

BRIEF | Intelligent Investment

# Kostenprofile und Ertragsspannen im Modernen Wohnen

von Marcus Max und Christoph Huth

Konzepte des Modernen Wohnens wie Studentenwohnen, Co-Living und Micro-Living erfreuen sich bei Investoren einer hohen Nachfrage und weisen zugleich eine komplexe, betrieblich intensive Kostenstruktur auf.

## Ein neuer Benchmark für die Betriebskosten im Modernen Wohnen

Obwohl diese Nutzungsarten grundsätzlich der Wohnwirtschaft zuzuordnen sind, zeigen sie, abhängig vom jeweiligen Konzept, in wesentlichen Bereichen Merkmale gewerblicher Nutzungen. Dies betrifft insbesondere den laufenden Betrieb, die Serviceintensität sowie das Kosten- und Erlösprofil.

Vor diesem Hintergrund setzt die vorliegende Analyse an: Auf Basis der CBRE-Datenbank zum Segment des Modernen Wohnens mit professionell betriebenen Objekten ab rund 100 bis über 500 Wohneinheiten, von denen mehr als die Hälfte in den Top-7-Städten liegt, werden erstmals die Einnahmen und Kosten im laufenden Betrieb systematisch ausgewertet.

Untersucht werden unter anderem Kaltmieten und All-in-Preise, Objekt- und Lagequalitäten sowie Größen- und Ausstattungsstandards. Ergänzend fließen Erkenntnisse aus der Bewertung zahlreicher Objekte sowie der kontinuierliche Austausch mit Betreibern und Investoren ein. Ziel ist es, einen belastbaren Kostenbenchmark für das Segment zu schaffen, die Transparenz zu erhöhen und eine fundierte Grundlage für den vertiefenden fachlichen und investitionsbezogenen Dialog bereitzustellen.

Anzahl Wohneinheiten im Modernen Wohnen in den Top-15-Städten

---

> 40.000

Transaktionsvolumen Modernes Wohnen Deutschland 2025

---

267 Mio. €

Bewertete Wohneinheiten 2025 im Modernen Wohnen bei CBRE

---

> 12.500

## Mieteinnahmen

Die Mieten im Modernen Wohnen werden fast ausschließlich als All-in-Preise aufgerufen und beinhalten über die Kaltmiete hinaus eine Pauschale, die Neben- und Betriebskosten vollumfänglich abdeckt. Diese umfasst analog zur Warmmiete in den Segmenten des traditionellen Wohnungsmarktes die gängigen umlagefähigen Nebenkosten wie Wasser, Heizung oder Steuern. Im Modernen Wohnen wird für den Verbrauch von Wasser und Heizung ein fixer Betrag angesetzt. Außerdem sind die Kosten für den Stromverbrauch, die Möblierung der Wohnung sowie Internetzugang in der All-In-Miete inkludiert.

In einer ersten Analyse der aufgerufenen Mieten in den Objekten der CBRE Modern Living Datenbank wurde die Kaltmiete zu den pauschalen Kosten ins Verhältnis gesetzt. Der durchschnittliche Anteil der Kaltmiete an der All-in-Gesamtmiete beträgt 76 %. Das entspricht bei einem Studio für monatlich 800 € all-in einer Kaltmiete von 608 € bzw. rund 30 €/m<sup>2</sup>.

Die Auswertung der reinen Kaltmieten nach Baujahr und Lage zeigt erwartungsgemäß, dass jüngere Objekte höhere Mieten erzielen, insbesondere in den Top-Standorten. Der Mietaufschlag zwischen Objekten mit einem Alter von fünf gegenüber zehn Jahren fällt dabei jedoch gering aus.

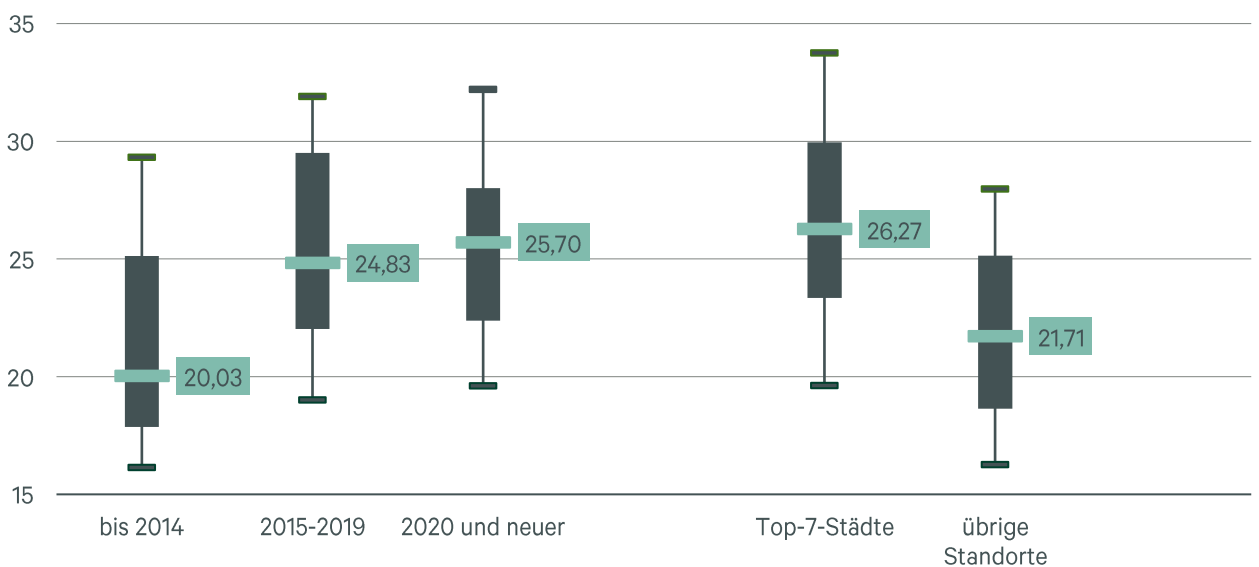
Mittlerer Anteil der Kaltmiete am All-in-Preis des Apartments

76 %

Mittlere Größe eines Apartments in den Top 7

21 m<sup>2</sup>

ABBILDUNG 1: Mediane und Spannweiten\* von Apartmentkaltmieten in €/m<sup>2</sup>/Monat nach Baujahr und Lage



\*Die innere Spannweite umfasst das 25. bis 75. Perzentil, als äußere Spannweite sind das 10. bis 90. Perzentil dargestellt.

Quelle: CBRE Research

## Kostenstruktur im laufenden Betrieb

In das Segment fallen Konzepte, die typischerweise auf eine mittel- bis längerfristige Vermietung ausgerichtet sind (mindestens sechs Monate). Sie unterscheiden sich vom klassischen Wohnen durch ein höheres Maß an Serviceintensität und betrieblicher Organisation. Neben den üblichen Kosten entstehen im laufenden Betrieb weitere Aufwendungen, z.B. die Instandhaltung der Gebäude, Services, das Management der vergleichsweise hoher Fluktuation sowie strukturelle Positionen. Auf Basis ausgewählter Businesspläne sowie des Austauschs mit Betreibern und Bestandhaltern wurden die Anteile der einzelnen Kostenkategorien an den jährlichen Gesamtausgaben analysiert und als Orientierungsgröße für professionell betriebene Objekte hergeleitet. Betrachtet wird dabei der Betrieb des Konzepts, jedoch nicht die Finanzierung der Immobilie:

- Betriebskosten direkter Verbrauch (Wasser, Elektrizität, Heizung, Internet): 29-32 % der Kosten
- Gebäudebezogene Kosten (Instandhaltung und Renovierung): 14-22 % der Kosten
- Service und Personal (Verwaltung, Reinigung, Events, Personal vor Ort, Büro, Marketing): 32-39 % der Kosten
- Strukturelle Kosten (Versicherung, Steuern, rechtliche Themen, Bank): 15-20 % der Kosten

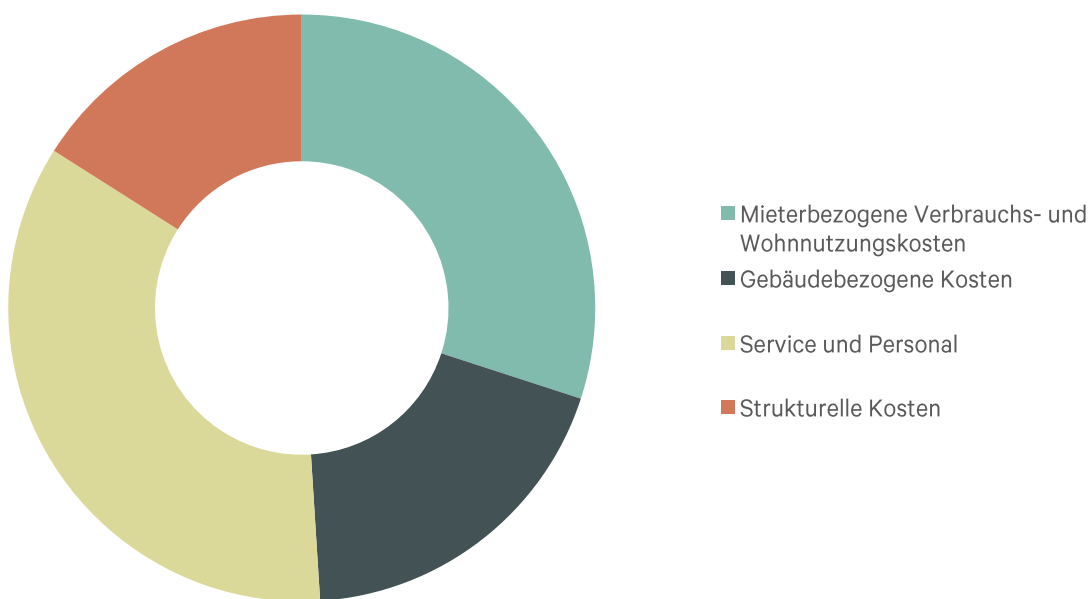
Betriebskosten durch Verbrauch der Mieter

30 %

Kosten für Gebäude, Personal und strukturelle Kosten

70 %

ABBILDUNG 2: Verteilung der Kosten



Quelle: CBRE Research

## Jahresbilanz eines Objekts im Modernen Wohnen

Die wirtschaftliche Bilanz von Modern-Living-Objekten variiert deutlich und wird u.a. durch die lokale Marktlage und dem regionalen Preisniveau, durch das jeweilige Nutzungskonzept sowie die Objektgröße geprägt.

Im Beispiel gliedert sich die All-in-Miete von 800 € in 76 % Kaltmiete (608 €) und 24 % Pauschale für Neben- und Betriebskosten (192 €). Ergänzend zur Vermietung möblierter Apartments werden zusätzliche Erlöse generiert: Pauschalen beim Ein- und Auszug, die Vermietung von Stellplätzen oder Stauraum sowie weitere Services (Nutzung der Waschmaschinen, Reinigungsleistungen). Im Mittel belaufen sich diese Zusatzerlöse auf rund 7 % der All-in-Miete (56 € pro Monat). Diese Betrachtung steht stellvertretend für den Cashflow eines Objekts über ein ganzes Jahr.

Die laufenden Ausgaben summieren sich im Beispiel auf 257 € monatlich. Gegenüber den Einnahmen von insgesamt 856 € bedeutet dies ein Verhältnis vom Netto-Betriebsergebnis zum Umsatz (NOI-Marge) von rund 70 %. Die Beispielrechnung verdeutlicht, dass ein signifikanter Teil der Kosten unabhängig vom Vermietungsgrad anfällt, wodurch die Auslastung einen zentralen Hebel für die Wirtschaftlichkeit darstellt. Zusätzliche Erlösquellen können das Betriebsergebnis stabilisieren, während die Kaltmiete die tragende Grundlage des Modells bleibt.

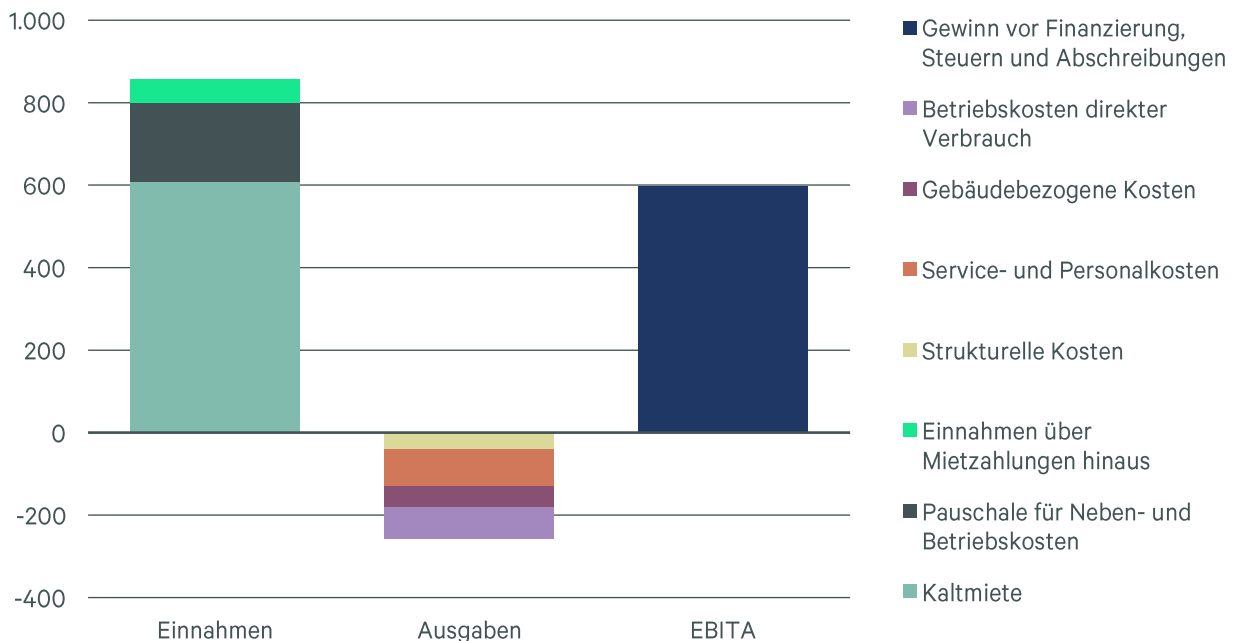
Mittlere zusätzlich zur All-in-Miete generierbare Einnahmen

7 %

Mittlere NOI-Marge des Segments Modernes Wohnen

70 %

**ABBILDUNG 3: Jahresbilanz der Einnahmen und Ausgaben in Bezug auf ein 800-€-Apartment**



Quelle: CBRE Research

## Fazit

Moderne Wohnkonzepte erzielen im Vergleich zum klassischen Wohnen deutlich höhere Erträge. Diese basieren auf produktspezifischen Merkmalen, zentraleren Lagen, sowie einem höheren Ausstattungs- und Servicelevel. Während Verbrauchskosten meist durch Nebenkostenpauschalen gedeckt sind, stellen Personal- und Serviceleistungen, Fluktuationsmanagement und Instandhaltung wesentliche Kostentreiber dar.

Voll ausgelastete Objekte erreichen eine mittlere NOI-Marge von üblicherweise 65-75 %. In den Top-7-Städten und in energieeffizienten/ESG-konformen Immobilien liegt diese tendenziell höher und kann in der Spitze bis zu 85 % betragen. Dies verdeutlicht die Standort- und Konzeptabhängigkeit des Segments. Modernes Wohnen zeigt insgesamt eine stabile operative Ertragskraft und positioniert sich risikoseitig zwischen klassischem Wohnen und Betreiberimmobilien. Für eine abschließende Investitionsbewertung sind neben dem Netto-Betriebsergebnis auch der Marktwert der Immobilie sowie die Finanzierungskosten zu berücksichtigen.

## Zentrale Einflussfaktoren auf das Netto-Betriebsergebnis (NOI)

<b>Lagequalität und Mietniveau</b>	Höhere Kaltmieten, insbesondere in den Top-7-Städten, wirken direkt NOI-steigernd; in sekundären Lagen ist das Ertragspotenzial deutlich begrenzt.
<b>Auslastung und Vermietungsdynamik</b>	Ein hoher Fixkostenanteil im Betrieb macht eine stabile Auslastung zum zentralen Hebel für das operative Ergebnis.
<b>Service- und Betreuungstiefe</b>	Umfangreiche Serviceangebote wie Vor-Ort-Management, Sicherheitsdienst rund um die Uhr und die Durchführung von Events erhöhen die laufenden Kosten, können jedoch bei geeigneter Zielgruppe durch Mehrerlöse kompensiert werden.
<b>Gebäudealter und Ausstattungsstandard</b>	Jüngere Objekte und moderne Ausstattungen reduzieren Instandhaltungs- und Renovierungsaufwendungen und stabilisieren das NOI.
<b>Zusätzliche Erlösquellen</b>	Servicepauschalen, Stellplätze und Stauraum tragen zur Stabilisierung des Betriebsergebnisses bei, ersetzen jedoch nicht die Kaltmiete als wesentliche Erlösquelle.
<b>Kostenstruktur (fix vs. variabel)</b>	Ein Großteil der Personal-, Management- und strukturellen Kosten ist nur eingeschränkt nutzungsabhängig und begrenzt die Ergebniselastizität bei Nachfrageschwankungen.

## Kontakte

Marcus Max  
Director  
Valuation Advisory Services  
marcus.max@cbre.com

Christoph Huth  
Senior Consultant  
Valuation Advisory Services  
christoph.huth@cbre.com

Dr. Jan Linsin  
Head of Research  
Germany  
jan.linsin@cbre.com

Jirka Stachen  
Head of Research Consulting  
Continental Europe  
jirka.stachen@cbre.com

© Copyright 2026. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.