

REPORT

IMMOTISS

Seniorenwohnen in Deutschland

Wohnformen
für Senioren im
Überblick

Gesamtversorgungs-
kennziffer schafft
Transparenz

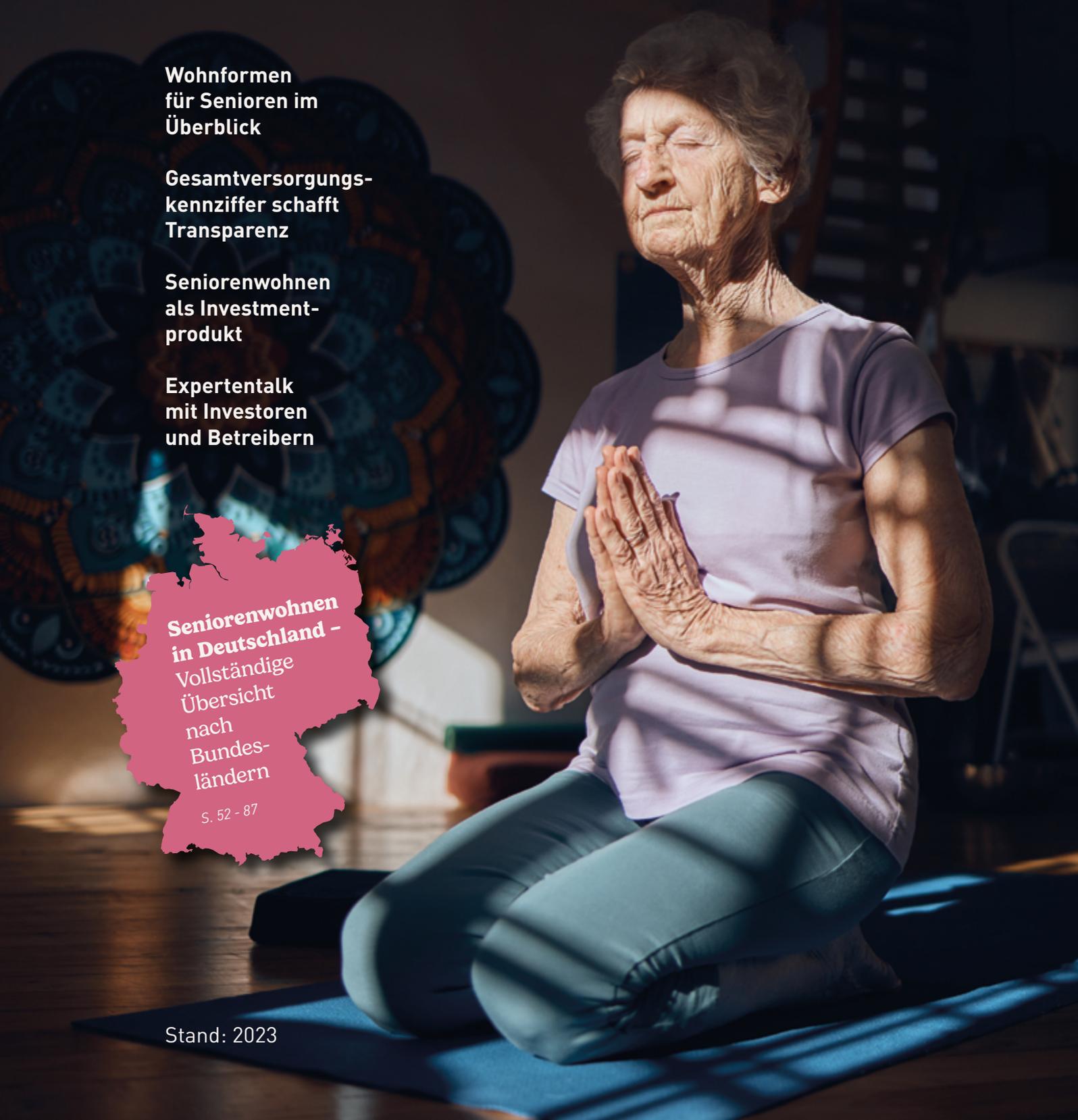
Seniorenwohnen
als Investment-
produkt

Expertentalk
mit Investoren
und Betreibern

Seniorenwohnen
in Deutschland -
Vollständige
Übersicht
nach Bundes-
ländern

S. 52 - 87

Stand: 2023



S E W O
R e p o r t
2 0 2 3

Der vorliegende Report „Seniorenwohnen in Deutschland 2023“ wirft ein Schlaglicht auf einen der spannendsten Sektoren unserer Zeit.

Wie wollen wir im Alter leben? Wie verändert sich das Leben der Senioren in Deutschland? Welche Einrichtungen gibt es, und wie entwickelt sich der Bedarf? Mithilfe einer ausführlichen Analyse des Datendienstleisters Trasenix – einem Unternehmen der **IMMOTISS**-Gruppe – konnte ein gesamtdeutscher Bestand an 550.000 Wohnungen für Seniorinnen und Senioren erfasst und deren Daten aufbereitet werden. Das Ergebnis ist dieser Report, der einen wesentlichen Beitrag für mehr Transparenz im Markt für Pflege- und Seniorenimmobilien leistet. Politik, Investoren und Betreiber selbst – genauso wie Bewohnerinnen und Bewohner – erhalten hiermit ein Kompendium zur Orientierung, ein neues Standardwerk der Branche.



Wir sehen es als unsere Aufgabe in der Branche für Transparenz und Aufklärung zu sorgen, um Vertrauen bei Investoren und Sicherheit bei den Marktteilnehmern zu schaffen. Auf diese Weise können wir unserer sozial-gesellschaftlichen Verantwortung über Generationen hinweg gerecht werden – und jedem ein würdiges Altern ermöglichen.



Auf den Immobilienmärkten sind die Herausforderungen so groß wie lange nicht mehr – und das hat auch Effekte auf den Wachstumssektor des Seniorenwohnens.

Liebe Leserinnen und Leser,

in Seniorenimmobilien zu investieren, sie zu entwickeln und zu managen, ist deutlich komplexer geworden als in der Vor-Corona-Zeit. Die aktuellen Unwägbarkeiten wie die Zinswende, die Baukostenentwicklungen, Inflation, Energiekrise und Betreiberinsolvenzen sorgen für Unsicherheit am Markt.

Doch volatile Bau- und gestiegene Betriebskosten sind nur ein Teil der Herausforderungen. Der demografische Wandel wirkt sich aus: Handwerker-mangel, Wartezeiten an Sicherheitskontrollen und Ausfälle im Zugverkehr – seit einigen Jahren ist der Personalmangel an vielen Stellen zu spüren. Das Statistische Bundesamt prognostiziert: Im Jahr 2030 wird es mehr über 65-Jährige im Erwerbsleben geben als unter 20-Jährige – die schon jetzt spürbaren Folgen sind lediglich die Vorstufe. Die großen Probleme werden sich in den kommenden Jahren erst zeigen.

Wir müssen Pflege- und Seniorenimmobilien deswegen ökonomisch betreiben. Denn in Zeiten des demografischen Wandels gilt es, nicht nur als Unternehmen im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter zu bestehen, sondern sich auch der Frage zu stellen, wie ressourcenschonend und effektiv geplant werden kann. Wie können wir Gebäude so konzipieren, dass sie von möglichst wenigen Menschen möglichst effizient betrieben werden können?

Die gute Nachricht: Die Herausforderungen sind groß – aber überwindbar.

Gemeinsam als Branche können wir die Probleme in Chancen verwandeln. Wenn wir heute die richtigen Weichen stellen, können wir zusammen das Leben im Alter in Deutschland zu einer Erfolgsgeschichte machen.

Dafür braucht es detaillierte Daten, fundierte Analysen und die richtigen Schlüsse. Mit dem vorliegenden Report leisten wir einen Beitrag für mehr Transparenz in einer der spannendsten und dynamischsten Branchen innerhalb des Immobiliensektors: dem Seniorenwohnen.

Und gleichzeitig wollen wir einen Beitrag leisten, dass zukünftig die Versorgungslage für Senioren zumindest in Teilen die steigende Nachfrage bedient – schlussendlich auch in unserem eigenen Interesse, denn auch wir benötigen irgendwann Betreuung und Unterstützung.

Wir wünschen Ihnen viel Freude und erhellende Momente mit dem Report – und lassen Sie uns Ihre Fragen, Anmerkungen und Kommentare wissen.

Schreiben Sie uns!
Herzlichst,

Jochen Zeeh
Geschäftsführender Gesellschafter

Executive Summary

Der Anteil der älteren Bevölkerungsgruppen an der Gesamtbevölkerung in Deutschland wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen und mit ihm der Bedarf an Wohn- und Betreuungsformen, die ein selbstbestimmtes und gleichzeitig umsorgtes Leben im Alter ermöglichen.

Bereits heute besteht im Seniorenwohnen ein großer Nachfrageüberhang nach zusätzlichen Wohneinheiten. Es stehen derzeit rund 550.000 Wohneinheiten mit Versorgungsinfrastruktur ausgerichtet auf Senioren zur Verfügung. Dies entspricht einer Versorgungsquote von rund 3 % bezogen auf die über 65-Jährigen - mit stark regionalen Unterschieden. Geht man von einer Mindestversorgungsquote von 4 % aus und betrachtet die Entwicklung der Alterskohorte, so wird deutlich, dass die Nachfrage bereits heute nicht gedeckt werden kann und sich diese Situation noch verschärfen wird.

Denn auch wenn nutzer- und investorentseitig Seniorenwohnimmobilien stark nachgefragt sind, ist die Entwicklung aufgrund gestiegener Baukosten, Zinsen und dem Wegfall der KfW-Förderung zu einer Herausforderung geworden. Auch konkurriert Seniorenwohnen beim Bauland meist mit dem renditestärkeren, konventionellen Wohnen. Zusätzlich belasten zurzeit Insolvenzen die Branche, was gemeinsam mit der allgemeinen Verunsicherung am Immobilienmarkt eine Zurückhaltung der Investoren nach sich zieht.

Trotz der momentanen Schwierigkeiten sind Seniorenimmobilien bei institutionellen Investoren gefragt. Denn die Assetklasse verfügt über stabile Fundamentaldaten, erweist sich als resilient und kann wie kaum eine andere soziale und ökologische Nachhaltigkeitsaspekte verbinden.

Das Angebot an Wohnformen ist stark differenziert und es kommen mehr und mehr Anbieter und Konzepte auf den Markt. Umso wichtiger ist die Etablierung eines brancheneinheitlichen Klassifikationssystems, um die verschiedenen Angebote einordnen und vergleichen zu können. Ebenso bedarf es einer ganzheitlichen Betrachtung des gesamten Marktes für Seniorenwohnen. Dies sorgt für mehr Transparenz und hilft sowohl Nutzern als auch Investoren, die für ihre Ansprüche passende Immobilie zu finden.



Im Sinne einer besseren Lesbarkeit verwenden wir in diesem Report das generische Maskulinum. Sämtliche Personenbezeichnungen sollen alle Geschlechteridentitäten und -ausdrücke einschließen und sind nicht als Diskriminierung oder Ausgrenzung gemeint. **Wir respektieren und unterstützen ausdrücklich die Vielfalt und Selbstentfaltung.**

Inhalt

Allgemeines Marktumfeld	06
Wohnformen für Senioren	10
Seniorenwohnen in Deutschland	14
Gesamtversorgungskennziffer (GVK)	20
Seniorenwohnen als Investmentprodukt	24
Interview „Die Investorenperspektive“	30
Investment Guide	36
Gastbeitrag „Rechtliche Anforderungen“	38
Betreiber und Betriebskonzepte	42
Interview „Die Betreiberperspektive“	46
Markenbildung fürs Seniorenwohnen	50
Bestandserhebung Seniorenwohnen	52



Allgemeines Marktumfeld

Eine Gesellschaft, in der alte Menschen in der Mehrheit sein werden



Um den Markt der Seniorenimmobilien zu verstehen, lohnt es sich, zuerst auf einige gesellschaftliche Kennzahlen zu blicken. Denn die Frage, wie wir im Alter leben und wohnen wollen, ist geprägt von demografischen Faktoren – und politischen Entscheidungen.

Der Markt für Senioren- und Pflegeimmobilien steht unter enormem Druck: eine wachsende Nachfrage nach Wohnungen für Senioren mit Serviceangeboten und Pflegeheimplätzen steht einem stagnierenden Angebot gegenüber – und das wird auch in den kommenden Jahren so bleiben. Dieser Druck ist nicht nur hausgemacht, sondern durch gesamtgesellschaftliche Entwicklungen bedingt: Forschungen zur demografischen Entwicklung weisen seit langem auf signifikante Veränderungen in der Bevölkerungsstruktur hin, insbesondere hinsichtlich der Überalterung einerseits und des zur Verfügung stehenden Pflegepersonals andererseits. Das allgemeine Marktumfeld für Seniorenwohnen wird maßgeblich von drei gesellschaftlich-politischen Megatrends bestimmt.

Trend 1: Senioren werden Deutschland in Zukunft prägen

Die Zahl der Senioren wächst bis 2050 von 18,4 Millionen (Stand 2021) auf rund 23 Millionen. Der demografische Wandel ist bereits heute eine der großen gesellschaftlichen Herausforderungen. In

Deutschland ist aktuell bereits über ein Fünftel der Bevölkerung 65 Jahre oder älter. In den nächsten Jahren verschärft sich diese Situation: Dank der geburtenstarken Babyboomer-Jahrgänge aus den 1960er Jahren wird der Anteil der Senioren ab 65 Jahren in den nächsten Jahrzehnten weiter stark wachsen. Im Jahr 2050 wird laut Statistischem Bundesamt der Anteil der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung bei rund 28 % liegen – fast jeder Dritte wird demnach älter als 65 Jahre sein und voraussichtlich nicht als Arbeitskraft zur Verfügung stehen. Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes werden im Jahr 2050 rund 10 % der Bevölkerung hochaltrig – 80 Jahre oder älter – sein. Dementsprechend wächst der Pflegebedarf und die Nachfrage nach seniorengerechtem Wohnraum.

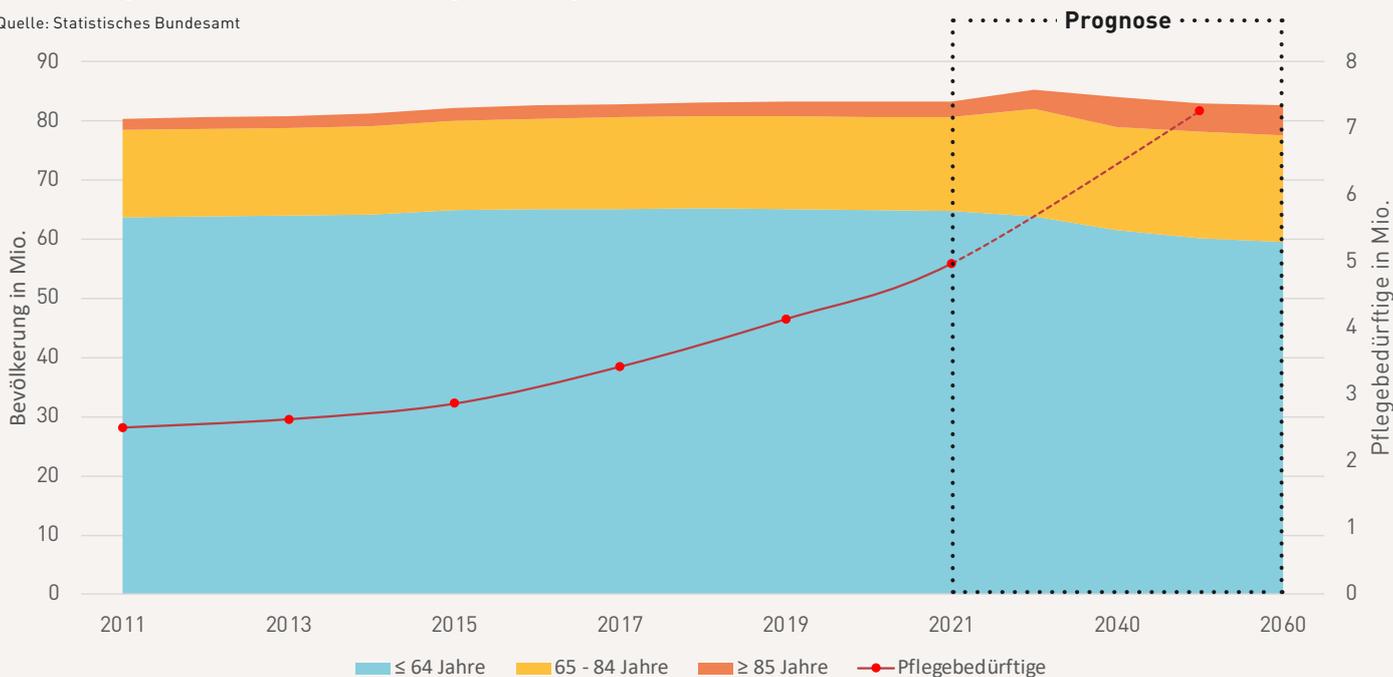
Trend 2: Menschen werden immer älter und pflegebedürftiger

Die Lebenserwartung steigt, die Bevölkerung in Deutschland wird immer älter – und damit wächst auch die Anzahl der pflegebedürftigen und multi-

morbid Menschen. Derzeit gibt es auf Basis der neuesten Pflegestatistik des Bundesamts rund 5 Millionen pflegebedürftige Menschen, von denen die große Mehrheit ambulant und rund 16 % stationär versorgt werden. Vergleicht man dies mit den Zahlen aus dem Jahr 2011, bedeutet dies eine Zunahme der Zahl der Pflegebedürftigen um 2,6 Millionen – quasi eine Verdopplung der Leistungsempfänger von Pflegeleistungen nach SGB XI innerhalb der letzten 10 Jahre. Aufgrund des demografischen Wandels prognostiziert man bis 2050 eine weitere Zunahme der Zahl der Pflegebedürftigen um rund 40 %. Demnach würde die Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland dann bei mehr als 7 Millionen liegen. Es braucht also einen immensen Zusatzbedarf an Pflege- und Betreuungsleistungen, sowohl im ambulanten als auch im stationären Bereich. Dieser rasante Anstieg an Menschen, die auf Pflegeleistungen angewiesen sind, illustriert den demografischen Wandel hierzulande eindrucksvoll.

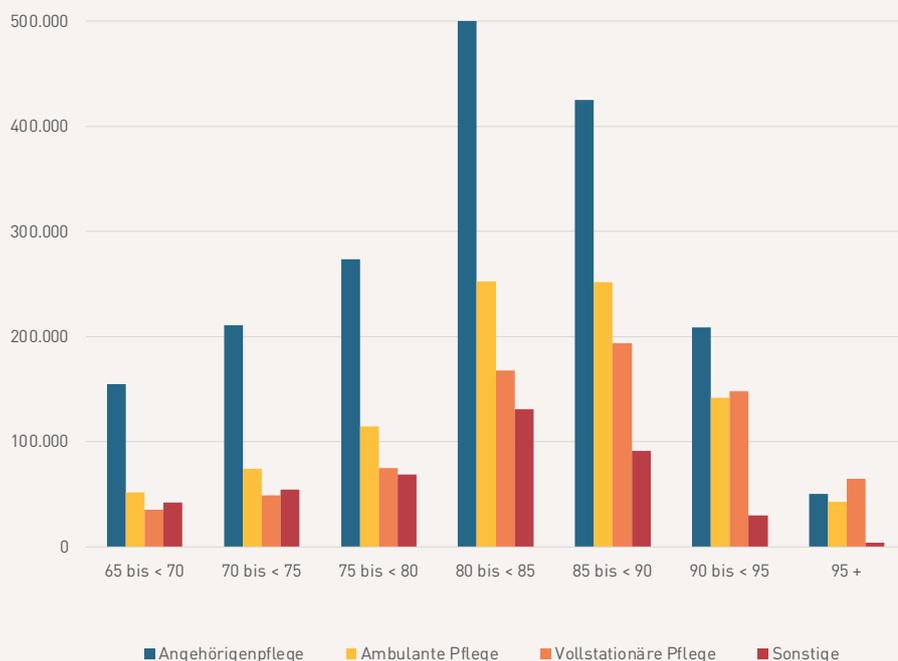
Entwicklung der Altersstruktur und Pflegebedürftigkeit in Deutschland

Quelle: Statistisches Bundesamt



Versorgungsart nach Altersgruppe

Quelle: Statistisches Bundesamt



Trend 3: Die Politik forciert ambulant vor stationär

Ein Umdenken in der Politik hat seit 2015 mit dem Pflegestärkungsgesetz I den Pflegemarkt maßgeblich beeinflusst und seitdem mit den nachfolgenden Pflegestärkungsgesetzen II und III zu einer Neuausrichtung des Pflegemarktes geführt. Die Maxime, nach der diese Pflegestärkungsgesetze funktionieren: Menschen sollen so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden gepflegt werden. Es gilt die Devise: ambulant vor stationär.

Das hat spürbare Effekte auf die Art und Weise, wie der Pflegemarkt in Deutschland funktioniert. Denn der Gesetzgeber fördert und bevorzugt die ambulante Pflege maßgeblich und für Pflegeeinrichtungen können ambulante Pflegeangebote finanziell äußerst attraktiv sein.

Die Pflegestärkungsgesetze haben Wohn- und Pflegekonzepte zur Folge, bei denen Menschen zwar im eigenen

barrierefreien und seniorenge- rechten Apartment leben, aber gleichzeitig durch die Auswahl von ergänzenden Betreuungs-, Pflege- und Serviceleistungen eine Versorgung bis hin zu einer vergleichbaren Rundum-sorglos-Versorgung wie in der stationären Pflege erhalten. Das bedeutet: mehr Individualität, Flexibilität und Ressourcen bei gleichzeitig weniger engem regulatorischem Korsett. Einzelne Anbieter haben sich mittlerweile auf diese Kombination spezialisiert.

Wer diese Trends zu Ende denkt und verknüpft, der erkennt, dass Seniorenimmobilien in der Zukunft ein nahezu unaufhaltsamer Expansionsmarkt sein werden. Alle Rahmenbedingungen fördern das unbändige Wachstum und führen zu einer Notwendigkeit weiterer professioneller Seniorenwohnformen.

Die nächste Frage lautet nun: Wie setzt sich der Markt für Seniorenimmobilien in Deutschland zusammen und welche Konzepte gibt es?



WIR HABEN SIE ALLE!
550.000 erfasste Einheiten für **Seniorenwohnen** in ganz Deutschland.

550K



Wohnformen für Senioren

Wachsender Pflegebedarf trifft auf diversifizierte Angebote

A photograph of a woman wearing a white dress with a vibrant floral pattern in shades of orange, red, and green. She is holding the hand of another person, whose arm is visible on the left. They are standing on a cobblestone path. A white text box is overlaid on the image, containing text about the professional care market in Germany.

Der Markt der professionellen Pflegeangebote in Deutschland – und damit auch für Pflegeimmobilien – entwickelt sich schnell und vielfältig, aber gleichzeitig nicht schnell genug. Treiber sind dabei vorrangig solche Angebote des Seniorenwohnens, die nicht unter die stationäre Pflege fallen, also auch die unterschiedlichen Formen des Seniorenwohnens.



Die demografische Entwicklung hat weitere Folgen, die die Versorgungssysteme und die Pflegeinfrastruktur bereits aktuell erheblich beeinflusst und in den kommenden Jahren noch stärker verändern wird.

Für die nahe Zukunft wird ein signifikanter Mangel an Versorgungsmöglichkeiten prognostiziert. Neben der alternden Bevölkerungsstruktur und dem wachsenden Pflegebedarf treffen noch zusätzliche Herausforderungen die Branche. Neben allgemeinen Kostensteigerungen ist der Fachkräftemangel die größte Herausforderung. Nach aktuellen Schätzungen fehlen in Deutschland 500.000 Fachkräfte in der Pflege – Tendenz steigend. Trotz deutlicher Gehaltssteigerungen machen die herrschenden Arbeitsbedingungen in der Pflege den Berufszweig immer unattraktiver. Infolgedessen sinken die Ausbildungszahlen und bestehende Pflegekräfte wandern in andere Berufsfelder ab.

Darüber hinaus besteht in der stationären Pflege eine erhebliche Versor-

gungslücke. Ausgehend von einer nachhaltigen Mindest-Versorgungsquote im stationären Bereich von durchschnittlich 5 % bezogen auf die über 65-Jährigen, besteht bereits heute ein Zusatzbedarf von rund 45.000 vollstationären Pflegeplätzen. Dieser wird sich durch den starken prognostizierten Anstieg der über 65-Jährigen bis zum Jahr 2030 auf über 100.000 zusätzliche vollstationäre Pflegeplätze erhöhen.

Welche Wohnformen gibt es?

Da die ambulante Pflege laut SGB XI und SGB XII der stationären Pflege vorzuziehen ist, braucht es auf dem Pflegemarkt eine Transformation hin zu Einrichtungen, die nach dem Grundgedanken „ambulant vor stationär“ agieren. Aus diesem Grund etablieren sich vermehrt alternative Wohnkonzepte, die gegenüber dem klassischen Pflegeheim eher auf die individuellen Bedürfnisse älterer Menschen eingehen können und bei denen das Wohnen im Vordergrund steht. Denn selbstbestimmtes Wohnen bedeutet für einen Großteil der Bevölke-

rung nicht nur eine Existenzsicherung, sondern Lebensqualität. Empirische Untersuchungen belegen, dass viele ältere Menschen Wert darauf legen, diese Lebensqualität des selbstbestimmten Wohnens in einem ähnlichen Umfang weiterhin beizubehalten – ergänzt durch die Aspekte Sicherheit, Sozialisation und Spaß – und in den eigenen vier Wänden oder einer entsprechenden Alternative wohnen zu wollen.

Zur Auswahl stehen dabei:

- » Ambulant betreute Wohngemeinschaften,
- » Mehrgenerationenwohnparks,
- » Wohnstifte bzw. Seniorenresidenzen,
- » Wohnanlagen für Senioren mit Vor-Ort-Betreuungsservice oder
- » Wohnanlagen für Senioren ohne Vor-Ort-Infrastruktur.

Vor allem die vorletzte Option eignet sich für weitestgehend selbstständige, ältere Menschen mit perspektivischem Pflegebedarf, da den anderen Wohnfor-

men entweder ein Pflegeangebot fehlt oder die gewünschte Unabhängigkeit durch vorgegebene oder verpflichtende Leistungen eingeschränkt wird. Bei allen Wohnformen steht mit zunehmendem Alter der sogenannte Wohnalltag im Mittelpunkt. Da sich der Bewegungsradius im hohen Alter und bei Pflegebedürftigkeit weiter verringert, wächst die Bedeutung des eigenen Wohnumfelds. Insbesondere bei älteren Generationen nimmt daher das Wohnen – neben dem Essen – als einer der Hauptindikatoren der Lebensqualität einen beträchtlichen Stellenwert ein.

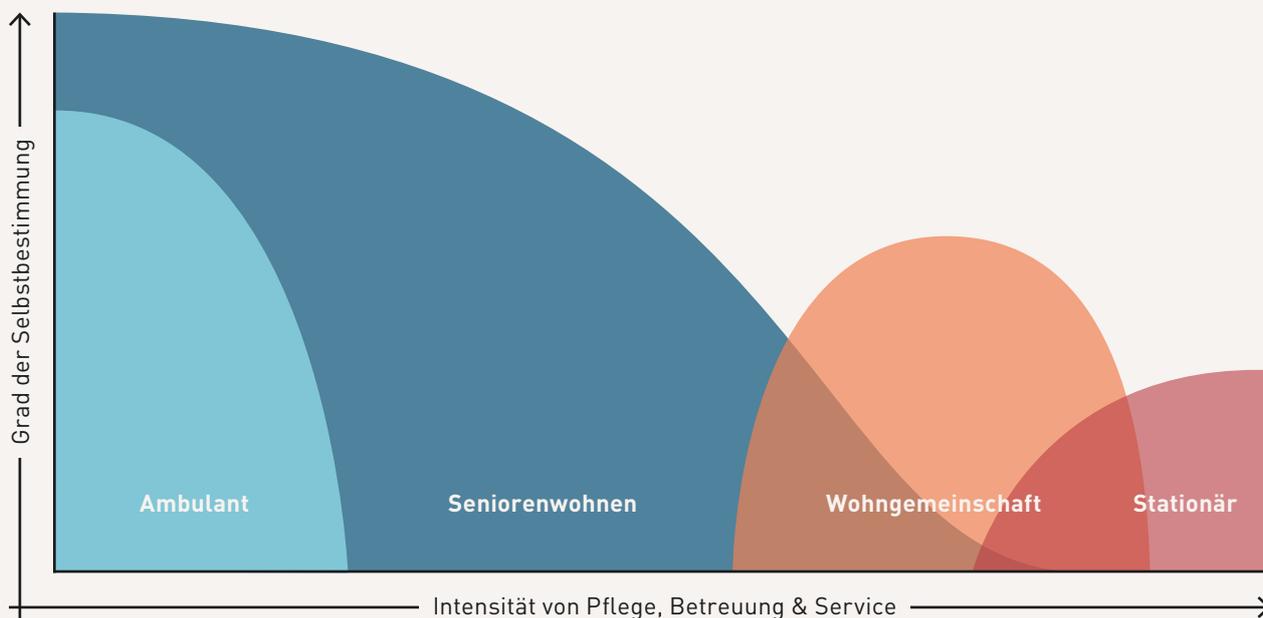
Was Senioren wollen

Die Wünsche älterer Menschen reichen dabei vom Alleinleben über das Zusammenleben mit den eigenen Kindern bis

hin zum Aufenthalt in einer Seniorenresidenz. Der Möglichkeit, bei steigender Pflegebedürftigkeit in eine stationäre Unterbringung einer Pflegeeinrichtung umzuziehen, wird jedoch mehrheitlich eher abgelehnt. Dabei spielt vor allem die Furcht vor dem Verlust von Eigenständigkeit und Privatsphäre eine große Rolle. Allerdings hat sich bei jungen Senioren die Vorstellung vom Lebensabend gewandelt. Die Studie Global Increases in Individualism der University of Waterloo besagt, dass der Hang zu Individualität in den vergangenen 57 Jahren weltweit um 12 % zugenommen hat. Das betrifft auch ältere Menschen: Sie sind aktiver als vorhergehende Generationen und wollen den letzten Lebensabschnitt nach ihren eigenen Vorstellungen gestalten.

Auch deswegen braucht es neue Wohn- und Versorgungskonzepte im Alter: Während das Alten- oder Pflegeheim als klassische Pflegeinstitution eine weitestgehend festgelegte Versorgungsstruktur aufweist, in der ältere Menschen ein Einzel- oder Doppelzimmer bewohnen und in der Regel einem bestimmten Tagesablauf nachgehen, ermöglichen alternative Wohnformen wie das Betreute Wohnen eine unabhängigere, aber gleichzeitig sichere Lebensweise bis ins höhere Alter, auch bei Pflegebedürftigkeit. Dies deckt sich mit dem Wunsch vieler Senioren, möglichst selbstständig, aber auch altengerecht zu wohnen und nur bei Bedarf pflegerische Unterstützung zu erhalten.

Spektrum von Wohn- und Versorgungsformen – Fokus Selbstbestimmungsgrad und Versorgungsintensität



<p>Ambulante Versorgung:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Durch Angehörige und/oder ambulanten Pflegedienst in vertrauter Umgebung » Geeignet bei geringem Pflege- und Unterstützungsbedarf » Keine 24h-Betreuung möglich und Wohnraum oft nicht optimal für umfassende Pflege 	<p>Seniorenwohnen:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Eigene, barrierefreie Wohnung für 1-2 Personen » Freie Wahl der Betreuungs- und Serviceangebote » Nähe zu ambulanten Pflegediensten ermöglicht Versorgungssicherheit bei Pflegebedarf 	<p>Wohngemeinschaften:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Fokus auf die Betreuung kleiner Gruppen (max. 12 Personen) in familiärer Atmosphäre » Intensivere Versorgung bei höherem Pflegegrad möglich » Bewohner haben eigenes Zimmer und teilen sich einen gemeinsamen Wohn- und Essbereich 	<p>Stationäre Versorgung:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Institutionelles Umfeld mit festen Abläufen und Strukturen » Pauschalangebot mit eingeschränkter Individualisierung » Hohe Versorgungssicherheit bei hohem Pflegebedarf
--	---	--	--



Seniorenwohnen in Deutschland

Vielschichtige Assetklasse mit signifikantem Wachstumspotenzial

Der Markt für Seniorenwohnen präsentiert sich als zersplittert und komplex. Die bisherigen Klassifizierungsansätze berücksichtigen nur unzureichend die individuellen Pflege- und Betreuungsanforderungen der Bewohner. Sowohl Nutzer als auch Investoren suchen nach einer einheitlichen Marktklassifizierung, die Klarheit schafft.



Das Wohnangebot für Senioren ist mittlerweile stark ausdifferenziert. Ein wichtiger und wachsender Markt ist dabei das Seniorenwohnen mit Serviceinfrastruktur – überwiegend auch als Betreutes Wohnen bezeichnet. Dabei handelt es sich um Wohnformen mit hoher Autonomie. Diese reichen von schlichten barrierefreien Immobilien mit optionalen oder verpflichtenden Leistungen bei Versorgung und Pflege bis hin zu Premium-Angeboten, bei denen die Services über die typische notwendige Unterstützung hinausgehen. Wichtig ist hier die Abgrenzung zu Pflegeheimen, die als stationäre Versorgungsform eine verpflichtende und vollumfängliche Dienstleistungs- und Pflegeversorgung anbieten, wohingegen Immobilien des Seniorenwohnens eine wohn- und serviceorientierte Assetklasse mit einem für den Bewohner freiwilligen bzw. individuell buchbaren Angebot darstellen.

Bisherige Definition

Ein Überblick über das derzeitige Angebot an Betreutem Wohnen zeigt, dass der Begriff rechtlich nicht eindeutig definiert ist. Einzig die Zertifizierung nach DIN 77800 dient als eine Art Leitfaden für die Ansprüche des Betreuten Wohnens und bietet ein gewisses Maß an Transparenz. Diese Dienstleistungsnorm besitzt jedoch keine rechtlich verbindliche Relevanz und verweist in Verbindung mit DIN 18040 ganz allgemein auf seniorengerechtes, barrierefreies Wohnen mit möglichen Pflegeleistungen.

Hinter dem Begriff „Betreutes Wohnen“, „Service-Wohnen“ oder „Seniorenwohnen“ können sich demnach unterschiedliche Wohnkonzepte verbergen, die sich in der Ausstattung der Wohnung bzw. Wohnanlage und den dort verfügbaren Serviceleistungen erheblich voneinander unterscheiden.

Oftmals werden solche Begriffe auch zu Marketingzwecken verwendet, wobei die Verwendung des Terminus

„Seniorenresidenz“ ein gutes Beispiel ist. Dieser Begriff vermittelt eine gewisse Qualität, doch er bezieht sich nicht zwingend auf ein Angebot für Seniorenwohnen. Stattdessen kann er auch eine Einrichtung für vollstationäre Pflege einschließen.

Eine Kategorisierung analog zur Hotelbranche?

Die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) e.V. entwickelte im Mai 2018 ein Klassifikationssystem zur Beurteilung von Angeboten des Service-Wohnens für Senioren. Erklärtes Ziel der gif e.V. war, Transparenz auf dem Markt der Serviceimmobilien für Senioren herbeizuführen. Die Kompetenzgruppe „Serviceimmobilien“ der gif e.V. nahm dafür verwandte Klassifizierungssysteme zur Hand – und nutzte als Grundlage die Hotelklassifikation des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbands DEHOGA.

Auf den ersten Blick ist das Klassifikationssystem der gif e.V. einfach zu verstehen. Anhand des Erfüllungsgrades der drei Hauptkriterien zu Standort, Gebäude bzw. Ausstattung und Serviceangebot erfolgt eine Klassifikation nach bis zu fünf Sternen, wobei ein Stern für die niedrigste und fünf Sterne für die höchste Qualitäts- und Leistungsstufe stehen. Für Verbraucher entspricht das System der Sterne-Bewertungen der geläufigen Beurteilung bei Hotels oder auch bei Bewertungen auf Online-Portalen.

Auf den zweiten Blick jedoch entpuppt sich die starke Vereinfachung als problematisch. Denn es werden viele für Pflege und speziell auf Senioren zugeschnittene Services beim Klassifikationssystem der gif e.V. nicht berücksichtigt. Zudem birgt die Sterne-Bewertung gerade für Einrichtungen im unteren Segment die Gefahr der Fehlinterpretation und folglich einer schlechten Bewertung. Dabei gilt: Einfacher Standard bedeutet nicht automatisch schlechte Qualität.

Starke Fragmentierung...

Anhand der Vielzahl der verwendeten Begrifflichkeiten und Definitionsversuche wird bereits klar, dass das Feld des Seniorenwohnens in Deutschland stark fragmentiert ist. Es fehlt an Transparenz und einheitlichen Kriterien, welche es der Nutzergruppe sowie Investoren ermöglichen, die Angebote zu vergleichen und das passende Konzept für sie zu identifizieren.

... fordert Transparenz

Leitet man die Kategorisierung aus dem Angebot ab, lässt sich das Seniorenwohnen in zwei übergeordnete Bereiche aufteilen.

1. Angebote, die den Nutzern altersgerechten Wohnraum bieten und
2. Angebote, die neben altersgerechtem Wohnraum auch unterschiedliche Service- und Betreuungsangebote bieten.

Die nachfolgende Tabelle stellt die beiden Hauptkategorien und ihre wichtigsten Merkmale dar, die im Anschluss noch weiter spezifiziert werden.



Die wichtigsten Merkmale des Seniorenwohnens

	Seniorenrechtliches Wohnen	Wohnen mit Unterstützung (Service-Wohnen, Betreutes Wohnen, Betreutes Wohnen PLUS)
Wohnraum & Variabilität	eigene, abgeschlossene Wohneinheit	eigene, abgeschlossene Wohneinheit
	barrierefrei/barrierearm	barrierefrei/barrierearm Mitnutzung vorhandener Gemeinschaftsflächen
Selbstbestimmung & Wahlfreiheit	volle Selbstständigkeit in der Lebensführung	volle Selbstständigkeit in der Lebensführung möglich
	keine Service- und Betreuungsstruktur vor Ort, folglich kein Vertragszwang	teilweise Grundservice (u. a. Notruf) durch verpflichtend abzuschließenden Grundbetreuungsvertrag (betreibergebunden); Grundservice vorhanden, freiwillig oder teilweise verpflichtend abzuschließend
Betreuungs- & Pflegeaufwand	keine Betreuung	Service- und Betreuungsinfrastruktur vorhanden und individuell buchbar
	ambulante Pflege analog zur eigenen Häuslichkeit möglich	ambulante Pflege möglich, häufig kooperierender Pflegedienst vor Ort mit Vorteilen für Pflegebedürftige
Kostenstruktur	Kaltmiete oder Kaufpreis	Kaltmiete oder Kaufpreis zzgl. Betreuungspauschale für Grundservice (teilweise obligatorisch)
		nach individuellem Bedarf weitere Service- und Betreuungsleistungen sowie ambulante Pflegeleistungen (Pflegedienst frei wählbar)



Gemeinsam mit anderen Experten der Branche entwickelt IMMOTISS derzeit eine Klassifikation des Seniorenwohnens nach Angebotsstrukturen, die sowohl aus der Sicht der Nutzer als auch der Investoren betrachtet wird.

- » **Bewohner** erhalten eine präzise und leicht verständliche Klassifikation, die ihren individuellen Bedürfnissen entspricht. Sie können bessere Entscheidungen für ihre persönliche Zukunft treffen. Zudem werden Missverständnisse zur Qualität und Umfang des Angebots vermieden, wie sie bei einer Sterne-Klassifizierung passieren könnten.
- » **Investoren** erhalten durch das Klassifikationsmodell erstmals ein Werkzeug, das branchenweite Vergleichbarkeit und somit Transparenz schafft. In der Folge können sie Chancen und Risiken deutlich besser einschätzen, da sie klare und passgenaue Kriterien hinsichtlich des Geschäftsmodells der Immobilien bzw. der Einrichtungen erhalten.

Die vier Kategorien des Seniorenwohnens

Die vier Kategorien sind abgeleitet aus der Angebotsstruktur für die Bewohner und orientieren sich an der angebotsspezifischen Verpflichtung zur Abnahme

von Betreuungs- und Serviceleistungen. Dank des hohen Praxisbezugs wird eine marktorientierte Klassifikation der bestehenden Angebote möglich:

1. Verfügt der Wohnraum nur über eine **seniorengerechte, also barrierearme Ausstattung**, kann aufgrund fehlender Servicedienstleistungen noch nicht von Betreutem Wohnen im engeren Sinne gesprochen werden.
2. Erst bei vor Ort angebotenen Service- und Betreuungsleistungen erhält die Wohneinrichtung die Bezeichnung **„Service-Wohnen“**. Diese Kategorie spricht Senioren an, die noch nicht barrierefrei wohnen, aber vorausschauend planen und sich in eine sichere Umgebung begeben wollen. Ein Hausnotruf oder die dafür vorgesehene Anschlussvorrichtung muss vorhanden sein. Diesbezüglich besteht jedoch keine mit dem Einzug verbindliche Verpflichtung, einen Vertrag für Serviceleistungen abzuschließen. Ebenfalls vor Ort befinden sich Gemeinschaftsflächen wie ein Café-Treffpunkt oder eine in unmittelbarer Nähe befindliche Tagespflege.
3. **„Betreutes Wohnen“** hingegen verlangt eine monatliche, unabhängig vom Mietvertrag vereinbarte Betreuungspauschale für die Grundleistungen. Diese umfassen in der Regel

einen Hausnotruf und Betreuungshilfen in Form von Beratungs- oder Vermittlungsservice. Weitere Leistungen sind nach Bedarf hinzubuchbar. Sie umfassen meistens haushaltsbezogene Hilfen wie Wohnungs- und Wäschereinigung sowie die Möglichkeit der Vollverpflegung.

4. Wenn neben einer Grundversorgung weitere Services wie zum Beispiel Mahlzeiten bei Einzug verpflichtend abgeschlossen werden müssen - wobei die Inanspruchnahme immer freiwillig ist - erhält die Kategorie die erweiterte Bezeichnung **„Betreutes Wohnen PLUS“**. Der Service geht dabei über die regulären Grundleistungen hinaus und kann je nach Wohneinrichtung unterschiedlich stark ausgeprägt sein. Auch ist meist ein ambulanter Pflegedienst direkt in der Einrichtung ansässig.

Neben dem unterschiedlichen Umfang des Service- und Betreuungsangebots der vier Kategorien haben die Bewohner bei bestehender Pflegebedürftigkeit immer die Wahlfreiheit, einen in der Einrichtung ansässigen oder einen externen Pflegedienst in Anspruch zu nehmen.



Bestandserhebung der vier Kategorien

Neben der Klassifizierung des Angebots in die vier verschiedenen Kategorien trägt auch eine umfassende Bestandserhebung entscheidend zur Transparenz bei. **IMMOTISS** hat auf Grundlage dieser vier Kategorien eine umfassende

Erhebung des gesamten Seniorenwohnbestands in Deutschland durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Erhebung werden im späteren Verlauf des Reports nach Bundesländern aufgegliedert dargestellt. Dabei wird deutlich erkennbar, dass ein Angebotsdefizit vorliegt, das von starken regionalen Unterschieden

geprägt ist. Des Weiteren wird ersichtlich, dass die momentane Projektpipeline bei weitem nicht ausreichend sein wird, um den noch weiter steigenden Bedarf in den kommenden Jahren zu decken.

Kategorien des Seniorenwohnens

	SGW Seniorenrechtliches Wohnen	SW Service-Wohnen	BW Betreutes Wohnen	BW+ Betreutes Wohnen PLUS
	Immobilie	Immobilie	Immobilie	Immobilie
Fläche	barrierearm/barrierefrei	barrierefrei	barrierefrei	barrierefrei
Raumangebot	kein Gemeinschaftsbereich	Gemeinschaftsbereich	organisierter Gemeinschafts-, (optional) Restaurant- und Außenbereich	Gemeinschafts-, Restaurant-, (optional) Wellness- und Außenbereich
	Vertragsstruktur	Vertragsstruktur	Vertragsstruktur	Vertragsstruktur
Vermietung	Einzelvermietung	Einzelvermietung Generalmieter	Einzelvermietung Generalmieter	Generalmieter
Service	kein Angebot vor Ort	optional buchbar	Servicevertrag verpflichtend optional buchbare Leistungen	verpflichtend
	Dienstleistungen	Dienstleistungen	Dienstleistungen	Dienstleistungen
Service/Betreuung	kein Angebot vor Ort	vor Ort: Hausnotruf, Ansprechpartner extern: Reinigung, Verpflegung	Hausnotruf, Ansprechpartner, Events Hauswirtschaft, Mahlzeiten	Vollversorgung (Hausnotruf, Ansprechpartner, Events, Hauswirtschaft, Mahlzeiten)
Pflegedienst	extern	extern	extern vor Ort	extern vor Ort



Gesamtversorgungskennziffer (GVK)

Nachfrage nach professionellen Versorgungsangeboten im Verhältnis zum Angebot



Derzeit mangelt es vielfach an Transparenz hinsichtlich der Entwicklung von Angebot und Nachfrage im Pflege- und Seniorenwohnsektor. Es braucht eine zeitgemäße Herleitung von gesamtheitlichen Kennzahlen, um angemessen auf den wachsenden Bedarf zu reagieren und potenziellen Versorgungslücken entgegenzuwirken.

Wie entwickeln sich Angebot und Nachfrage von Wohn-, Betreuungs- und Pflegeangeboten in Deutschland derzeit und in Zukunft? Dies ist eine der zentralen Fragen, mit denen sich Politik und Akteure auf dem deutschen Pflegemarkt auseinandersetzen. Denn nur anhand belastbarer Zahlen lassen sich Bedarf und auch regionale Unterschiede bei Angebot und Nachfrage erkennen, prognostizieren - und gegebenenfalls Lücken schließen.

Zentraler Indikator für die Versorgungssituation bzw. das Angebot eines Marktes ist dabei die Erfassung aller Wohnformen für Senioren mit Hilfe der so genannten Gesamtversorgungskennziffer (GVK). Sie wird errechnet aus dem Anteil der Bevölkerungsgruppe 65+ im Verhältnis zu den verfügbaren Wohn- und Pflegeangeboten.

Während man früher meist nur das Angebot an vollstationären Pflegeplätzen im Verhältnis zu den über 65-Jährigen betrachtet hat, ist heute aufgrund des veränderten Angebots- und Nachfragespektrums eine erweiterte Be-

trachtung mit Wohnformen für Senioren mit möglicher ambulanter Versorgung sinnvoll.

Seniorenwohnen als wichtiger Versorgungsbaustein

Insbesondere die Nachfrage nach Seniorenwohnformen mit professioneller Versorgungsinfrastruktur gewinnt stetig an Bedeutung und leistet dabei einen wichtigen Beitrag für eine stabile Gesamtversorgung. Denn aufgrund des demografischen Wandels und der damit einhergehenden Veränderungen in der Nachfrage nach altersgerechten Wohn- und Betreuungsformen wird sich das Seniorenwohnen als Pufferzone zwischen fitten, serviceorientierten Senioren mit Unterstützungsbedarf teilweise als Zwischenstufe auf dem Weg zur vollstationären Pflege etablieren.

GVK von 10 % als Orientierungsgröße

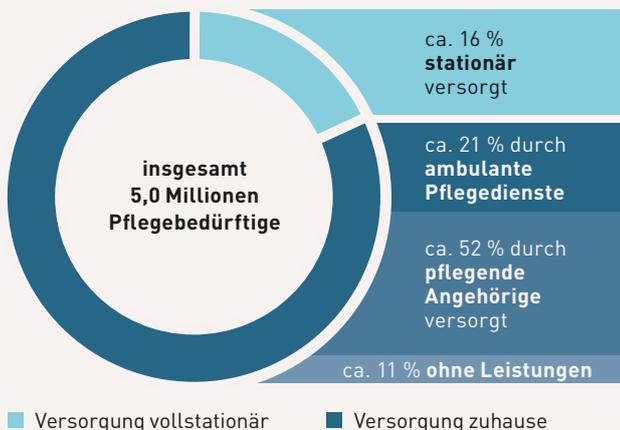
Bei der Analyse und Bewertung aller Wohnformen für Senioren einzelner Märkte und größerer Regionen lässt sich als grobe Orientierungsgröße ab-

leiten: Eine GVK mit einem adäquaten quantitativen Angebot, das für mindestens 10 % der über 65-Jährigen Platz in Wohnformen für Senioren bietet. Dabei setzt sich die GVK aus Angeboten der vollstationären Pflege, des Seniorenwohnens und anderer Versorgungsformen wie z.B. Senioren-WGs zusammen. **Zu betonen ist, dass es sich dabei um einen Mindestwert handelt, der je nach sozio-strukturellen und ökonomischen als auch lokalen Gegebenheiten deutlich variieren kann.**

Bei der Festlegung der ausreichenden Gesamtversorgung eines Marktes, also der GVK eines spezifischen lokalen oder regionalen Marktes, sind standortspezifische Gegebenheiten und Einflussfaktoren genaustens mit einzubeziehen. Zusätzlich ist zu beachten, dass es nicht nur darauf ankommt, ob ein Angebot vorhanden ist, sondern auch, ob in den verschiedenen Preissegmenten angemessene Angebote verfügbar sind. Bei einer gründlichen Standortanalyse lässt sich daher in der Regel ein Ergänzungsbedarf erkennen.

Versorgung der Pflegebedürftigen

Quelle: Statistisches Bundesamt, Trasenix



Bestand der Pflege- und Wohnangebote



Pflegeheime (nur Dauerpflege)

- » ca. 898 Tsd. Betten
- » ca. 11 Tsd. Einrichtungen



Seniorenwohnen/Betreutes Wohnen

- » ca. 550 Tsd. Wohnungen
- » ca. 14 Tsd. Einrichtungen

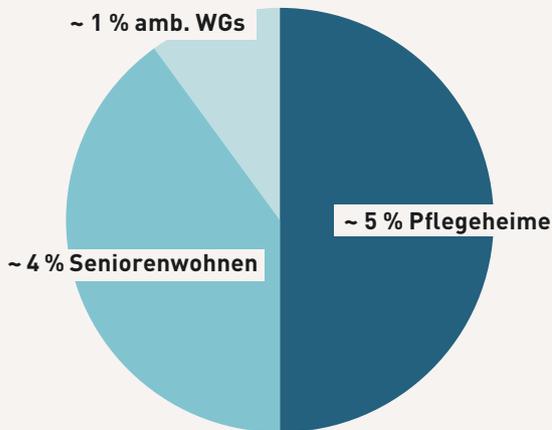


Ambulant betreute Wohngemeinschaften

- » ca. 60 Tsd. Apartments
- » ca. 6 Tsd. Einrichtungen

Gesamtversorgungskennziffer (GVK)

Bausteine der Gesamtversorgungskennziffer (GVK 10 %)



Einflussfaktoren auf den Gesamtbedarf

> Anteil an Angehörigenpflege

» Je höher, desto niedriger die erforderliche GVK, da geringere Nachfrage nach „professionellen“ Angeboten.

> Verfügbarkeit von barrierefreiem bzw. barrierearmem Wohnraum

» Je höher, desto niedriger die erforderliche GVK, da geringere Notwendigkeit zum Umzug.

> Kaufkraft am Standort

» Je höher, desto höher die erforderliche GVK, da Inanspruchnahme von Wohnformen mit professioneller Versorgungsinfrastruktur nicht an den vergleichsweise höheren Preisen scheitert.

> Lokale Förderung von Seniorenwohнинfrastruktur

» Je höher, desto höher die erforderliche GVK, da Angebote mit Wohnberechtigungsschein eine zusätzliche Zielgruppe ansprechen.

IMMC)TISS

Analysen und Positionierung

Passt das Konzept und die Preisstruktur der Einrichtung zum Markt?

Wir prüfen es und benennen mögliche Stellschrauben.

Monitoring, QPR-Ranking & Transparenz

Zahlen, Daten, Fakten aus dem Markt?

Haben wir.

Interimsmanagement & Ramp-up

Einrichtungen in Schieflage?

Wir kümmern uns darum, den Betrieb (wieder) auf Kurs zu bringen.

Refinanzierung & Pflegesatzverhandlung

Wer unterstützt uns bei der Verhandlung der Pflegesätze?

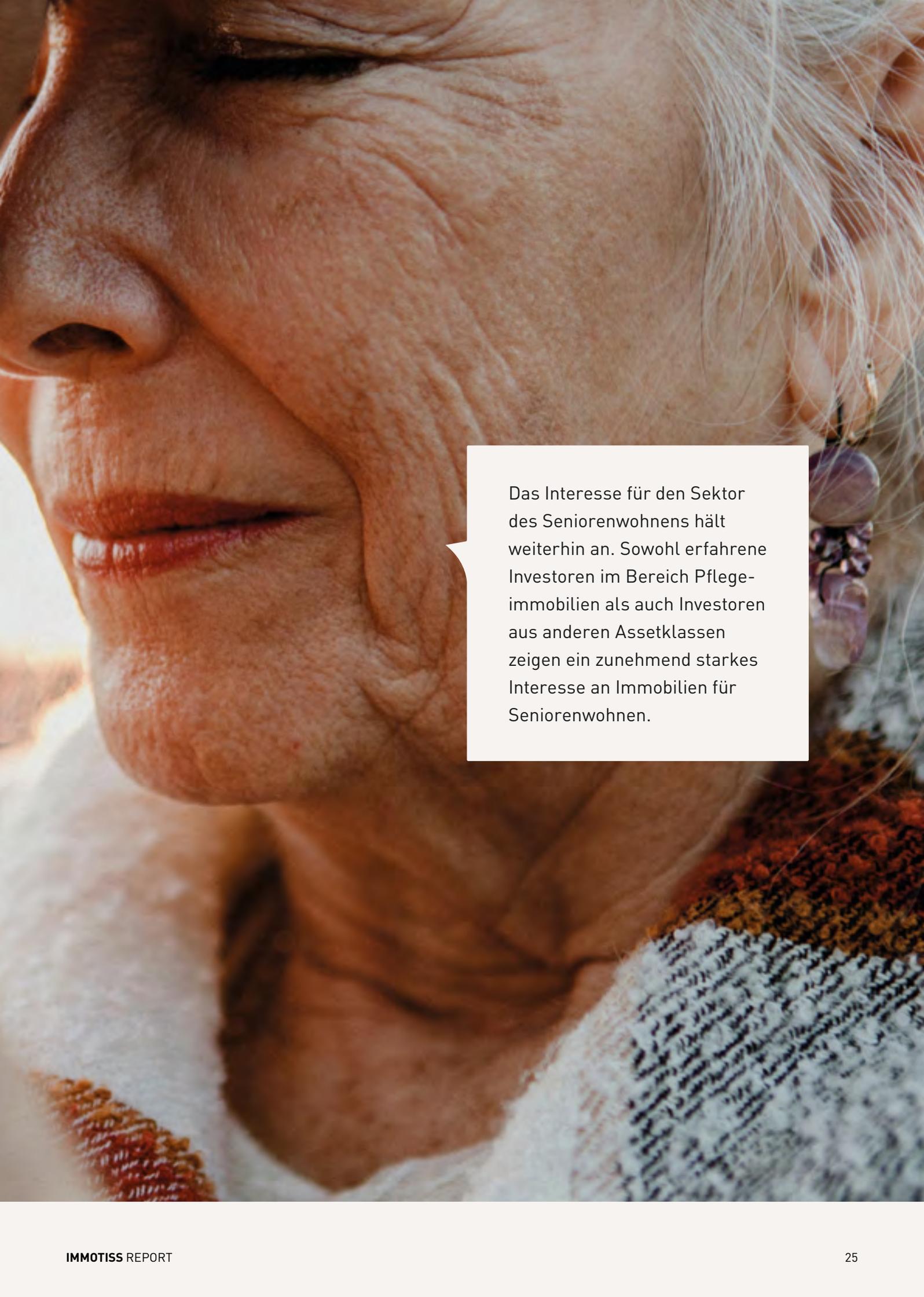
Wir machen das.

Wer fragt, bekommt Antworten.



Seniorenwohnen als Investmentprodukt

Ein junger Markt mit rasantem Wachstum und konzeptionellen Herausforderungen



Das Interesse für den Sektor des Seniorenwohnens hält weiterhin an. Sowohl erfahrene Investoren im Bereich Pflegeimmobilien als auch Investoren aus anderen Assetklassen zeigen ein zunehmend starkes Interesse an Immobilien für Seniorenwohnen.

Steigendes Interesse der Investoren

Immer mehr Investoren interessieren sich für Seniorenimmobilien. Mehrere Faktoren dürften dabei eine Rolle spielen: einerseits ein Mangel an den bisher üblichen Investmentprodukten wie vollstationäre Pflegeheime oder klassischen Wohnimmobilien, weniger (bauliche) Regulierung des Gesetzgebers und das abgeschwächte Betreiberrisiko.

Früher Beimischung, heute eigenständiges Produkt

Wurde bis vor wenigen Jahren in Seniorenwohnen nur als Beimischung zum Kernprodukt Pflegeheim investiert, so begannen mit der Aachener Grundvermögen und Corpus Sireo (seit 2021 Swiss Life Asset Managers) ab 2015 die ersten pflegeheimerfahrenen Immobilieninvestoren mit der Auflage von Fondsprodukten, die gezielt in Seniorenwohnen investieren. Als Gründe hierfür führten sie den demografischen

Wandel, eine steigende Nachfrage nach selbstbestimmten und barrierefreien Wohnkonzepten für Senioren mit ambulanten Pflege- und Serviceleistungen bei größtmöglicher Privatsphäre an.

Ungebrochenes Interesse am Seniorenwohnen

Seither hat sich auf Seiten der meisten Marktakteure ein enormes Interesse am Seniorenwohnen entwickelt. Doch nicht nur etablierte Akteure erweitern ihre Handlungsfelder durch ein Engagement im Seniorenwohnen, auch Entwickler und Investoren aus anderen Assetklassen interessieren sich für das bisherige Nischenprodukt.

Auf Seniorenwohnen spezialisierte Betreiber haben sich entwickelt, Betreiber von klassischen Pflegeheimen ergänzen ihr Portfolio mit Angeboten für Seniorenwohnen oder etablieren sogar eigene neue Marken dafür. Asset-Manager haben neue Healthcare Fonds

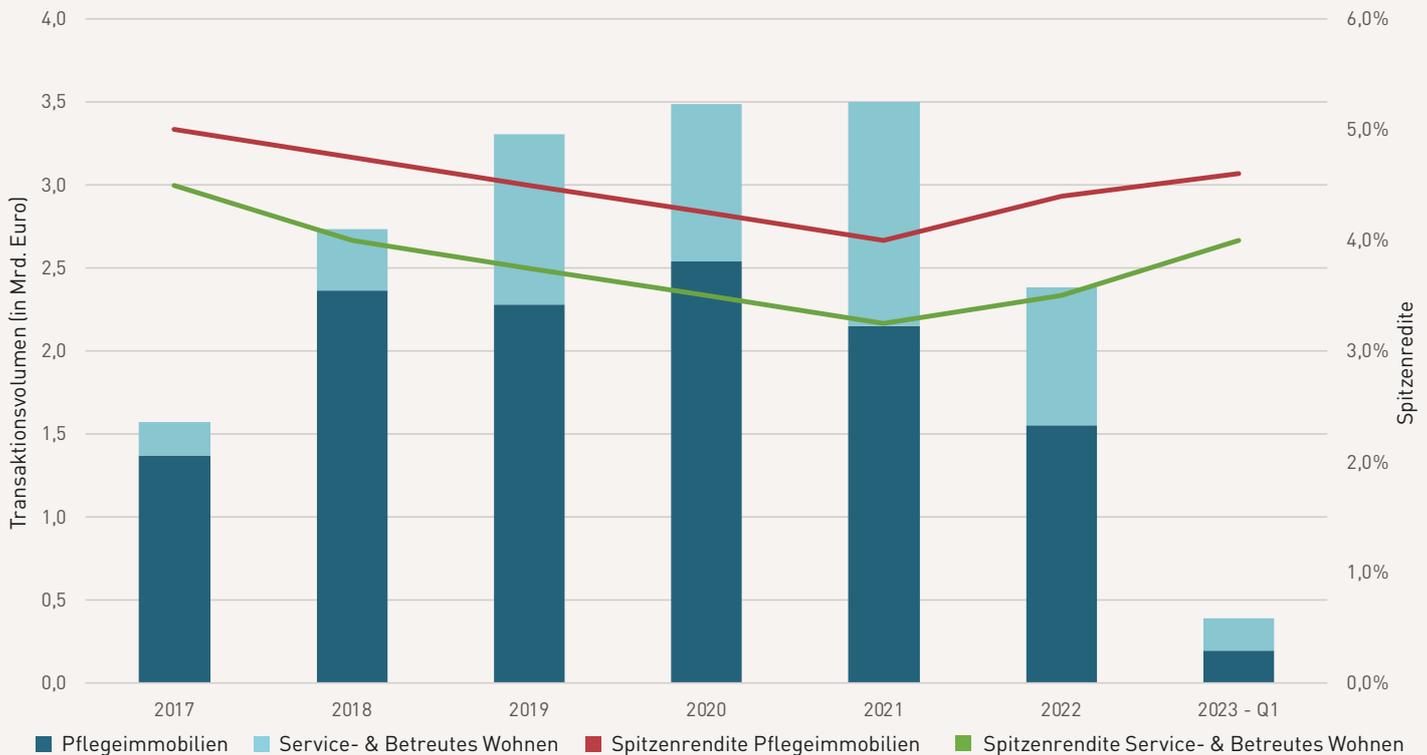
aufgelegt. Akteure aus der Wohnungswirtschaft erweitern ihr Angebot auf Serviceimmobilien für Senioren. Auch aufgrund von ESG-Kriterien werden Pflege-, Senioren- und Gesundheitsimmobilien attraktiv, denn die Assetklasse erfüllt automatisch viele der Kriterien.

Es zeigt sich: Seniorenwohnen hat sich zu einer eigenen Assetklasse entwickelt und etabliert. Am deutlichsten zeigt sich das Interesse am Transaktionsvolumen. Das steigende Angebot an investitionsfähigen Produkten mit einer Nutzung als Seniorenimmobilien, aber insbesondere die hohe Nachfrage der Nutzer nach diesem Produkt hat zahlreiche Immobilieninvestoren angelockt. Auch die Auswertung der Transaktionsdatenbank von **IMMOTISS** zeigt ein stark ansteigendes Transaktionsvolumen von Einrichtungen des Seniorenwohnens.



Transaktionsvolumen & Spitzenrendite 2017 – 2023 Q1

Quelle: Trasenix



Entwicklung des Transaktionsmarktes

Bewegte sich das Transaktionsvolumen im erstmaligen Erfassungsjahr 2017 und auch im darauffolgenden Jahr 2018 noch im niedrigen dreistelligen Millionenbereich, wurden in 2019 fast 700 Millionen Euro in Pflege- und Seniorenwohnimmobilien investiert. Im Jahr 2021 gipfelte das Transaktionsvolumen bei rund 3,5 Milliarden Euro, während es im Jahr 2022 mit 2,4 Milliarden Euro deutlich hinter den Vorjahren zurückblieb.

Seit 2019 hat der Anteil des Seniorenwohnens am Transaktionsmarkt deutlich zugenommen. Im letzten Jahr lag das Transaktionsvolumen für Seniorenwohnimmobilien bei rund 830 Millionen Euro.

Im aktuellen Jahr ist das Transaktionsgeschehen deutlich eingebrochen, jedoch zeigt sich Seniorenwohnen als weiterhin attraktive Assetklasse und lag beim Transaktionsvolumen verhältnismäßig fast gleichauf mit Pflegeheimen.

Assetklassenspezifische Rendite

Die Auswertung der Transaktionsdaten bestätigt darüber hinaus, dass sich für Seniorenwohnen eine Rendite entwickelt hat. So bildet die Rendite für Seniorenwohnen weder die Renditen für vollstationäre Pflegeheime noch die Renditen für klassische Wohnimmobilien ab. Im Vergleich zu vollstationären Pflegeheimen lässt sich für Seniorenwohnen eine geringere Rendite, im Vergleich zu klassischen Wohnimmobilien jedoch ein Renditeaufschlag beobachten. Seniorenwohnen ist also nicht nur bei der Nutzung zwischen klassischem Wohnen und vollstationärer Pflege anzusehen - auch die Renditen spiegeln dies wider.

Im Jahr 2022 konnte parallel zum Rückgang des Transaktionsvolumens auch ein Anstieg der Spitzenrenditen verzeichnet werden. Während diese im Jahr 2021 bei 4,0 % für Pflegeheime und 3,25 % für Seniorenwohnen lagen, sind sie im vergangenen Jahr wieder auf 4,4 % und 3,5 % angestiegen. Diese Entwicklung hat sich im Jahr 2023 fortgesetzt, sodass sich die Spitzenrenditen bei Pflegeheimen zur Jahresmitte hin zu 4,7 % und für Seniorenwohnen zu 4,3 % entwickelt haben.

Eine Assetklasse mit speziellen Risiken

Es lässt sich daher zusammenfassen, dass die Assetklasse Seniorenwohnen den Kinderschuhen entwachsen ist und sich am Immobilienmarkt etabliert hat. Jedoch verfügen auch diese Immobilien über spezielle Eigenschaften, die sowohl bei einem Ankauf als auch im Rahmen des Asset-Managements kritisch analysiert und beobachtet werden müssen. So besteht beispielsweise das Risiko, dass Seniorenwohnen je nach Immobilienstruktur und Betriebskonzept gemäß heutiger Gesetzeslage der Mietpreisbremse unterliegen kann.

Zudem wird in einigen Fällen das Seniorenwohnen sehr eng an die baulichen und wirtschaftlichen Strukturen eines vollstationären Pflegeheims angelehnt, sodass eine klare Abgrenzung zwischen Wohnen und Heim zur Herausforderung wird – mit entsprechenden Konsequenzen für den Betreiber und Immobilieneigentümer. Eine genaue Analyse der baulichen, konzeptionellen und rechtlichen Gegebenheiten ist daher unerlässlich.





Die Investorenperspektive

Eine krisenfeste Assetklasse



*Wie bewerten Investoren den aktuellen Markt der Seniorenwohnmobilien
– und wie entwickelt er sich unter dem aktuellen Druck? Wir haben drei Investoren befragt.*



● Daniel Wolf
AIF



● Sebastian Schlansky
HAMBURG TEAM



● Martin Hölscher
Aachener Grundvermögen

AIF hat in der Vergangenheit bereits zwei Fonds voll investiert. Der Nachfolgefonds investiert sowohl in vollstationäre Pflege als auch Seniorenwohnen. Wo sehen Sie den Vorteil, in beide Segmente zu investieren und insbesondere Ihren Vorteil gegenüber Investoren, die nur in ambulant betreute Wohnkonzepte investieren?

● **Daniel Wolf, AIF:** Die unverzichtbare Rolle angemessener Pflegeangebote für unsere Gesellschaft darf keinesfalls unterschätzt werden. Angesichts begrenzter Optionen für ambulante Versorgung ist es von höchster Wichtigkeit, die Gesamtsituation gründlich zu analysieren. Die jeweiligen Standorte der Objekte erfordern eine sorgfältige Evaluierung, um die passende Seniorenwohnform – sei es Betreutes Wohnen, eine hybride Lösung oder vollstationäre Pflege – zu ermitteln. Es ist jedoch unerlässlich zu erkennen, dass bei einem bestimmten Pflegegrad nur vollstationäre Einrichtungen die erforderliche Versorgung bieten können. Aus diesem Grund bleibt diese Form der Pflege weiterhin ein fundamentaler Pfeiler unserer Investmentstrategie – funktional und unverzichtbar.

Trotz aktueller Insolvenzfälle sollte keineswegs der Eindruck entstehen, dass gut funktionierende Einrichtungen Mangelware sind. Die Landschaft der Pflege ist vielschichtig, und während aktuelle Herausforderungen nicht ignoriert

werden dürfen, dürfen sie auch nicht das Gesamtbild verzerren. Dies wird deutlich, wenn wir einen Blick auf unseren eigenen Bestand von insgesamt 35 Einrichtungen werfen. Unsere Partner stehen, wie alle Betreiber, vor herausfordernden Zeiten. Dennoch gibt es solche, die aufgrund richtiger strategischer Entscheidungen in der Vergangenheit eine positive wirtschaftliche Entwicklung verzeichnen können.

Mit Ihrem Fonds „HAMBURG TEAM Wohnen 70+“ haben Sie bei HAMBURG TEAM frühzeitig die Bedürfnisse der alternierenden Bevölkerung erkannt und nun bereits das zweite auf Seniorenwohnen spezialisierte Art. 8-Fonds Vehikel aufgelegt. Welche Anforderungen stellen Sie an die Seniorenimmobilie der Zukunft?

● **Sebastian Schlansky, HAMBURG TEAM:** Wir bei HAMBURG TEAM sind seit rund 15 Jahren in diesem Segment tätig und haben 2007 mit stationären Pflegeheimen angefangen. Denn stationäre Pflege ist eminent wichtig für die Versorgung der Seniorinnen und Senioren in Deutschland. Bis vor etwa fünf Jahren war das unser typischer Weg: Einrichtungen mit 80 Betten, überwiegend Einzelzimmer, mit Fokus auf Versorgungssicherheit und effiziente Gestaltung der Grundrisse. Solche Pflegeheime sind für die Konzentration von hochgradig Pflegebedürftigen wichtig.

Gleichzeitig setzt ein neuer Trend zur ambulanten Versorgung in den eigenen vier Wänden ein. Denn das ist, was die Menschen auch wollen. Allerdings entsteht dabei ein Problem im gesamtgesellschaftlichen Kontext: Meist ist der eigene Wohnraum nicht barrierefrei und die Wege des Pflegepersonals werden absolut ineffizient, wenn sie durch die ganze Stadt fahren müssen. Dabei ist das Personal bereits heute ein limitierender Faktor. Unser Ziel muss es also sein, moderne energieeffiziente Gebäude mit Grundrissen für eine ideale pflegerische Versorgung zu schaffen, die gleichzeitig ein hohes Maß an Wohncharakter mit sich bringen. Pflegerische Angebote wie Tagespflege oder ambulant betreute Wohngemeinschaften gibt es dann flexibel und optional.

„Nicht mehr nur die Versorgung ist wichtig, sondern auch Wohnkomfort, Lebensgefühl und das Miteinander.“

Es wird immer wichtiger, nicht mehr ausschließlich die Versorgung in den Vordergrund zu stellen, sondern auch Wohnkomfort, Lebensgefühl und das Miteinander. Wir nennen es den "Crisp Factor". Menschen sollen gerne ins Seniorenwohnen ziehen und nicht, weil sie es müssen.

Aachener Grundvermögen gehört zu den Pionieren am Markt mit dem ersten Spezialfonds mit ausschließlichem Fokus auf ambulant versorgte Seniorenimmobilien. Was war die Initialzündung bzw. was gab den Anstoß, sich dieser Assetklasse zu öffnen?

● **Martin Hölscher, Aachener Grundvermögen:** Wir haben frühzeitig die Entwicklung im Pflegemarkt erkannt, dass die vollstationäre Versorgung zwar immer ein wesentlicher Bestandteil der Versorgungsleistung pflegebedürftiger Menschen bleiben wird, jedoch viele Angehörige aber auch Betroffene eine vorgelagerte Versorgung mit niederschwelligem Leistungsangebot suchen, bei welcher das Wohnen so normal wie möglich deutlich im Vordergrund steht.

Gleichzeitig leben in Deutschland rund 16 Millionen Rentnerinnen und Rentner, die nicht pflegebedürftig im Sinne des SGB XI sind. Ein Großteil dieser Gruppe möchte aber im

hohen Alter in einem umsorgten Wohnquartier eingebunden sein, um weiterhin Teilhabe am gesellschaftlichen Leben zu haben, aber auch die Sicherheit haben, oder Vorkehrung treffen, wenn körperliche Gebrechen oder Krankheiten auftauchen, umsorgt zu sein. Diese Versorgung kann eine ambulant versorgte Seniorenimmobilie ermöglichen.

Die vollstationäre Pflegeeinrichtung ist in der Regel die Wohnform für den letzten Lebensabschnitt eines Menschen, gezeichnet durch Multimorbidität im somatischen und/oder kognitiven Bereich. Sie ist zugleich sehr personalintensiv und stark durch die Aufsichtsbehörden reguliert. Der Flickenteppich der Bundesländer in der Finanzierung und baulichen Ausgestaltung von vollstationären Pflegeeinrichtungen sowie das frühzeitig erkannte Problem des exponentiell steigenden Fachkräftemangels haben zu der Erkenntnis geführt, dass diese Assetklasse der ambulant betreuten Seniorenimmobilien elementare Bedürfnisse von Senioren in vielerlei Hinsicht besser befriedigen als rein stationäre Pflegeeinrichtungen. Dieser Umstand ist auch die Folge der deutlich geringeren staatlichen Regulierung (im Segment der stationären Pflege muss man heute ja eher schon von „Gängelung“ reden). Insbesondere was die Refinanzierung der Mieten und der Verlässlichkeit der getroffenen Regelungen angeht, sind die Investoren hier auch ganz unmittelbar betroffen.

Welche Rolle spielt bei Ihrer Investitionsentscheidung die Drittverwendbarkeit der Immobilie als konventioneller Wohnraum?

● **Wolf:** Die Drittverwendung von Immobilien spielt eine stets präzente Rolle, jedoch variieren die Möglichkeiten je nach Nutzungsbereich erheblich. Insbesondere im Kontext der vollstationären Pflege sind die Optionen oft begrenzt. Hier steht weniger das Wohnen im Fokus, sondern vielmehr die Suche nach alternativen Nutzungsmöglichkeiten im Gesundheits- und Pflegesektor. Im Kontrast dazu zeigt sich im Betreuten Wohnen eine tendenziell höhere Drittverwendbarkeit. Dies resultiert oft schon aus baurechtlichen Gegebenheiten.

Die zentrale Herausforderung besteht jedoch zweifellos darin, den spezifischen Bedarf jedes Standorts zu erkennen und angemessen zu erfüllen. Die Vielfalt der Pflege- und Betreuungslandschaft erfordert eine maßgeschneiderte Herangehensweise, um die Immobilien bestmöglich zu nutzen. Dabei geht es nicht nur um bauliche Aspekte, sondern auch um die Berücksichtigung der sozialen und demografischen Bedingungen vor Ort.

● **Schlansky:** Idealerweise sollte sich die Immobilie nah am konventionellen Wohnraum orientieren – mit dem entsprechenden Effizienzgedanken für die pflegerische Versorgung obendrauf. Ein ambulanter Dienst kann schnell gefunden werden oder auch mal wechseln. Er braucht dafür eine Mit-

telgangerschließung, mehrere Aufzüge, barrierefreie Bäder, Gemeinschaftsflächen etc. Aber: Es wird dort in erster Linie gewohnt – und erst dann versorgt. Diese Flexibilität beim Betreiber ist ein großer Vorteil gegenüber Pflegeheimen und hat sich in der aktuellen Phase vermehrter Betreiberschieflagen bereits bewährt.

● **Hölscher:** Eine solche Immobilie kann grundsätzlich auch von jüngeren Menschen bewohnt werden. Barrierefreiheit ist auch heute im konventionellen Wohnraum bereits Standard gemäß den landesspezifischen Bauordnungen und von vielen Nutzergruppen erwünscht. Entscheidend ist, inwieweit die Immobilie in ein nachbarschaftliches Gesamtkonzept mit eingebunden werden kann. Eignet sie sich für eine angedachte städtebauliche Quartierslösung mit Kita, Geschäften des täglichen Bedarfs, Café, Mehrgenerationenwohnen oder sozialen Angeboten für gemeinsame Aktivitäten?

Viele Investoren meiden die vollstationäre Pflege aufgrund ihrer strengen Regulierung. Wie schätzen Sie das Risiko ein, dass Seniorenwohnen aufgrund des steigenden Interesses ebenfalls vom Gesetzgeber stärker reguliert wird?

● **Schlansky:** Generell entwickelt sich der Markt positiv im Hinblick auf die Angebotsqualität, aber nicht auf die Quantität, weil Wohnraum für Seniorinnen und Senioren immer knapper wird. Die Politik darf dieses Wachstum jetzt nicht durch neue Regularikmaßnahmen hemmen. Alle Akteure müssen den unterschiedlichen Konzepten des Seniorenwohnens auch Raum zur Entfaltung lassen. Bei aller Schnittmenge darf Seniorenwohnen aber nicht mit konventionellem Wohnraum verwechselt werden. Es lebt ein erheblicher Anteil mobilitätseingeschränkter Menschen dort. Themen wie Brandschutz, Rettungswege und Barrierefreiheit müssen berücksichtigt werden. Viele Dinge sind eigentlich selbstverständlich, aber wenn darauf nicht geachtet wird, sieht sich die Politik oftmals in der Pflicht Regeln aufzustellen, die dann aber oft nicht flächendeckend funktionieren und dadurch die Entwicklung hemmen. Insgesamt gehen wir allerdings gelassen mit der Gesamtsituation um, gerade weil wir schon recht lange am Markt sind.

● **Wolf:** Im Segment des reinen Service-Wohnens erwarten wir gegenwärtig nur geringe gesetzliche Beschränkungen und Veränderungen. Jedoch werden, je spezifischer die Rahmenbedingungen für die pflegerische Versorgung werden, die Regulierungen zunehmend bedeutsam. Ein Beispiel hierfür sind Demenz-Wohngemeinschaften, die bereits in Richtung der Regulierungen der vollstationären Pflege tendieren und zumindest teilweise staatlicher Aufsicht unterliegen. Infolgedessen gewinnt eine präzise Unterscheidung der unterschiedlichen Nutzungsarten zunehmend an Bedeutung.

● **Hölscher:** Das Ausmaß der Regulierung stellt aus unserer Sicht ein größeres Risiko für die vollstationäre Pflege dar, als dass es Nutzen stiftet. Dabei stellt die von vielen Aufsichtsbehörden immer noch als starr behandelte Pflegefachkraftquote von 50 % sicherlich das größte Problem für den Markt dar. Zum einen können die Betreiber nicht mehr in ausreichendem Maße Pflegefachkräfte – auch nicht durch Anwerbung im Ausland mit vielfachen bürokratischen Hürden – für die Einrichtungen gewinnen und gleichzeitig dürfen sie die Betten nicht belegen, sodass ein wirtschaftlicher Schaden eintritt.

Aktuell sehen wir die Gefahr einer überbordenden Regulierung für den ambulanten Bereich nicht. Nach Art. 13 Abs. 1 Grundgesetz ist „die Wohnung unverletzlich“, will heißen: hier gibt es keinerlei staatliche Eingriffsrechte.

„Die Zunahme von Wettbewerb ist ein Indikator dafür, dass wir es mit einem Zukunftsmarkt zu tun haben.“

Eine Vielzahl neuer Anbieter für Seniorenwohnen strömt auf den Markt. Wie bewerten Sie diese Entwicklung und sehen Sie dies als Chance oder Risiko für den Seniorenmobilienmarkt?

● **Hölscher:** Die Zunahme von Wettbewerb ist zunächst einmal immer ein sicherer Indikator dafür, dass wir es mit einem Zukunftsmarkt mit guten Aussichten auf starke Nachfrage und auskömmliche Renditen zu tun haben. Gleichzeitig eröffnet die Zunahme von Marktakteuren die Chance auf mehr Transparenz und Qualität für das Produkt. Diese werden auch benötigt, um mehr Vertrauen beim Anleger für die Assetklasse zu schaffen und ihn davon zu überzeugen, dass mit den Produkten langfristig und nachhaltig Erträge zu erwirtschaften sind.

Aber natürlich sind neue Marktakteure genauestens zu prüfen im Hinblick auf ihr Geschäftsmodell bzw. die Nachhaltigkeit ihres Geschäftsmodells. Soll dieses nur dem schnellen Abgreifen des Hypes dienen oder ist es tatsächlich langfristig angelegt auf die nachhaltige Befriedigung von Kundenbedürfnissen?

● **Wolf:** Wir sehen diese Entwicklung positiv und empfinden sie als eine erfrischende und auch nötige Veränderung in der Branche. Bei einem Blick auf Einrichtungen aus den 1990er und 2000er Jahren wird deutlich, dass ein zeitgemäßer Ansatz bisher gefehlt hat. Doch jetzt ist es an der Zeit, die Wohnanlagen attraktiver für die Bewohner zu gestalten und den Mehrwert, den sie bieten, klar hervorzuheben. In vielen älteren Wohnanlagen fehlt es bisher oft an dieser Klarheit.

Ein einfacher Notrufknopf, der lediglich eine Verbindung zu einem ambulanten Dienst herstellt, genügt den heutigen Ansprüchen nicht mehr. Unsere Vorstellungen von einem sicheren und erfüllten Leben im Alter haben sich weiterentwickelt. In einer Zeit, in der soziale Angebote wie Yoga oder Kochkurse zur Normalität gehören, erwarten sich Senioren mehr als nur ein Dach über dem Kopf. Sie möchten ein aktives und bereicherndes Zusammenleben, das ihren Interessen und Bedürfnissen gerecht wird.

„Die Branche steht vor beispiellosen Herausforderungen, aber auch Chancen, die es zu nutzen gilt.“

● **Schlansky:** Unser gemeinsames Ziel muss es sein, Lebensräume für ältere Menschen zu schaffen. Dies nicht zuletzt aus eigenem Interesse: Denn irgendwann muss man sich selbst die Frage stellen, wie man im Alter leben möchte. Dazu gehören Freizeitangebote, Integration mit anderen Altersgruppen und soziale Interaktion. Dass dieser Quartiersgedanke bei neuen Anbietern im Vordergrund steht, halten wir für eine sehr gute Ergänzung der bisherigen Angebotslandschaft. Sie bringen neue wichtige Impulse mit an den Tisch, welche die konventionellen Versorger vielleicht bisher nicht berücksichtigt haben.

Auch gibt es vermehrt neue Vermietungsmodelle zu sehen, in der Form, dass nicht mehr nur komplette Generalmietverträge über die gesamte Immobilie geschlossen werden, sondern die Wohnungen direkt an den Endnutzer und die Dienstleistungsflächen an Pflegedienstleister vermietet werden. Verfolgen Sie solche Modelle und wenn ja, wo sehen Sie die Vor-/ Nachteile gegenüber einem Generalmietvertrag?

● **Schlansky:** Grundsätzlich sehen wir den Schwerpunkt sowohl in der Einzel- als auch in der Generalvermietung. In zwei

Einrichtungen vermieten wir frei und haben einen ambulanten Dienst engagiert. Das ist im Asset-Management aufwändiger, auch in der Abstimmung mit dem Betreiber. Aber: Man verteilt das Risiko auf mehrere Wohnungsmieter anstatt auf einen Betreiber zu setzen und hat dadurch auch mehr Einflussmöglichkeiten.

Das Konzept der Einzelvermietung hat an den richtigen Standorten – im urbanen Umfeld oder in Speckgürtellagen großer Städte, an denen Wohnraum generell auch stark nachgefragt wird – große Vorteile. Man bewegt sich zudem noch weiter weg von potenziellen Regularien und macht sich nicht abhängig von einem Betreiber. Man ist deutlich flexibler in der Ausgestaltung und der Drittbetreiberfindung. Zudem kann man theoretisch auch an Menschen ohne Pflegebedarf vermieten und die Miete näher am Markt ausrichten.

Beim Generalmietvertrag gehen Mietsteigerungen eher verloren bzw. kommen dem Betreiber zugute, der sich aber eigentlich auf sein Hauptgeschäft, nämlich die Bereitstellung von Dienstleistungen, konzentrieren sollte. In der aktuellen Lage mit steigenden Baukosten kann es durchaus Sinn ergeben, auf eine freie Vermietung zu setzen.

● **Wolf:** Während wir bei heim-ähnlichen Einrichtungen eher von der Direktvermarktung absehen, erweist sie sich in herkömmlichen Wohngebäuden als äußerst sinnvoll. Für Investoren aus dem Wohnungssektor ist dies bereits ein etabliertes Modell, das sich bewährt hat. Im Gegensatz dazu gestaltet sich die Direktvermarktung für Investoren aus dem Bereich der vollstationären Pflege weniger geläufig.

● **Hölscher:** Wir sehen dieses Modell bei immer mehr Projekten angeboten. Der Vorteil ist, dass die Bewertung und somit auch die Finanzierung höher eingestuft werden, da man aus dem Betreibermodell herausfällt.

Letztlich kann es nur an Standorten funktionieren, in denen man mit Wohnimmobilien vertreten ist, sodass auf eine bestehende Infrastruktur in Bezug auf Property Management-Themen zurückgegriffen werden kann. Dennoch bleibt der Generalmietvertrag für uns immer das angestrebte Ziel.

Was ist Ihre Prognose für die Entwicklung des Investmentmarkts für Pflege- und Seniorenwohnimmobilien in den nächsten 12 Monaten? Und wie schätzen Sie die Lage der Betreiber ein bzw. sehen Sie weitere Großinsolvenzen als Gefahr für den Sektor?

● **Wolf:** Die kommenden zwölf Monate werden zweifellos von einer spürbaren Zurückhaltung am Transaktionsmarkt geprägt sein. Die Zahlen aus den Vorjahren werden kaum erreicht, insbesondere die Hochstände von 2021 bleiben außer Reichweite. Wir gehen davon aus, dass vereinzelt umfangreiche Portfoliotransaktionen stattfinden werden. Einzeltransak-

tionen werden zwar in begrenztem Umfang weiterhin durchgeführt, doch derzeit sind nur wenige Investoren aktiv, die sich die begehrten Spitzenobjekte sichern möchten.

Inmitten dieser Entwicklungen ergeben sich jedoch auch Opportunities, bedingt durch die sich wandelnde Krise, besonders im Bereich des Betreuten Wohnens. Die Betreiber werden kurzfristig wohl keine Entlastung erfahren – weitere Insolvenzen sind daher nicht ausgeschlossen. Dies wird zweifellos negative Auswirkungen auf den Sektor haben. Bereits heute sehen wir erhebliche Einbußen im Neubausegment sowie Einrichtungsschließungen. Gleichzeitig wächst jedoch der Bedarf an Pflege- und Betreuungsplätzen unvermindert weiter.

In Anbetracht dieser Situation wird von entscheidender Bedeutung sein, strategisch und zukunftsorientiert zu handeln. Die Branche steht vor beispiellosen Herausforderungen, aber auch vor Chancen, die es zu nutzen gilt. Die kommenden Monate werden eine Zeit des Umdenkens und der Anpassung sein. Nur durch eine kluge Herangehensweise kann der Pflege- und Betreuungssektor gestärkt aus dieser Phase hervorgehen und den steigenden Bedarf an qualitativ hochwertigen Pflegeeinrichtungen weiterhin decken.

● **Schlansky:** Der Markt steckt eindeutig in einer kritischen Phase für Betreiber von Pflegeeinrichtungen. Wir erstellen regelmäßig tiefgehende Analysen, aber auch sie sind immer nur Momentaufnahmen. Man muss genau unterscheiden: Es zählt nicht nur die Bonität, sondern vor allem, ob das jeweilige Konzept am jeweiligen Standort funktioniert, denn dann eignet sich dieses auch für einen Dritten oder eben auch für die freie Vermietung am Wohnungsmarkt.

Klar ist: Der Mehrfachschock aus Corona, Personalmangel, Leasingkräften und Energiepreiserhöhungen durch den Krieg in der Ukraine haben die gesamte Branche kurz- und mittelfristig unter Druck gesetzt. Wenn die Politik nicht rechtzeitig nachsteuert, kann es schnell zu einer Welle von Insolvenzen kommen.

Was den langfristigen Markt insgesamt angeht, sprechen wir beim Seniorenwohnen nichtdestotrotz weiterhin von einer krisenfesten Assetklasse. Es handelt sich derzeit nur um einen kleinen Abschwung, bei dem sich der Markt neu sortiert. Das Segment wird wieder an Fahrt aufnehmen. Wir haben nach wie vor einen enormen Bedarf, der selbst durch den Boom der vergangenen Jahre nicht aufgefangen werden konnte. Jetzt kommt auch noch die Stagnation. Der Investorenmarkt hat sich um die Hälfte reduziert, damit sind viele Neubauprojekte gestoppt. Die Folge: Der Bedarf staut sich auf, deswegen werden Politik, Investoren und Betreiber Wege finden müssen, um den riesigen Bedarf in Zukunft zu decken. Eins steht dabei fest: Ohne eine geeignete Immobilieninfrastruktur wird das nicht funktionieren.

● **Hölscher:** Bezüglich des Investmentmarktes gehen wir von einer Marktregulierung mit sinkenden Preisen für Seniorenimmobilien aus, bei gleichzeitiger Erfüllung höherer energetischer Anforderungen. Dies wird noch für einige Projektentwickler die Gefahr einer Insolvenz mit sich bringen, was aber nach der nahezu ein Jahrzehnt andauernden Rallye auf dem Immobilienmarkt eine logische Folge darstellt. Somit wird sich insgesamt vorübergehend auch das Angebot verknappen – bei stationären Pflegeeinrichtungen aus den bereits zuvor geschilderten Gründen der Überregulierung und des Fachkräftemangels; bei den ambulant betreuten Seniorenimmobilien sind die Gründe vielschichtiger: Wer kann, lässt Grundstücke erstmal liegen und wartet bessere Zeiten ab, kauft gegebenenfalls günstiger werdende Grundstücke an, ohne direkt mit Volldampf mit der Entwicklung zu beginnen. Wer im Bau ist, wird versuchen, fertigzustellen mit der brennenden Frage, ob der zu erzielende Erlös noch die Kosten decken wird. Die einstmalen erhofften Margen wird er sicherlich nicht mehr zustande kommen lassen.

Die Gefahr von Insolvenzen bei Betreibern sehen wir weiter, wenngleich die Probleme oftmals hausgemacht sind. Die Gemengelage ist relativ einfach: Da viele Betreiber alle Versorgungsformen anbieten und ausstehende Refinanzierungsrunden mit den Kostenträgern immer noch nicht abgeschlossen sind, ist oftmals die Finanzdecke sehr dünn. Die exogenen Faktoren wie Zinsanstieg, Energiekosten und Personalvergütung sowie fehlende Einnahmen durch leere Betten aufgrund zu niedriger Fachkraftquoten haben diesen Umstand verstärkt.

Dazu sind einige Betreiber sehr expansiv vorgegangen und haben ohne ausreichende Prüfung Einrichtungen eröffnet oder übernommen, die sie aus kaufmännischer Sicht besser nicht eröffnet oder übernommen hätten.

Wir sehen mögliche weitere Großinsolvenzen – sie spielen auf die Insolvenz der Convivo-Gruppe an – nicht gleichbedeutend mit einer Gefahr für den Sektor. Im vorgenannten Fall kamen viele, nicht nur exogene, Faktoren zusammen, die es dahin haben kommen lassen. Und bis auf einige wenige geht es in den allermeisten Einrichtungen ja weiter. Eine Gefahr für den Sektor stellen nicht Großinsolvenzen dar, sondern die Untätigkeit der Politik und der Regulierungswahn der Behörden.

Was uns stört, sind die „Mitnahmeeffekte“ einiger größerer, kapitalgetriebener Betreiberketten. Diese versuchen aus unserer Sicht, die aktuell angespannte Gemengelage auf dem Pflegemarkt dahingehend auszunutzen, sich über das Instrument „Planinsolvenz“ auf Kosten des Steuerzahlers und der Sozialkassen von begangenen „Sünden“ (Fehlinvestitionen) der Vergangenheit zu befreien.



IMMOTISS

**bewahrt.
seit 2009**

Betrieb • Management • Investment
**Wir bieten Beratung und Lösung für
Gesundheits- und Senioreneinrichtungen**



TRANSPARENCY

Fair beraten, offen kommunizieren – für uns feste Größen. Denn Vertrauen ist die Voraussetzung für den Erfolg eines jeden Projektes.



INNOVATION

Aktuelle Regularien, Chancen und Risiken des Marktes sind das Baumaterial, mit dem wir für Sie innovative Konzepte entwerfen.



STRUCTURING

Es gibt eine Vielzahl an Wegen. Wir strukturieren Schritt für Schritt, damit Sie zügig und ohne Umwege direkt an Ihr Ziel gelangen.



SUSTAINABILITY

Ein Haus ist so gut wie sein Fundament. Daher bauen unsere Modelle auf langfristig anhaltenden Erfolg und Planungssicherheit.

Erfolgsfaktoren – die Perspektive entscheidet

Investment Guide

für die Suche von geeigneten
Standorten und Entwicklung
nachfragespezifischer Konzepte

Investoren & Eigentümer

» **Nachfrageentwicklung**

Prüfung positiver Alterskohorten-
Prognose im Einzugsgebiet für lang
anhaltende Nachfrage.

» **Sozio-ökonomische Kennzahlen**

Berücksichtigung von Kaufkraft,
Haushaltseinkommen, Arbeitslosen-
quote/Fachkräfteverfügbarkeit zur
Umfeldbewertung des Standorts.

» **Wettbewerbssituation**

Einrichtung ergänzt das bestehende
Angebot oder positioniert sich mit
Vorteilen zu den bestehenden Wett-
bewerbern.

» **Versorgungssituation**

Beachtung verfügbarer Wohn-,
Betreuungs- und Pflegeangebote für
über 65-Jährige – Vermeidung einer
Übersorgung.

» **Objektzustand**

Einhaltung gesetzlicher Vorschriften,
ESG und zeitgemäßer Baustandard.

» **Drittverwendbarkeit**

Zukünftige Dritt-Nutzungsoptionen
für Flexibilität und Werterhalt be-
rücksichtigen.

» **Pachtvertrag**

Langfristig finanzierbare Pacht mit
nachhaltigen Mietansätzen, Trans-
parenzklauseln, Mietsicherheiten und
inflationsgesicherter Indexierung.
- *Abwägung* -
Generalmiete vs. Einzelvermietung.

» **Reputation**

Betreiber-Reputation entscheidend
für Bewohner und Arbeitskräfte.
- *Zu Beachten* -
Wirtschaftlichkeit, Bonität und
Erfahrung des Betreibers.



Der Erfolg von Seniorenwohneinrichtungen hängt vom optimalen Standort und passenden Konzept ab. Nicht jeder Ort passt zu jedem Konzept. Der optimale Standort und das passende Konzept können durch die Perspektive der zukünftigen Bewohner und das lokale Nachfragepotenzial bestimmt werden. Bei der Standort- und Konzeptwahl müssen verschiedene Kriterien berücksichtigt werden.

Die Gewichtung der Kriterien kann durch die individuellen Bedürfnisse und Präferenzen der jeweiligen Gruppe – Bewohner, Betreiber, Immobilieneigentümer – variieren. Eine gründliche Markt- und Standortanalyse ist daher unerlässlich, um das optimale Konzept für einen geeigneten Standort auszuwählen bzw. die passende Einrichtung für einen potenziellen Immobilienkäufer zu finden.

Bewohner & Angehörige

» **Anbindung**

Gute Erreichbarkeit (ÖPNV & PKW), ausreichend Parkplätze für Bewohner, Personal und Besucher.

» **Infrastruktur & Bedarfsgeschäfte**

Nähe zu Einkaufsläden, Ärzten, Apotheken ermöglicht unabhängige Lebensführung.

» **Soziale & Kulturelle Angebote**

Parks, Restaurants, Cafés in Reichweite fördern Lebensqualität und soziale Interaktion.

» **Zukünftige Standortentwicklung**

Perspektive für Attraktivität im Auge behalten, Standort lebenswert erhalten.

» **Nachbarschaft & Community**

Starke Gemeinschaft innen & außen formt Lebensgefühl, stärkt Lebensqualität.

» **Gebäudesicherheit**

Geeignete Sicherheitsmaßnahmen durch Personal, Gebäudetechnik und Ausstattung.

» **Barrierefreiheit**

Barrierefreie / pflegerechte Immobilie für uneingeschränkte Mobilität von Menschen mit Einschränkungen.

» **Betreuung, Pflege & Gesundheit**

Niederschwellige Unterstützung für individuelle Versorgung, Gesundheitsdienste, Notfallversorgung in der Nähe.

» **Wohnungsgröße & Ausstattung**

Angepasste Wohnungen, vielfältige Grundrisse für unterschiedliche Bedürfnisse.

» **Kosten**

Angemessene Preise, Rücksicht auf örtliche Kaufkraft und Wettbewerb am Standort.



Rechtliche Anforderungen an das Seniorenwohnen

Gastbeitrag von RA Marcus Schmitz, FPS Rechtsanwälte

Die rechtliche Einordnung von Senioren-Wohnkonzepten unterliegt verschiedenen Kriterien wie Baurecht, Landesheimrecht, Wohn- und Betreuungsgesetz sowie Mietrecht. Betreiberkonzepte beeinflussen die Klassifizierung und Vertragsanwendung.

Das Wohn- und Betreuungsangebot für Senioren verändert sich zunehmend. Während früher eine klare Trennung von klassischen Altenpflegeheimen und reinen Wohnkomplexen möglich war, existieren heute vielfältige Angebote von Betreutem Wohnen mit verschiedensten Servicemöglichkeiten und -intensitäten in verschiedenen Umfeldern, wie Mehrgenerationenwohnparks, Seniorenresidenzen, Wohnanlagen ohne Pflegeinfrastruktur, Seniorenwohngemeinschaften etc.

Diese Angebote tragen den vielfältigen und teilweise sehr verschiedenen Bedürfnissen des angesprochenen Bewohnerkreises Rechnung. Diese Vielfalt geht einher mit diversen rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten, welche auch zu unterschiedlichen Konsequenzen führen.

1. Öffentliches Baurecht

Die Anforderungen des öffentlichen Baurechts gliedern sich in bauplanungs- und bauordnungsrechtliche Vorgaben.

Das Bauplanungsrecht regelt die Voraussetzungen, in welchem Baugebiet ein Service-Wohngebäude errichtet werden darf. Pflege im Sinne des Bauplanungsrechts, welche sowohl stationäre Pflege als auch Service-Wohnen umfasst, ist gemäß § 3 Abs. 4 BauNVO grundsätzlich eine Unterform des Wohnens. Diese ist daher grundsätzlich in allen auf Wohnen ausgerichteten Baugebieten (§§ 4-7 BauNVO) zulässig.

Zu beachten ist jedoch, dass für eine Einordnung gemäß § 3 Abs. 4 BauNVO in Abgrenzung zu medizinischen Einrichtungen im Sinne der BauNVO (§ 4 Abs. 2 Nr. 3 BauNVO) ein Mindestmaß an „Wohnen“ bestehen muss.

Wohnen verlangt eine auf Dauer angelegte Häuslichkeit, Eigengestaltung der Haushaltsführung und Freiwilligkeit des Aufenthalts. Relevant werden kann diese Abgrenzung z.B. bei Intensiv-/Wachkomapflegekonzepten, bei welchen es mangels Eigengestaltung der Haushaltsführung an einem Wohnen fehlen kann (BVerwG, NVwZ 1996, 893).

Diese sind dann z.B. in reinen Wohngebieten nur ausnahmsweise zulässig.

Andersherum können Servicewohnformen etwa in Sondergebieten gemäß § 11 BauNVO nicht zulässig sein, während dort medizinische Einrichtungen, wie z.B. klassische Pflegeheime, zulässig sind.

Eine generalisierende Einschätzung, ob ein Service-Wohnen in einem bestimmten Gebiet zulässig ist, kann nicht getroffen werden. Entscheidend für die bauplanungsrechtliche Einordnung ist das individuelle Betriebskonzept des Betreibers.

Ferner ist das Bauordnungsrecht zu beachten. Dieses umfasst die baulichen Anforderungen, welche vom jeweils konkreten Gebäude einzuhalten sind. **Hierbei gilt grundsätzlich, dass die sicherheitsbezogenen Anforderungen an ein Gebäude (Brandschutz, Barrierefreiheit etc.) steigen, je pflegebedürftiger die Bewohner sind.** Die Differenzierung erfolgt anhand der Einordnung als Sonderbau. Wohngebäude stellen in der Regel keine Sonderbauten dar, Pflegeheime dagegen schon.

Auch hier kann, analog der obigen Ausführungen, nicht generalisierend festgestellt werden, dass Service-Wohnen immer Wohnen und damit kein Sonderbau ist. Es gilt hier ebenfalls: **Die konkrete Einordnung hängt vom Betriebskonzept des Betreibers ab.**

2. Landesheimrecht

Neben dem öffentlichen Baurecht sind öffentlich-rechtlich die Landesheimgesetze des jeweiligen Bundeslandes zu betrachten.

Auch ein Servicewohnkonzept kann ein Heim in Sinne des Landesheimrechts sein. **Von den Landesheimgesetzen werden zwar hauptsächlich stationäre Einrichtungen erfasst, entscheidend ist jedoch, ob der Bewohner zur Inanspruchnahme von vom Betreiber angebotenen Pflege- und Betreuungsleistungen verpflichtet ist.**

Wenn Landesheimrecht greift, gelten dessen erhöhte Anforderungen. Diese umfassen unter anderem erhöhte Brandschutzanforderungen, sowie Anforderungen an Gemeinschaftsflächen etc.

Die meisten Bundesländer knüpfen in

ihren Landesheimgesetzen die Anwendbarkeit des Landesheimrechts an die Definition der stationären Einrichtung des § 1 Abs. 1 HeimG. Demnach kommt es darauf an, ob die Einrichtung dem Zweck dient, (i) ältere Menschen oder pflegebedürftige oder behinderte Volljährige aufzunehmen, (ii) ihnen Wohnraum zu überlassen sowie (iii) Betreuung und Verpflegung zur Verfügung zu stellen oder vorzuhalten, und (iv) in ihrem Bestand unabhängig von Wechsel und Zahl der Bewohner zu sein sowie (v) entgeltlich betrieben zu werden.

Es wird deutlich: Entscheidend ist die Frage, ob der Bewohner zur Inanspruchnahme von angebotenen / vorgehaltenen Pflegeleistungen verpflichtet ist.

Auch hier gilt, dass dies für Servicewohnrichtungen nicht einheitlich beantwortet werden kann. Einig ist man sich, dass, soweit nur verpflichtende Betreuungsleistungen wie z. B. Pflegeberatung, Notrufservices, reine hauswirtschaftliche Leistungen etc. angeboten werden, die Schwelle zur stationären Einrichtung nicht erreicht ist. Sobald jedoch in einer Einrichtung im Bedarfsfall Pflegeleistungen eines bestimmten Anbieters in Anspruch genommen werden müssen, kann diese Schwelle überschritten sein.

Kerngrundlage für die Einschätzung der Anwendbarkeit des Landesheimrechts ist auch hier das Betriebskonzept und die damit verbundene Betriebsausgestaltung.

3. Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz

Eine weitere zentrale rechtliche Stellgröße im Rahmen der rechtlichen Einordnung von Servicewohnkonzepten ist die Frage, ob das Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz (WVBG) anwendbar ist. Das WVBG enthält das Gesetzesregime für die Verträge zwischen Betreibern (Unternehmern) und Verbrauchern (Bewohnern). Dieses Gesetzesregime gilt dabei losgelöst vom Typ der Wohn-/Einrichtungform.

Das WVBG ist anwendbar, wenn sowohl Wohnraum überlassen wird als auch die Erbringung von Pflege- und Betreuungsleistungen angeboten wird.

Da durch diese beiden Elemente eine doppelte Abhängigkeit des Verbrauchers entsteht, wird dieser durch das WVBG privatrechtlich besonders geschützt. Unter anderem bestehen Informationspflichten, Beschränkung von Entgelterhöhungen (Angemessenheitsprüfung) etc.

Voraussetzung für die Anwendbarkeit des WVBG ist, dass eine gewisse Intensität der angebotenen Betreuungsleistungen erreicht wird. Diese müssen über allgemeine Unterstützungsleistungen im Sinne des § 1 Abs. 1 S. 3 WVBG, wie hauswirtschaftliche Leistungen oder Notrufservices etc., hinausgehen.

Zu beachten ist, dass für eine Anwendung des WVBG nicht dauerhaft Pflegeleistungen angeboten werden müssen, sondern es genügt, wenn der Betreiber oder ein verbundener Dritter vorübergehend Pflegeleistungen anbieten (z.B. im Krankheitsfall des Bewohners). Entscheidend für die Anwendbarkeit des WVBG ist, dass der Wohnraumüberlassungsvertrag und die Verpflichtung zur Erbringung von Pflegeleistungen wirtschaftlich verbunden sind.

Im Gegensatz zur öffentlich-rechtlichen/landesheimrechtlichen Einschätzung oben, besteht hier ein erhöhter Spielraum von Anbietern von Servicewohnkonzepten. **Gerade bei solchen Konzepten, die über einen bestimmten/betreiberverbundenen Pflegedienst verpflichtende Pflegeleistungen anbieten oder vorhalten, kann ein WVBG-Vertrag gegenüber einem Mietvertrag vorteilhaft sein, da dort die Wohnraumüberlassung mit der Pflegekomponente untrennbar verbunden ist.**

Entscheidend ist auch hier die Ausgestaltung des Betreiberkonzepts. Im Rahmen dieses Konzepts kann durch dessen Anpassung gesteuert werden, ob das WVBG anwendbar ist oder nicht.

4. Mietrecht

Das Gegenstück zur Anwendung des WVBG ist die Anwendung von Wohnraummietrecht.

Verträge mit Bewohnern in betreuten Wohnkonzepten werden als Wohnraummietverträge nach dem Bürgerlichen Ge-

setzbuch (BGB) eingestuft.

Zwar beinhalten solche „Bewohnerverträge“ neben dem Wohnraumüberlassungselement noch weitere Elemente, wie beispielsweise dienstvertragliche Serviceelemente, jedoch liegt der Schwerpunkt im Rahmen der Wohnungsüberlassung (BGH, NJW 2005, 2008).

Generelle zu beachtende Risiken diesbezüglich sind, dass Wohnraummietverträge vermierterseits nur schwer kündbar sind und Mietanpassungen nur eingeschränkt möglich sind. Dies gilt auch in Bezug auf die oft vereinbarten Nebenkostenpauschalen, wo der Vermieter für eine Erhöhung konkret nachweisen muss, welche Nebenkosten sich seit Vertragsschluss wie erhöht haben.

Es müssen zudem die Vorgaben der sogenannten Mietpreisbremse beachtet werden. Denn wenn die Miete unter Verstoß gegen die Mietpreisbremse zu hoch ist, kann der Mieter diese im Nachhinein zurückverlangen. Die Mietpreisbremse (§§ 556d – 556g BGB) gilt grundsätzlich nur in Gebieten mit einem angespannten Wohnungsmarkt, welche jeweils per Rechtsverordnung im jeweiligen Bundesland festgelegt werden. Sie hat zur Folge, dass die Miete zu Beginn des Mietverhältnisses die ortsübliche Vergleichsmiete um höchstens 10 % übersteigen darf. Diese Beschränkung gilt jedoch nur für die Wohnraumüberlassungskomponente und nicht für eventuelle Serviceleistungen.

Gebiete mit angespannten Wohnungsmärkten sind vor allem in Ballungsräumen, wie Berlin, München, Hamburg, Frankfurt am Main und deren Umland gegeben.

Für die Planung eines Servicewohnkonzepts in solchen Gebieten ist es wirtschaftlich zwingend, die Beschränkungen der Mietpreisbremse in die Gesamtkalkulation einfließen zu lassen.

Ob Wohnungsmietrecht anwendbar ist oder, wie oben dargelegt das WVBG, entscheidet sich ebenfalls nach dem konkreten Betreiberkonzept.

5. Zusammenfassung

Zusammenfassend ist also deutlich geworden, dass die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten von Angeboten im Servicewohnbereich auch auf die rechtliche Ebene durchschlagen und zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen.

Dabei gilt, dass das Betreiberkonzept und die idealerweise übereinstimmende Zweckbestimmung im Mietvertrag zwischen Eigentümer und Betreiber die entscheidende Grundlage für die rechtliche Einordnung des jeweiligen Servicewohnkonzepts darstellt.

Hier gilt es schon vor Inbetriebnahme des jeweiligen Konzepts/bei Abschluss des Mietvertrags die tatsächliche Ausgestaltung so zu steuern, dass (i) das Konzept öffentlich-baurechtlich zulässig ist und (ii) Klarheit über die Einordnung der privatrechtlichen Verträge mit den Bewohnern besteht.

Je nach Betriebskonzept bewegt sich der Betreiber bau- und heimbarechtlich im Segment des Wohnens oder im Sonderbausegment mit jeweils unterschiedlichen gesetzlichen Anforderungen.

Auch bezüglich der Bewohnervergütung kann gesteuert werden, ob Wohnungsmietverträge, für welche die Mietpreisbremse gilt, oder Verträge gemäß WVBG geschlossen werden.

Dabei gilt, dass nur durch Anpassung der Ausgestaltung des Betreiberkonzepts, sogar ohne erhebliche Änderung des Leistungskatalogs, die rechtliche Einordnung von Servicewohnkonzepten verändert werden kann. Es ist daher von entscheidender Bedeutung, bereits vor Inbetriebnahme der Einrichtung und Abschluss des Mietvertrags zwischen Eigentümer und Betreiber das Betreiberkonzept auf seine Kompatibilität mit den baurechtlichen und privatrechtlichen Gegebenheiten abzugleichen.

Anderenfalls drohen erhebliche wirtschaftliche Fehlstellungen oder sogar behördliche Nutzungsuntersagungen.



Betreiber und Betriebskonzepte

Wie sich das Angebot beim Seniorenwohnen unterscheidet



Seniorenwohnen ist nicht gleich Seniorenwohnen. Der Markt ist bereits heute stark ausdifferenziert. Am Beispiel einiger großer Betreiber lässt sich erkennen, wer welche Segmente für sich beansprucht.

So sehr sich das Seniorenwohnen von einem klassischen Pflegeheim unterscheidet, so sehr unterscheiden sich auch die Angebote beim Seniorenwohnen. Schließlich sprechen sie diverse Zielgruppen von Senioren mit unterschiedlicher Finanzstärke und unterschiedlichem Anspruch bzw. Lebenshintergrund an.

Service-Wohnen: Fokus auf Wohnen

Viele ursprüngliche Anbieter von Service-Wohnen sind frei-gemeinnützige Betreiber wie der Frankfurter Verband, aber auch neue Anbieter wie Wohnvoll erschließen sich diesen Bereich. Ihr Angebot ist darauf ausgerichtet, angemessenen Wohnraum für Senioren bereitzustellen und Zugang zu weiteren Service- und Betreuungsleistungen zu ermöglichen, sie aber nicht zwingend selbst anzubieten.

Betreutes Wohnen: Fokus auf Betreuung

Das durchschnittliche Segment des Betreuten Wohnens ist besetzt von einer Vielzahl von Anbietern aus der Gesundheits- und Pflegebranche. Die

Anbieter, wie zum Beispiel Advita oder Kursana, offerieren funktionale, altersgerechte Wohnungen kombiniert mit einer Betreuungspauschale. Der Fokus liegt dabei auf der Bereitstellung von pflegegerechtem Wohnraum mit einer „verpflichtenden“ Grundbetreuung (sog. Betreuungspauschale). Weitere für eine vollumfängliche Versorgung notwendige Serviceangebote werden vor Ort vom Anbieter bereitgestellt oder organisiert und sind jederzeit buchbar.

Betreutes Wohnen PLUS:

Fokus auf Ambiente

Im höherklassigen Segment angesiedelt sind Betreiber wie Augustinum, Tertianum oder Rosenhof. Sie setzen auf Konzepte rund ums sogenannte Betreute Wohnen PLUS: also große Anlagen, in denen die Bewohner sowohl komplette Betreuung als auch Versorgungsverträge abschließen. Wer einzieht, entscheidet sich im Regelfall für ein Gesamtpaket zur Rundum-Versorgung und kann nur vereinzelt Leistungen individuell buchen. Wie auch das klassische Betreute Wohnen bieten sie stets einen Notruf und 24h-Bereitschaft.

Diese Einrichtungen haben einen starken Residenz-Charakter. Zudem unterscheiden Sie sich meist durch folgende Eigenschaften von anderen Angeboten:

- » Exklusivere Wohnkonzepte mit hoher Individualität
- » Fokus auf Ambiente und Selbstständigkeit mit großem kulturellen Angebot
- » Vollumfängliche Hilfe, Versorgung und Beratung für alle Lebensaufgaben / -situationen

Die Anbieter legen Wert auf Exklusivität, um ihrer finanzstarken Klientel das optimale Wohn- und Serviceangebot zu offerieren. Pflegeleistungen werden vor Ort angeboten, um eine Vollversorgung zu ermöglichen. Die Bewohner haben aber eine - wie in den beiden anderen Klassifizierungen - grundsätzliche Wahlfreiheit, ob sie diese oder einen externen Pflegedienst in Anspruch nehmen. Das durch den Betreiber zusammengestellte Pflegeversorgungsangebot wird aufgrund der etablierten und professionellen Strukturen meist bevorzugt angenommen.

Brückenbauer für die Pflegebranche

www.immotiss.de
immotiss-gruppe

Neue Anbieter strömen auf den Markt

Vermeehrt etablieren sich auch neue Anbieter wie etwa Lively mit ihrem Angebot für ältere Menschen. Sie interpretieren Seniorenwohnen unter dem Begriff Senior Living neu und zielen mit ihren Konzepten auf „junge“ Senioren ab. Neben einem hohen Maß an Komfort legen sie starken Fokus auf digitale Dienstleistungen und bieten zeitgemäßes Wohnambiente. Diese Anbieter

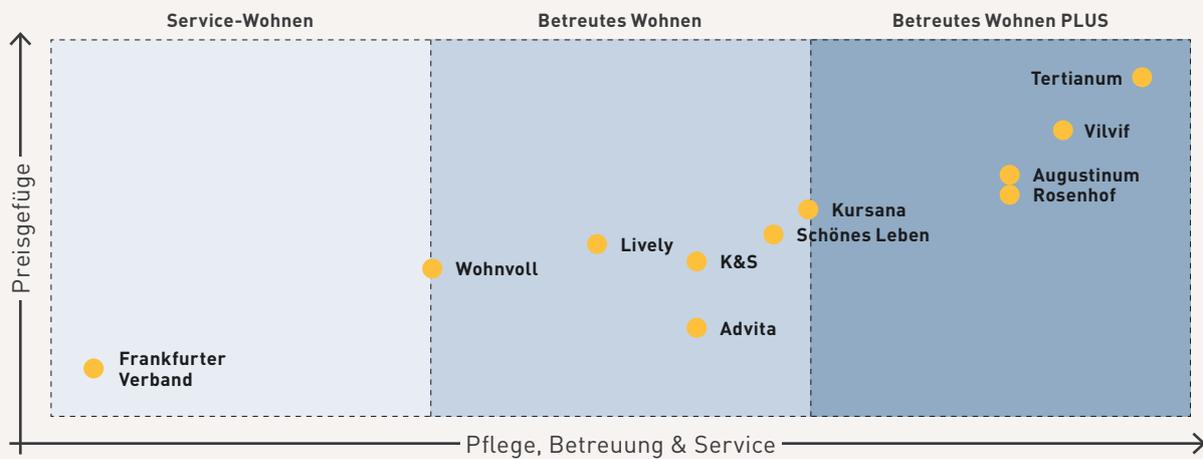
kommen meist aus anderen Sektoren wie zum Beispiel dem Serviced Living oder der Hotelbranche. Es ist zu erwarten, dass mit zunehmender Nachfrage die Anzahl solcher Quereinsteiger in den Markt wächst.

Dabei setzen sie auf eine Integration verschiedener Wohn- und Versorgungsformen, indem sie Seniorenwohnen, Wohngemeinschaften, Tagespflege und ambulanten Pflegedienst innerhalb einer Einrichtung kombinieren.

Sonderform: Einrichtungen mit kombiniertem Angebot

Weitere bestehende Anbieter fokussieren sich auf Kombi-Einrichtungen.

Betreiber im Markt



Mit unserer 360°-Beratung entwickeln wir Strategien für erfolgreiche Pflege- und Gesundheitsimmobilien und bauen Brücken zwischen Betreibern, Investoren und Politik.

IMMOTISS

Sicherheit und selbstorganisierte Lebensführung



Immer mehr Betreiber von Seniorenwohnmobilien drängen mit neuen Konzepten auf den Markt. Wir haben mit drei von ihnen gesprochen und zu Unterschieden befragt.



● **Dr. Ulrich Krantz**
K&S



● **Christina Kainz**
lively



● **Dr. Johannes Rückert**
Augustinum

K&S zeichnet sich im Bereich des ambulant versorgten Seniorenwohnens durch ein sorgfältiges und wohlkonzeptioniertes aber durchaus stetiges beziehungsweise dynamisches Wachstum in den letzten Jahren aus. Können Sie Ihr Konzept in wenigen Worten beschreiben?

● **Dr. Ulrich Krantz, K&S:** 1998 übernahmen und entwickelten wir im sächsischen Torgau unsere erste Seniorenresidenz, die neben der stationären Pflege bereits über 49 barrierefreie Wohnungen verfügte. Mittlerweile sind wir bundesweit mit 36 Seniorenresidenzen vertreten und realisieren zunehmend Bauprojekte für das „Wohnen mit Service“. Diese besondere Wohnform mit barrierefreien Apartments, einer Serviceleistung vor Ort sowie einer Anbindung an ambulante Dienste bzw. einer Tagespflege als teilstationärem Angebot gewinnt weiter an Bedeutung. Wenn wir neue Standorte bzw. Projekte planen, versuchen wir dabei gleich alle vier Betreuungsformen mitzudenken und anzubieten. Daraus entwickelt sich im Idealfall ein K&S-Quartier, wie wir es beispielsweise in Zwickau realisiert haben. Wir nennen es dort auch unseren Pflege-Campus, da wir in direkter Nachbarschaft zur Hochschule generationenübergreifend sowohl Wohnungen für Senioren als auch für Studenten anbieten.

Bei dieser Entwicklung liegen einige „lessons learned“ hin-

ter uns, glücklicherweise aber keine, bei denen wir mit einem schlechten Zeugnis dastehen.

Wir entsprechen dem Wunsch vieler Menschen, Orte zu schaffen, in denen sie sich einbringen und aktiv bleiben können.

Nach unserer Einschätzung wird die Nachfrage nach dem Angebot „Wohnen mit Service“ weiter steigen. Vielerorts ist der Wohnraum knapp, insbesondere was Wohnungen für Senioren mit ihren besonderen Bedürfnissen nach Sicherheit und zugleich selbstorganisierter Lebensführung betrifft. Und wir entsprechen dem Wunsch vieler Menschen, Orte der Begegnung zu

schaffen, in denen unsere Mieter sich in die Gemeinschaft einbringen und aktiv bleiben können.

Die Herausforderung ist es, dieses Angebot angesichts hoher Grundstückspreise und steigender Energiekosten weiterhin auch für viele Menschen bezahlbar zu gestalten. Dabei kommt uns auch hier unser „Alles aus einer Hand“-Konzept zu Gute, bei dem wir beispielsweise Möglichkeiten der eigenen Energieerzeugung mit einplanen oder über unser zentrales Facility-Management Energie zu günstigeren Konditionen einkaufen können.

Lively gehört zu den neueren Konzepten am Markt für Seniorenwohnen und die Eröffnung des ersten Standorts steht kurz bevor. Können Sie Ihr Konzept in wenigen Worten beschreiben? Warum haben Sie sich dazu entschieden, ein Angebot für Seniorenwohnen zu schaffen und welches waren bzw. sind für Sie die größten Herausforderungen beim Markteintritt?

● **Christina Kainz, lively:** Mit unserem Hintergrund der Hotellerie wollten wir uns in einer nachhaltigeren Branche selbstständig machen, in der wir sinnstiftend einen gesellschaftlichen Beitrag leisten können. Aufgrund von verschiedenen privaten Berührungspunkten mit dem Sektor war dies für uns ein logischer Schritt, weshalb wir uns 2020 ein ganzes Jahr lange Zeit genommen haben, den Markt besser zu verstehen inklusive „Undercover-Praktika“.

Es war uns wichtig, das klassische Bild des Betreuten Wohnens zu verändern und diese Lebensform wieder näher zum Wohnen als zur Pflege zu bringen. Quasi ein Produkt zu schaffen, das unabhängig von Refinanzierungen der Pflegekasse funktioniert, sondern rein über die Wertschöpfung der Leistung Wohnen, ähnlich wie dem Co-Living für Studenten. Denn nur mit einer so freien Herangehensweise kann man unserer Meinung nach die echten Bedarfe der Senioren erfüllen.

Wir möchten ein offenes, modernes und digitales Zuhause schaffen, in dem unsere Bewohnenden sowie die Nachbarn durch die Öffnung unserer Flächen und Kursangebote nach außen, sich verwirklichen und gemeinschaftlich eine tolle Zeit miteinander verbringen können!

Als Herausforderung treibt uns das Thema Innenarchitektur manches Mal um, da dieses Thema im Vergleich zur Hotellerie einen nur geringen Stellenwert aufgrund fehlender Professionalisierung im Betreuten Wohnsektor hat. Wir sehen darin sehr großes Potenzial die Immobilie zukunftsfähig mit sehr hoher Wohnqualität aufzuwerten, ohne dabei die Drittverwendungsfähigkeit einzuschränken. Bei Projektentwicklern der klassischen Pflege bedarf dies gelegentlich etwas Überzeugungsarbeit, da damit die Sorge einhergeht, die Abläufe und Entwicklung zu verkomplizieren. Unser Team aus dem Interieur Design und der technischen Beratung räumt diese Zweifel durch ihre professionelle Zuarbeit und bauseitige Unterstützung aber schnell aus.

Augustinum gibt es seit vielen Jahrzehnten und das Unternehmen gehört zu den Vorreitern des Seniorenwohnens und Rundum-sorglos-Pakets. Können Sie Ihr Konzept in wenigen Worten beschreiben? Wo sehen Sie Ihren Vorteil als etablierter Anbieter gegenüber den neuen Konzepten und gegenüber der stationären Pflege?

● **Dr. Johannes Rückert, Augustinum:** Das Augustinum-Konzept baut auf der Maslowschen Bedürfnishierarchie auf und will alle darin abgebildeten menschlichen Grundbedürfnisse adressieren: Vom Bedürfnis nach Wohnraum, Wärme und Nahrung über Geselligkeit bis hin zu Selbstverwirklichung und Spiritualität. Wir halten die abstrakten Grundbedürfnisse für zeitlos, passen aber die konkrete Ausgestaltung des Angebots regelmäßig an gesellschaftliche Veränderungen an. So entwickelt sich das gastronomische Konzept von einem reinen Mittagsangebot stärker in den Abend, von einer gutbürgerlichen Küche stärker in eine internationale, vegetarische und vitale. So verlagert sich die Gemeinschaftsbildung vom Theatersaal ins Internet, und das spirituelle Angebot von konfessioneller Liturgie hin zu seelsorgerischer Begleitung ohne Ansehen einer Kirchengliederung. Der Wohnraum selbst steht im Augustinum weniger im Mittelpunkt, auch wenn wir jährlich einen deutlich zweistelligen Prozentsatz der Umsatzerlöse in unsere Immobilien investieren. Mit diesem „Quartier unter einem Dach“-Ansatz und unserer 60-jährigen Erfahrung sehen wir das Augustinum konzeptionell gut aufgestellt für die Zukunft.

Stationäre Pflege ist ein vollständig anderer Markt, mit dem das Augustinum nicht im Wettbewerb steht: Auf vollstationäre Pflege greift man zurück, weil man muss; ins Augustinum zieht man, weil man will. Im Bereich des gehobenen Seniorenwohnens gab es bis vor kurzem wenig Bewegung und kaum Investitionen in neue Angebote; mit der sinkenden Attraktivität reiner Pflegeimmobilien beobachten wir hier vermehrt Aktivitäten neuer potenzieller Mitbewerber. Zunächst begrüßen wir das, zeigt es doch die Attraktivität „unserer“ Marktnische. Ein Risiko ist dabei sicherlich, dass eine neu errichtete Immobilie auf den ersten Blick beim Interessenten leichter punktet und unser ausgereiftes Konzept hoch erklärungsbedürftig ist. Aber mit unserem aufwändigen Beratungs- und Vertriebsprozess wird es auch in einem aktiveren Wettbewerbsumfeld gelingen, eine ausreichende Zahl von Neubewohnern zu gewinnen.

Wie äußern sich für Sie die Auswirkungen der gestiegenen Energie-, Personal und Sachkosten? Sind Sie in der Lage, gestiegene Betriebskosten zeitnah auf die Bewohner umzulegen?

● **Dr. Krantz:** Wir planen die Gebäude so, dass der Verbrauch möglichst niedrig ausfällt und wir teilweise durch Blockheizkraftwerke und PV-Anlagen eigene Energie erzeugen. Durch moderne Bau- und Energiekonzepte sind wir zudem in der Lage, uns mit zinsgünstigen Finanzierungen zu versorgen. So realisieren wir derzeit ein Bauprojekt mit 42 barrierefreien Wohnungen im sächsischen Eilenburg nach dem innovativen KfW-40-NH-Standard. Damit entsprechen wir den höchsten Anforderungen in Bezug auf Nachhaltigkeit und Energie-Effizienz.

Generell werden unsere Wohnkonzepte nachhaltig ausgelegt. Dies gilt nicht allein für den Einsatz nachhaltiger und ökologischer Baustoffe, sondern auch für die Planung, in der wir Flächen optimal und mieterorientiert nutzen. Dank unserer eigenen Bau- und Planungsabteilung, die auch die haustechnischen Bereiche stets auf Aktualität, Nachhaltigkeit und Effizienz prüft, gelingt es uns, die Wertschöpfungskette kurz zu halten und eine hohe Qualität zu sichern. Dabei bevorzugen wir die Vergabe der Bauleistungen an lokale Handwerksbetriebe, was neben dem Nachhaltigkeitseffekt durch kurze Fahrstrecken auch der Akzeptanz des jeweiligen Objektes zugutekommt.

● **Kainz:** In unserem aktuellen Belegungsmanagement der lively Weißen Dame Gronau merken wir aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage eine Verunsicherung bei den Interessenten, was die Betriebsnebenkosten anbelangt. Zugute kommt uns dabei, dass das Objekt dem KfW 40 EE-Standard entspricht, wir über Fernwärme und eine PV-Anlage verfügen und über die Abrechnung mittels Betriebskostenverordnung die Bewohnenden zur Sparsamkeit animieren.

Neben unserem eigenen Anspruch an Nachhaltigkeit ist die Reduktion der „zweiten Miete“ bei Projektverhandlungen entsprechend eine Voraussetzung.

● **Dr. Rückert:** Mit unseren Bewohnervertretern sind wir uns einig, dass die Bewohnerschaft lieber höhere Preise als Leistungseinschränkungen in Kauf nimmt. Daher gelingt es bisher sehr gut, Preissteigerungen an die Bewohnerschaft weiterzugeben. Dabei hilft sicherlich, dass die Kostensteigerungen extern induziert sind und somit auch außerhalb des Augustinum anfallen würden, und dass wir unsere Erhöhungsbegehren sehr transparent begründen. So haben wir 2023 unsere Preise im Mittel um über 7 % erhöht, damit die Inflation ausgleichen können und dafür eine 100 %-ige, schriftliche Zustimmung in unserer Bewohnerschaft erzielt.

Welche Expansionsstrategie verfolgen Sie und wie sehen Sie die Entwicklung des Seniorenwohnens in den kommenden Jahren bzw. welches Konzept hat Ihrer Einschätzung nach das größte Wachstumspotenzial?

● **Dr. Krantz:** Wir werden auch zukünftig neue Standorte für die Seniorenbetreuung entwickeln, da wir für dieses Segment eine sehr hohe Nachfrage sehen. Wie bereits erwähnt, wird es jedoch zunehmend herausfordernder, die steigende Nachfrage angesichts hoher Baukosten und gestiegener Zinsen mit bezahlbaren Angeboten zu bedienen. Unsere Apartments im „Wohnen mit Service“ planen wir daher überwiegend als 1,5- und 2-Zimmer-Wohnungen mit Größen zwischen 45 und 65 Quadratmetern in Neubauten mit mindestens 40 Wohnungen. Dadurch bleiben sie für viele Menschen eine attraktive und bezahlbare Option. Die Kosten für den angebotenen Grundservice werden in der Mietergemeinschaft aufgeteilt, sodass nur eine vergleichsweise niedrige Servicegebühr anfällt. Individuelle Zusatzleistungen können aus einem umfangreichen Katalog hinzugebucht werden. Diese sind optional und nicht verpflichtend und die Mieter haben somit die Möglichkeit, ihre Ausgaben selbst zu steuern.

Ohne Frage ist das Angebot „Wohnen mit Service“ für uns als Träger weit weniger personalintensiv. Aber wie eingangs erwähnt, ist es ja unser Ziel an einem Standort kompetenter Partner für Menschen mit unterschiedlichsten Bedürfnissen in der Betreuung zu sein – von der Beratung der Mieter durch die Serviceleitung bis hin zur einfühlsamen und hoch qualifizierten stationären Pflege.

● **Kainz:** Wir legen großen Wert darauf, mit lively eine solide Grundlage zu schaffen und das Unternehmen durch organisches Wachstum erfolgreich zu gestalten. Unsere Priorität liegt auf der Konzeptqualität, später operativen Exzellenz sowie der Festigung unserer Unternehmenskultur über mehrere Standorte hinweg.

Betreiber, die eine zeitgemäße und innovative Unternehmenskultur leben, werden sich in der Personalfrage behaupten.

Den Bereich von niederschwelligen, ambulanten Wohnformen erachten wir als die Zukunft des Pflege- und Wohnmarktes für Senioren. Jedoch unter anderen Voraussetzungen, insbesondere der sich verändernden Ansprüche der Baby-boomer-Generation, die beispielsweise zunehmend mit der englischen Sprache und Digitalisierung vertraut ist und einen Anspruch auf Lifestyle, Prävention und Individualisierung hat. Wir müssen uns von den klassischen Rollenbildern „der Senioren“ befreien – weg von Stigmatisierung hin zur Inklusion.

Auch wenn wir uns außerhalb des regulierten Marktes befinden, ist die Personalfrage natürlich eine ganz entscheidende. Wir sind fest davon überzeugt, dass jene Betreiber, die eine starke, zeitgemäße und innovative Unternehmenskultur manifestieren und auch authentisch leben, letztlich diejenigen sein werden, die sich erfolgreich behaupten. Dies merken wir für unser lively Weiße Dame Gronau bereits in dieser frühen Phase durch zahlreiche Initiativbewerbungen. Es berührt uns sehr zu sehen, welche tolle Talente sich durch unsere Marke angesprochen fühlen!

In der generellen Akquise haben wir angesichts des branchenspezifischen Personalmangels den Vorteil, dass unsere Teammitglieder auf operativer Ebene keine pflegerischen Aufgaben übernehmen, somit gewinnen wir gewisse Flexibilität den Suchradius zu erweitern. Da wir auf starke Kooperationen mit Pflegedienstleistern angewiesen sind, ist deren lokale Struktur bereits Bestandteil unserer Standortanalyse. Bestünde die Gefahr, von ein bis zwei Anbietern abhängig zu werden, wäre dies ein Standortausschlusskriterium. Um ein Gefühl der Zusammengehörigkeit und ideale Arbeitsbedingungen zu erreichen, beziehen wir unsere Partner stark in unser Konzept ein und berücksichtigen Anforderungen eines modernen Pflegedienstes in der Grundrissplanung von Beginn an. Diese Teams verstehen wir als verlängerten Arm unserer lively-Teammitglieder.

● **Dr. Rückert:** Das Augustinum verfolgt als gemeinnütziges Unternehmen eine sehr konservative Wachstumsstrategie mit klarem Fokus auf den Bestand. Unabhängig davon sehen wir aktuell die größten Chancen in jeder Form des selbstzahlerischen Wohnens mit Service und ambulanter Pflege. Hier ist in allen Preiskategorien viel Platz in einem Markt, der noch keine hohe Regulierungsdichte aufweist. Auf der Personalseite ist in der Tat vorteilhaft, dass man in diesem Segment keine bestimmte Quote bestimmter Ausbildungsabschlüsse nachweisen muss, sondern Fach- und Führungskräfte relativ frei gewinnen darf. Auch die Vergütung muss – mit Ausnahme des Pflegedienstes – vor dem Bewohner gerechtfertigt werden, nicht vor einer Kasse oder Behörde. Das macht die Personalgewinnung einfacher als in der stationären Pflege, herausfordernd bleibt sie trotzdem.

Wie sieht für Ihr Modell der ideale Standort aus hinsichtlich Kaufkraft, Lage und infrastruktureller Einbindung?

● **Dr. Krantz:** Wir bevorzugen gute und zentrale Innenstadtlagen bzw. Stadtteilzentrumslagen in Orten mit mindestens 12.500 Einwohnern. Die Orte sollten über ein urbanes Umfeld mit hoher Lebensqualität verfügen, in dem Einkaufsmöglichkeiten und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs fußläufig erreichbar sind. Der ideale Standort hat für uns eine Größe, in der wir unseren Quartiersgedanken inklusiver ambulanter und teilstationäre Angebote vollständig umsetzen können.

● **Kainz:** Ein idealer Standort für die Umsetzung eines livelys ist ein belebtes Umfeld, in dem wir uns mit unseren offenen Gemeinschaftsflächen in das lokale Alltagsgeschehen integrieren können. Dabei ist die Stadtmitte keine Voraussetzung, sondern kann auch eine Einkaufsstraße, ein gutes Wohngebiet oder eine Quartiersentwicklung sein. Bei letzterem können wir uns mit den geöffneten Allgemeinflächen, unserem Team vor Ort und unserem Mobilitätskonzept besonders gut integrieren und erweitert auch als Quartiersmanager fungieren. Dies würde auch die von uns antizipierte intergenerationale Vermischung fördern. Zudem prüfen wir den Wettbewerb vor Ort intensiv mit der Voraussetzung einer Marktunterdeckung, um einen Verdrängungswettbewerb zu vermeiden.

Alle Preiskategorien des Seniorenwohnens bieten große Marktchancen.

● **Dr. Rückert:** Vor einigen Jahren veröffentlichte das Handelsblatt eine Studie zu den Wohnpräferenzen der älteren Generation. Das Fazit lautete: zentrumsnah und im Grünen. Bei aller Nachvollziehbarkeit dieses Wunsches ist der Widerspruch darin offensichtlich, sodass beides gleichzeitig unerfüllbar bleiben wird. Während die Errichtungs- und Betriebskosten „zentrumsnah“ deutlich höher sind, ist es dort glücklicherweise auch die Kaufkraft, sodass die Balance wieder stimmt. Lagen „im Grünen“ sind dann geeignet, wenn sie überregionale Anziehungskraft ausüben, wie Meersburg am Bodensee. Ansonsten halten wir Randlagen größerer Metropolen für optimal, wo große Baugrundstücke verfügbar und nicht der unmittelbaren Konkurrenz des Geschosswohnungsbaus ausgesetzt sind, die Anbindung aber auch für kaufkräftige Einwohner der nahegelegenen Metropole einen Einzugsbereich attraktiv macht.

Markenbildung fürs Seniorenwohnen – Altern als Lifestyle?

Der Ruf der Pflegebranche ist angestaubt. Altbacken muss aber nicht sein, denn die Werte und Ansichten der Zielgruppe der Senioren wandeln sich derzeit stark. Eine durchdachte Markenpositionierung von Seniorenimmobilien und Wohnangeboten für Senioren wird deswegen immer mehr zur Pflicht.

Der Erklärungsbedarf ist hoch: Seniorenwohnen ist ein facettenreiches und komplexes Segment, das vom seniorengerechten Wohnen bis zum Betreuten Wohnen reicht. Eine zentrale Herausforderung liegt in der Klärung der Unterschiede zwischen diesen Angeboten.

Dabei helfen kann eine klare Markenidentität. Sie ist einerseits dafür da, potenziellen Bewohnerinnen und Bewohnern Orientierung und Sicherheit zu geben. Denn der Wechsel von zu Hause hin zu einer seniorengerechten Immobilie oder Einrichtung mit (optionaler) pflegerischer Unterstützung ist für viele Menschen ein großer und emotional schwieriger Schritt. Er bedeutet ein Eingeständnis, dass man vielleicht eben nicht mehr alles allein bewältigen kann. Die Marke spielt hierbei eine entscheidende Rolle, indem sie ein positives Gefühl bei der Entscheidungsfindung erzeugt und gleichzeitig den Bedarf an Unterstützung als etwas Natürliches und Akzeptables bis hin zum angestrebten Lifestyle definiert.

Auch aus Perspektive der Betreiber ist eine Markenidentität wichtig. Einerseits hilft sie, auch intern für Klarheit und Richtung zu sorgen – alle Beteiligten und

Mitarbeitenden wissen, in welche Richtung sie am Strang ziehen müssen. Zum anderen minimiert eine erfolgreiche und durchdachte Positionierung Reibungsverluste im Vertrieb. Denn wenn für Interessenten deutlich wird, was das Angebot umfasst, spricht man automatisch die richtigen Menschen an. Und auch für Investoren entsteht ein Mehrwert durch Marke. Denn Marken machen Produkte wertiger – und damit potenziell rentabler.

Ein nettes Logo reicht nicht aus

Markenbildung setzt am Kern eines Produktes an. Bei der Entwicklung eines Markenkerns für Seniorenwohnangebote ist es daher wichtig, die Bedürfnisse der älteren Generation zu kennen und zu verstehen. Seniorenwohnen sollte nicht nur als eine Notwendigkeit, sondern auch als Lifestyle-Produkt betrachtet werden. Die Zeiten, in denen Betreutes Wohnen ausschließlich mit medizinischer Versorgung gleichgesetzt wurde, sind vorbei. Heutzutage suchen Senioren nach einem aktiven





Lebensstil, nach Gemeinschaft und nach hochwertigen Annehmlichkeiten, die ihren Bedürfnissen gerecht werden. Hier setzt die Kunst der Markenbildung an: Durch die Schaffung einer konsistenten Markenidentität, die diese Werte widerspiegelt, können sich Seniorenwohnanbieter als Anlaufstelle für ein erfülltes und komfortables Leben im Alter etablieren.

Markenbildung ist also mehr als nur ein Logo, sondern vielmehr ein gemeinsames Ziel – eine Story, die das Angebot von anderen unterscheidet.

Markenbildung treibt Strategie

Das bedeutet im Umkehrschluss, dass eine Markenbildung auch Effekte auf die Immobilie selbst haben kann. Denn um einen Unique Selling Point herauszuarbeiten und eine Geschichte zu erzählen, muss diese auch im Alltag mit Leben gefüllt werden. Es geht eben um mehr als um die Immobilie selbst, sondern um ein Lebensgefühl. Und hier gibt es viele Möglichkeiten innerhalb des Sektors: Betont man die Autonomie? Die Sicherheit, immer Hilfe zu haben, wenn ich sie benötige? Oder doch eher den aktiven Lebensstil? Ein Markenkern kann deswegen Effekte auf das Erscheinungsbild einer Anlage über die Gärten bis hin zur Quartiersentwicklung haben.

Wer diese mit Liebe zum Detail und zur Story angeht, bekommt als Betreiber auch mehr Liebe zurück.

Die gesamte Branche entstigmatisieren

Neben der unmittelbaren Zielgruppe tragen diese Bemühungen zur Aufwertung des gesamten Pflegesektors bei. Ein positiver Nebeneffekt der „lifestyle-orientierten“ Betrachtung des Seniorenwohnens ist die Veränderung des Images von Alter und Gesundheit. Wenn Seniorenwohnanbieter den Fokus auf Gemeinschaft, Aktivitäten und Lebensqualität legen, wird die Pflegebranche als Ganzes entstigmatisiert und gewinnt an Attraktivität. Dies ist ein entscheidender Aspekt bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal. Ein positiver Ruf und eine moderne Arbeitsumgebung sind Faktoren, die hoch motivierte Fachkräfte anziehen.

Marke baut Mauern ab

Denn das notwendige Ziel soll sein: Marke hilft den Älterwerdenden bzw. dem Älterwerden mit seinen „unangenehmen“ Nebenwirkungen zu einem normalen und innerhalb des Markengebers zu einem anzustrebenden altersgerechten Lifestyle-Produkt zu werden. In einer Zeit, in der das Altern zum bedeutenden gesellschaftlichen Thema wird, eröffnet das Seniorenwohnen nicht nur Raum für Wachstum und Innovation in der Pflegebranche, sondern auch für die Gestaltung eines neuen Miteinanders der Generationen. Indem wir den Blick durch die Marketingbrille richten und das Seniorenwohnen als Lifestyle-Produkt behandeln, schaffen wir nicht nur Räume, in denen Senioren erfüllt leben können, sondern tragen auch dazu bei, dass das Älterwerden als Teil eines wertvollen Lebensweges betrachtet wird – für die größte Zielgruppe, die unsere Gesellschaft zu bieten hat.

Bestandserhebung Seniorenwohnen

Vollständige Übersicht nach Bundesländern

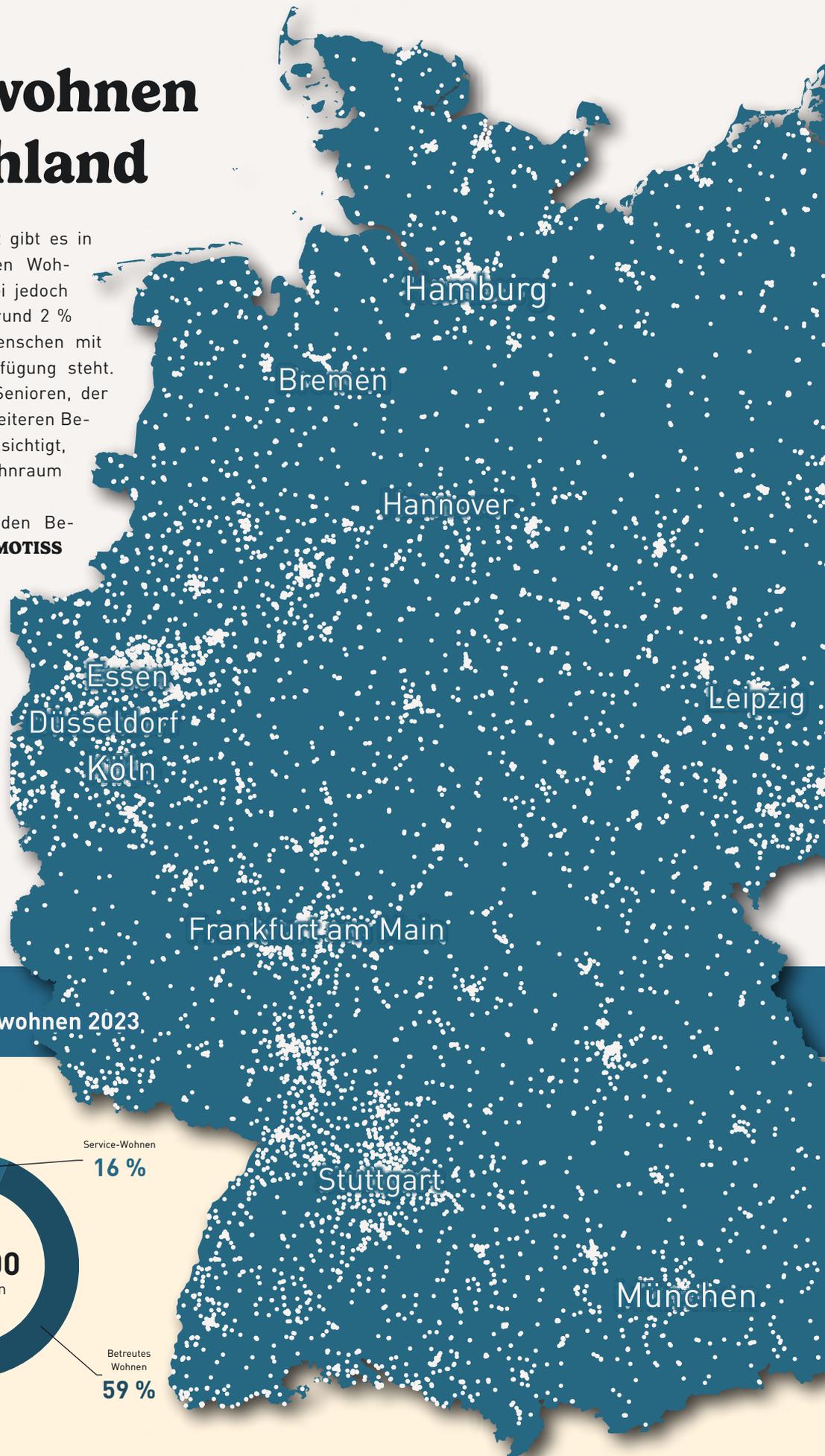


Mehr als 550.000 Wohneinheiten für Senioren in Deutschland – das ist die zentrale Erkenntnis dieses Reports. Die Zahl ist signifikant höher als bisher dokumentiert, zeigt ihre Bedeutung und weist auf eine hohe Versorgungslücke mit immensen Potenzialen hin. Doch wie verteilen sich die Einheiten über die Bundesländer? Und welche Unterschiede lassen sich bei Preisspannen und Ausstattungsmerkmalen ausmachen? Auf den folgenden Seiten finden Sie die Antwort – nach Bundesländern sortiert.

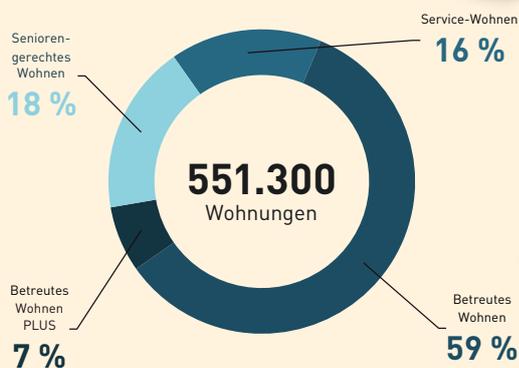
Seniorenwohnen in Deutschland

Gemäß Statistischem Bundesamt gibt es in Deutschland rund 43,4 Millionen Wohnungen. Barrierefreiheit ist dabei jedoch die Ausnahme, sodass lediglich rund 2 % barrierefreier Wohnraum für Menschen mit Mobilitätseinschränkung zur Verfügung steht. Betrachtet man Wohnraum für Senioren, der neben Barrierefreiheit auch die weiteren Bedürfnisse der Zielgruppe berücksichtigt, reduziert sich der verfügbare Wohnraum noch weiter.

Im Rahmen einer umfassenden Bestandserhebung wurde von **IMMOTISS** das gesamte Angebot im Bereich Seniorenwohnen in Deutschland erfasst und ausgewertet. Betrachtet wurden dabei Wohnangebote, die sich an Senioren richten und einer der vier Kategorien der Klassifizierungsmatrix entsprechen: Seniorengerechtes Wohnen, Service-Wohnen, Betreutes Wohnen und Betreutes Wohnen PLUS.



Bestand Seniorenwohnen 2023





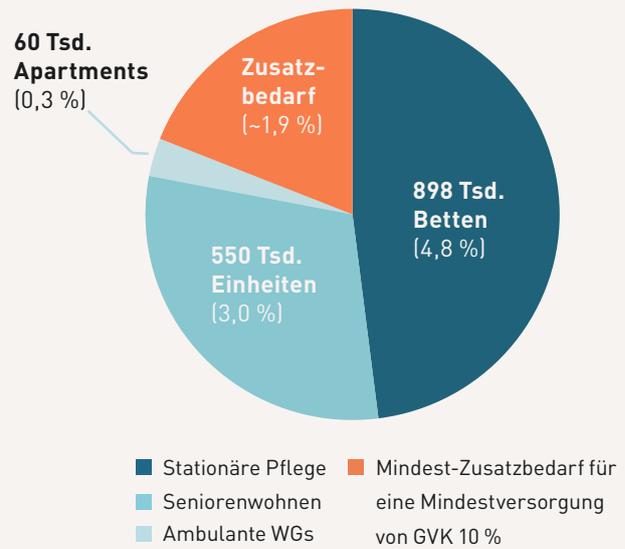
Deutlicher Nachfrageüberhang

Deutschlandweit gibt es große regionale Unterschiede in der Versorgungsquote. Sowohl die hohe Auslastung auch in gut versorgten Regionen, als auch die teilweise mehrjährigen Wartelisten deuten darauf hin, dass bereits heute ein großer Nachfrageüberhang besteht.

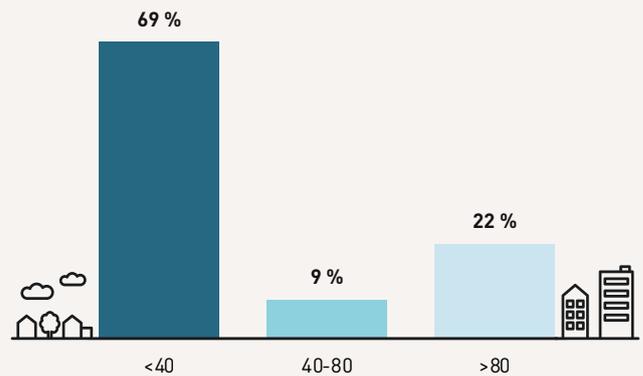
Das gesamte Angebot an Wohnformen für Senioren mit Pflege- und Betreuungsinfrastruktur inkl. der stationären Pflegeplätze, ergibt derzeit eine Versorgungsquote von 8,1 % im Verhältnis zur Anzahl der über 65-Jährigen bundesweit. Abgeleitet von einer Mindestversorgungskennziffer von 10 % als Orientierungsgröße, besteht zurzeit eine Versorgungslücke bzw. ein Ergänzungsbedarf von über 350.000 Einheiten/Betten.

Legt man eine durchschnittliche Mindestversorgung mit Wohnangeboten mit Versorgungsinfrastruktur von 4 % der über 65-Jährigen zugrunde, so errechnet sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt eine Angebotslücke von ca. 200.000 Wohneinheiten. Berücksichtigt man zusätzlich die prognostizierte Bevölkerungsentwicklung, so ergibt sich bis 2030 ein zusätzlicher Mindestbedarf von rund 260.000 Wohnungen. Die derzeit bekannten Projektentwicklungen, die sich im Bau oder in der Planung befinden, umfassen rund 43.000 Wohnungen und werden nur unwesentlich zur erweiterten Bedarfsdeckung beitragen.

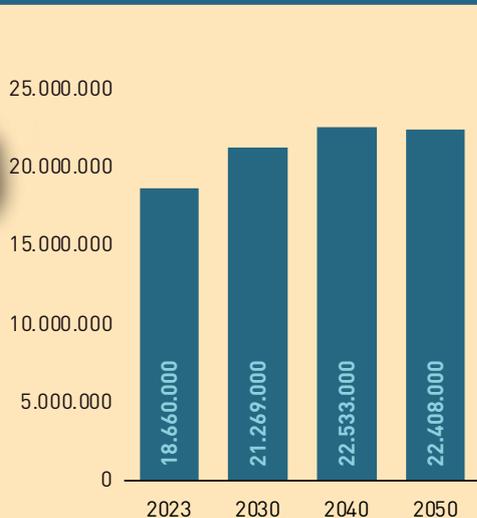
Gesamtversorgungssituation 2023



Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)

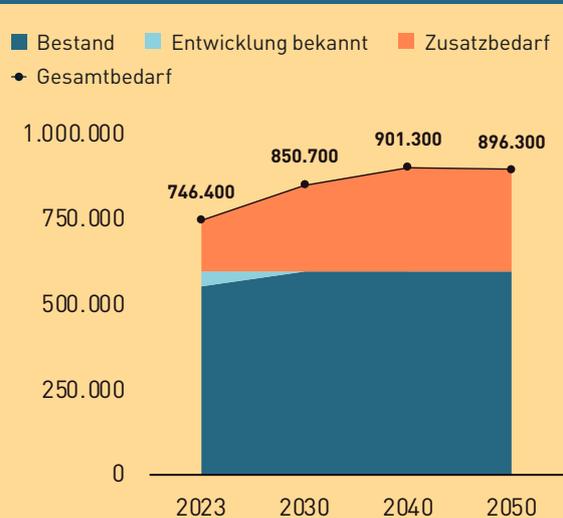


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)



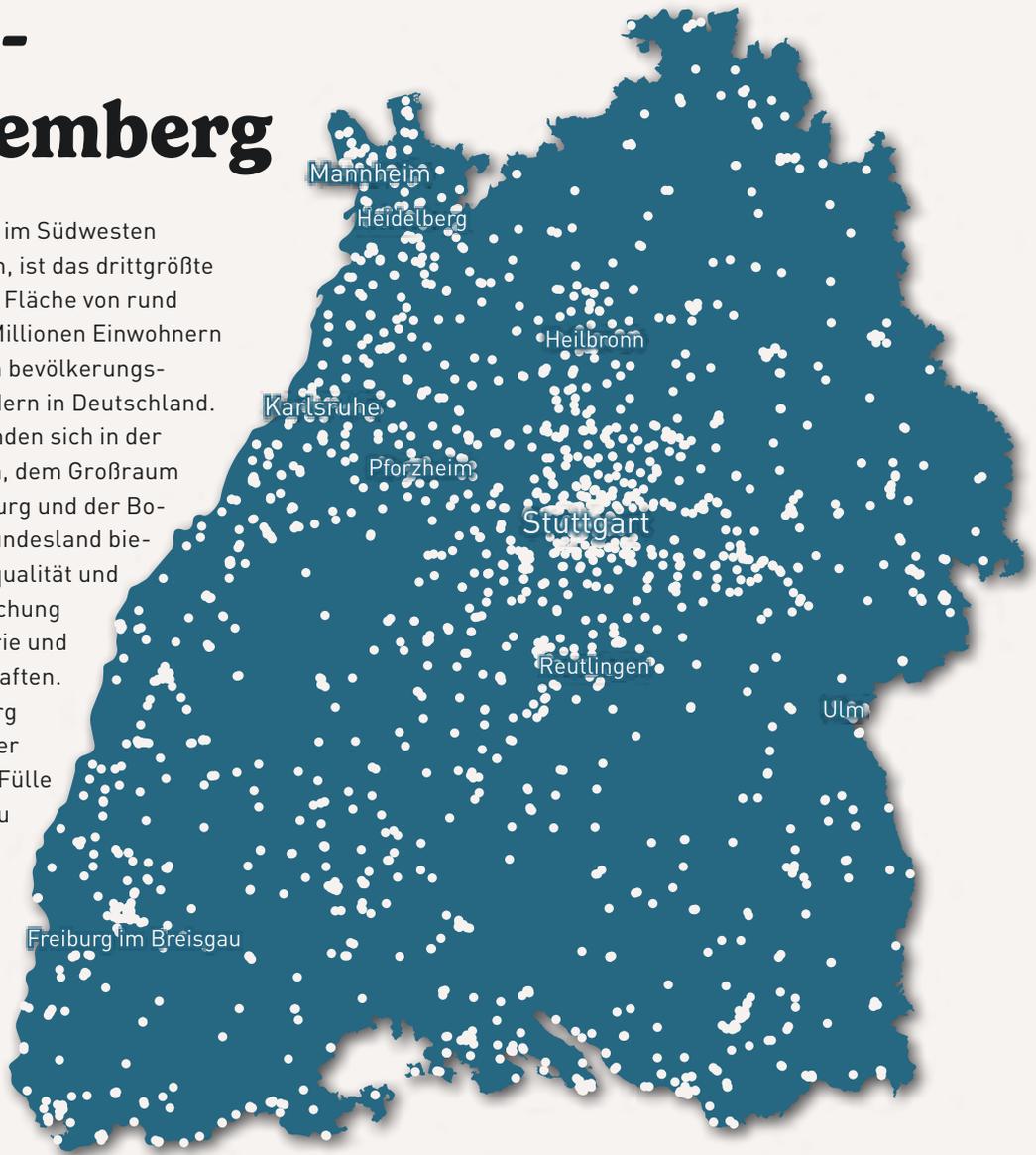
Quelle: Statistisches Bundesamt

Zusatzbedarf bei VK 4 %

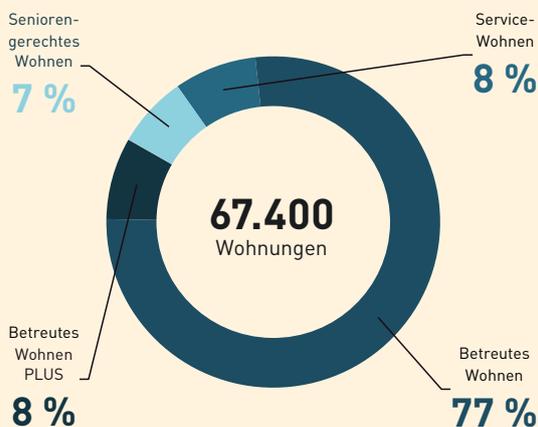


Baden- Württemberg

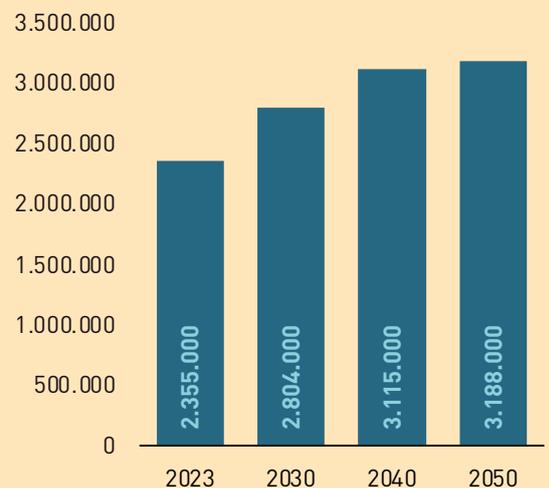
Baden-Württemberg, im Südwesten Deutschlands gelegen, ist das drittgrößte Bundesland mit einer Fläche von rund 36.000 km². Mit 11,3 Millionen Einwohnern gehört es auch zu den bevölkerungsreichsten Bundesländern in Deutschland. Ballungszentren befinden sich in der Rhein-Neckar-Region, dem Großraum Stuttgart sowie Freiburg und der Bodenseeregion. Das Bundesland bietet eine hohe Lebensqualität und verfügt über eine Mischung aus moderner Industrie und malerischen Landschaften. In Baden-Württemberg treffen wirtschaftlicher Erfolg und kulturelle Fülle aufeinander, was es zu einem faszinierenden und lebendigen Teil Deutschlands macht.



Bestand Seniorenwohnen 2023

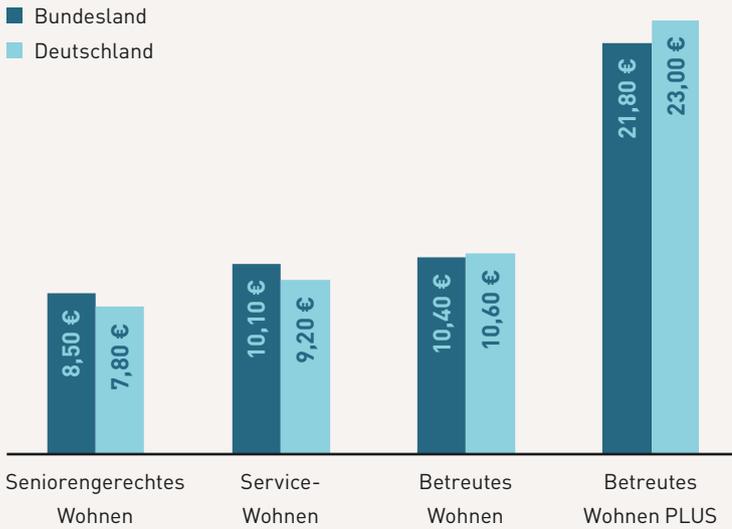


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

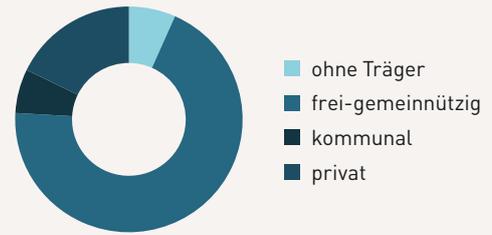


Quelle: Statistisches Bundesamt

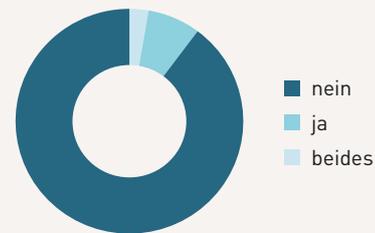
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



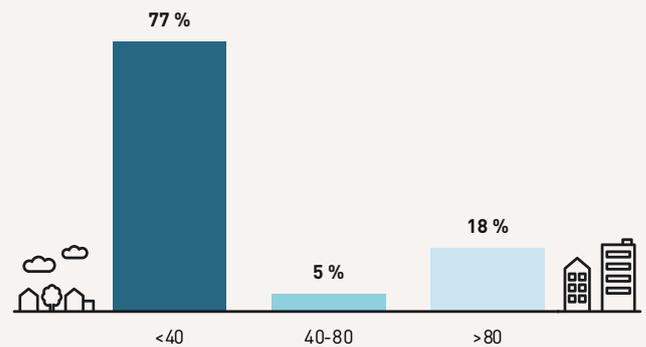
Wohnberechtigungsschein



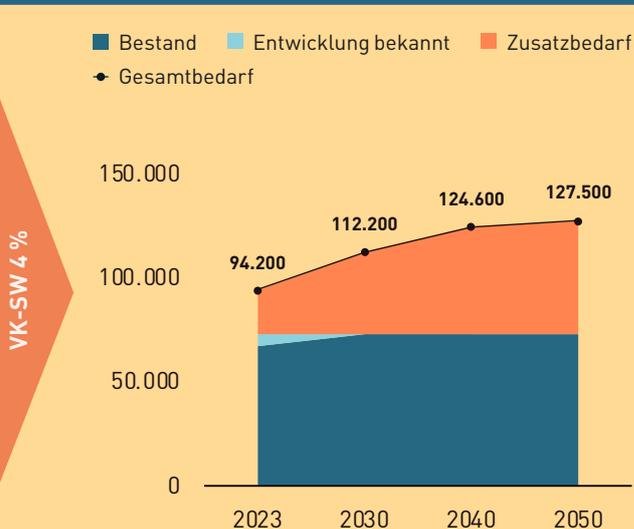
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



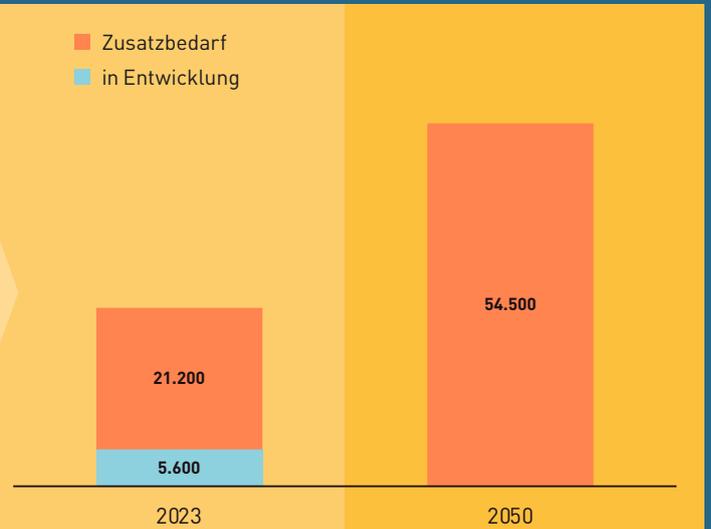
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

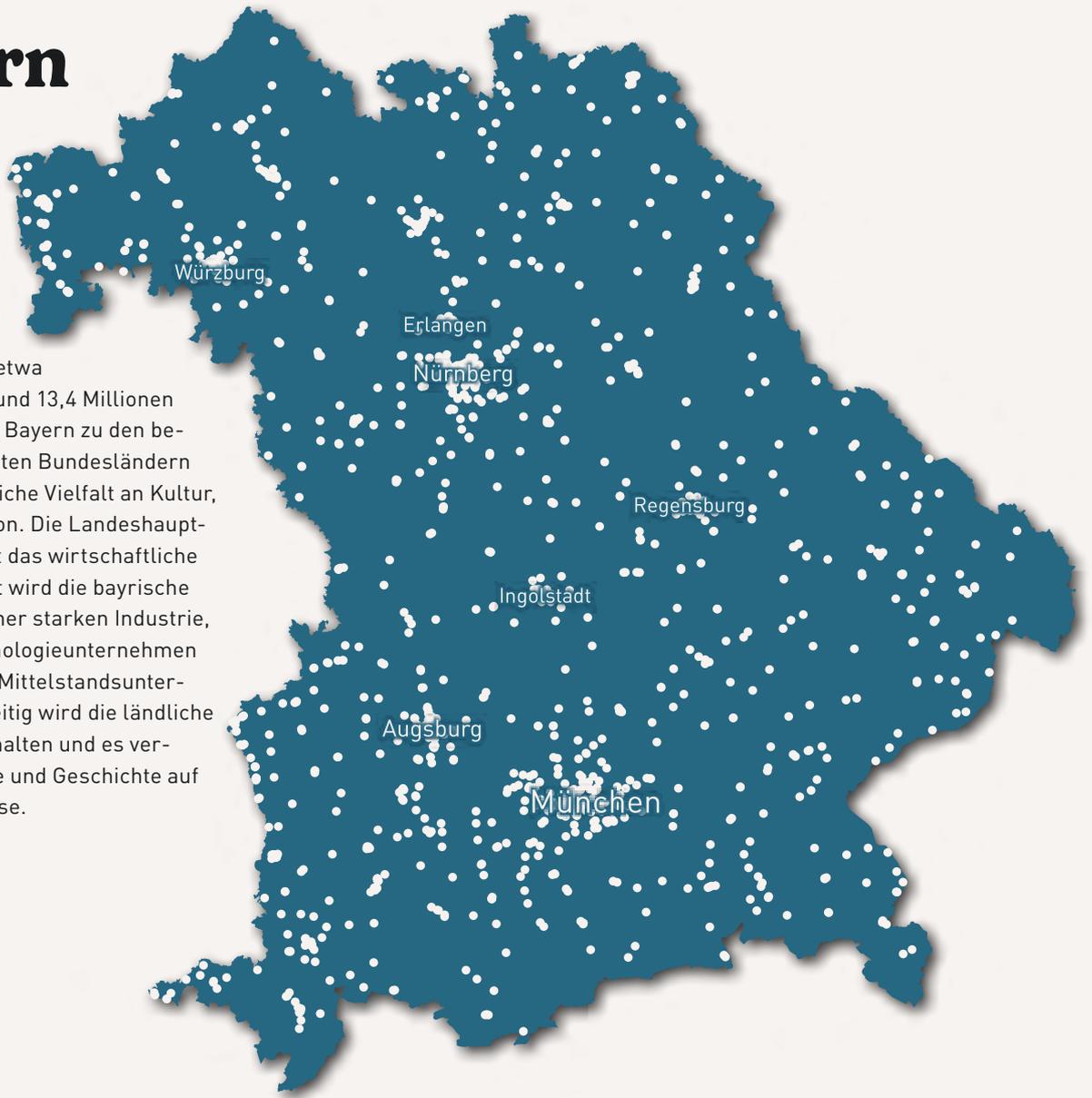


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

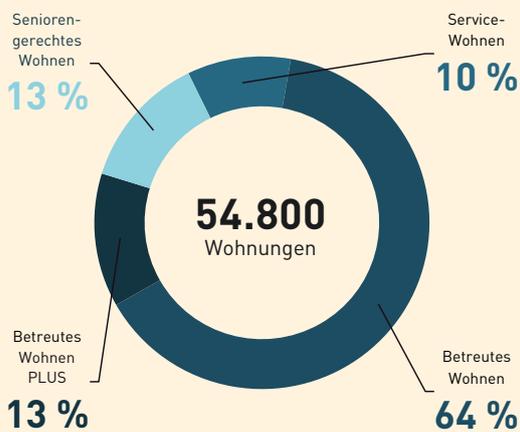


Bayern

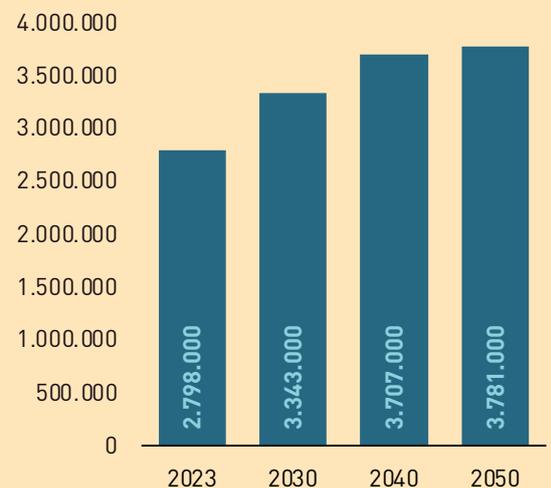
Bayern, das flächenmäßig größte Bundesland Deutschlands, erstreckt sich im Südosten des Landes auf einer Fläche von etwa 70.600 km². Mit rund 13,4 Millionen Einwohnern zählt Bayern zu den bevölkerungsstärksten Bundesländern und bietet eine reiche Vielfalt an Kultur, Natur und Tradition. Die Landeshauptstadt München ist das wirtschaftliche Zentrum. Geprägt wird die bayrische Wirtschaft von einer starken Industrie, innovativen Technologieunternehmen und florierenden Mittelstandsunternehmen. Gleichzeitig wird die ländliche Tradition hochgehalten und es verschmilzt Moderne und Geschichte auf harmonische Weise.



Bestand Seniorenwohnen 2023

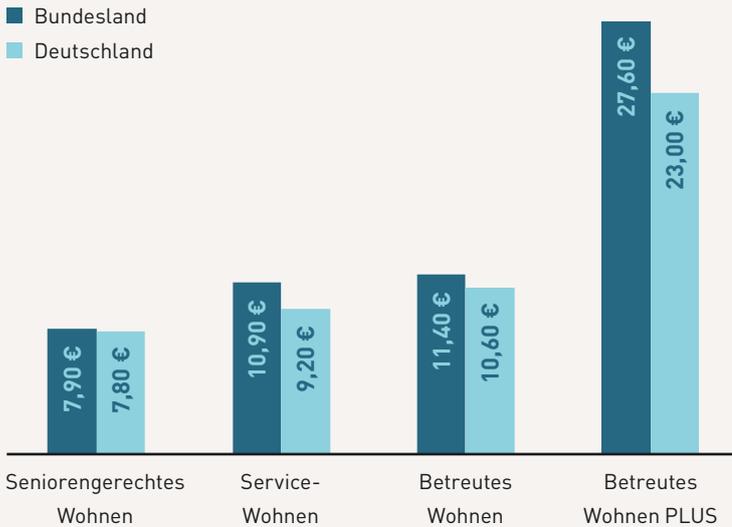


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

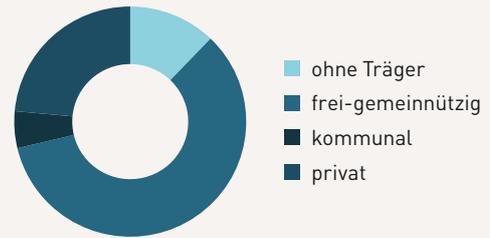


Quelle: Statistisches Bundesamt

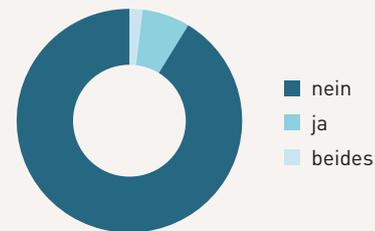
Kaltmiete (Ø pro m²)



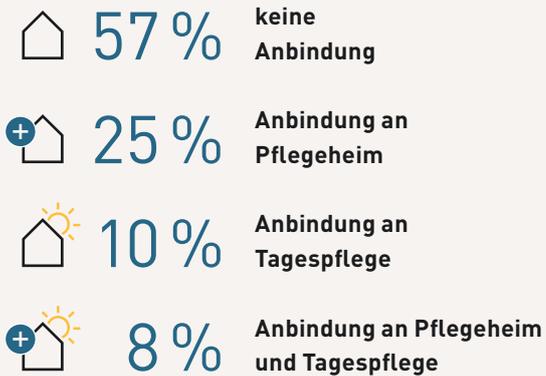
Trägerart



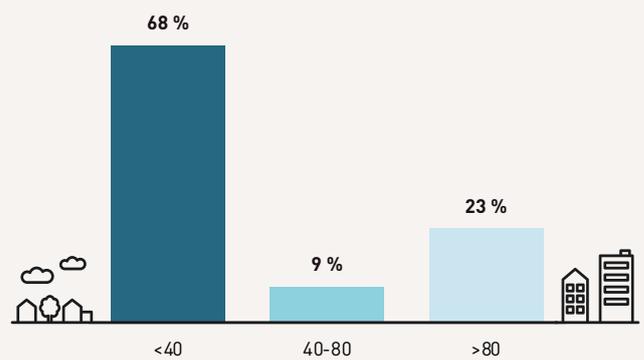
Wohnberechtigungsschein



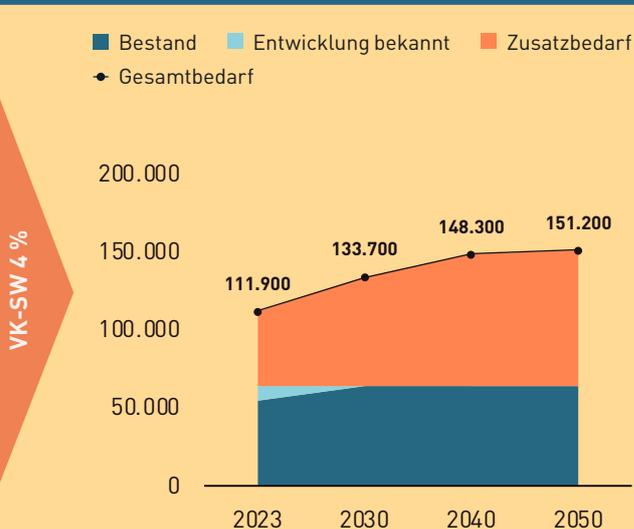
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



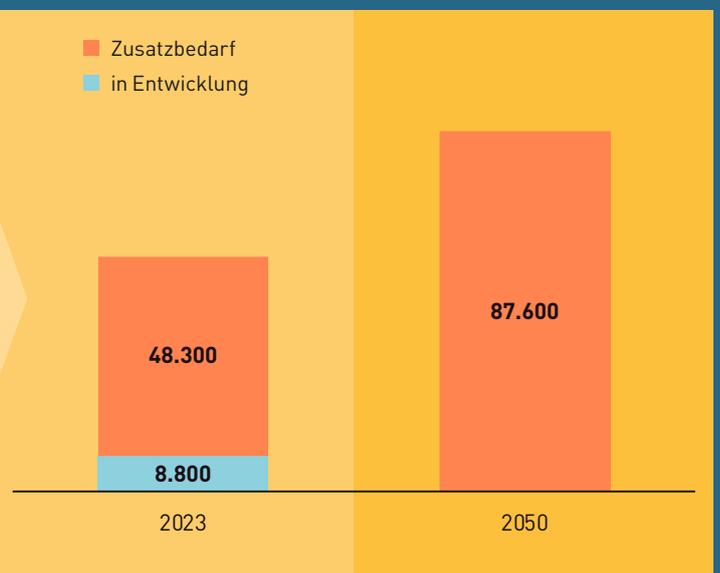
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %



Zusatzbedarf heute und in Zukunft



Berlin

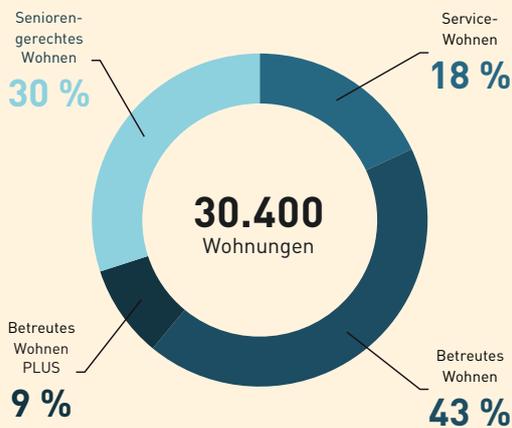
Berlin, der Stadtstaat im Nordosten Deutschlands mit einer Fläche von rund 900 km², ist mit einer Einwohnerzahl von 3,7 Millionen Menschen die bevölkerungsreichste Stadt Deutschlands. Neben ihrer Funktion als Hauptstadt bietet Berlin ideale Standortfaktoren für Unternehmen und zieht neben der Kreativwirtschaft auch insbesondere die IT-Wirtschaft und Start-up-Szene an. Berlin ist bekannt für seine kulturelle Vielfalt, Geschichte, Kultur und lebendige Atmosphäre und beeindruckt jährlich Millionen Touristen.



Der kalkulatorische Überschuss in Berlin entsteht durch die Berechnung mit der Versorgungskennziffer von 4 %, die aufgrund der standortspezifischen Bedingungen jedoch höher ausfallen müsste. Unter anderem besteht durch die Gesellschafts- und Haushaltsstruktur in Berlin eine erhöhte Nachfrage nach Seniorenwohnen.

Darüber hinaus gibt es Nachfragepotenzial durch Zuzüge von außerhalb Berlins. Auch besteht dieser kalkulatorische Überschuss nur kurzzeitig, da der Anteil der Altersgruppe 65+ in den nächsten Jahren deutlich zunehmen wird.

Bestand Seniorenwohnen 2023

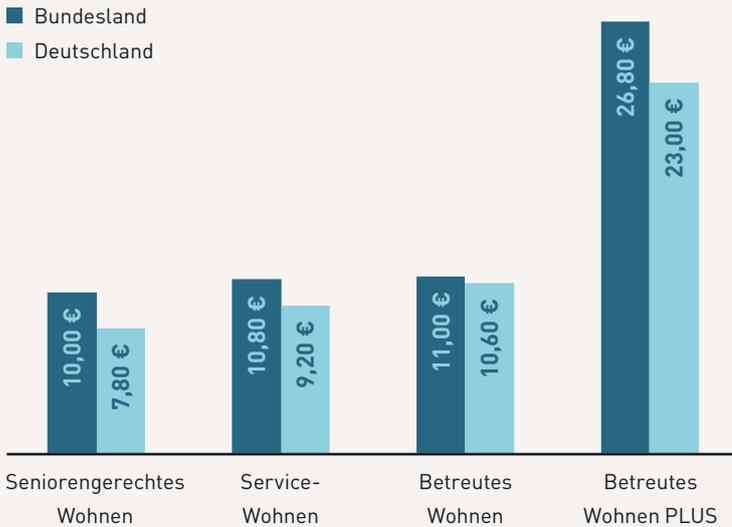


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

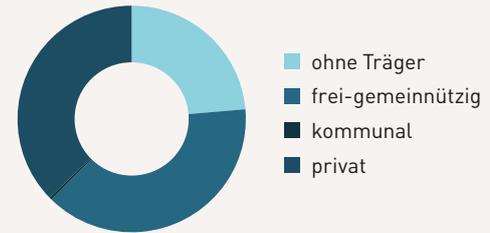


Quelle: Statistisches Bundesamt

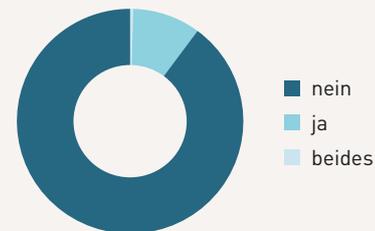
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



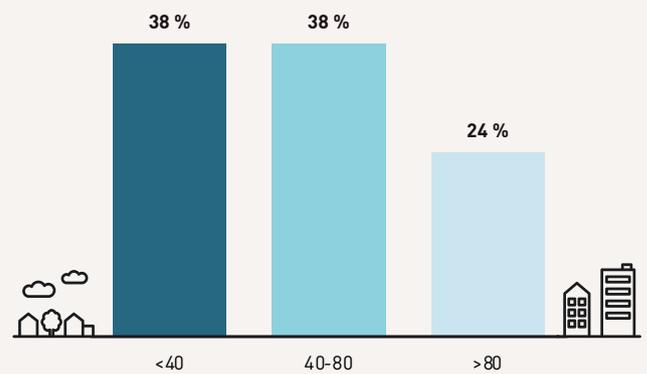
Wohnberechtigungsschein



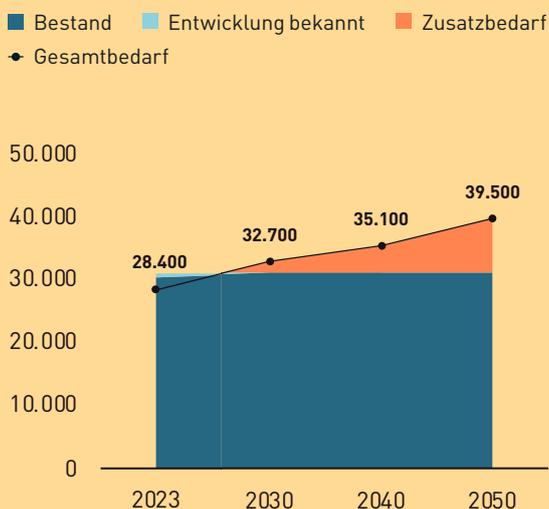
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



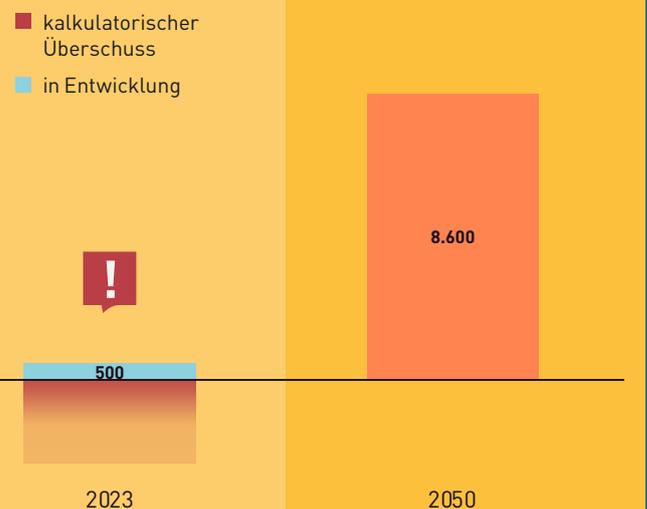
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %



Zusatzbedarf heute und in Zukunft



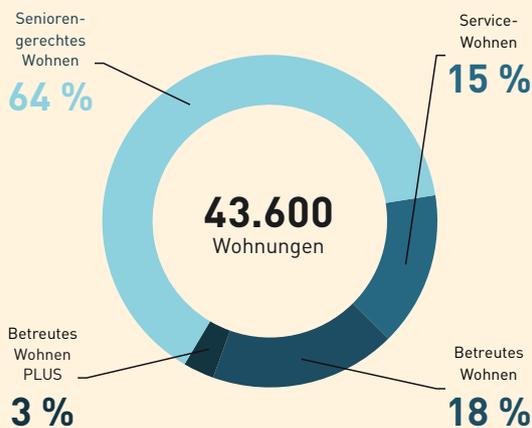
Brandenburg

Brandenburg, das Bundesland im Nordosten Deutschlands, umfasst etwa 29.700 km² und hat rund 2,6 Millionen Einwohner. Die Landeshauptstadt Potsdam beeindruckt mit prachtvollen Schlössern und Gärten und gehört mit Cottbus, Brandenburg an der Havel und Frankfurt (Oder) zu den vier Oberzentren Brandenburgs. Außerdem bildet das Bundesland das Tor zur Hauptstadt Berlin und ist dadurch wichtiges Einzugsgebiet für Pendler. Die reizvolle Landschaft, geprägt von Flüssen, Seen und Wäldern, macht Brandenburg zu einem beliebten Erholungsgebiet.



Der kalkulatorische Überschuss in Brandenburg entsteht durch die Berechnung mit der Versorgungskennziffer von 4 %, die aufgrund der standortspezifischen Bedingungen jedoch höher ausfallen müsste. Der überwiegende Teil des Bestandes besteht aus seniorengerechtem Wohnen, dementsprechend ist davon auszugehen, dass es einen Nachfrageüberhang für die anderen drei Kategorien gibt. Besonders groß ist das Nachfragepotenzial in der Nähe von Berlin, da auch aus der Hauptstadt ein starker Zulauf erwartet werden kann.

Bestand Seniorenwohnen 2023

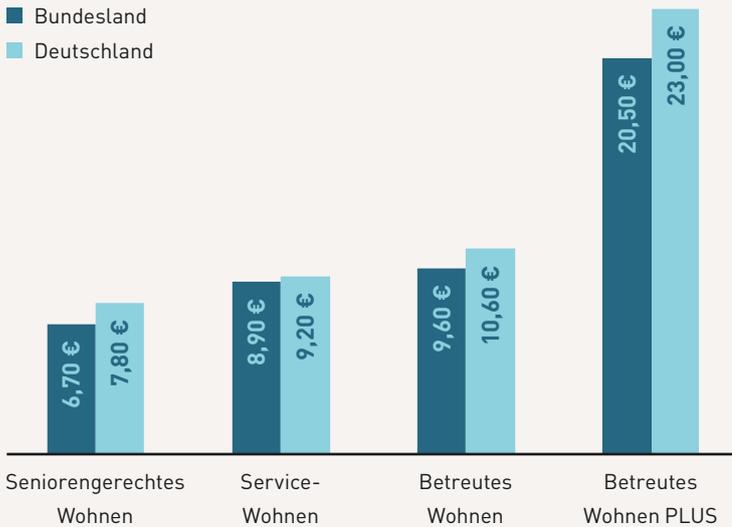


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

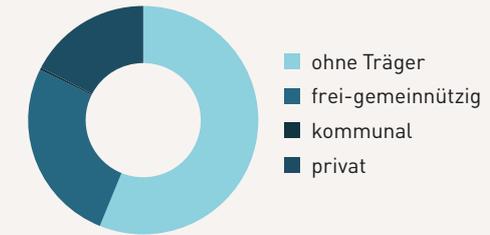


Quelle: Statistisches Bundesamt

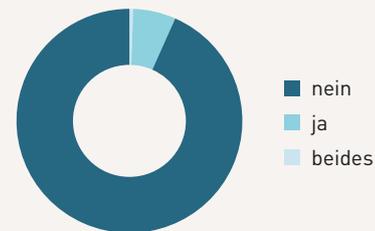
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



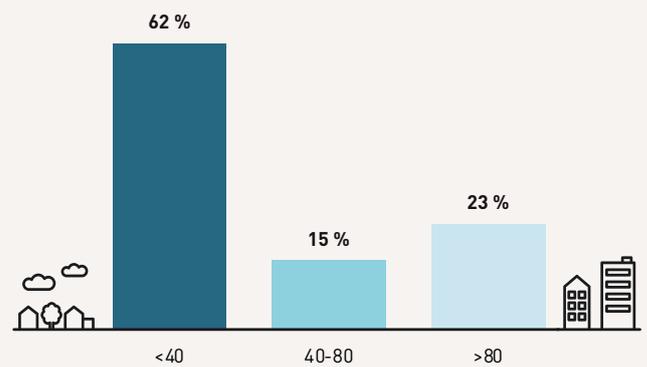
Wohnberechtigungsschein



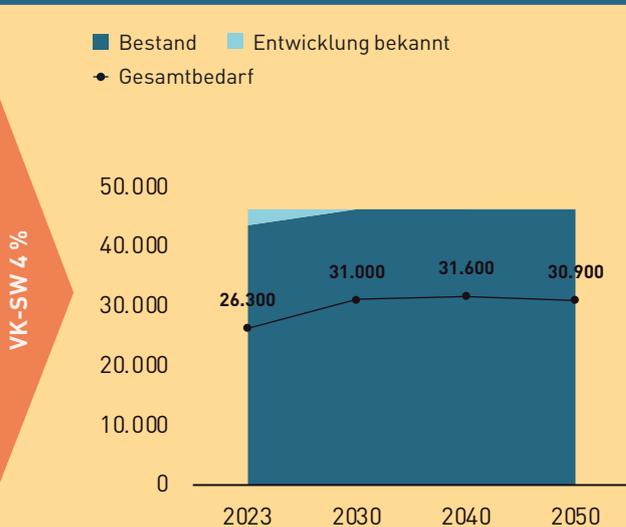
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



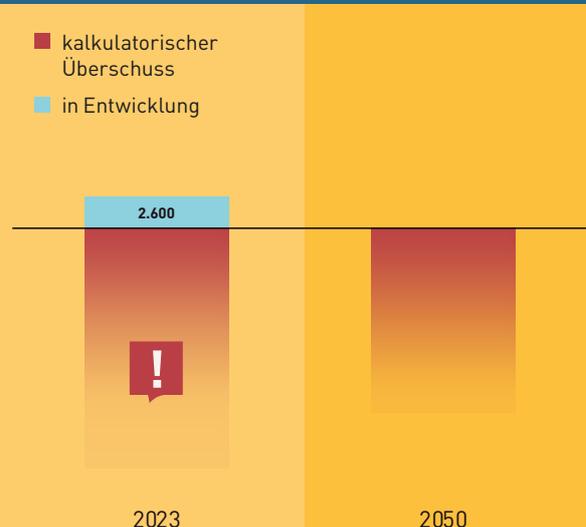
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %



Zusatzbedarf heute und in Zukunft

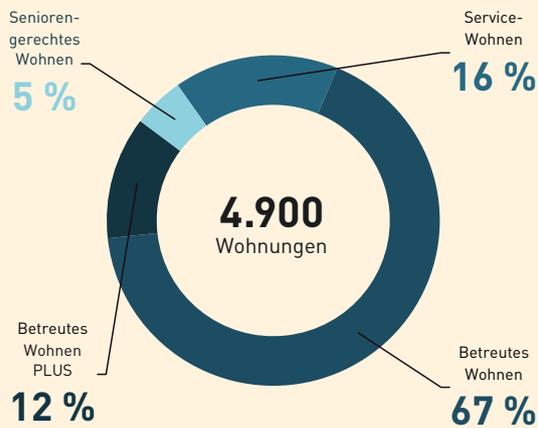


Bremen

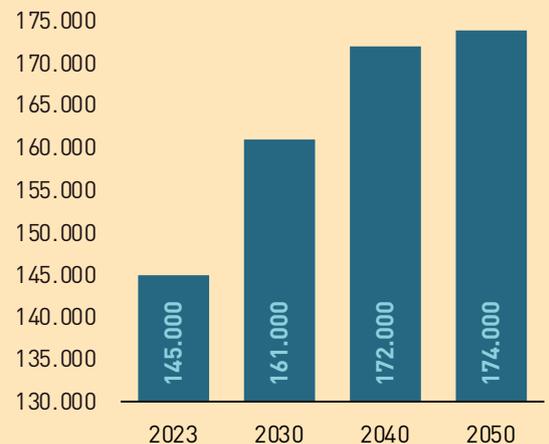
Bremen ist das kleinste Bundesland und liegt als Stadtstaat im Norden Deutschlands. Es hat eine Fläche von 320 km² und rund 658.000 Einwohner. Bremen ist geprägt durch seine Vergangenheit als Hansestadt und gilt auch heute noch als wichtiger Knotenpunkt für den Außenhandel, insbesondere durch den Überseehafen in Bremerhaven. Weitere wichtige Industriezweige sind Schiffbau-, Stahlindustrie sowie Luftfahrt- und Weltraumtechnologie. In Bremen treffen maritime Tradition, historischer Charme und moderne Kultur aufeinander und schaffen eine einladende Atmosphäre.



Bestand Seniorenwohnen 2023

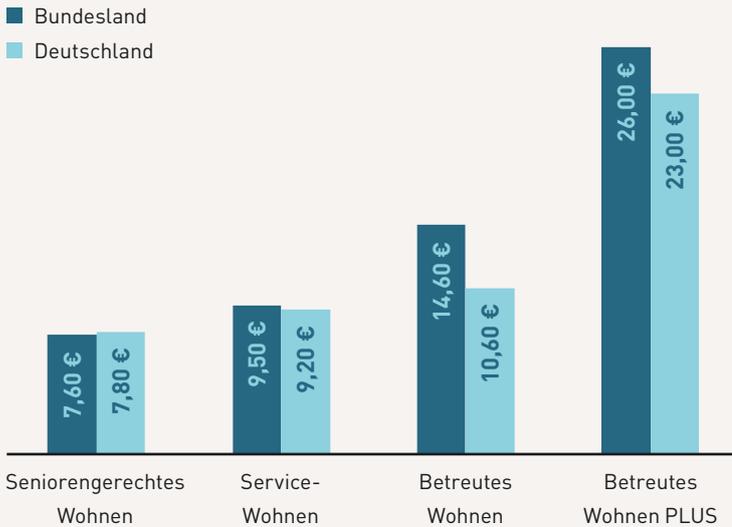


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

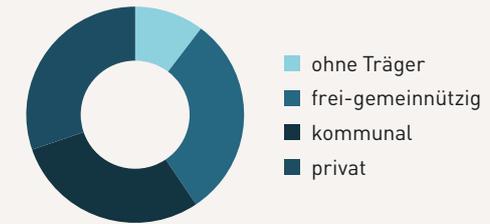


Quelle: Statistisches Bundesamt

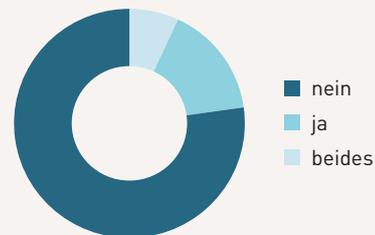
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



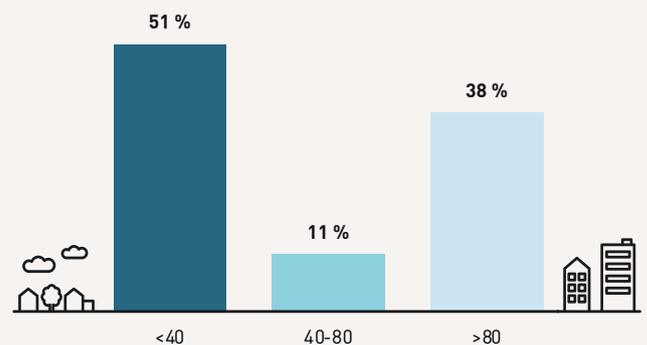
Wohnberechtigungsschein



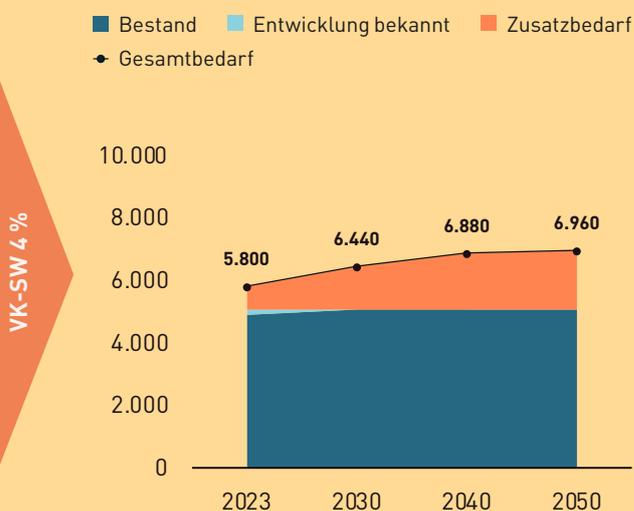
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



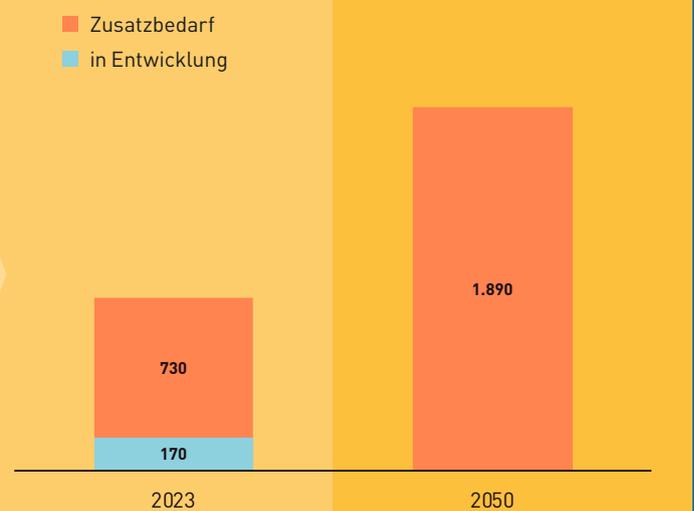
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

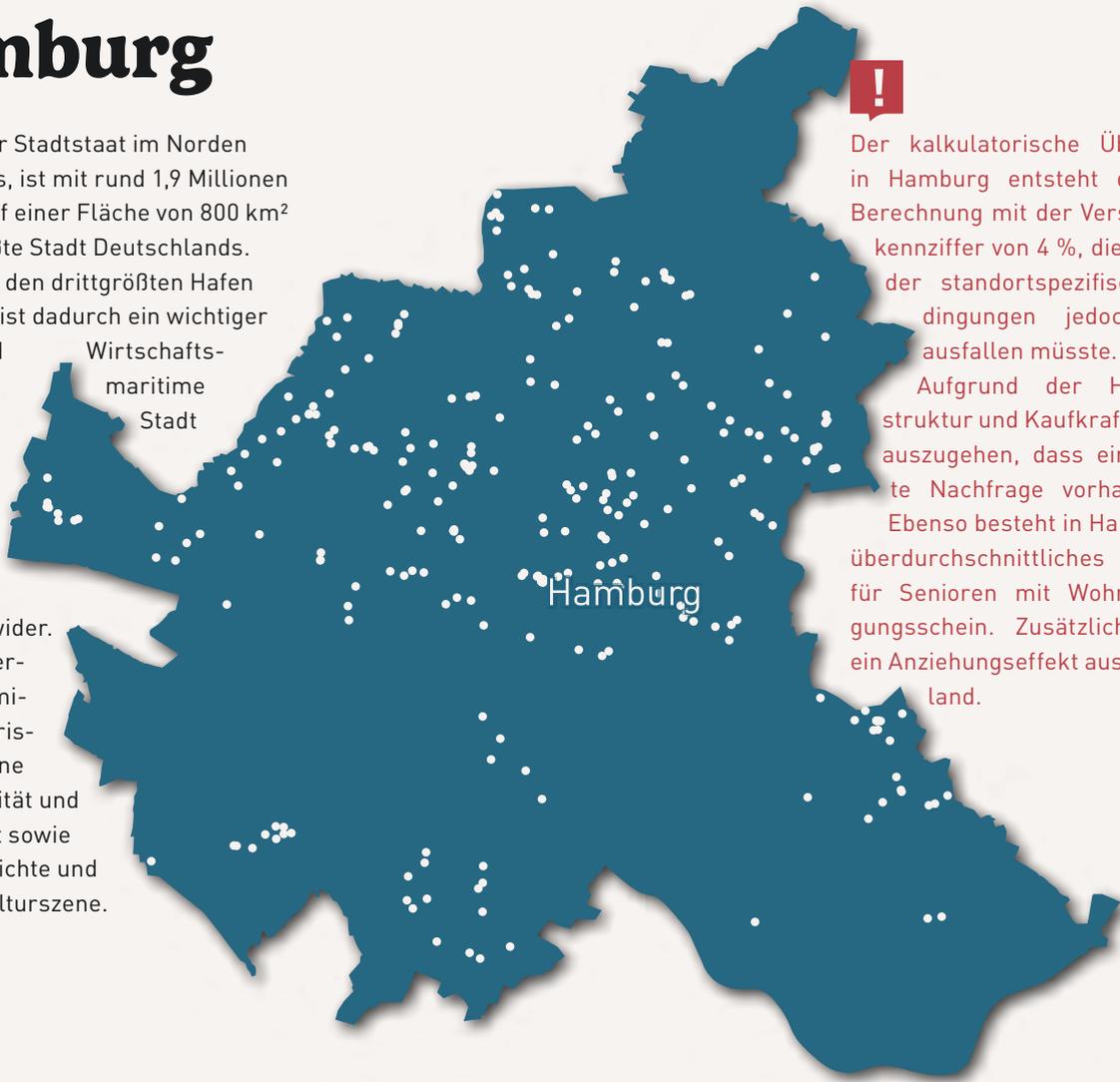


Zusatzbedarf heute und in Zukunft



Hamburg

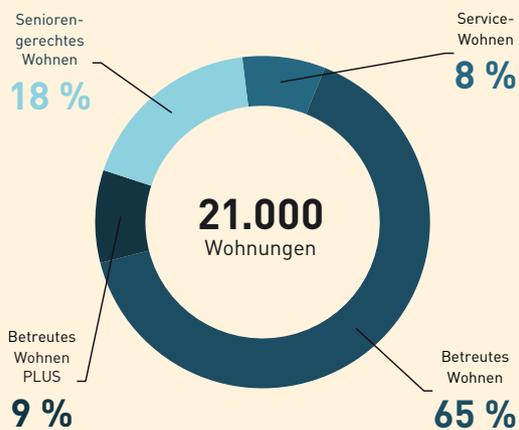
Hamburg, der Stadtstaat im Norden Deutschlands, ist mit rund 1,9 Millionen Menschen auf einer Fläche von 800 km² die zweitgrößte Stadt Deutschlands. Hamburg hat den drittgrößten Hafen Europas und ist dadurch ein wichtiger Handels- und Standort. Die Prägung der Wirtschaft spiegelt sich sowohl in der Wirtschaft als auch der Architektur wider. Hamburg überzeugt Einheimische wie Touristen durch seine Internationalität und Weltoffenheit sowie reiche Geschichte und lebendige Kulturszene.



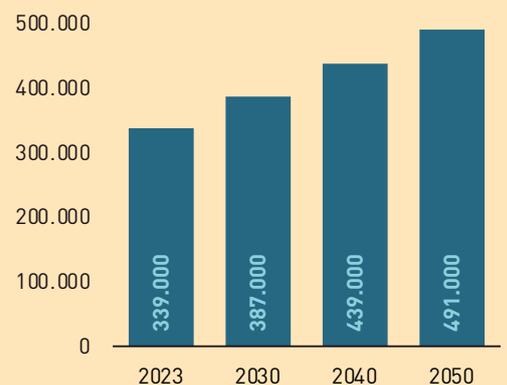
Der kalkulatorische Überschuss in Hamburg entsteht durch die Berechnung mit der Versorgungskennziffer von 4 %, die aufgrund der standortspezifischen Bedingungen jedoch höher ausfallen müsste.

Aufgrund der Haushaltsstruktur und Kaufkraft ist davon auszugehen, dass eine erhöhte Nachfrage vorhanden ist. Ebenso besteht in Hamburg ein überdurchschnittliches Angebot für Senioren mit Wohnberechtigungsschein. Zusätzlich besteht ein Anziehungseffekt aus dem Umland.

Bestand Seniorenwohnen 2023

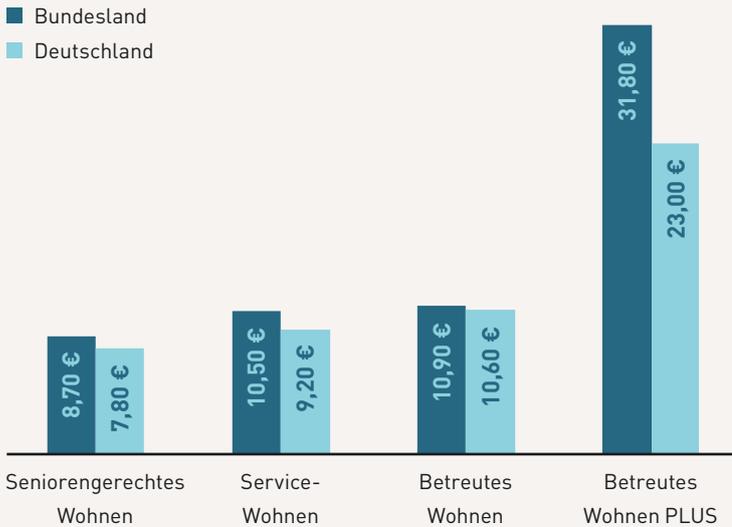


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

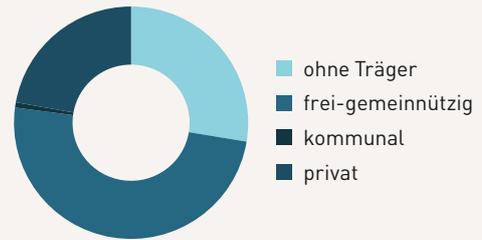


Quelle: Statistisches Bundesamt

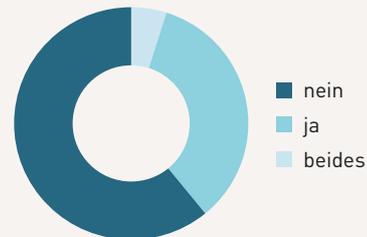
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



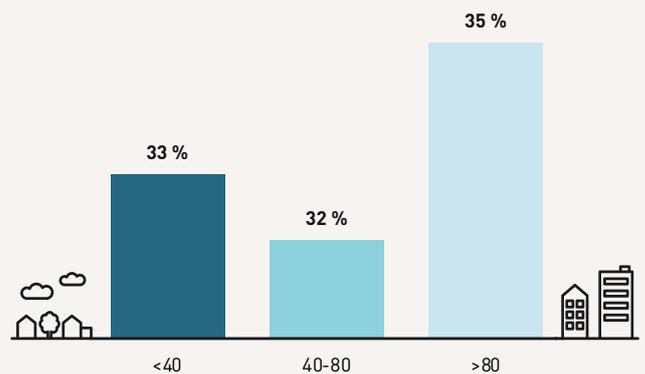
Wohnberechtigungsschein



Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



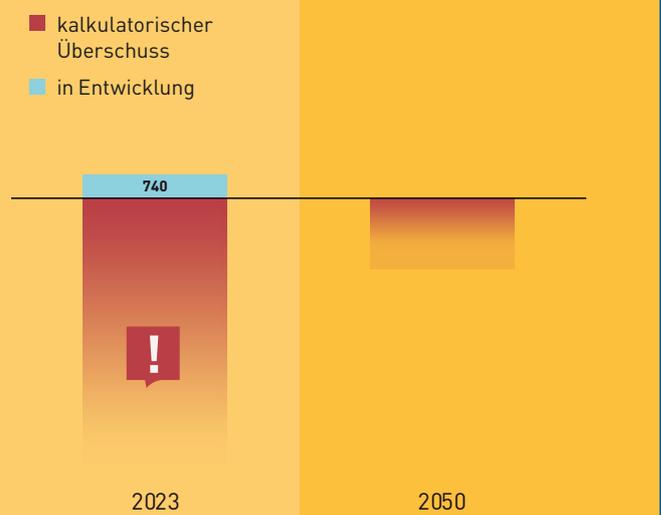
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

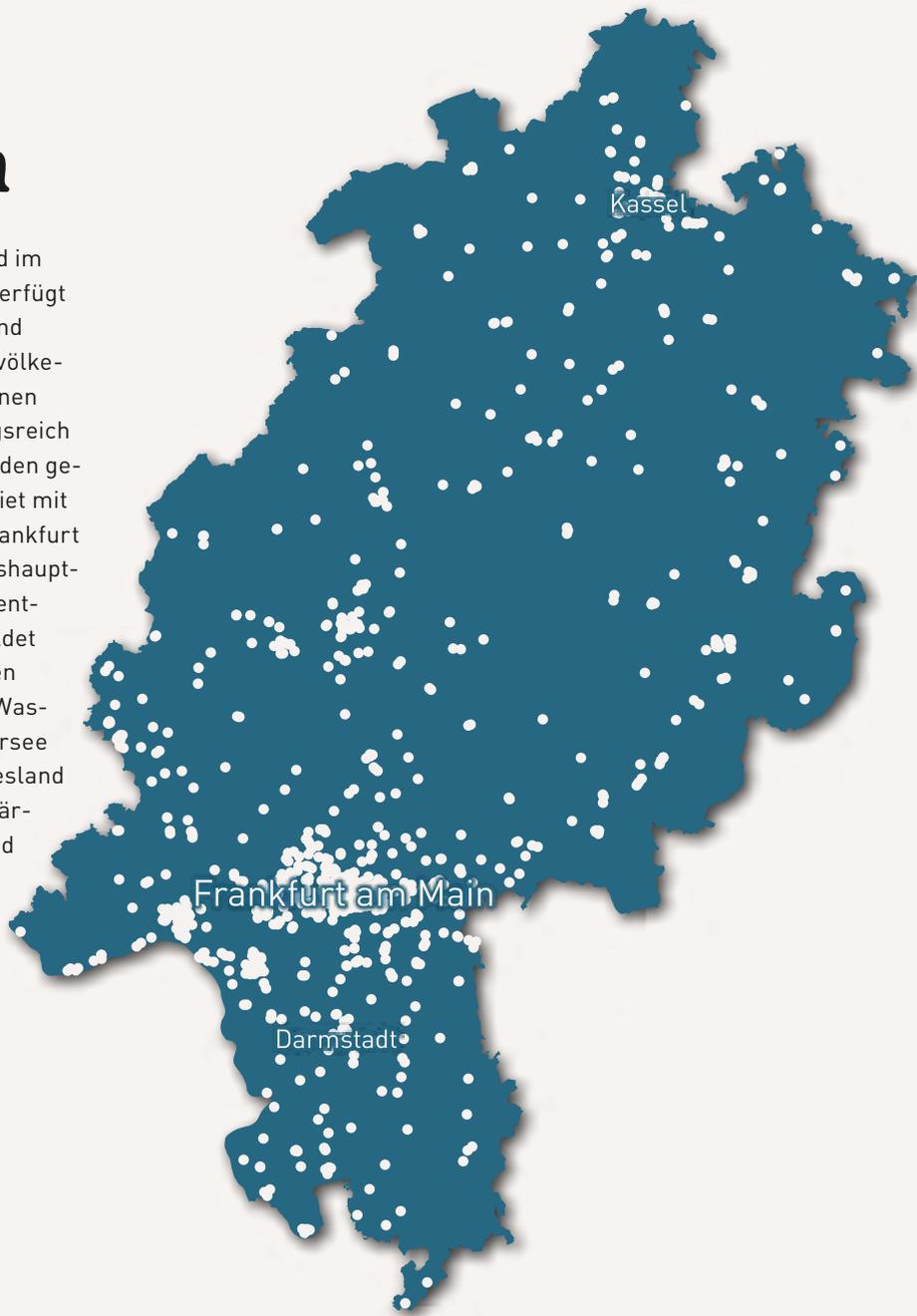


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

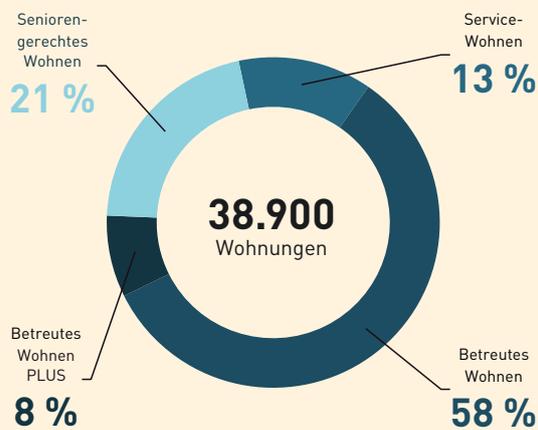


Hessen

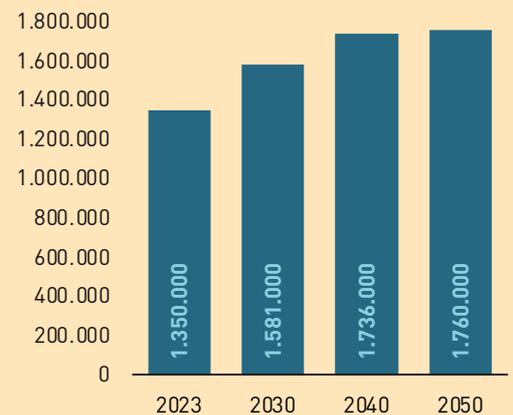
Hessen, das Bundesland im Herzen Deutschlands, verfügt über eine Fläche von rund 21.100 km² mit einer Bevölkerung von rund 6,4 Millionen Menschen. Bevölkerungreich ist besonders das im Süden gelegene Rhein-Main-Gebiet mit der Finanzmetropole Frankfurt am Main und der Landeshauptstadt Wiesbaden. Das Zentrum von Nordhessen bildet Kassel, das von beliebten Ausflugszielen wie der Wasserkuppe oder dem Edersee umgeben ist. Das Bundesland verbindet Wirtschaftsstärke, kulturelle Vielfalt und Naturschönheit.



Bestand Seniorenwohnen 2023

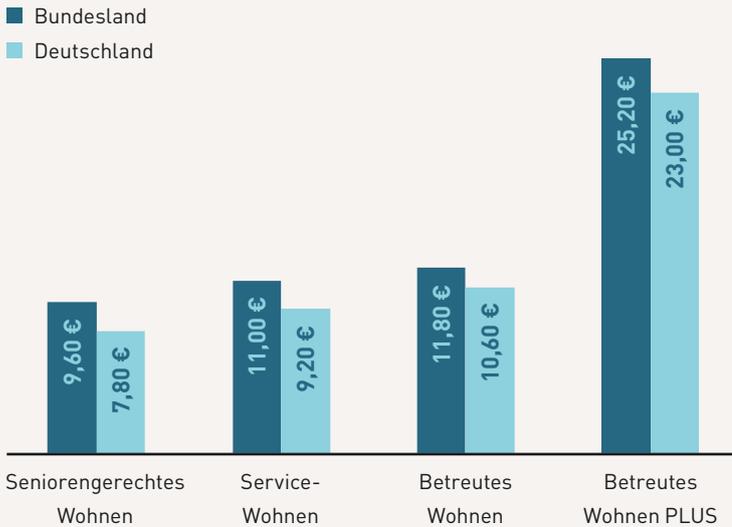


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

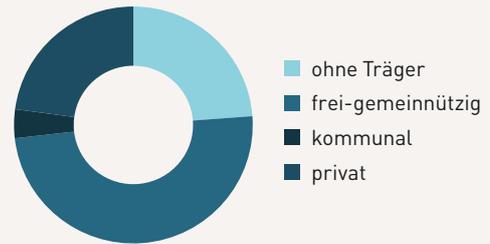


Quelle: Statistisches Bundesamt

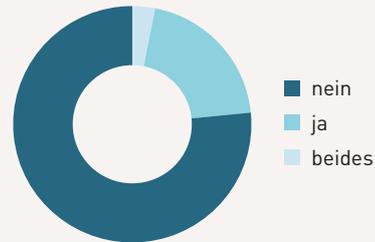
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



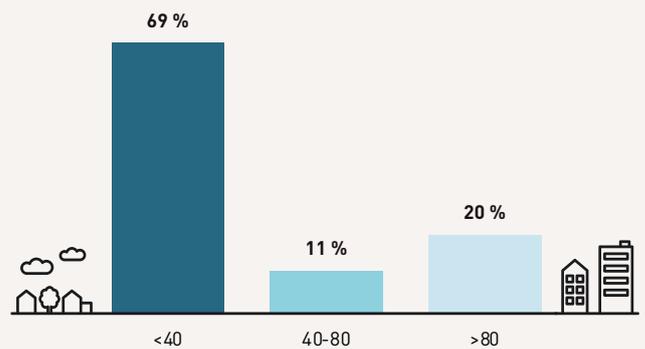
Wohnberechtigungsschein



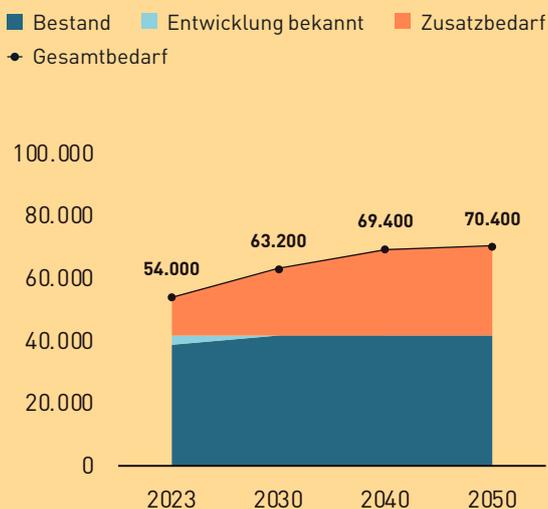
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



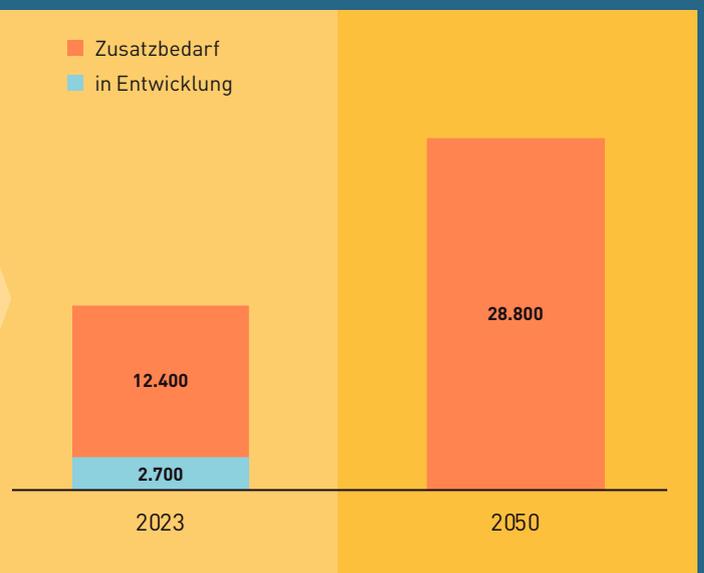
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

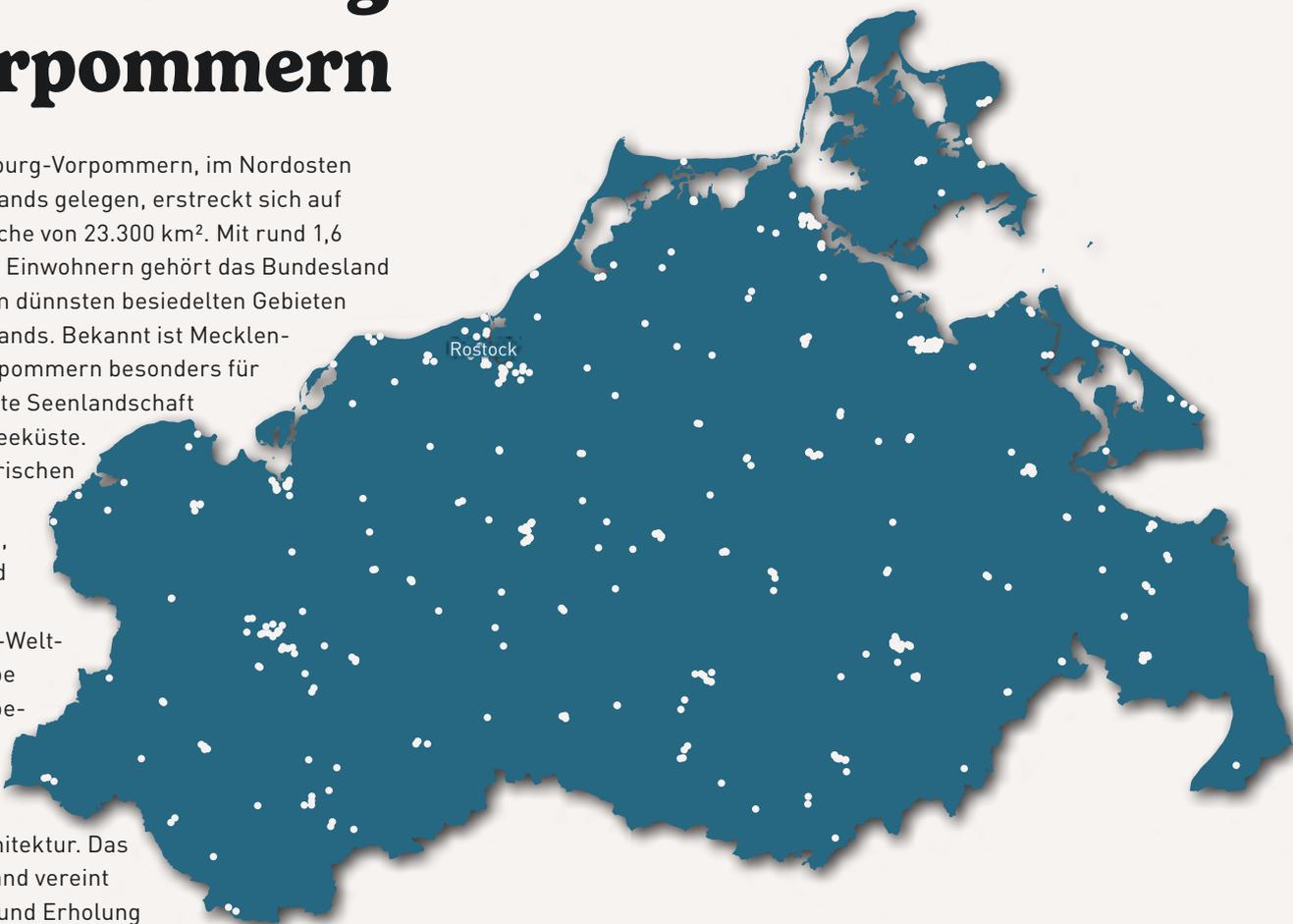


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

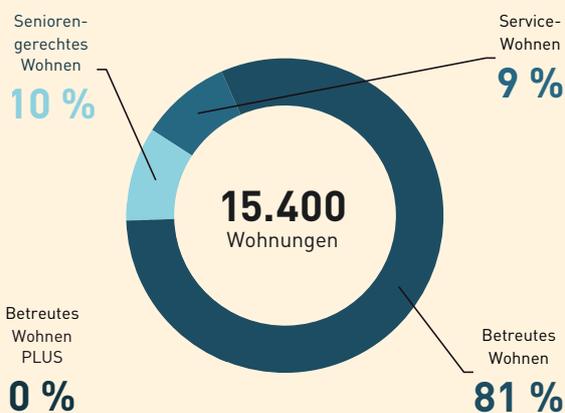


Mecklenburg-Vorpommern

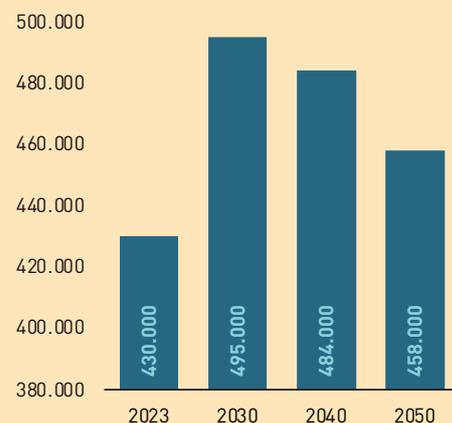
Mecklenburg-Vorpommern, im Nordosten Deutschlands gelegen, erstreckt sich auf einer Fläche von 23.300 km². Mit rund 1,6 Millionen Einwohnern gehört das Bundesland zu den am dünnsten besiedelten Gebieten Deutschlands. Bekannt ist Mecklenburg-Vorpommern besonders für seine weite Seenlandschaft und Ostseeküste. Die historischen Städte Schwerin, Stralsund oder das UNESCO-Weltkulturerbe Wismar begeistern mit ihrer maritimen Architektur. Das Bundesland vereint Aktivität und Erholung gleichermaßen und lädt sowohl Touristen als auch Einheimische ein, diese schöne Region zu entdecken.



Bestand Seniorenwohnen 2023

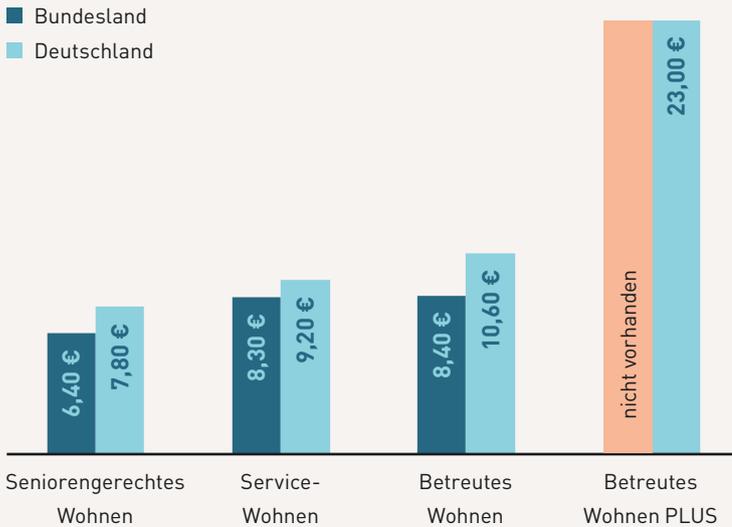


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

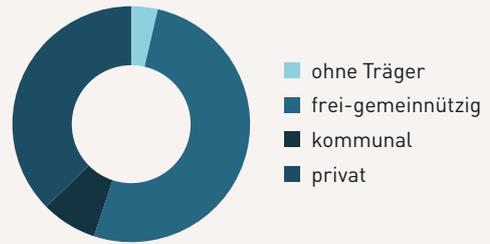


Quelle: Statistisches Bundesamt

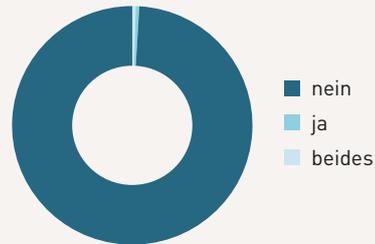
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



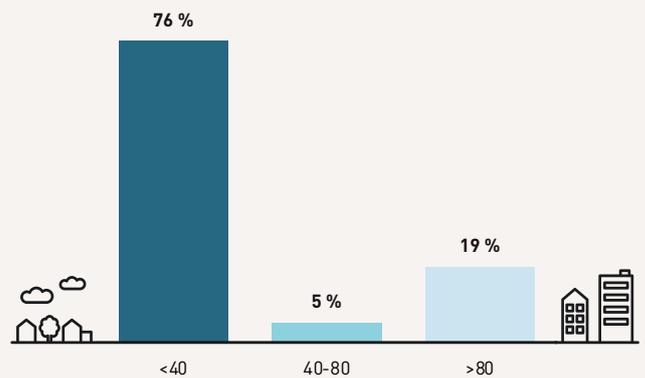
Wohnberechtigungsschein



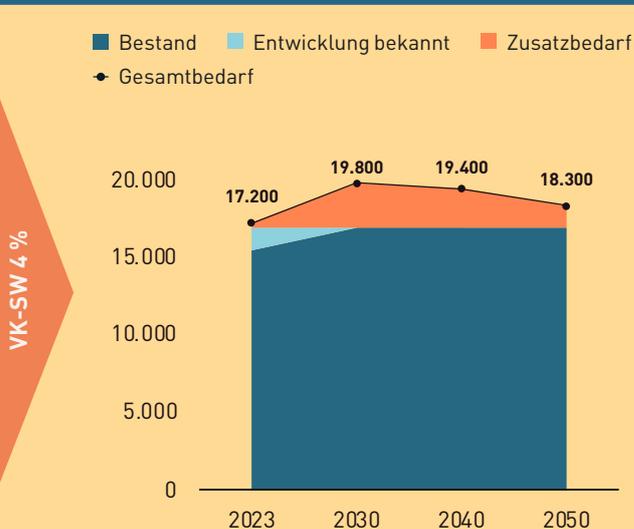
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



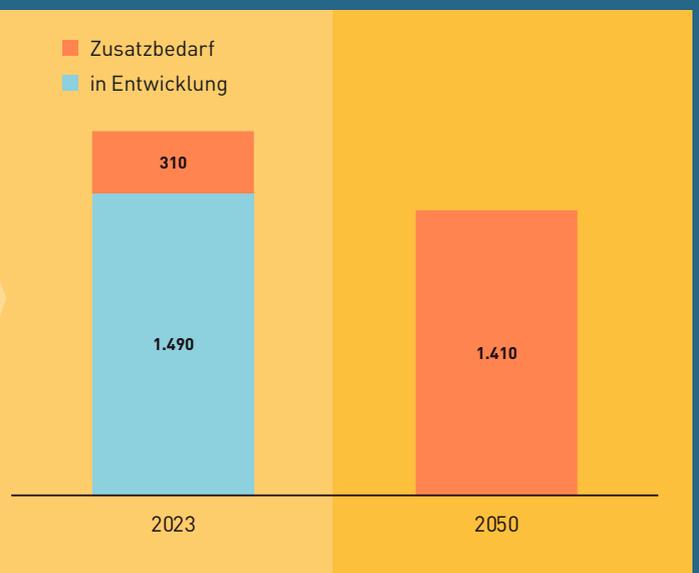
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

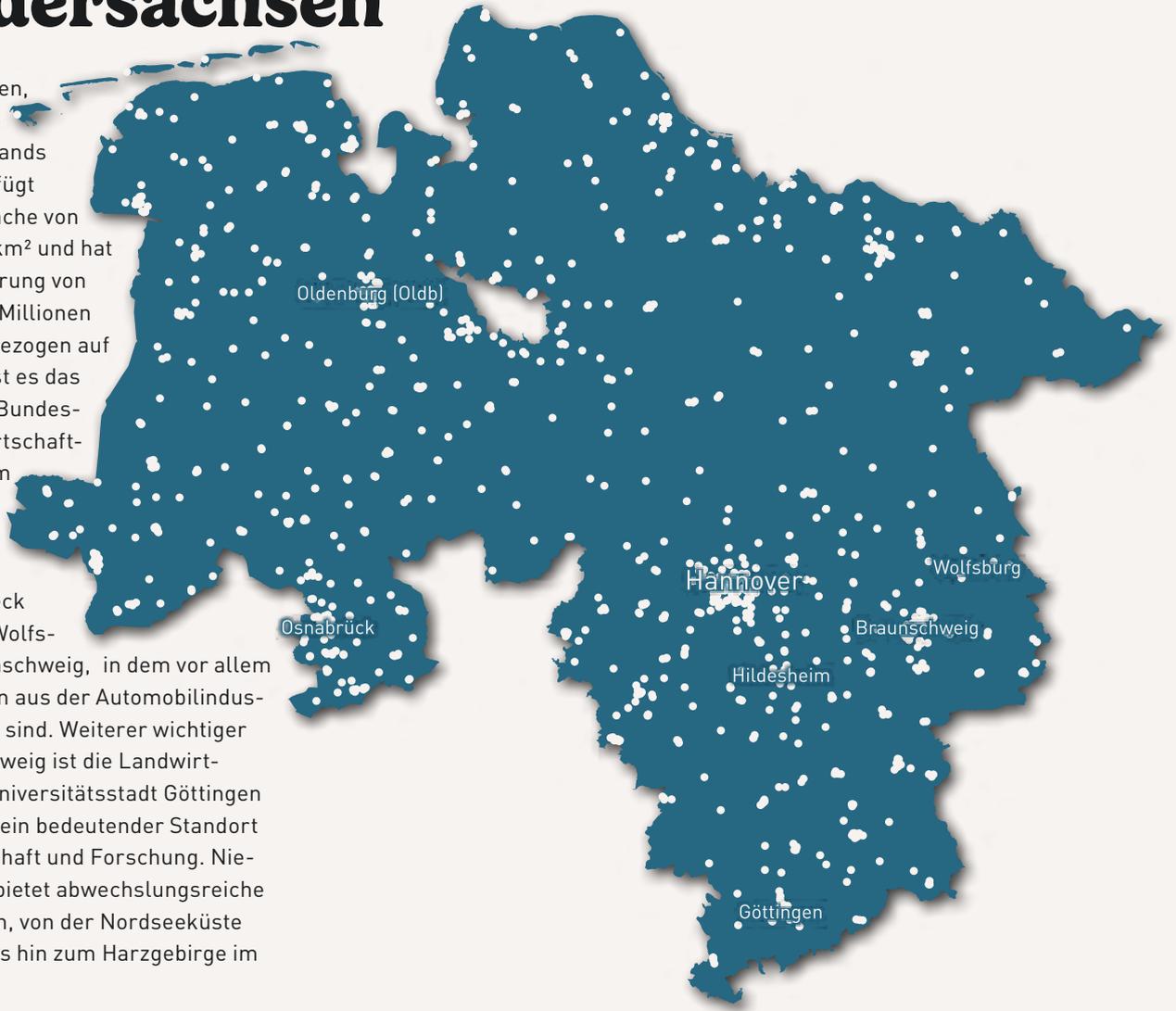


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

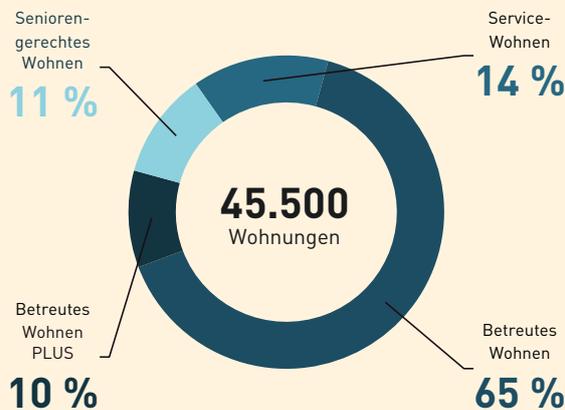


Niedersachsen

Niedersachsen, im Nordwesten Deutschlands gelegen, verfügt über eine Fläche von rund 47.700 km² und hat eine Bevölkerung von mehr als 7,9 Millionen Menschen. Bezogen auf die Fläche, ist es das zweitgrößte Bundesland. Das wirtschaftliche Zentrum von Niedersachsen befindet sich im Dreieck Hannover – Wolfsburg – Braunschweig, in dem vor allem Unternehmen aus der Automobilindustrie ansässig sind. Weiterer wichtiger Wirtschaftszweig ist die Landwirtschaft. Die Universitätsstadt Göttingen im Süden ist ein bedeutender Standort für Wissenschaft und Forschung. Niedersachsen bietet abwechslungsreiche Landschaften, von der Nordseeküste im Norden bis hin zum Harzgebirge im Osten.



Bestand Seniorenwohnen 2023

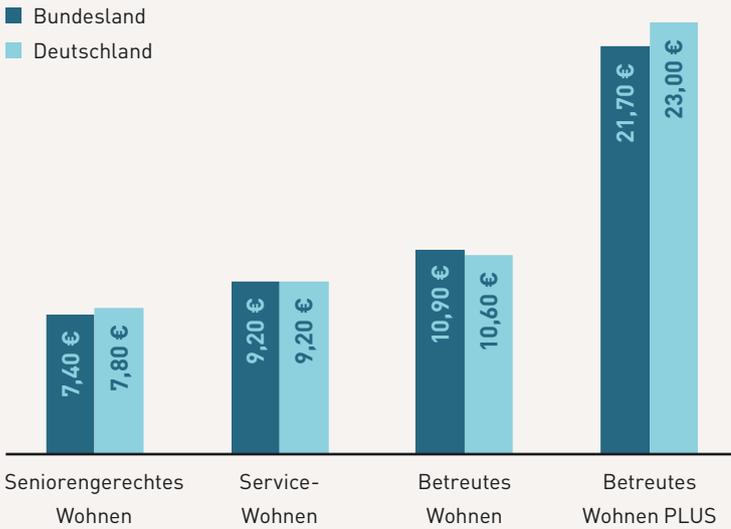


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

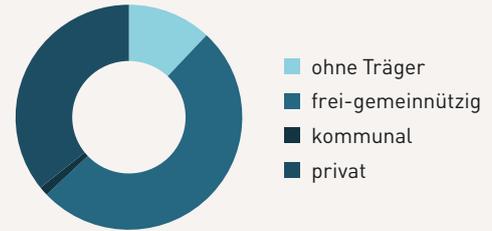


Quelle: Statistisches Bundesamt

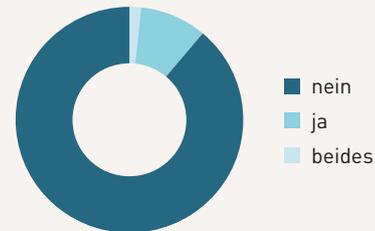
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



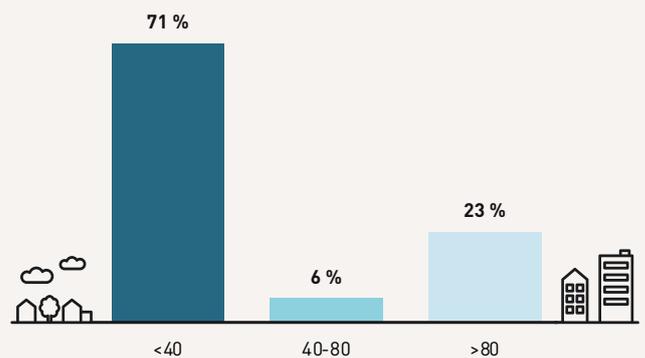
Wohnberechtigungsschein



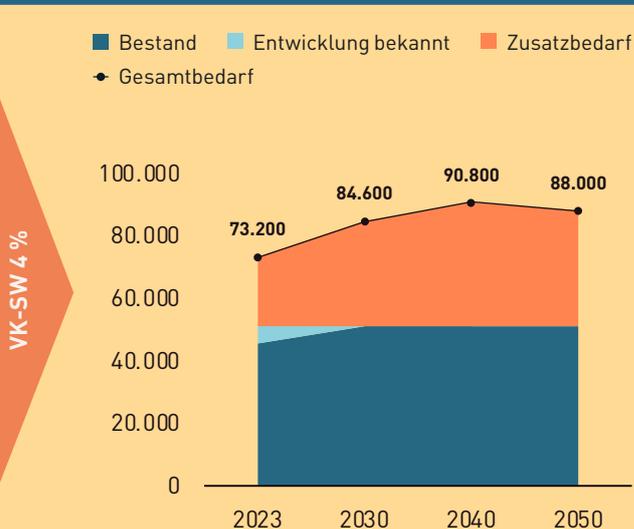
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



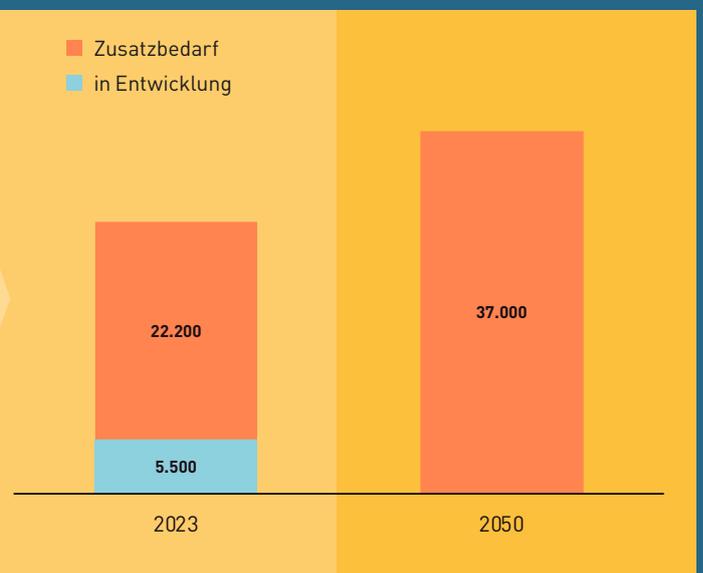
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

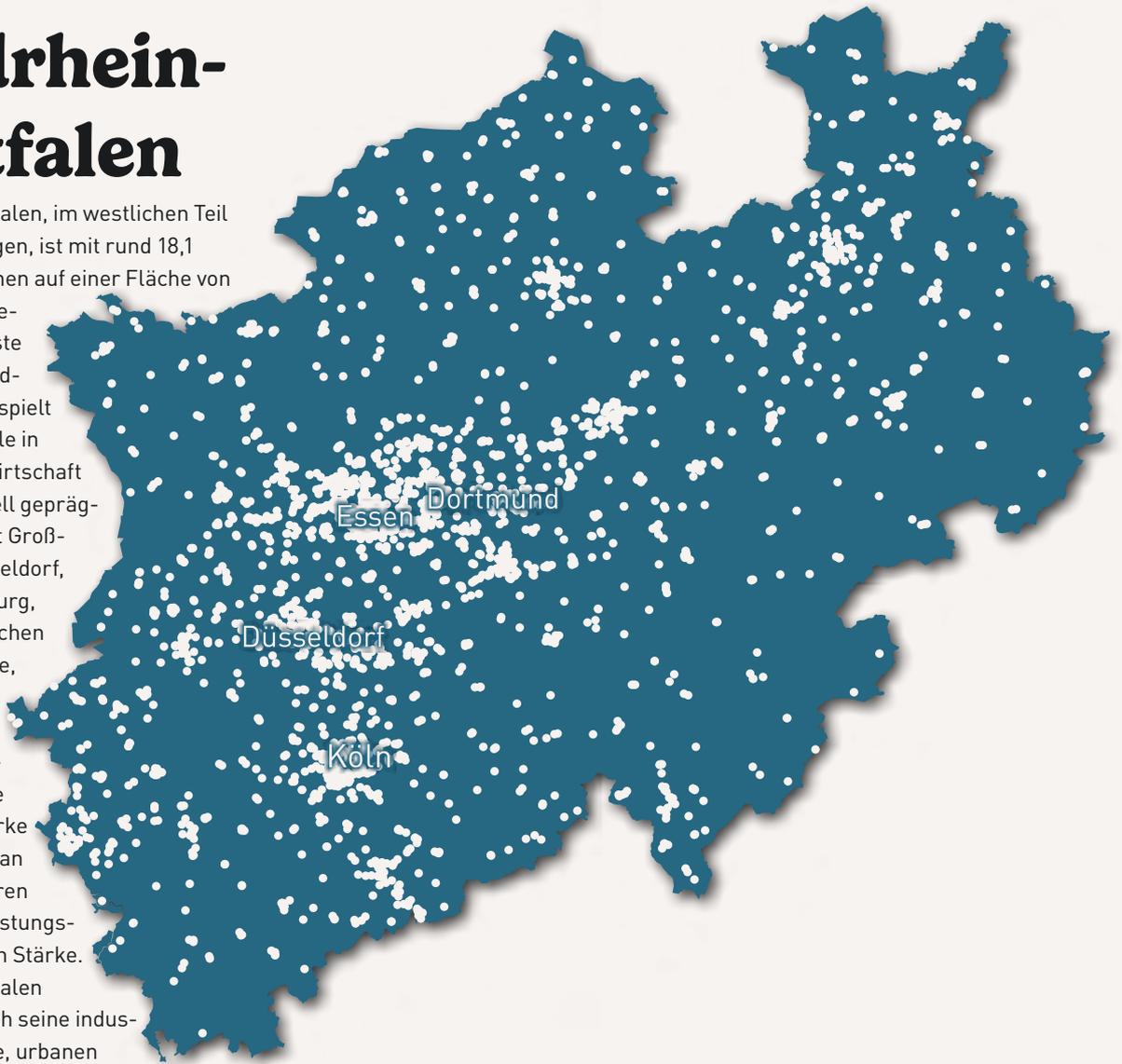


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

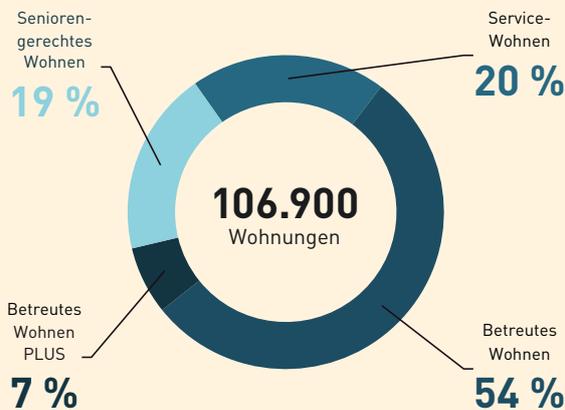


Nordrhein-Westfalen

Nordrhein-Westfalen, im westlichen Teil des Landes gelegen, ist mit rund 18,1 Millionen Menschen auf einer Fläche von 34.100 km² das bevölkerungsreichste Bundesland. Nordrhein-Westfalen spielt eine wichtige Rolle in der deutschen Wirtschaft und das industriell geprägte Ruhrgebiet mit Großstädten wie Düsseldorf, Essen und Duisburg, beherbergt Branchen wie Stahlindustrie, Maschinen- und Automobilbau. Durch den Strukturwandel hat die ursprünglich starke Montanindustrie an Bedeutung verloren und der Dienstleistungssektor gewinnt an Stärke. Nordrhein-Westfalen beeindruckt durch seine industrielle Geschichte, urbanen Lebensstil und Lebensfreude.



Bestand Seniorenwohnen 2023

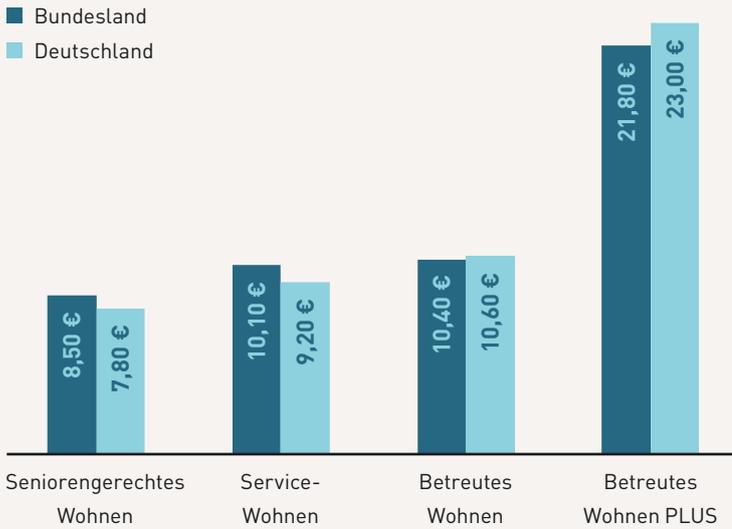


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

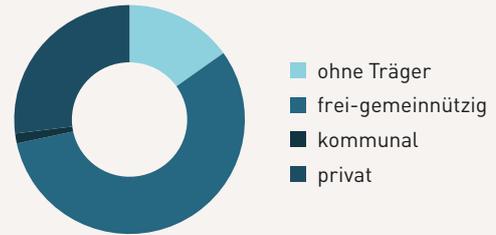


Quelle: Statistisches Bundesamt

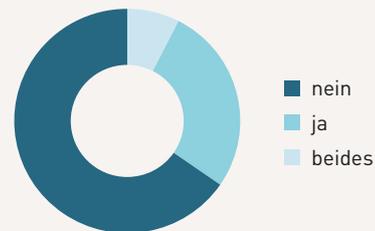
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



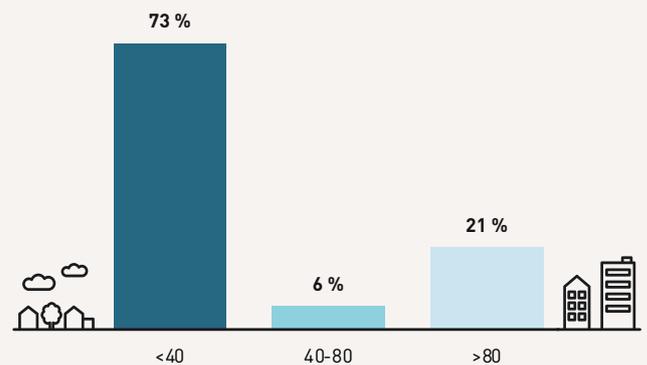
Wohnberechtigungsschein



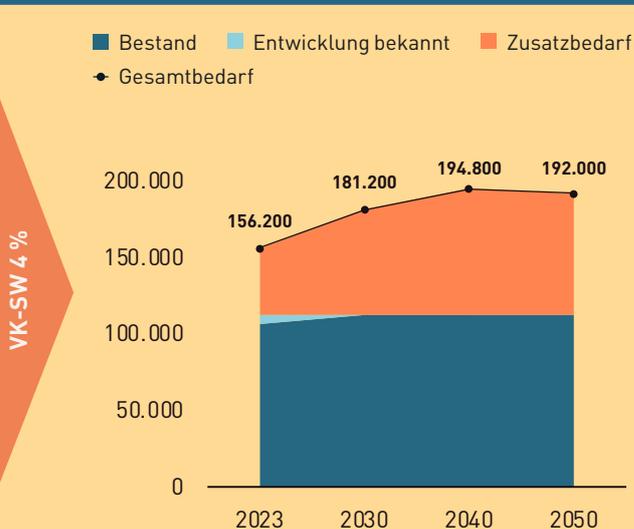
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



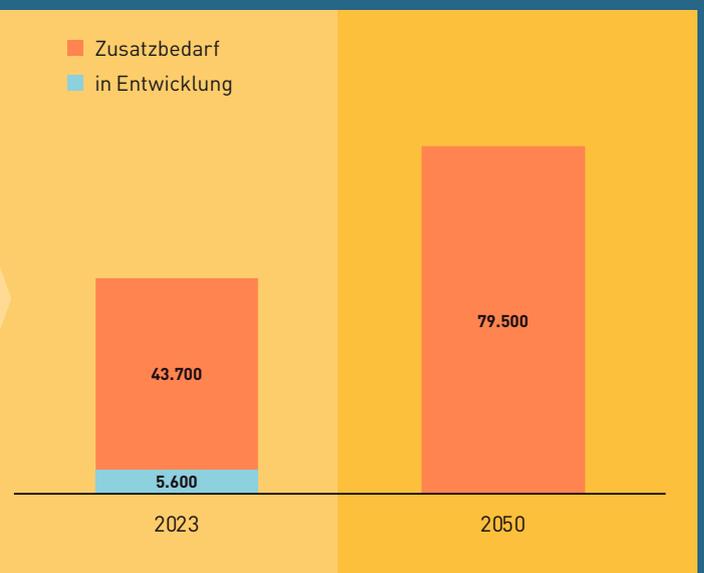
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

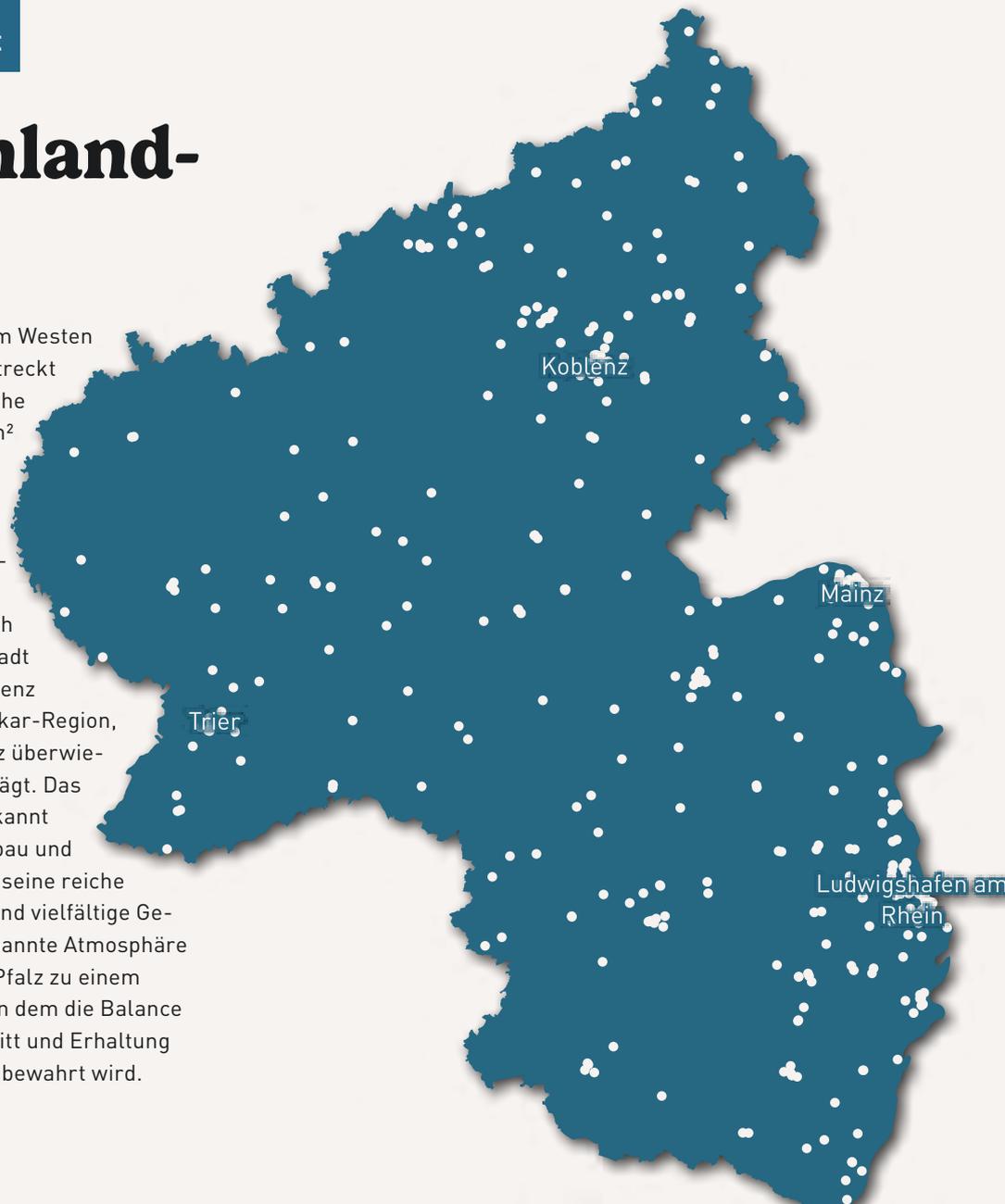


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

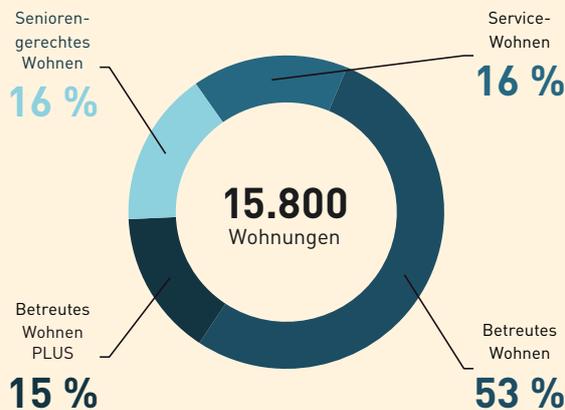


Rheinland-Pfalz

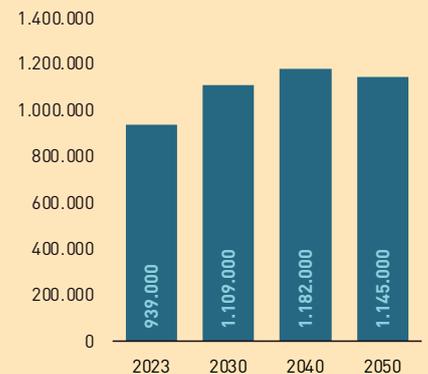
Rheinland-Pfalz, im Westen Deutschlands, erstreckt sich über eine Fläche von etwa 19.900 km² und hat rund 4 Millionen Einwohner. Neben dem wirtschaftlich starken Rhein-Main-Gebiet, zu dem auch die Landeshauptstadt Mainz gehört, Koblenz und die Rhein-Neckar-Region, ist Rheinland-Pfalz überwiegend ländlich geprägt. Das Bundesland ist bekannt für seinen Weinanbau und beeindruckt durch seine reiche Kulturlandschaft und vielfältige Geschichte. Die entspannte Atmosphäre macht Rheinland-Pfalz zu einem einladenden Ort, an dem die Balance zwischen Fortschritt und Erhaltung der Vergangenheit bewahrt wird.



Bestand Seniorenwohnen 2023

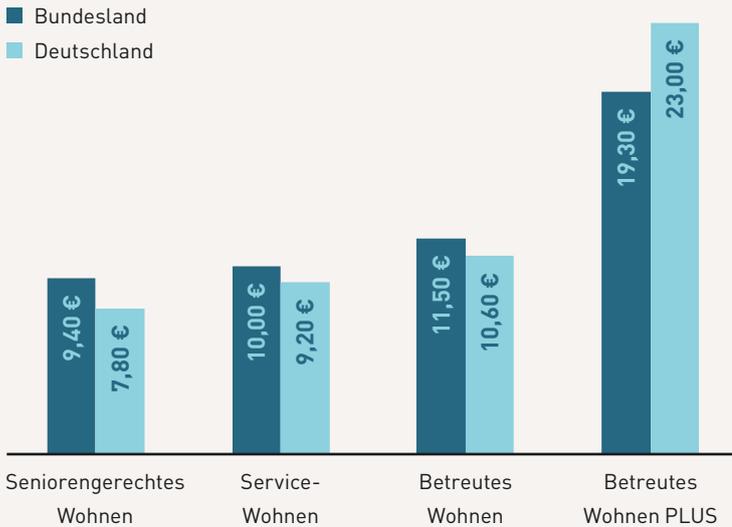


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

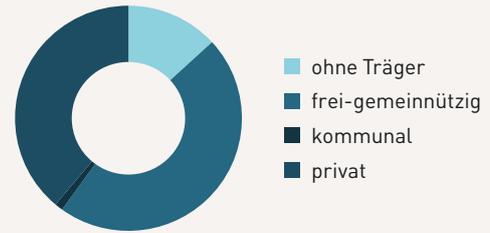


Quelle: Statistisches Bundesamt

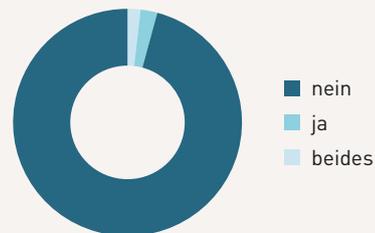
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



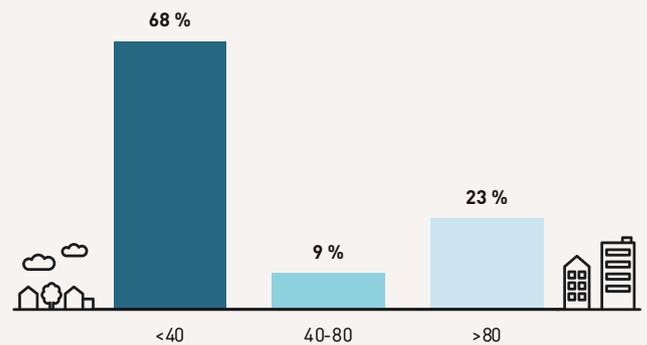
Wohnberechtigungsschein



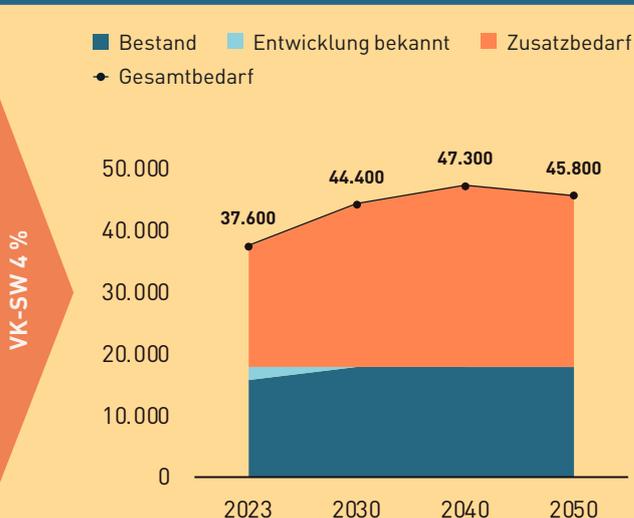
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



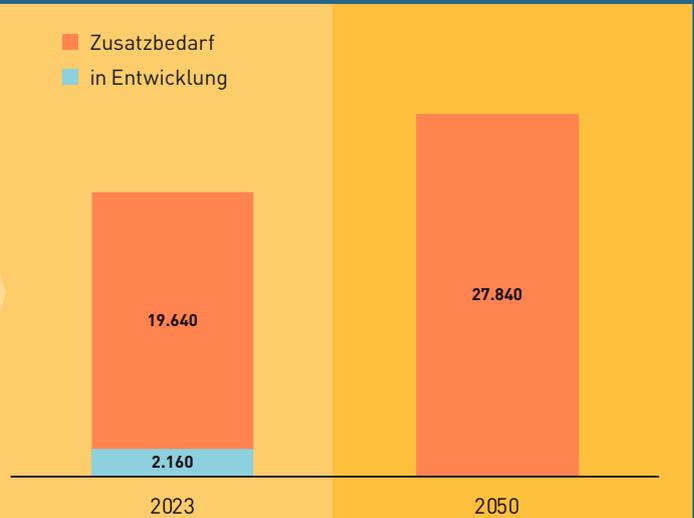
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %



Zusatzbedarf heute und in Zukunft

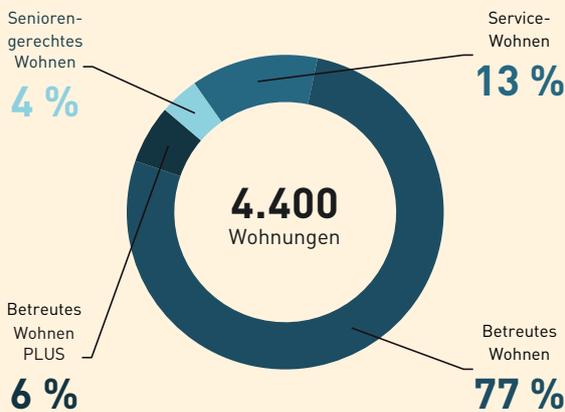


Saarland

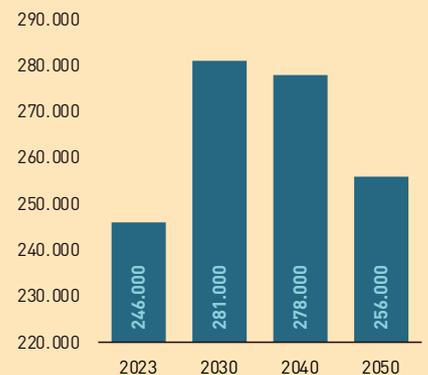
Das Saarland, das kleine Bundesland im Südwesten Deutschlands, erstreckt sich über eine Fläche von etwa 2.600 km², mit einer Bevölkerung von knapp einer Million Menschen. Das Herz des Bundeslandes ist die Landeshauptstadt Saarbrücken, die das politische und wirtschaftliche Zentrum bildet. Das Saarland ist geprägt von der Kohle- und Stahlindustrie, hat aber auch den Strukturwandel hin zu modernen Branchen und Dienstleistungen erfolgreich gemeistert. Neben einer beeindruckenden Natur findet sich im Saarland, beeinflusst durch die Nachbarländer Frankreich und Luxemburg, auch eine besonders vielfältige Kultur.



Bestand Seniorenwohnen 2023

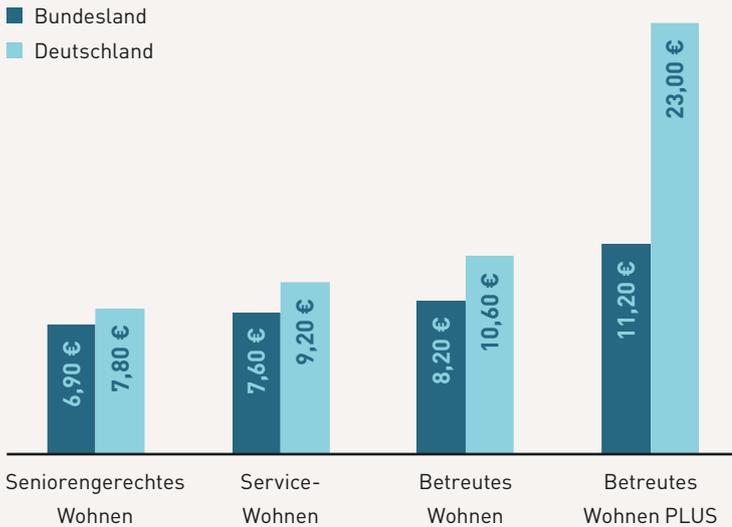


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

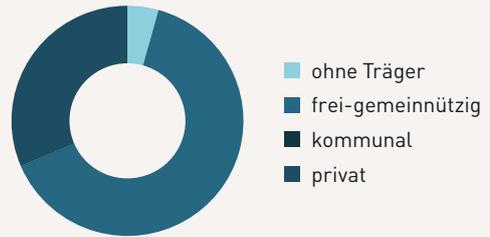


Quelle: Statistisches Bundesamt

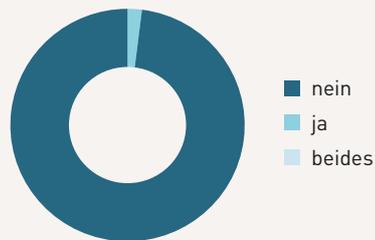
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



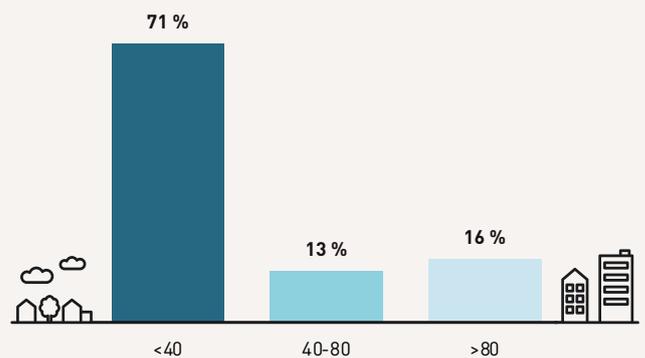
Wohnberechtigungsschein



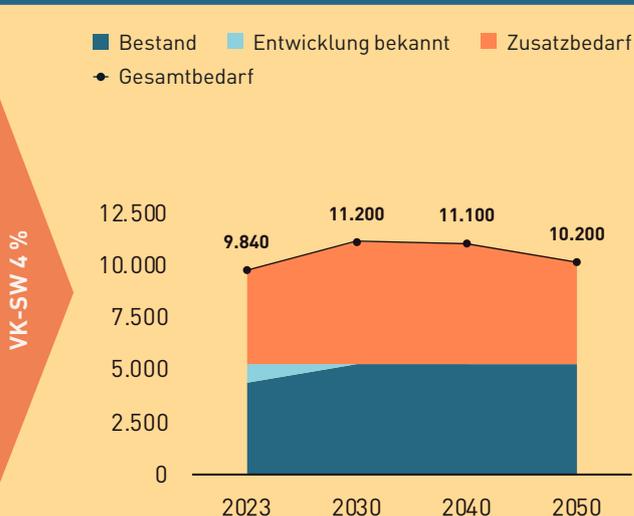
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



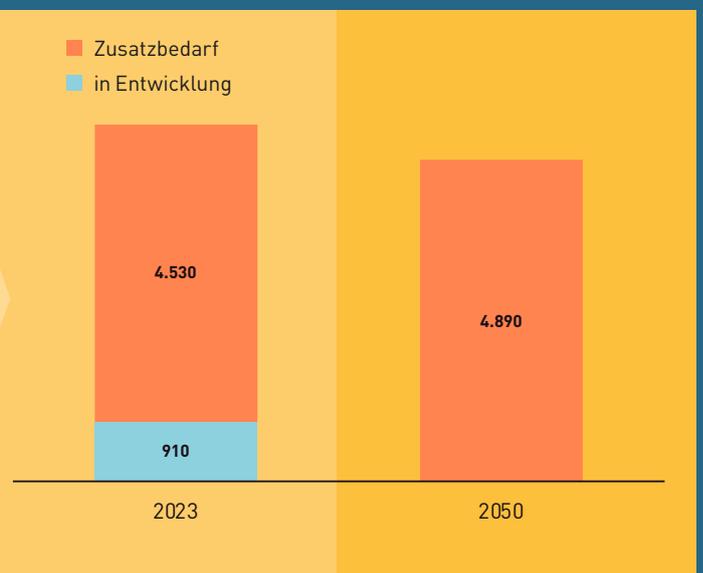
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %

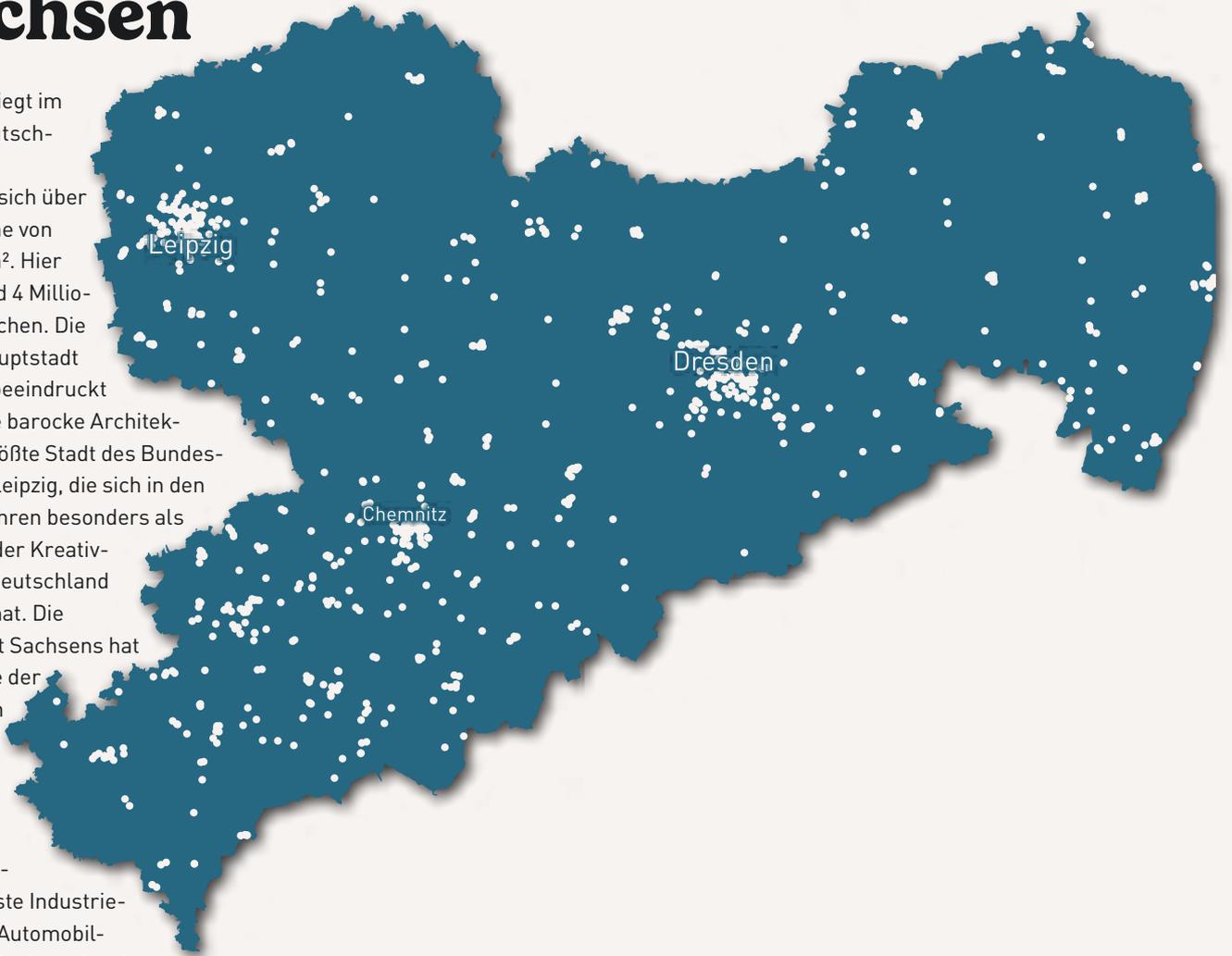


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

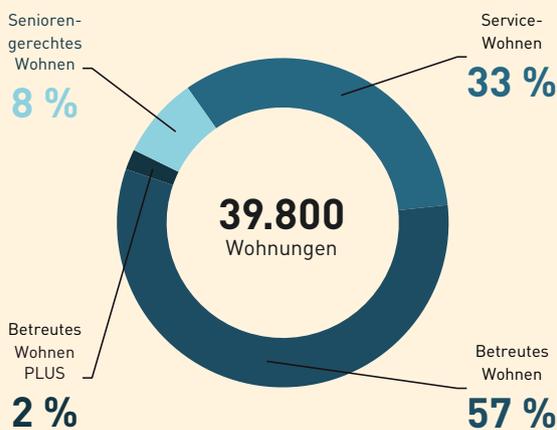


Sachsen

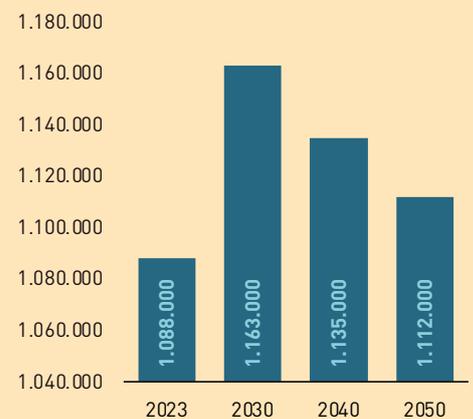
Sachsen liegt im Osten Deutschlands und erstreckt sich über eine Fläche von 18.400 km². Hier leben rund 4 Millionen Menschen. Die Landeshauptstadt Dresden beeindruckt durch ihre barocke Architektur. Die größte Stadt des Bundeslands ist Leipzig, die sich in den letzten Jahren besonders als Standort der Kreativszene in Deutschland etabliert hat. Die Wirtschaft Sachsens hat nach Ende der DDR einen Strukturwandel durchlebt und heute ist der umsatzstärkste Industriezweig die Automobilbranche. Sachsen ist ein Bundesland mit reicher Geschichte, Kultur und abwechslungsreichen Landschaften.



Bestand Seniorenwohnen 2023

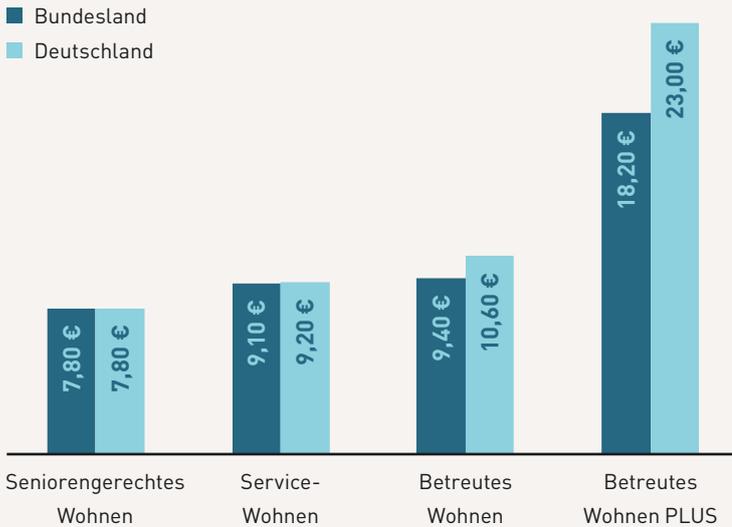


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

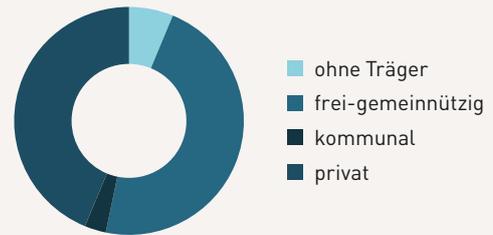


Quelle: Statistisches Bundesamt

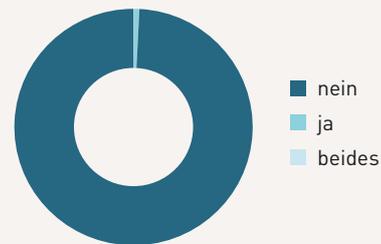
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



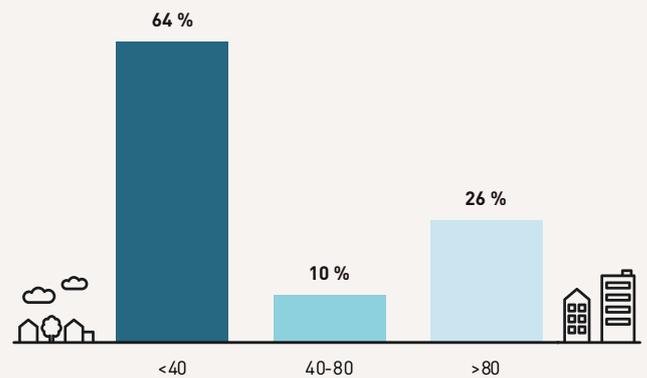
Wohnberechtigungsschein



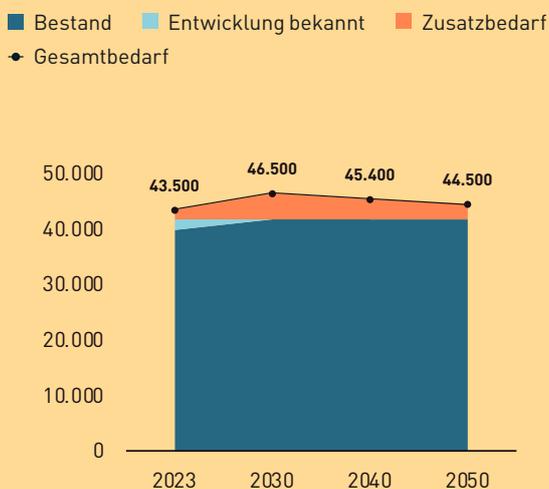
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



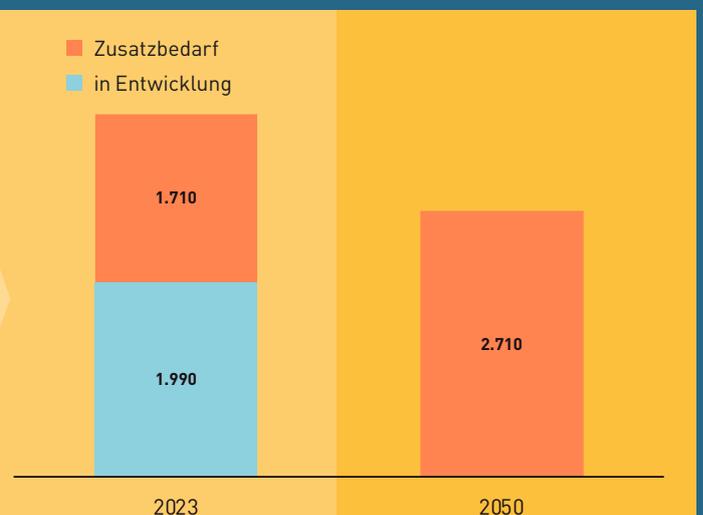
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %



Zusatzbedarf heute und in Zukunft



Sachsen-Anhalt

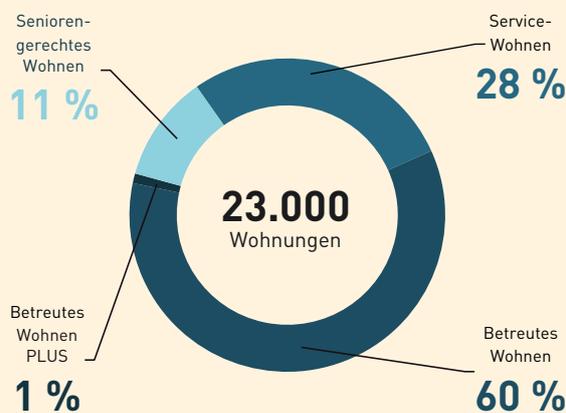
Sachsen-Anhalt, im östlichen Teil Deutschlands gelegen, erstreckt sich über eine Fläche von 20.500 km² und hat rund 2,2 Millionen Einwohner. Die Landeshauptstadt Magdeburg und Halle (Saale) sind mit jeweils rund 240.000 Einwohnern die größten Städte des Bundeslands. Sachsen-Anhalt hat sich bereits in der DDR-Zeit als Chemiestandort etabliert. Weitere wichtige Wirtschaftszweige sind die Mineralöl- und Pharmaindustrie sowie der Bergbau. Das Bundesland bietet eine historische Vergangenheit mit wichtigen Orten für die deutsche Geschichte und besticht durch malerische Landschaften, wie dem Harz-Gebirge.



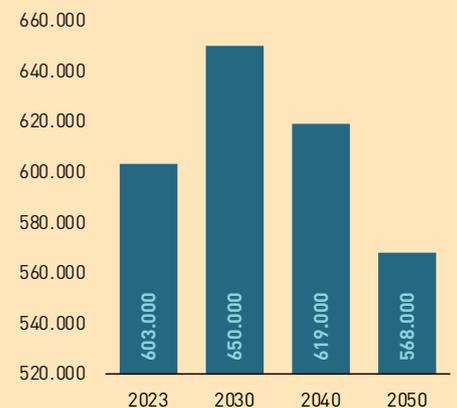
Der prognostizierte Bevölkerungsrückgang in Sachsen-Anhalt spiegelt sich auch in einem kalkulatorische Überschuss an Seniorenwohnen wider. Es ist davon auszugehen, dass trotzdem eine starke Nachfrage nach attraktiven Seniorenwohnangeboten besteht.

Für Neubauten und Bestandseinrichtungen ist es entscheidend, über eine hohe Dienstleistungsqualität und attraktiven Wohnraum zu verfügen, um im zukünftigen Wettbewerb um Bewohner zu bestehen.

Bestand Seniorenwohnen 2023

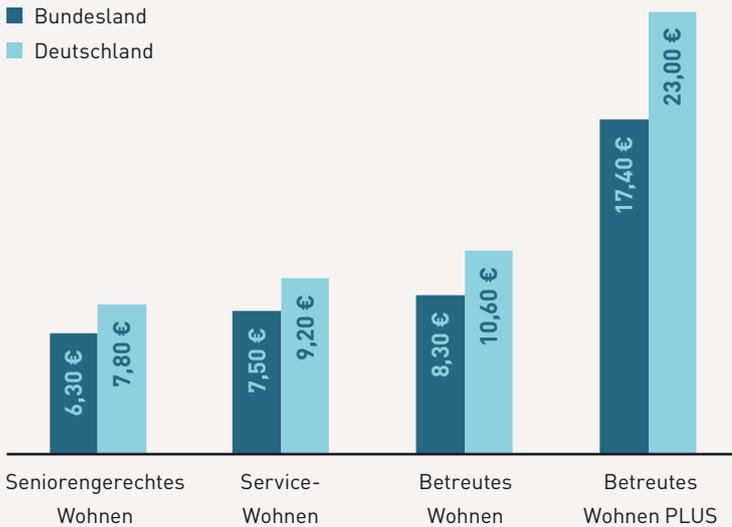


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

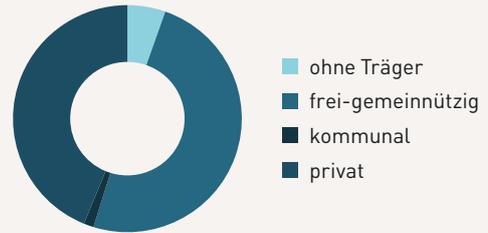


Quelle: Statistisches Bundesamt

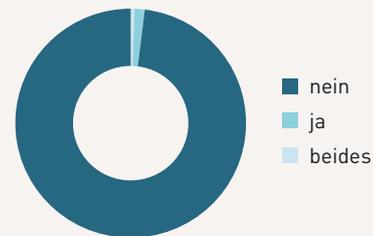
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



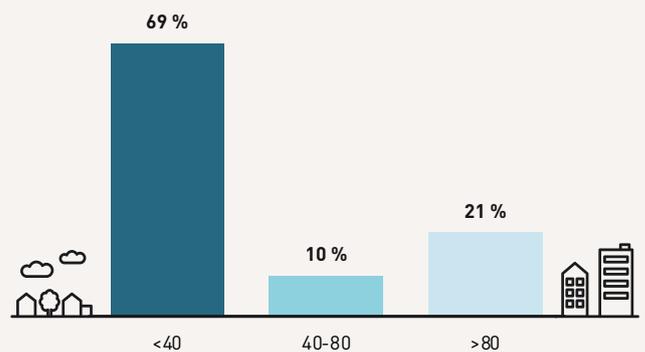
Wohnberechtigungsschein



Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege

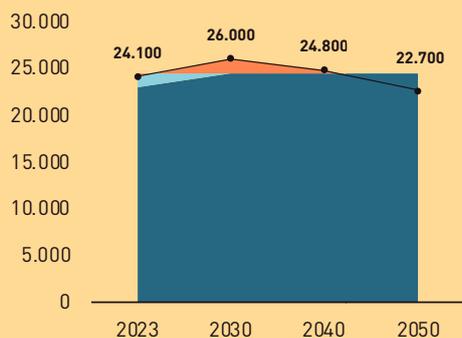


Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



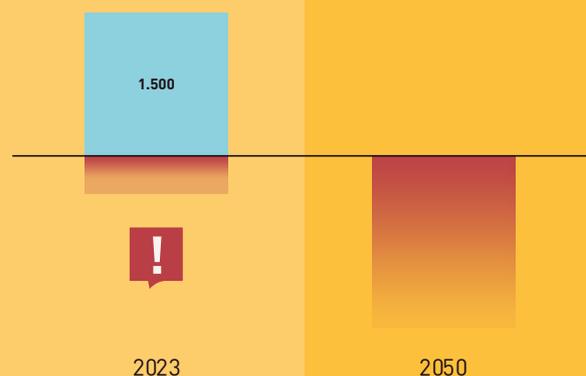
Zusatzbedarf bei VK 4 %

■ Bestand ■ Entwicklung bekannt ■ Zusatzbedarf ● Gesamtbedarf

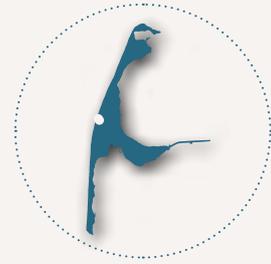


Zusatzbedarf heute und in Zukunft

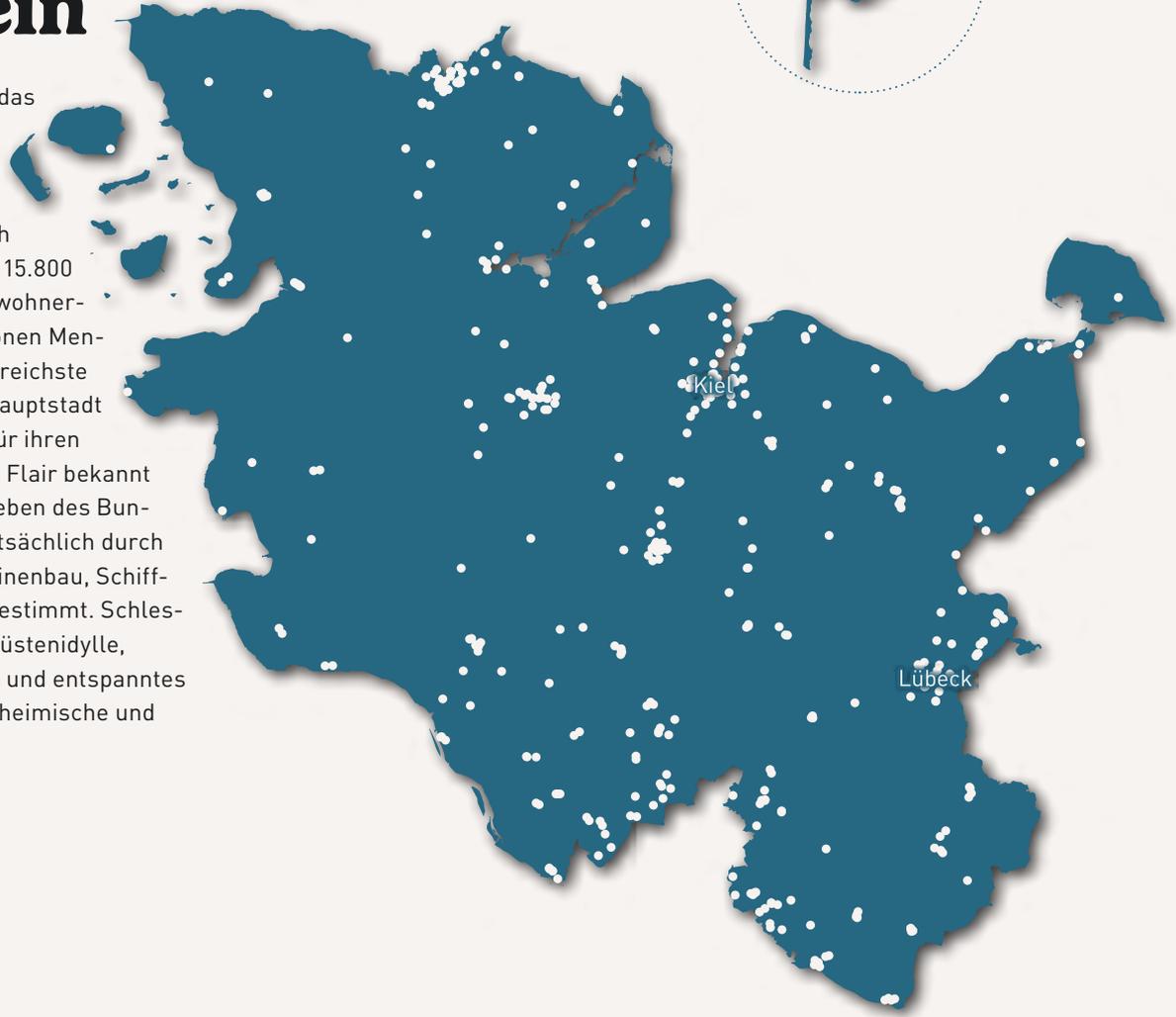
■ kalkulatorischer Überschuss ■ in Entwicklung



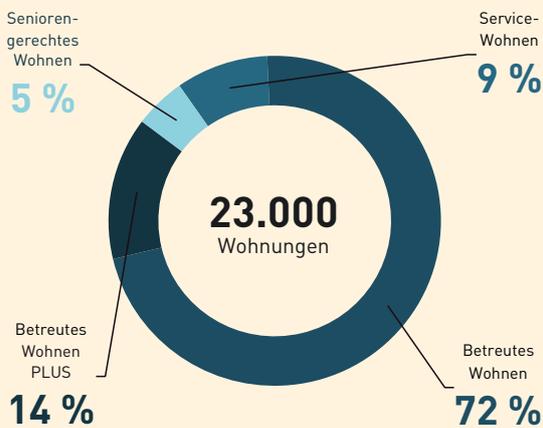
Schleswig-Holstein



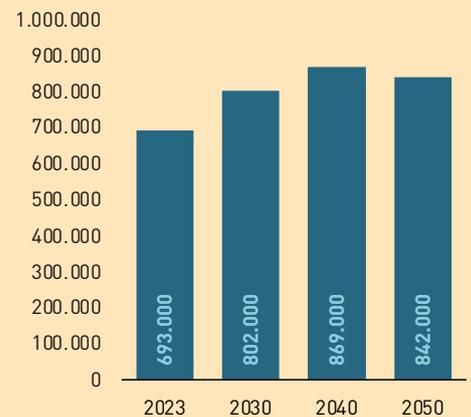
Schleswig-Holstein, das nördlichste Bundesland und umgeben von Nord- und Ostsee, erstreckt sich über eine Fläche von 15.800 km² und hat eine Einwohnerzahl von rund 3 Millionen Menschen. Bevölkerungsrreichste Stadt ist die Landeshauptstadt Kiel, die besonders für ihren Hafen und maritimes Flair bekannt ist. Das Wirtschaftsleben des Bundeslandes wird hauptsächlich durch Branchen wie Maschinenbau, Schiffbau und Tourismus bestimmt. Schleswig-Holstein bietet Küstenidylle, maritime Traditionen und entspanntes Lebensgefühl für Einheimische und Touristen.



Bestand Seniorenwohnen 2023

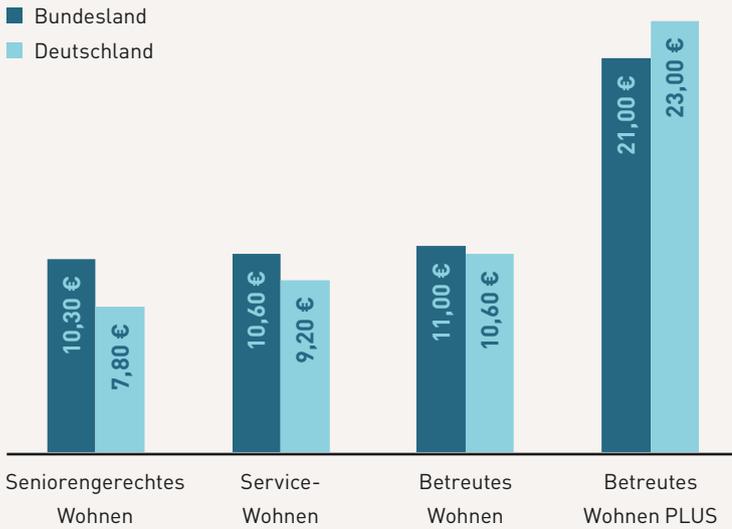


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

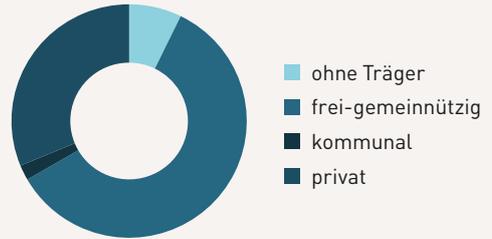


Quelle: Statistisches Bundesamt

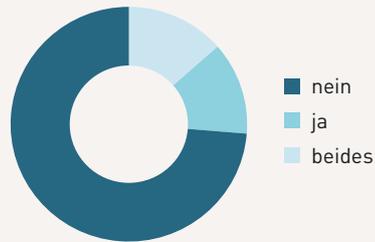
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



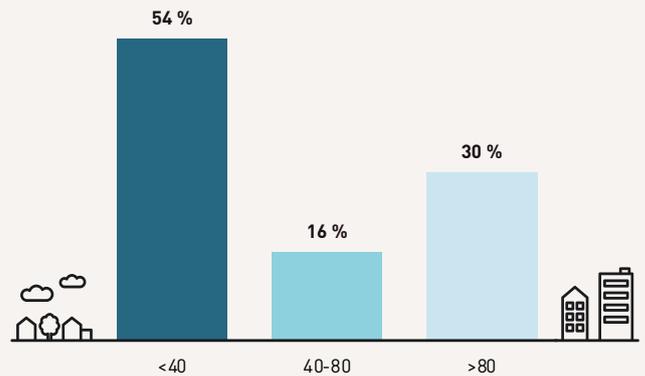
Wohnberechtigungsschein



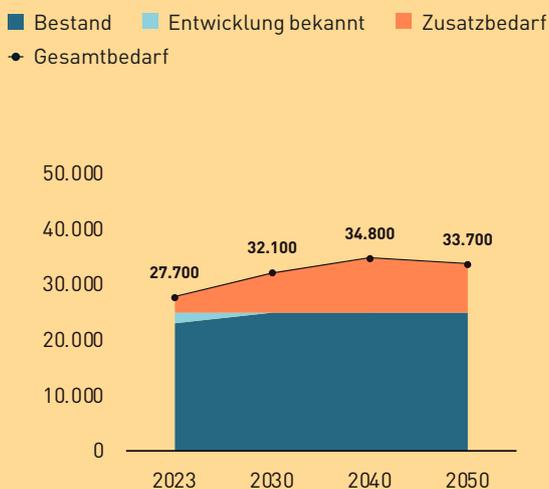
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



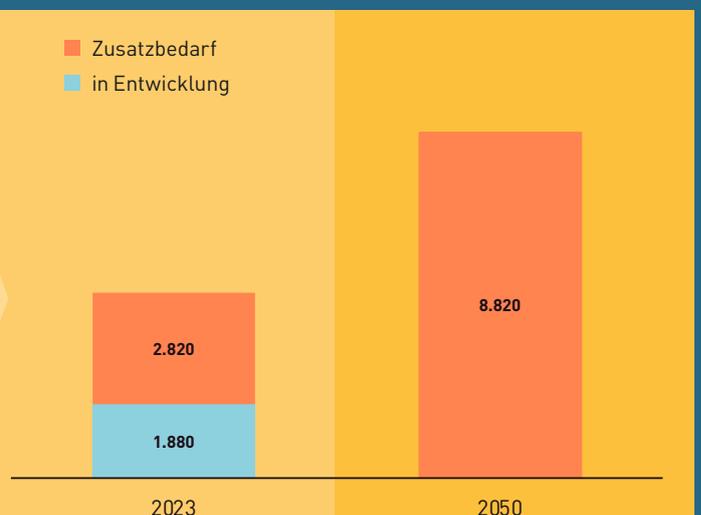
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %



Zusatzbedarf heute und in Zukunft

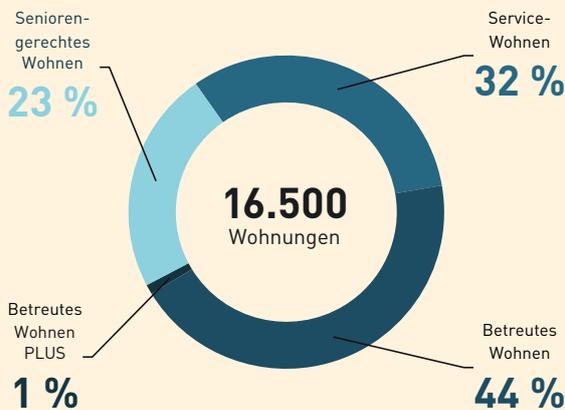


Thüringen

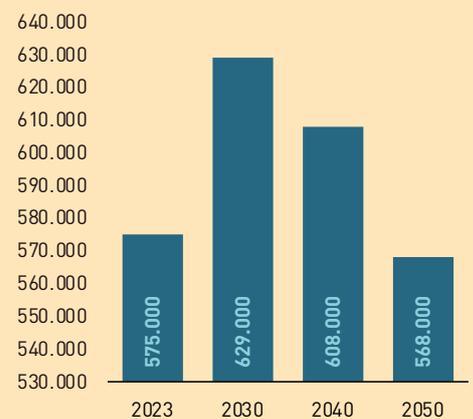
Thüringen, in der geografischen Mitte Deutschlands gelegen, erstreckt sich über eine Fläche von 16.200 km² und hat rund 2,1 Millionen Einwohner. Das Bundesland ist reich an geschichtsträchtigen Orten und bekannt für seine Dichter und Denker wie Goethe und Schiller sowie Heimat des Bauhaus Weimar. Dominierender Wirtschaftszweig des Bundeslands ist der Dienstleistungssektor. Darüber hinaus ist die Wirtschaft in Thüringen überwiegend von kleinen und mittelständischen Unternehmen geprägt. Neben den historischen Städten bietet das Bundesland weite Waldgebiete, wie den malerischen Thüringer Wald.



Bestand Seniorenwohnen 2023

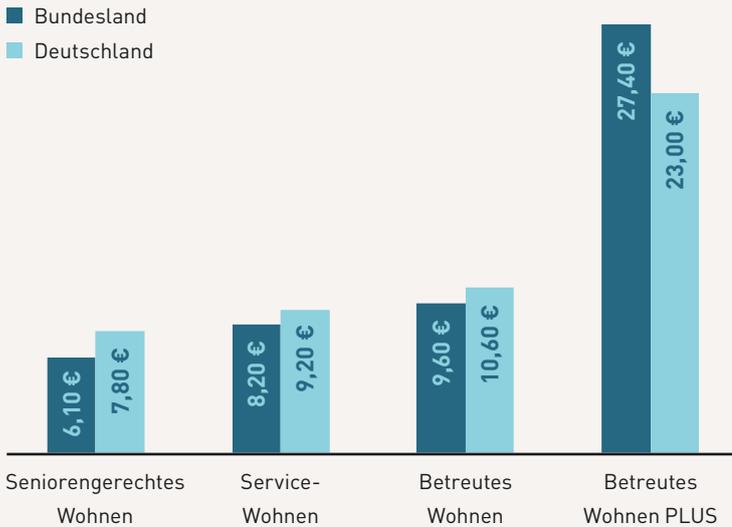


Entwicklung Bevölkerung (Ü65)

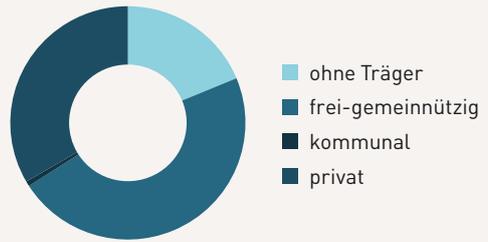


Quelle: Statistisches Bundesamt

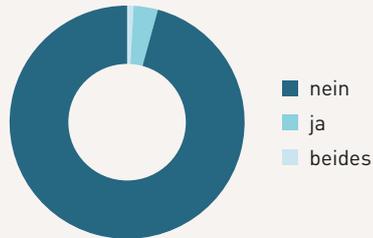
Kaltmiete (Ø pro m²)



Trägerart



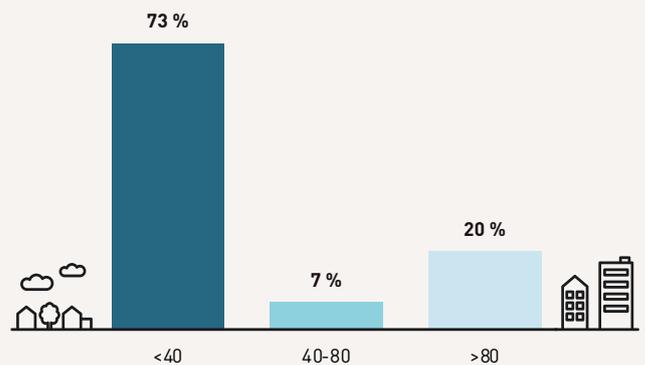
Wohnberechtigungsschein



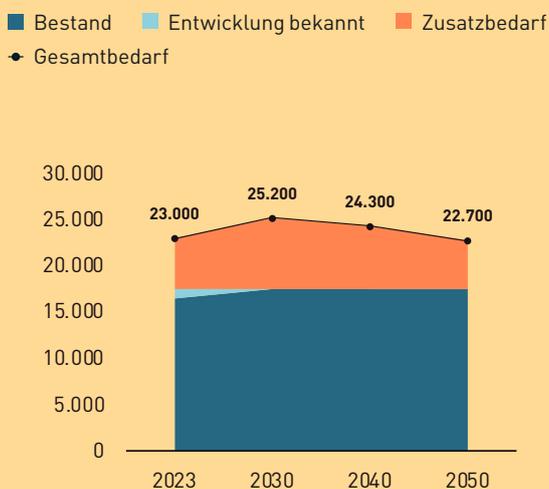
Anbindung an Pflegeheim und/oder Tagespflege



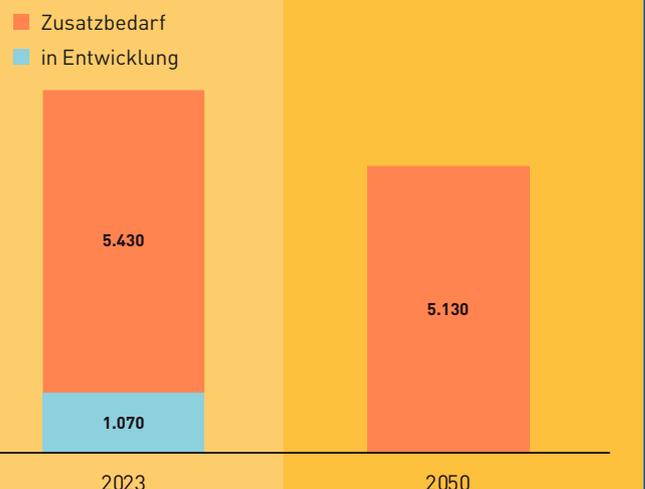
Größe der Einrichtung (Anzahl Wohnungen)



Zusatzbedarf bei VK 4 %



Zusatzbedarf heute und in Zukunft



IMMOTISS

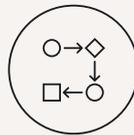
**bewahrt.
vereint.
vertraut.**

Unser 360°-Portfolio



CONSULTING

Wir bringen Investoren, Kapitalgeber und Betreiber aus den Bereichen Pflege, Seniorenwohnen und Gesundheit zusammen und entwickeln nachhaltige Konzepte.



MANAGEMENT

Wir bieten Interims- und Ramp-up-Management sowie betriebliche Beratung für Pflegeeinrichtungen und Seniorenwohnen.



DATA

Wir sammeln, validieren, interpretieren und visualisieren Daten des Pflegesektors – damit Sie bessere Entscheidungen treffen können.

CONNECT WITH US

 www.immotiss.de

 [immotiss-gruppe](#)

PERSÖNLICH FÜR SIE DA

Jochen Zeeh

Geschäftsführender Gesellschafter

jz@immotisscare.de

+49 172 6593339

Timm Klöpfer

Geschäftsführer

tk@immotisscare.de

+49 151 10821295

Anna Maria Martin

Senior Consultant

am@immotisscare.de

+49 162 6705522

IMPRESSUM

IMMOTISS care GmbH

Gattenhöferweg 32 · 61440 Oberursel

Telefon +49 (0) 6171 9235930

Telefax +49 (0) 6171 9235936

E-Mail info@immotisscare.de

Internet www.immotisscare.de

Handelsregister HRB 12116

Registergericht Amtsgericht Bad Homburg

Geschäftsführer Jochen Zeeh & Timm Klöpfer

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV

Jochen Zeeh · Gattenhöferweg 32 · 61440 Oberursel

Fotos: stock.adobe.com, stocksy.com, unsplash.com

Transparenzerklärung gem.

Art 13, 14 Datenschutzverordnung

<https://immotisscare.de/datenschutz>

IMMC DTISS

 www.immotiss.de

 [immotiss-gruppe](https://www.linkedin.com/company/immotiss-gruppe)