

**"Ein gewaltiges Potenzial liegt brach" (1/2)**OIZ - Österreichische Immobilien Zeitung
Seite 44, 45 / 13. Juni 2016 / Auflage: 10000

WM Maierhofer AG

SENIORENIMMOBILIEN

„Ein gewaltiges Potenzial liegt brach“

Die **Silver Living GmbH** entwickelt Projekte für betreutes Wohnen. Im Interview mit der OIZ erläutert Geschäftsführer **Walter Eichinger**, warum die österreichische Immobilienwirtschaft dieses Segment – noch – scheut.

OIZ: Welchen Stellenwert nehmen Seniorenimmobilien aktuell auf der „heimischen Immobilienlandkarte“ ein?

Walter Eichinger: Wir konnten in den letzten zwölf Monaten eine sehr hohe Dynamik vor allem auf dem Investmentmarkt, aber auch im Mietsegment für betreute Wohnimmobilien und Seniorenresidenzen erkennen. Die jährliche Bauleistung betreuter Wohnungen liegt bei rund 1300 Einheiten. Das entspricht zwar nur einem Anteil von rund drei Prozent am gesamten Neubau, bedeutet aber einen enormen Anstieg gegenüber den Vorjahren. Insgesamt steht heute ein Bestand von rund 11.000 betreuten Wohnungen zur Verfügung, im Vergleich zu etwa 80.000 Heimplätzen. Es gibt viel Luft nach oben. Immer mehr Investoren entdecken die Vorzüge „betreuter Wohnanlagen für ältere Menschen“, das heißt vergleichsweise höhere Renditen, geringe Konjunkturabhängigkeit und jederzeitige Konversion in normale Wohnungen.

Es ist allerdings charakteristisch für die Immobilienwirtschaft, dass nach wie vor in stagnierende Märkte wie den Büromarkt investiert wird, während das gewaltige Potenzial der Seniorenimmobilie brachliegt. Verständlich, da für viele Entwickler, Bauträger, Banken und Investoren betreutes Wohnen bzw. alternative Wohnformen für ältere Menschen eine Black Box darstellen. Zudem kommt im Vergleich zum klassischen Zwei-Parteien-Verhältnis – Bauträger–Erwerber oder Entwickler–Erwerber – eine dritte Partei hinzu, nämlich die Betreuungsorganisation. Und diese ist für jede Art von Seniorenimmobilie konstitutiv, man kann sie also nicht weglassen.

OIZ: Der Stellenwert von Seniorenimmobilien wird demnach steigen, richtig?

Eichinger: „Betreutes Wohnen für ältere Menschen“, und man kann diesen Terminus durchaus als Synonym für „Seniorenimmobilien“ heranziehen, wird die neue bestimmende Asset-Klasse der nächsten fünfzig Jahre sein. Dieser Dimensionssprung ist jedoch erst ansatzweise vollzogen. Man darf von einer stark wachsenden Nachfrage nach spezifischen Wohn- und Betreuungsformen im Alter ausgehen. Dafür sind unter anderem folgende Rahmenbedingungen ausschlaggebend: Erstens steigt die Zahl der Senioren rasant. Derzeit haben zwei Millionen Österreicher das 60. Lebensjahr hinter sich, in zwanzig Jahren werden es drei Millionen sein. Und wer heute in Pension geht, hat im Durchschnitt noch ein Drittel der Lebenszeit vor sich. Zweitens zeigen junge Senioren eine deutlich steigende



Walter Eichinger ist Geschäftsführer der **Silver Living GmbH** mit Firmensitz in Brunn am Gebirge.

soziale Mobilität, also die Bereitschaft, den gewohnten Lebensraum zu wechseln. Drittens sind nur knapp vierzig Prozent des Wohnungsbestands barrierefrei. Der Rest ist für ältere Personen nicht oder nur eingeschränkt nutzbar. Viertens sind die heutigen Angebote für ältere Menschen stark auf Pflegebedürftigkeit ausgerichtet. Große Marktpotenziale sehen wir demgegenüber dann, wenn mit neuen Produkten auch junge Senioren mit noch geringem Betreuungsbedarf angesprochen werden. Und schließlich sechstens gibt es immer mehr die Erkenntnis, dass das bestehende System der Versorgung im Alter nicht mehr länger aufrechterhalten werden kann.

Darüber hinaus lässt sich der aktuelle Markt und die -entwicklung für betreutes Wohnen bzw. altersgerechte Wohnformen anhand statistischer Daten und Kennziffern festlegen. Wir



"Ein gewaltiges Potenzial liegt brach" (2/2)

OIZ - Österreichische Immobilien Zeitung
Seite 44, 45 / 13. Juni 2016 / Auflage: 10000

WM Maierhofer AG

SENIORENIMMOBILIEN



kennen unser zukünftiges Marktpotenzial genau, da die Teilnehmer, die heute 50-Jährigen, schon feststehen. Differenzierte Zugänge bestehen bei den jeweiligen Prozentsätzen der über 65-Jährigen, die betreutes Wohnen künftig in Anspruch nehmen werden. Ging man zu Beginn der 90er Jahre noch von ein bis zwei Prozent und schließlich von drei Prozent der über 65-Jährigen aus, so pendelte sich der Wert nun bei fünf Prozent ein. Neueste Studien deutscher Banken sprechen sogar von einem Zehntel.

OIZ: Welche Voraussetzungen muss eine Seniorenimmobilie in Österreich erfüllen, um als Erfolg zu gelten?

Eichinger: Hier unterscheidet sich das Qualitätskriterium nicht wesentlich von anderen Investments. Die Eigentümer sind zufrieden, wenn die Immobilie vollvermietet ist und idealerweise eine Vormerkliste von Interessenten existiert. Voraussetzungen für eine Vollvermietung sind unter anderem: eine detaillierte Markt- und Sozialraumanalyse im Vorfeld – keiner braucht eine leerstehende Immobilie, die nicht funktioniert; die Errichtung einer barrierefreien und rollstuhlgerechten Wohnhausanlage; ein Betreuungskonzept, das dem Standort Rechnung trägt und auf die Bedürfnisse sowie Wünsche der künftigen Bewohner eingeht; die Auswahl der optimalen Betreuungsorganisation; periodische Nutzenevaluierung und Verbesserung.

OIZ: Worauf achten Sie bei der Konzepterstellung?

Eichinger: Darauf, dass die Immobilie an einem Standort situiert ist, welcher den älteren Bewohnern die fußläufige Erreich-

barkeit der für sie notwendigen Infrastrukturen ermöglicht. Die Immobilie muss barrierefrei im Sinne der ÖNORM B 1600 sein, wobei barrierefrei als Mindestanforderung bedeutet: schwellenfreier Zugang zum Wohnhaus, barrierefreie Erreichbarkeit der Wohnung; rollstuhlgerechtes Bad, sprich Wendekreis und schwellenfreie Dusche sowie schwellenfreier Austritt auf Außenflächen. Bei der Planung wiederum sollte beachtet werden, dass der Eingangsbereich großzügig angelegt wird und es einen Sichtbezug zum Gemeinschaftsraum bzw. Betreuungsbüro gibt. Open Space-Konzepte, Rückzugsmöglichkeiten auch in Allgemeinbereichen, attraktive Außenanlagen, zusätzliche Nutzungen wie Demenz-Wohngemeinschaften oder 24-Stunden-Betreuung erhöhen die Attraktivität der Immobilie und sichern die Nachhaltigkeit der Investition.

OIZ: Welche Auflagen und Normen müssen erfüllt werden?

Eichinger: Betreutes Wohnen hat einen besonderen Stellenwert, weil es sich mittlerweile auf europäischer Ebene als klar definiertes Produkt zwischen Wohnen und Pflege etablierte. Dazu trug die EU-Norm EN 16118 „Sheltered Housing“ bei. In Österreich etablierte sich das Produkt bereits in den 1990er Jahren vor allem über seine Verankerung in der Wohnbauförderung der meisten Bundesländer. Es gibt umfangreiche baurechtliche Regelwerke zu „Barrierefreiheit“ (OIB-Richtlinien, ÖNORM B 1600 etc.), die wohnrechtliche Festlegung von „Seniorenwohnungen“ mit der Wohnrechtsnovelle 2006 (§ 12 Abs 3 MRG) und schließlich die Veröffentlichung der ÖNORM CEN/TS 16118 „Anforderungen an Dienstleistungen für ältere Menschen im Rahmen der Wohnform Betreutes Wohnen“.

OIZ: Wie umkämpft ist der heimische Markt für Seniorenimmobilien?

Eichinger: Im Gegensatz zu Deutschland oder Großbritannien handelt es sich bei uns noch um einen Nischenmarkt, auf dem primär Spezialisten tätig sind. Private und institutionelle Investoren sind hier sehr aktiv, erwarten sich aber vom Anbieter ein entsprechendes Know-how, da sie sich nicht selbst mit den teilweise intransparenten Grundlagen auseinandersetzen wollen. Ausgewiesene Expertise, gute Netzwerke im Sozialbereich, Investorenvertrauen und vor allem ein nachvollziehbarer „track record“ sind unbedingte Voraussetzungen, um in diesem Segment tätig zu sein. Die Eintrittsbarriere ist also hoch. ■

In Mödling konzipierte Silver Living für die ARE eine Anlage – im Bild der Gemeinschaftsraum –, die als erste mit dem europäischen Standard für betreutes Wohnen zertifiziert wurde.

