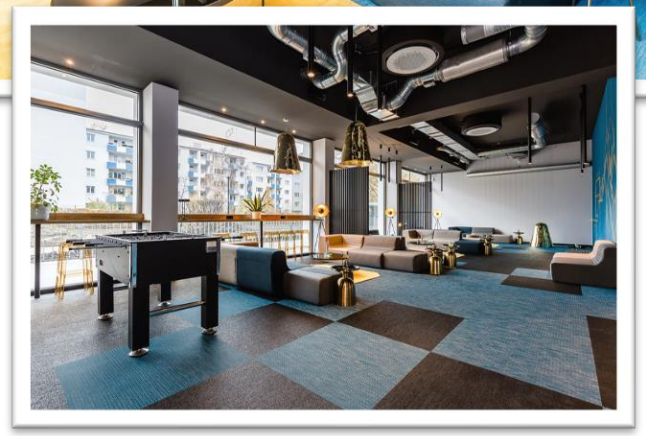
SKJERVENGROUP

Erfahrungen Eisenzahnstraße

- Revitalisierung einer 1970er-Jahre-Senioren-Immobilie mit 280 Wohnungen
- Zwischenzeitlich als Freienwohnungen genutzt
- 500 Meter vom Kurfürstendamm entfernt
- Umbaukosten bei 2.000 Euro/ qm
- Wohnnutzung / Verkauf überwiegend an Selbstnutzer

SKJERVENGROUP

Konzept Beautique Apartments



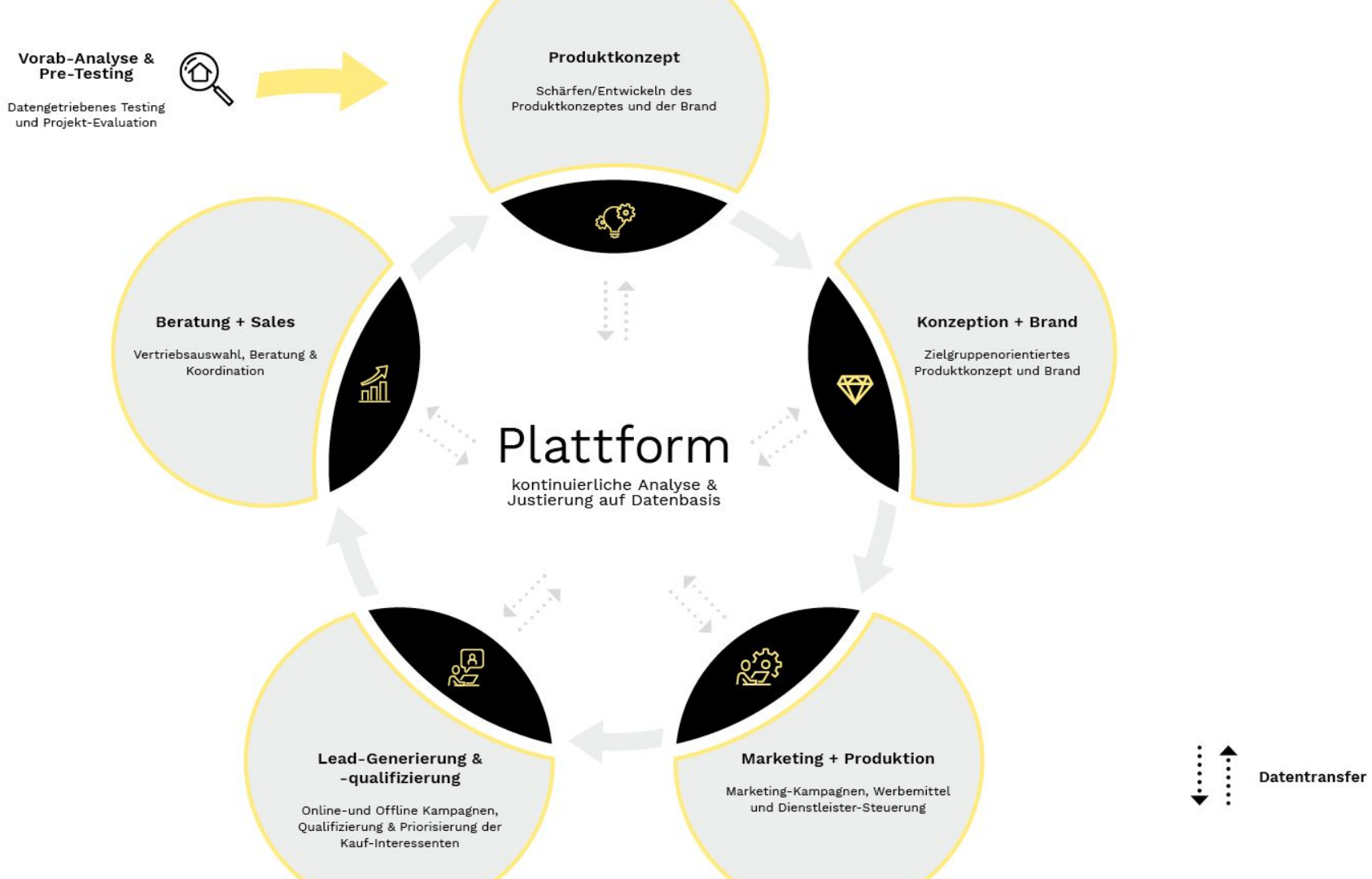
- Etablierung einer eigenen Marke für temporäres Wohnen
- Hohe Kundenbindung / Identifikation
- Hohe Qualität bei Services, Design und Ausstattungen
- Eventservice
- Berlin-Fokus
- Starkes Wachstumspotenzial weil flexible Zielgruppen auf einen starren Wohnungsmarkt mit geringem Angebot treffen

SKJERVENGROUP

allmyhomes

Better living through data.

Intro allmyhomes


Vorab-Analyse & Pre-Testing
Datengetriebenes Testing und Projekt-Evaluation
Produktkonzept
Schärfen/Entwickeln des Produktkonzeptes und der Brand
Konzeption + Brand
Zielgruppenorientiertes Produktkonzept und Brand
Marketing + Produktion
Marketing-Kampagnen, Werbemittel und Dienstleister-Steuerung
Lead-Generierung & -qualifizierung
Online-und Offline Kampagnen, Qualifizierung & Priorisierung der Kauf-Interessenten
Beratung + Sales
Vertriebsauswahl, Beratung & Koordination
Plattform
kontinuierliche Analyse & Justierung auf Datenbasis
Datentransfer

allmyhomes Team

Dagmar Faltis
Chief Sales Officer

Former:
VP Sales
ImmoScout24

Ron Hillmann
Lead Generation

Former:
Marketing Director
ImmoScout24

Lutz Grimm
Managing Director

Former:
CEO TPA Real Estate
Brands

Florian Frey
Managing Director

Former:
CEO & Co-Founder
SmartExposé

Erik Hübner
Chief Technology Officer

Former:
CTO & Co-Founder
SmartExposé

allmyhomes
Team

150
Mitarbeiter
aus 21 Nationen

Real Estate Know-How | Product & Brand Expertise | PropTech Knowledge

Track Record

seit Ende 2016

> 2,9

Mrd. Euro Projektvolumen unter Vertrag

Einheiten bei mehr als 40 Projekten

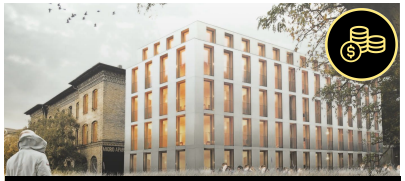
Referenzen

Perfection Performance Invest

studiomuc
Frankfurt, 345 Einheiten, 73 Mio. Volumen

R.EVO
München, 607 Einheiten, 150 Mio. Volumen

TAP
Erfurt, 122 Einheiten, 35 Mio. Volumen



Heinrich-Thomas-Mann Str.
Halle, 118 Einheiten, 24 Mio. Volumen

Am Tacheles
Berlin, 133 Einheiten, 228 Mio. Volumen

Hoch der Isar
München 185 Einheiten, 250 Mio. Volumen

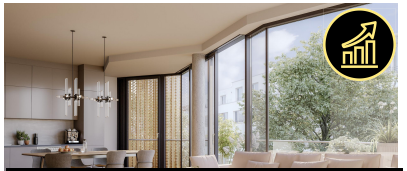
UNIQ
Berlin, 150 Einheiten, 40 Mio. Volumen

Eichhorst14
Berlin, 186 Einheiten, 40 Mio. Volumen

AMADEUS thirtyone
Hanau, 74 Einheiten, 23 Mio. Volumen

54 East
Berlin, 170 Einheiten, 52 Mio. Volumen

Villa Würtemberg
Berlin, 16 Einheiten, 5.6 Mio. Volumen



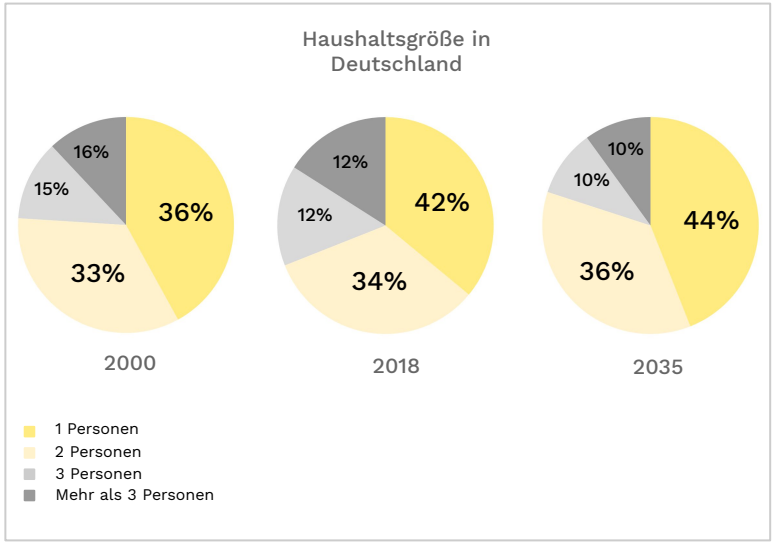
TOPAZ
Berlin, 34 Einheiten, 22 Mio. Volumen

Betrachtung Gesamtmarkt

Warum Serviced Apartments?

Nachfrage

- Zunahme Singularisierung der Haushaltsstrukturen, insbesondere in urbanen Ballungsräumen (z.B. Frankfurt: 52,6% Single-Haushalte)
- Flexible Arbeitszeit/Home Office Regelungen erlauben hohe Pendeldistanzen und erfordern gleichzeitig temporäre Zweitwohnsitze
- Zunahme der “urban/digital nomads”: auf Projektbasis arbeitende Personen (oft international), die sich immer wieder in urbanen Zentren temporär niederlassen u.a. “HENRYs” (“high earning, not rich yet)



Quelle: C&W Research

Warum Serviced Apartments?

Angebot

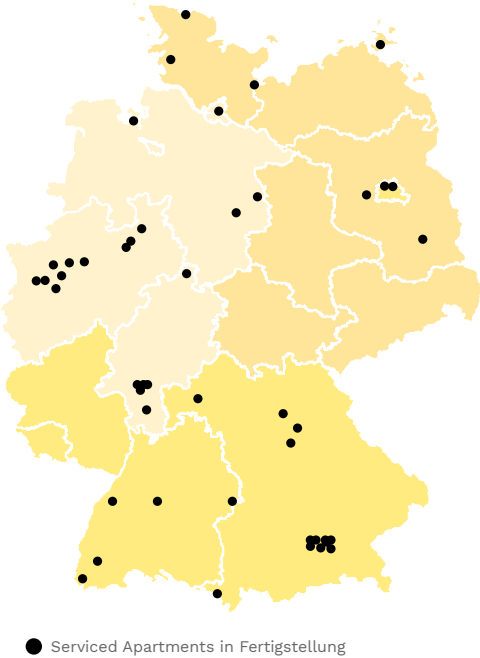
- **Knapp:** Extrem niedrige Wohnungsleerstände in den Bundesdeutschen Metropolen (z.B. Leerstandsquoten Berlin (0,8%), Frankfurt (0,2%), München (0,2%))
- **Unpassend:** 1-Zimmer-Segment Anteil am Gesamtwohnungsbestand gering (z.B. Berlin 4,6% 1-Zimmerwohnungen vs. 53% Single-Haushalte)
- Normaler Wohnungsmarkt: nur langfristige Mietverträge

Was sind Serviced Apartments?

SA als Antwort auf Mismatch von Angebot und Nachfrage

- Gewerbliche Vermietung kleiner Einheiten (max 50 qm) innerhalb eines Gebäudes mit flexiblen, aber maximal befristeten Mietdauern (max. 1 Jahr)
- Einordnung zwischen Hotel- und Wohnungsmarkt
- Mieterfokus: Young Professionals (inbes. Neuzugezogene)
- I.d.R. vollmöbliert, optional: eingeschränkten Services z.B. Concierge, Reinigung
- Verortung in urbanen, wirtschaftsstarken Ballungsräumen, nicht alleinig in den Zentren
- Wichtige Faktoren: Nähe zu potentiellen Arbeitgebern und Ausstattung/Services (Gemeinschaftsflächenanteil von circa 4-10%)

Serviced Apartments:
Fertigstellung bis 2025



● Serviced Apartments in Fertigstellung

Quelle: RCA, TD, C&W Research

Was macht SA attraktiv für Kapitalanleger?

- Immobilie als resilientes Investment (“Betongold”) für Kapitalmarkt in unsicheren Zeiten
- In Zeiten stetig sinkender Renditen gute Renditeversprechen
- Beispiel: Durchschnittliche Bruttorendite Serviced Apartments in Berlin und München: 3-4% Durchschnittliche Bruttorendite “normales Wohnen” in Berlin und München: 2,4-2,6%
- Leistbare Gesamtkaufpreise durch kleine Einheitengrößen
- Verschiedene Produkttypen je nach Risikoneigung und Aufwandsbereitschaft

Was macht SA attraktiv für Kapitalanleger?

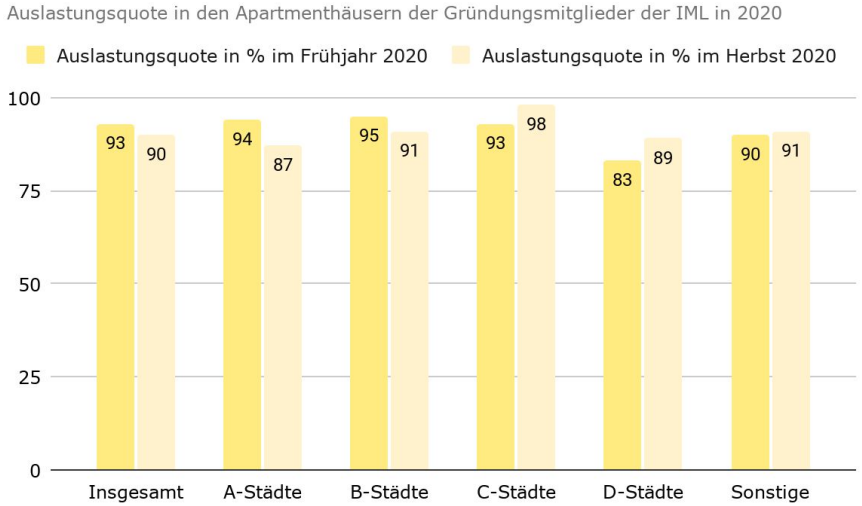
Unterscheidungsmerkmale von Serviced Apartments

Ohne Pachtvertrag	Mit Pachtvertrag
Flexibilität in der Preisgestaltung (durch Verwalter)	Feste, planbare Einnahmen
Verwalter	Betreiber
Rendite nach Auslastung (eventuell Mietpool)	garantierte Rendite, häufig mit Indexierung
Option auf Selbstnutzung (max. 6 Monate, ist von der Baugenehmigung abhängig)	Keine Selbstnutzung
Bessere Finanzierbarkeit	Finanzierung aufwendiger
Für Reparaturarbeiten sind die Eigentümer zuständig	Instandhaltungsrücklage und -arbeiten durch den Betreiber
Erste Möblierung wird gestellt, danach Sache des Eigentümers	Keine Mitgestaltung bei der Ausstattung; Ausstattung wird während der Laufzeit mehrfach erneuert

Auswirkungen der Corona-Pandemie

Perspektiven

- Corona-Pandemie als Motor einer Marktbereinigung
- Temporäre Schließungen von Büros/Produktionsstätten, erschwerte oder ausgesetzte Geschäftsreisen und der ausbleibende Zuzug internationaler Fachkräfte schwächen die Nachfrage
- Auslastungsquoten sinken allgemein, insbesondere bei weniger marktgerechten Projekten
- Weiterhin hohe Auslastungsquoten bei Projekten mit überzeugendem Konzept



Quelle: bulwiengesa AG

Serviced Apartments bei allmyhomes

[studiomuc]

Serviced Apartments in Frankfurt-Gallus

Projektinformationen:

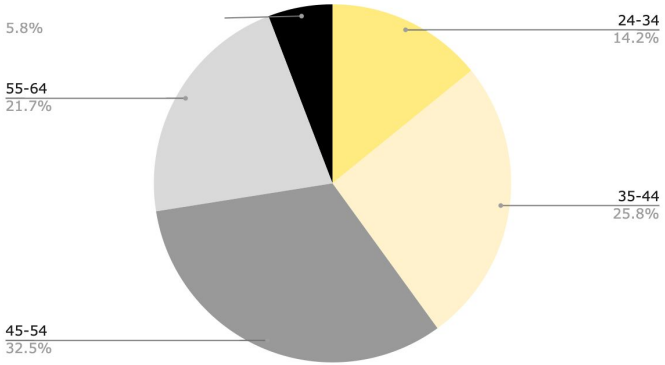
Konzept: Serviced Apartments
Kunde: SWI Schimpel & Winter Projektbau GmbH
Location: Frankfurt
Wohneinheiten: 345 mit ca. 20 - 42 m^2
Rendite: Rendite ca. 4,3 - 4,5 % p.a. (nach Nebenkosten) kalkuliert bei ca. 80% Auslastung
Kaufpreis: Durchschnittspreis: 9.542,93 € €/m^2 (2021), Durchschnittspreis: €6.995,53 /m^2 pro Apartment (2017)
Mieterwartung: Brutto-Mieterwartung ca. 42-48 Euro/m^2
Erwartete Ø Mietdauer: 3-4 Monate
Nutzergruppe: 65% neu zuziehende Wohnungssuchende, 30% Projektarbeiter z.B Architekten, Bauleiter, Entwickler , 5% Studenten

Besonderheiten:

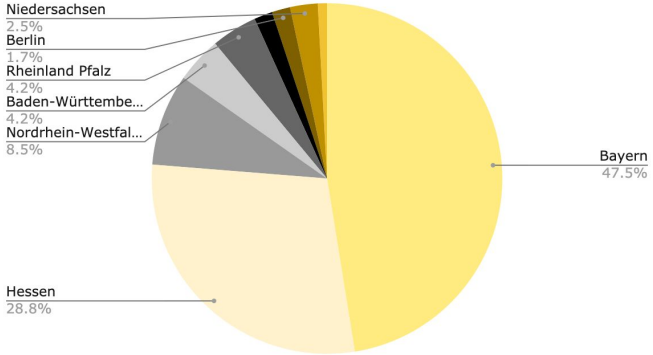
- Concierge-Service
- Reinigungsservice
- Sky Deck
- Wäscherei
- Fitness Studio

studiomuc

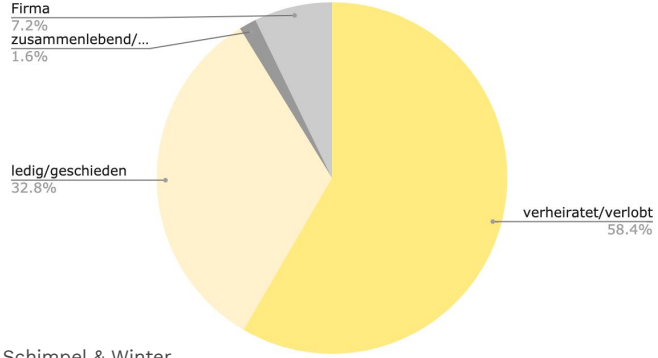
Käuferstruktur nach Alter



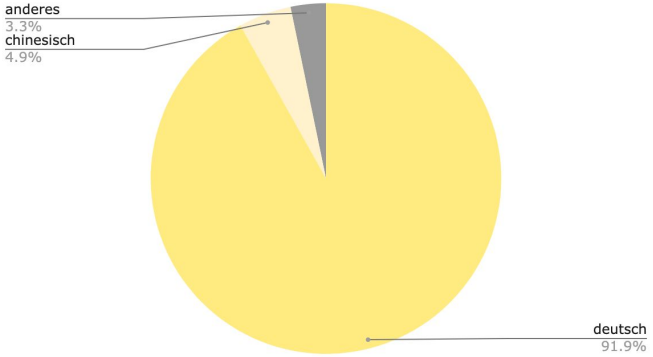
Käuferstruktur nach Wohnort



Käuferstruktur nach Familienstand



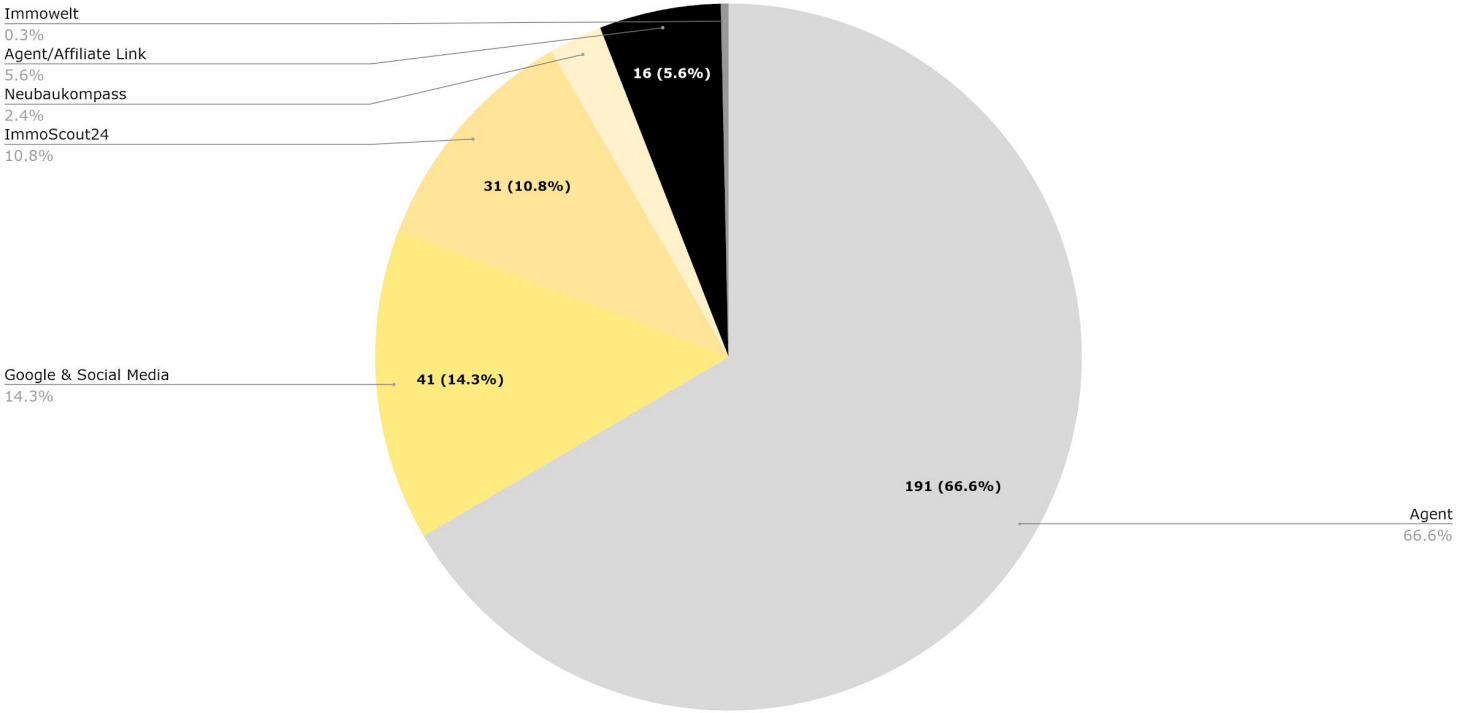
Käuferstruktur nach Sprache



Quelle: Schimpel & Winter

studiomuc

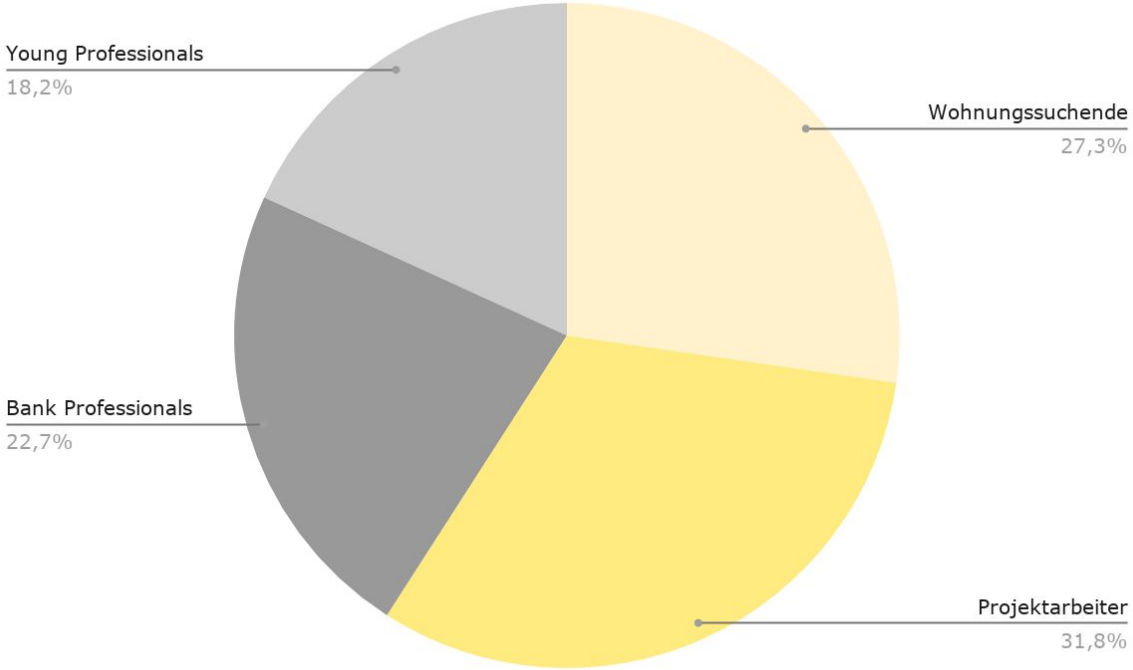
Käuferstruktur nach Marketingkanal



Quelle: Schimpel & Winter + allmyhomes

studiomuc

Apartmentnutzer in Frankfurt



Quelle: Schimpel & Winter

Herausforderungen durch die Corona Krise

Wie hat sich die Auslastungsquote seit Corona entwickelt?

- Auslastung vor Corona Krise: ca. 99%
- Auslastung Heute: ca. 92%

Wie hat sich die Käuferansprache geändert?

- Ansprache vor Corona: Fokus **Business Reisenden** (z.B. zentrale Lage)
- Ansprache Heute: Verstärkt auf angespannten Wohnungsmarkt + Anlage-Sicherheit (“Betongold”)

2.542 Leads
seit 1. März 2020

R·EVO

Projektinformationen:

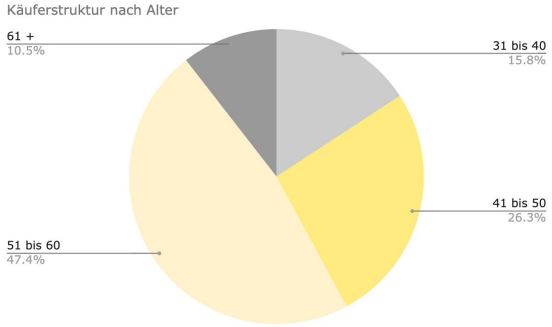
Konzept: Serviced Apartments
Kunde: SWI Schimpel & Winter Projektbau GmbH
Location: München
Wohneinheiten: 607 mit ca. 20,50 m² - 61,20 m²
Rendite: 3,1 - 3,4%
Kaufpreis: Zwischen 206.218 € und 615.614 €
Mieterwartung: Brutto-Mieterwartung ca. 564 - 1.656 € / Monat
Erwartete Mietdauer: vom Tagesgast bis zu 6 Monate; aufgrund des Generalmietvertrags für Käufer irrelevant

Besonderheiten:

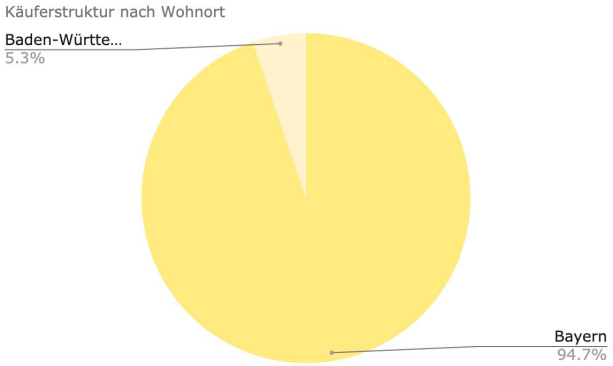
- Top-Lage auf hart umkämpften Münchner Wohnungsmarkt
- Lobby
- Co-Working Space
- Fitness Area
- Inhouse Garden
- Gewerbeflächen zur Nahversorgung im Haus (Supermarkt/Drogerie)

R.evo

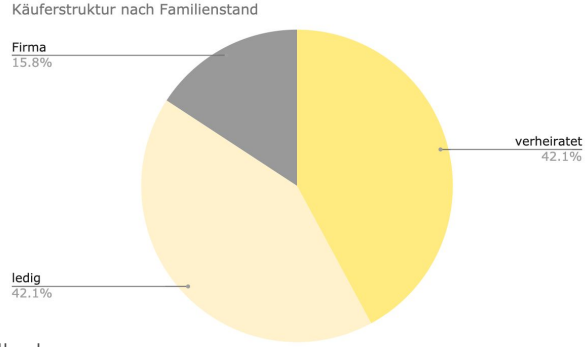
Käuferstruktur nach Alter



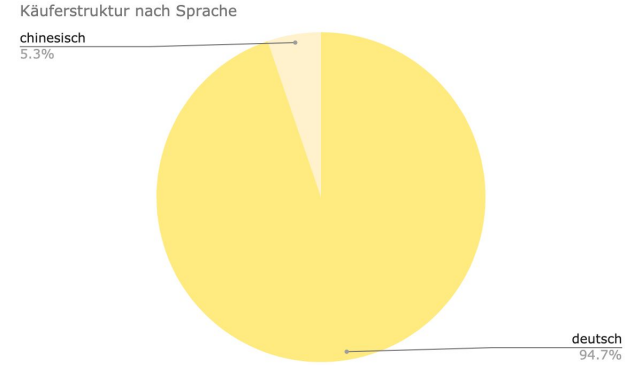
Käuferstruktur nach Wohnort



Käuferstruktur nach Familienstand



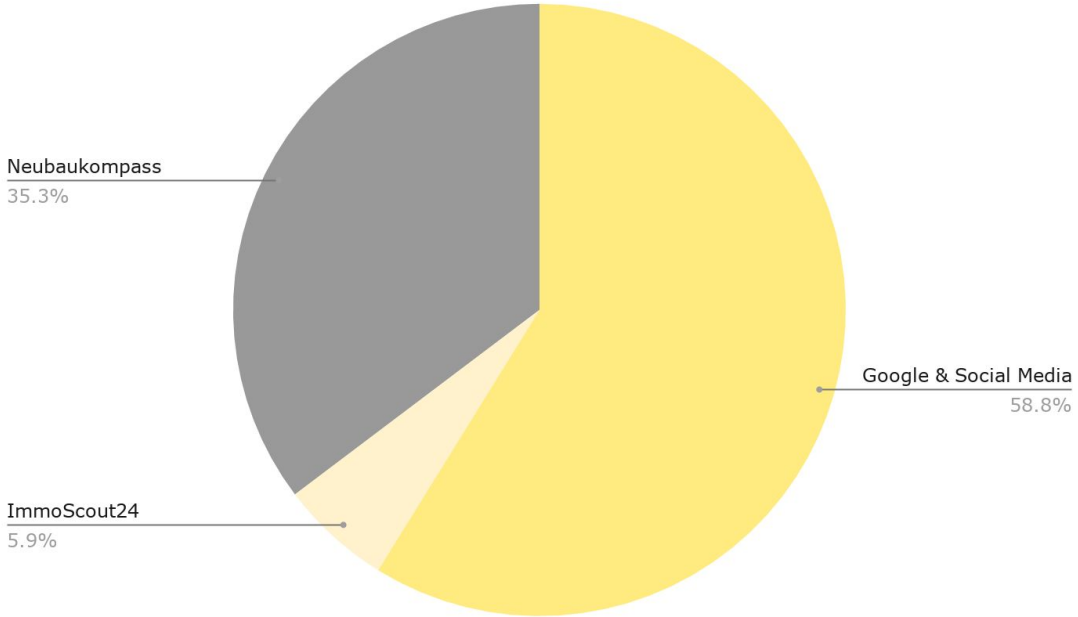
Käuferstruktur nach Sprache



Quelle: allmyhomes

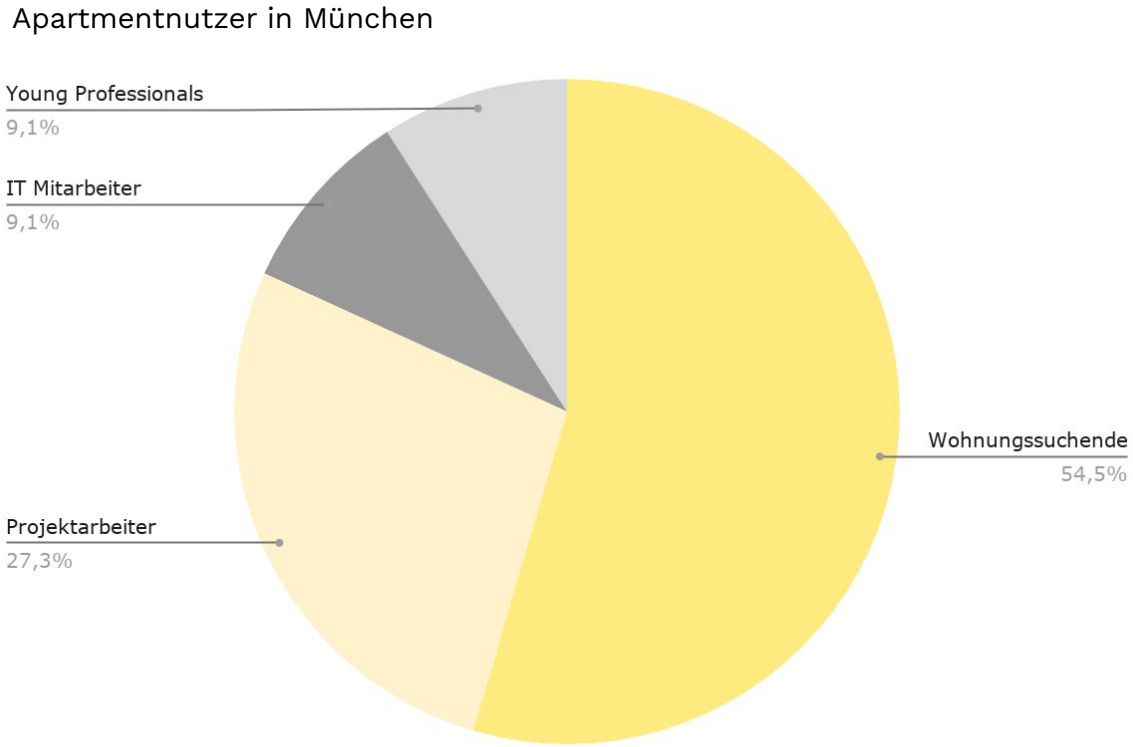
R.evo

Käuferstruktur nach Marketingkanal



Quelle: allmyhomes

R.evo



Quelle: allmyhomes

Herausforderungen durch die Corona Krise

Wie hat sich die Käuferansprache geändert?

- Ansprache vor Corona: Projekt als “Weiterentwickung des **Hotels**” beworben mit Flächen wie Co-Working und Nahversorgung im Haus

- Ansprache Heute: Fokus auf
  - “long stay” (bis 6 Monate)
  - angespannten Wohnungsmarkt München und Generalmietvertrag

2.577 Leads
seit 1. März 2020

Vor Corona

Nach Corona

Ausblick

Ausblick

Auswirkungen der Corona-Pandemie

- Kurzzeitige Schwächung der Mietnachfrage
- Weiterhin angespannte Lage im Mietmarkt → Hohe Nachfrage bei privaten Kapitalanlegern

Corona-Pandemie als Chance zur Marktbereinigung

- Nicht jedes Projekt ist für Serviced Apartments geeignet (Tendenz zur angebotsseitigen Marktüberhitzung)
- Notwendigkeit der gründlichen Prüfung von Serviced Apartment Produkten:
    - Charakteristik der Produkttypen (mit oder ohne Pachtvertrag) mit unterschiedlichen Käuferstrukturen
    - Ausstattung und Services (z.B. hochwertige Möblierung)
    - Standort ink. lokale regulatorische und sonstigen Entwicklungen (z.B. Zweckentfremdungsverbot in Berlin, Ausbleiben der “Brexiteers” in Frankfurt)

Serviced Apartments füllen Angebotslücke und sind Antwort auf langfristig nachhaltige soziodemographische und ökonomische Entwicklungen

- Niedrige Gesamtkaufpreise und geringer Verwaltungsaufwand machen Serviced Apartments zum attraktiven Produkt für eine breite Masse an Kapitalanlegern
- Trotz kurzzeitiger Schwächung der Mietnachfrage, sind die mittel-und langfristigen Perspektiven für gut durchdachte Apartment-Produkte äußerst positiv

allmyhomes GmbH
presse@allmyhomes.com

Schreiberhauer Str. 30 I 10317 Berlin
Amtsgericht Berlin Charlottenburg: HRB 166008B
Geschäftsführer: Florian Frey
www.allmyhomes.com

ALLMYHOMES

03

DISKUSSION & FRAGEN

RUECKER
CONSULT

DIE REFERENTEN

UMWANDLUNG VON HOTELS - PERSPEKTIVEN GEWERBLICHEN WOHNENS

Karsten Jungk
Geschäftsführer, Partner

Wüest Partner

Thema:
Markteinblick und Bewerterperspektive

Einar Skjerven
Geschäftsführer

Skjerven Group

Thema:
Umwandlung von Hotels

Dagmar Faltis
Geschäftsleitung
Sales & Akqusitions

allmyhomes

Thema:
Chancen für Kapitalanleger