

Österreichs und Deutschlands Bevölkerung wird immer älter und dadurch steigt der Bedarf an Seniorenimmobilien stetig an.





BETREUTES WOHNEN IM AUFWIND

Umfragen zeigen, dass knapp zehn Prozent der Menschen in der Altersgruppe 70+ bereit wären, in betreute Wohnanlagen zu ziehen. Aufgrund der demografischen Entwicklung wird diese Gruppe in den nächsten Jahren stark ansteigen. Das macht Seniorenimmobilien auch für Investoren interessant.



Die jährliche Bauleistung betreuter Wohnungen liegt momentan erst bei knapp drei Prozent am gesamten Neubau.

Nachdem in den Jahren 2011 bis 2014 Pflegeimmobilien auf dem Investmentmarkt in Österreich keine Rolle spielten, zeichnete sich in den vergangenen beiden Jahren ein verstärktes Interesse von Investoren an dieser Assetklasse ab. Laut CBRE erreichte das Investmentvolumen in österreichische Pflegeimmobilien 2016 circa 75,1 Millionen Euro oder rund 2,7 Prozent des gesamten Investitionsvolumens, was einen Anstieg des Transaktionsvolumens um rund 78 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (circa 42,1 Millionen oder 1,1 Prozent) bedeutet. Dieser Trend dürfte sich auch weiterhin fortsetzen. „Wir rechnen mit einem Aufwind, da eine IMAS-Studie zeigt, dass sich ein Großteil der 50- bis 65-Jährigen kaum Gedanken über das Wohnen im Alter macht“, sagt KommR Mag. Georg Edlauer, Obmann des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der Wirtschaftskammer Österreich. Dazu komme, dass die öffentliche Hand zunehmend geringere Summen in den Erhalt und den Neubau von Pflegeeinrichtungen investiert. Das sei ein Grund dafür, dass private Investoren zunehmend stärker in den Fokus rücken. Auch Walter Eichinger, Geschäftsführer von Silver Living, bestätigt diesen Trend:

Das Angebot von und der Bedarf nach Betreutem Wohnen steigt an, derzeit gibt es geschätzte 13.000 Betreute Wohneinheiten in Österreich – circa 15.000 Menschen nutzen diese Wohnform. Die jährliche Bauleistung Betreuter Wohnungen liegt bei ungefähr 1.300 Einheiten pro Jahr. Das entspricht zwar nur einem Anteil von rund 3 Prozent am gesamten Neubau, bedeutet aber einen enormen Anstieg gegenüber den Vorjahren, weil da kaum etwas gebaut wurde. „Es gibt also noch viel Luft nach oben und nach Lage der Dinge ist der Bedarf weitaus größer als die Möglichkeit, ihn zu befriedigen“, weiß Eichinger. Die Frage sei also nicht, ob eine Versorgungslücke entsteht, sondern wie diese Versorgungslücke fachlich, gesellschaftlich und sozialpolitisch in den kommenden Jahren ausgefüllt wird.

INVESTEMENTREKORD IN DEUTSCHLAND

In Deutschland erreichte das Investmenttransaktionsvolumen in Pflegeimmobilien im Jahr 2016 mit rund drei Milliarden Euro ein neues Rekordniveau. „Für dieses Jahr wird dieser Wert aber nicht zu erreichen sein, da die Bestandhalter keinen Verkaufsdruck haben und eher dazu tendieren, Objekte zurückzukaufen. Die Prognose für 2017 liege bei einer Milliarde Euro Gesamtinvestition“, sagt Mag.

Alexander Stampfer, Geschäftsführer STA-consulting GmbH. Er betreut als Immobilienreuhänder die österreichische Niederlassung der deutschen Revera Immobilien Investment GmbH. Das Unternehmen ist momentan der einzige Anbieter von Investments in deutsche Pflegeimmobilien in Österreich. Aufgrund aktueller Statistiken wird es bis zum Jahre 2030 noch ein Investitionsvolumen von gut 55 Milliarden Euro in Deutschland geben. „Allein in den nächsten zehn Jahren fehlen etwa 300.000 Pflegeplätze“, so Stampfer. Und die Nachfrage wird noch steigen, denn bis 2050 rechnet man mit vier Millionen pflegebedürftigen Menschen. „Der Kauf einer Vorsorge- beziehungsweise Pflegeimmobilie ist somit für den Anleger eine nachhaltige Investition“, meint der Vermögensberater.

Österreich hinkt der Entwicklung in Deutschland noch etwas nach, wobei auch hier eine verstärkte Dynamik zu beobachten ist. Eine Investition in Seniorenimmobilien ist für alle Beteiligten eine gute Sache. „Sie bringt nicht nur Gemeinden und älteren Einwohnern einen Mehrwert, sondern eben auch Investoren. Die Nachfrage ist durch die Entwicklung der Bevölkerungsstruktur auf lange Sicht abgesichert“, so Eichinger.

„DIE HEUTIGEN ANGEBOTE FÜR ÄLTERE MENSCHEN SIND STARK AUF PFLEGEBEDÜRFTIGKEIT AUSGERICHTET. GROSSE MARKTPOTENZIALE GIBT ES ABER MIT NEUEN PRODUKTEN, DIE AUCH JUNGE SENIOREN MIT NOCH GERINGEM BETREUUNGSBEDARF ANSPRECHEN.“

**KR MAG. GEORG EDLAUER,
WKO FACHVERBANDS-OBMANN**



Georg Edlauer ist überzeugt, dass „Senio-
renimmobilien den Sprung von einem Ni-
schenprodukt zu einer neuen und – mögli-

„kleineren“ Investor zugänglich gemacht
worden. „Dadurch ist die Nachfrage noch
einmal massiv angestiegen. Sicherheit

Manfred Kahr, Geschäftsführer IMMAC GmbH, gibt allerdings zu bedenken, dass es sich bei Pflegeanlagen um Spezialimmobilien handelt, die auch seitens des Investors ein spezielles Know-how erfordern. „Wer kein Verständnis für den Betrieb eines Pflegeheims hat und kein Verständnis für die speziellen Bedürfnisse der Betreiber, wird lang- oder bereits auch schon mittelfristig mit Pflegeheimen in seinem Bestand Probleme bekommen“, warnt der Experte. In den Genuss der Vorteile komme der Investor, der sich in der Pflegewirtschaft auskennt und daher bedarfsgerecht investiert und so kalkuliert, dass die Pacht für den Betreiber jederzeit zu erwirtschaften sein wird. „Die momentanen Renditen sind sehr niedrig für die Risiken, die ein Investor mit einer Spezialimmobilie eingeht. Dieser Umstand und die niedrigen Zinsen sind momentan die Preistreiber, die zu diesen Renditen führen“, erklärt Kahr. Als Investor übernehme man eine hohe Verantwortung für die Pflegebetriebe und damit letztendlich auch für das Wohl der Bewohner.

WIN-WIN-SITUATION FÜR BETREIBER UND INVESTOR

Für die stark wachsende Nachfrage nach spezifischen Wohn- und Betreuungsformen im Alter sind für Walter Eichinger folgende Rahmenbedingungen ausschlaggebend: „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.“ Außerdem gebe es speziell bei jungen Senioren eine deutlich steigende soziale Mobilität, also die Bereitschaft, den gewohnten Lebens-



Junge Seniorinnen und Senioren verfügen über eine deutlich steigende soziale Mobilität.

cherweise – bestimmenden Assetklasse der nächsten 50 Jahre vollziehen werden. Wir befinden uns allerdings erst am Beginn dieser Entwicklung.“

„Für institutionelle Anleger ist die Pflege- oder Vorsorgeimmobilie schon sehr lange ein hochgeschätzter Markt. Durch den Kauf von ganzen Pflegeanlagen werden die Portfolios von Versicherungsgesellschaften, Fonds oder Großanlegern stabilisiert und so die Rendite langfristig gesichert“, sagt Alexander Stampfer. Nachdem dieses Investment seit einigen Jahren auch in Teileigentumseinheiten angeboten werde, sei dieser Markt zunehmend dem

und Nachhaltigkeit in einem Markt, der für alle Beteiligten einen Mehrwert bietet, steht hierbei an oberster Stelle“, so Stampfer.



„DER TREND ZU PFLEGEIMMOBILIEN ALS INVESTMENT IST IN DEUTSCHLAND BEREITS STÄRKER AUSGEPRÄGT, WIE ZUM BEISPIEL DIE LANGJÄHRIGEN AKTIVITÄTEN DER REVERA INVESTMENT ZEIGEN.“

**DR. ALEXANDER SCHEUCH,
RUSTLER IMMOBILIENREUHAND**



Seniorenimmobilien punkten mit verstärkten Serviceangeboten und Barrierefreiheit.

raum zu wechseln. Nur knapp 40 Prozent des Wohnungsbestands sind barrierefrei, der Rest ist nicht oder nur eingeschränkt nutzbar für ältere Personen. „Die heutigen Angebote für ältere Menschen sind stark auf Pflegebedürftigkeit ausgerichtet. Große Marktpotenziale sehen wir demgegenüber dann, wenn mit neuen Produkten auch junge Senioren mit noch geringem Betreuungsbedarf angesprochen werden“, meint Eichinger.

Momentan erwirtschaften institutionelle Investoren bei betreuten Wohnimmobilien Renditen zwischen 4,3 und fünf Prozent. Private Einzelinvestoren können mit einer Rendite von 3,5 Prozent rechnen und steuerlich optimierte Bauherrnmodelle erzielen Wachstumsrenditen im zweistelligen Bereich.

Für Investoren bieten Pflegeimmobilien aber noch weitere Vorteile: „Der Investor braucht sich praktisch um nichts zu kümmern. Die Verwaltung, Vermietung, Abrechnung und Kontrolle der Liegenschaft wird vom Betreiber beziehungsweise vom Verwalter – als Eigentümervertreter – übernommen“, erklärt Alexander Stampfer. Es handle sich gewissermaßen um ein „Rundum-Sorglos-Paket“, weil der Eigentümer die vereinbarte Miete auch dann erhält, wenn sein Apartment nicht belegt ist. Im Hinblick auf den demographischen Wandel und die sich daraus ergebende Notwendigkeit zur staatlichen Förderung und dem

privaten Investment sieht Stampfer darin „ein sicheres Geschäftsmodell für die Betreibergesellschaft, die eine solche Immobilie bewirtschaftet, und den Eigentümer, der sie finanziert.“ Langfristige Pachtverträge seien schließlich die Grundlage für Betreiber und Investor. Dass dabei auch der soziale, menschliche Aspekt des Engagements berührt wird, sei ein sehr angenehmer Effekt, der Investoren zusätzlich motiviert. Außerdem genießen österreichische Staatsbürger bei der Investition in eine deutsche Liegenschaft steuerliche Vorteile, die neben der beachtlichen Rendite von 3,5 bis fünf Prozent noch zusätzlich anzurechnen sind.

DIE ZUKUNFT DES BETREUTEN WOHNENS

Georg Edlauer geht davon aus, dass sich künftig die strenge Trennung von „ambulant“ und „stationär“ auflösen wird. „Alle europäischen Betreuungs- und Pflegekonzepte gehen ganz klar in diese Richtung. Ein erster Ansatz sind eben „betreute Wohnanlagen“, meint der WKO-Fachverbandsobmann, und „wir werden daher in Zukunft verstärkt ‚Hybridmodelle‘ sehen. Zum Beispiel Tages- oder Kurzeitpflege im Erdgeschoss, in den Obergeschossen ‚betreute Wohneinheiten‘ und im Dachgeschoss eine Seniorenwohngemeinschaft oder eine ambulant betreute Wohngemeinschaft.“ Im städtischen Bereich werden verstärkt „Campuskonzepte“ auftauchen, das heißt, barrierefreie Wohnungen in einem barrierefreien Umfeld mit entsprechender Infrastruktur und einem Stützpunkt mit Betreuung.

LUXUS IM ALTER

Bei Seniorenimmobilien im „Premiumsegment“ ist das Engagement der Investoren etwas verhaltener. „Luxuspflegeimmobilien sind schlicht und einfach eine Frage des Geldes“, meint Georg Edlauer. Außerdem dürfe dabei nicht übersehen werden, dass alte Menschen, die sich diese Möglichkeit leisten könnten, immer stärker den Wunsch haben, mit eigenem Pflegepersonal in den eigenen vier Wänden zu bleiben und sich diesen Wunsch auch finanzieren können.



Die Renditen von Seniorenimmobilien liegen zwischen 3,5 und fünf Prozent.

„FÜR INSTITUTIONELLE ANLEGER IST DIE PFLEGE- ODER VORSORGEIMMOBILIE SCHON SEHR LANGE EIN HOCHGESCHÄTZTER MARKT. SEIT DIESER MARKT AUCH DEM ‚KLEINEREN‘ INVESTOR ZUGÄNGIG GEMACHT WURDE, IST DIE NACHFRAGE NOCH EINMAL MASSIV ANGESTIEGEN.“

**MAG. ALEXANDER STAMPFER,
GESCHÄFTSFÜHRER STA-CONSULTING GMBH**



chert ist. Für die Experten muss im Optimalfall das Gesamtpaket passen. Dazu gehört etwa, dass der Betreiber der Immobilie über entsprechendes Know-how verfügt und sich die Pflegeimmobilie in unterschiedliche Bereiche gliedern lässt. In Zukunft werden verstärkt „Hybridmodelle“ zu sehen sein, in denen sowohl Raum für Tages- oder Kurzzeitpflege als auch für ambulant betreute Wohngemeinschaften vorhanden ist. Dem Bedarf an Seniorenimmobilien im Luxussegment wird von den Experten mehrheitlich mit Skepsis begegnet, denn Menschen, die über die dafür notwendigen finanziellen Mittel verfügen, können sich die bestmögliche Betreuung auch in den eigenen vier Wänden leisten. ■

Walter Eichinger sieht das etwas differenzierter: „Wir befinden uns nicht nur am Beginn eines Jahrhunderts des Alters sondern auch am Beginn eines Jahrhunderts selbstbewusster Senioren, die genau wissen, was sie wollen und was nicht. Im Zusammenhang mit der Entwicklung von Seniorenimmobilien ist vor allem die Bereitschaft der Branche beziehungsweise des jeweiligen Developers essentiell, sich mit den Bedürfnissen und Wünschen des Marktsegments im Detail auseinanderzusetzen. Das gilt ebenso für Luxusresidenzen.“ In Zukunft werden die Serviceleistungen sowie die Häuser selbst noch stärker an die Zielgruppe anzupassen sein. Dabei wird insbesondere die „Hotelkomponente“ intensiv zu berücksichtigen sein, wie beispielsweise ein durchgehendes Concierge-Service, Wellnessbereiche oder Inhouse-Veranstaltungen.

Manfred Kahr wiederum meint, dass der „Standard der Pflegeheime, die Grund- und Regelversorgung anbieten, in Österreich im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarländern enorm hoch ist.“ Eine ideale Ergänzung dazu seien Apartments des Betreuten Wohnens. „Aus betriebswirtschaftlicher Sicht bieten gehobene Pflegeresidenzen mit noch höheren Standards weder für Betreiber noch für Investoren einen besonderen Anreiz“, so die Einschätzung Kahrs. Das bestätigt auch Alexander Stampfer: „Dies ist ein Segment, in dem wir sehr verhalten agieren. Sicherlich sind solche Konzepte denkbar und durchführbar. Aus unserer Sicht handelt es sich dabei aber um ein Nischensegment mit ganz speziellen Risiken für den Anleger. Diesen Gefahren wollen wir unsere Kunden nicht aussetzen.“

RESÜMEE

Die Investition in eine Pflegeimmobilie ist deshalb interessant, weil die Renditen tendenziell höher sind als bei Wohnimmobilien. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass die Nachfrage durch die Entwicklung der Bevölkerungsstruktur auf lange Sicht abgesi-



Bis zu zehn Prozent der Menschen jenseits der 70 würden in betreute Wohnanlagen ziehen.



„AUS BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER SICHT BIETEN GEHOBENE PFLGERESIDENZEN IM LUXUS-SEGMENT MOMENTAN WEDER FÜR BETREIBER NOCH FÜR INVESTOREN EINEN BESONDEREN ANREIZ.“

**MANFRED KAHR,
GESCHÄFTSFÜHRER IMMAC GMBH**

„Da ist noch viel Luft nach oben.“

Walter Eichinger, Geschäftsführer von Silver Living, gilt als österreichischer Marktführer im freifinanzierten Wohnbau für Seniorenwohnanlagen. Im September wurde er mit dem Immobilienaward Cäsar in der Kategorie Bauträger ausgezeichnet.

RUSTLER DAS MAGAZIN: *Warum sind Seniorenimmobilien in Österreich noch ein Nischenprodukt?*

Walter Eichinger: Im Gegensatz zu Deutschland oder Großbritannien handelt es sich bei uns aktuell aber noch um einen Nischenmarkt, auf dem primär Spezialisten tätig sind. Private und institutionelle Investoren sind auf diesem Markt 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. Es ist allerdings ebenso charakteristisch für die Immobilienwirtschaft, dass nach wie vor in teilweise stagnierende Märkte, wie zum Beispiel den Büromarkt investiert wird, während das gewaltige Potential der Seniorenimmobilie brach liegt. Auch durchaus verständlich, da für viele Entwickler, Bauträger, Banken und Investoren Betreutes Wohnen respektive 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, die Betreuungsorganisation. Und die ist für jede Art von Seniorenimmobilien konstitutiv, man kann sie also nicht weglassen.

Wird der Markt für Seniorenimmobilien zu stark reguliert?

Hier gilt es, zwischen den stationären Angeboten (Pflegeheime oder Altenwohnheime) und den alternativen Wohnformen mit „Selbstständigkeits-



Walter Eichinger: „Seniorenimmobilien werden die neue und bestimmende Assetklasse der nächsten 50 Jahre sein.“

charakter“ (betreutes Wohnen, ambulant betreute Wohngemeinschaften, etc.) zu unterscheiden.

Stationäre Einrichtungen in Heimen sind in Österreich in den diversen Pflegeheimgesetzen (und Durchführungsverordnungen), dem Heimaufenthaltsgesetz, dem Heimvertragsrecht und mittelbar auch im Hausbesorgergesetz umfassend geregelt. Gerade die letzten Ereignisse, wo Klienten in Pflegeheimen nicht mit der nötigen „Aufmerksamkeit“ betreut sowie gepflegt wurden oder die damaligen tragischen Geschehnisse von Lainz zeigen, dass jene Bereiche, in denen alte Menschen in vollkommener „Fremdbestimmung“ betreut und gepflegt werden, grundsätzlich nicht überreguliert werden können.

Wo liegen die Vorteile von Seniorenimmobilien als Investmentform?

„Betreutes Wohnen für ältere Menschen“ – man kann diesen Terminus durchaus als Synonym für „Seniorenimmobilien“ heranziehen – wird unseres Erachtens die neue und bestimmende Assetklasse der nächsten 50 Jahre sein. Dieser qualitative Dimensionssprung ist aber erst ansatzweise vollzogen.

Aus Umfragen wissen wir, dass sieben bis zehn Prozent der Menschen jenseits der 70 bereit wären, in betreute Wohnanlagen zu ziehen. Das entspricht aktuell ungefähr 100.000 Menschen und aufgrund der demografischen Entwicklung wird diese Gruppe in den nächsten Jahren stark ansteigen. Der Reiz des Investments für private und institutionelle Investoren liegt aus immobilienwirtschaftlicher Sicht vor allem darin, dass neben der Primär-Nutzung als Betreutes Wohnen eine jederzeitige vollwertige Sekundär-Nutzung als „normale Wohnung“ gegeben ist.

Welche baulichen Anforderungen müssen Seniorenimmobilien erfüllen?

Grundsätzlich ist es wichtig, die Bedürfnisse und Unsicherheiten älterer Menschen zu verstehen und zu akzeptieren. Ältere Menschen wechseln ins Betreute Wohnen aus vielfältigen Gründen. Sie wollen viele kleine Hilfestellungen im täglichen Leben nutzen und dabei trotzdem selbstbestimmt in ihren Entscheidungen sein können. Ein weiterer Antrieb für Seniorinnen und Senioren ist, dass die Anlagen barrierefrei sind. Was unter Barrierefreiheit verstanden wird, definiert exakt die ÖNORM CEN/TS 16118. Wichtig ist weiters der Sicherheitsaspekt. Wir achten bei unserer Konzepterstellung außerdem auch immer darauf, dass die Immobilie an einem Standort situiert ist, der die fußläufige Erreichbarkeit von für ältere Menschen wichtigen Nahversorgern garantiert. Open Space Konzepte, Farbgestaltungen, Rückzugsmöglichkeiten, attraktive Außenanlagen sowie weitere Multifunktionsräumlichkeiten erhöhen die Attraktivität der Anlagen und sichern die Nachhaltigkeit der Investition. ■