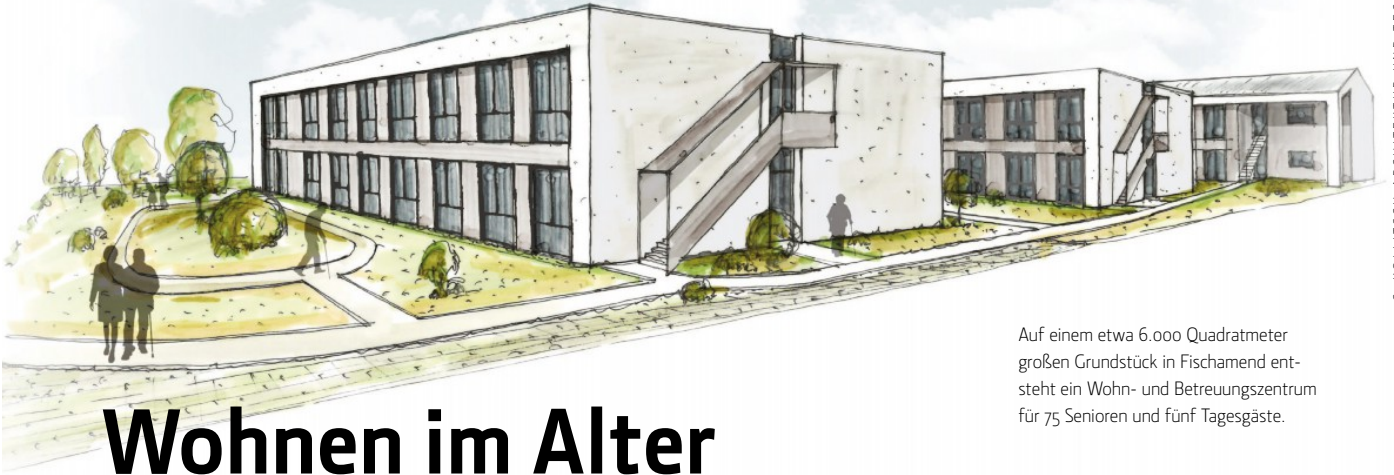


IMMOBILIENWIRTSCHAFT



C. KOLLITSCH ARCHITEKTUR UND TECHNIK

Auf einem etwa 6.000 Quadratmeter großen Grundstück in Fischamend entsteht ein Wohn- und Betreuungszentrum für 75 Senioren und fünf Tagesgäste.

Wohnen im Alter

Seniorenimmobilien. Die Assetklasse weist relativ hohe Renditen auf und profitiert aufgrund der demografischen Entwicklung langfristig von einer regen Nachfrage. Von Claudia Aigner

C. ERSTE IMMOBILIEN KAG



Peter Karl, Geschäftsführer der Erste Immobilien KAG: „Das Haus der Senioren in Fischamend unterstreicht den Nachhaltigkeitsgedanken des Erste Responsible Immobilienfonds.“

Dachgleichen bieten der Immobilienbranche stets einen willkommenen Anlass zum Feiern. Am 15. Juli 2021 war es in Fischamend im Bezirk Bruck an der Leitha beim Haus der Senioren so weit: Vertreter der bauausführenden Firma KBG, des Betreibers Humanocare und der Erste Immobilien KAG, deren Mitteln aus dem nachhaltigen Erste Responsible Immobilienfonds die Investition tragen, zeigten sich erfreut darüber, dass die Anlage bis März 2022 fertig gestellt werden kann.

„Das Haus für Senioren in Fischamend betont den sozialen Aspekt, und die klimaaktiv-Zertifizierung steht für eine moderne sowie nachhaltige Bauweise. Mit dem neuen Projekt kann der Erste Responsible Immobilienfonds einen wichtigen Beitrag zum Thema Wohnen und Versorgung für

ältere Menschen leisten“, erklärte Peter Karl, Geschäftsführer der Erste Immobilien KAG, bei der Dachgleiche.

Interesse aus Deutschland

Die Dachgleiche spiegelt wider, dass der österreichische Markt für Seniorenimmobilien nach wie vor ein sehr aktiver und dynamischer ist. Vor allem im letzten Jahr entwickelte er sich laut Walter Eichinger, Managing Partner bei Silver Living (siehe Interview), ausgesprochen positiv. Immer mehr institutionelle Anleger - vor allem aus Deutschland - interessieren sich für entsprechende Investments; primär im Raum Wien und Graz. Dadurch wird der Markt auch für andere Projektentwickler interessant. Viele davon greifen auf Expertisen von Consultern vor Ort zurück und beauftragen je nach Bedarf Konzeption, Vermarktung, Vermietung, Betrieb und/oder Hausverwaltung.

So schießt das Transaktionsvolumen in die Höhe. Schließlich weisen Seniorenimmobilien nicht nur überdurchschnittlich hohe Renditen auf. Sie profitieren wegen der demografischen Entwicklung langfristig von einer hohen Nachfrage, was geringe Leerstandsquoten nach sich zieht.

Das Kippen der Alterspyramide

Ad demographische Entwicklung: Die Zahl der Senioren steigt rasant. Rund zwei Millionen Österreicher haben das sechzigste Lebensjahr überschritten. In zwei Dekaden

werden es drei Millionen sein. Und wer heute in Pension geht, hat im Durchschnitt noch ein Drittel seiner Lebenszeit vor sich. Entsprechend zeigen junge Senioren eine deutlich steigende Mobilität, sprich sie stehen einem Umzug offen gegenüber. Dazu kommt, dass hierzulande nur vierzig Prozent des Wohnungsbestands barrierefrei ist. Die restlichen sechzig Prozent sind für ältere Semester nicht oder nur eingeschränkt nutzbar. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass die heutigen Angebote sich stark an Pflegebedürftigkeit orientieren. Es besteht ergo großes Potenzial für Objekte für junge Senioren mit geringem Betreuungsbedarf.

Vor diesem Hintergrund gilt als Trend, dass verstärkt Villen auf den Markt kommen. Die Eigentümer sind schon in Pension, ihre Kinder leben im Ausland oder haben kein Interesse am elterlichen Haus. Es drohen meist hohe Sanierungskosten sowie gesonderte Investitionen, um die Villa altersgerecht umzubauen. Die Werterhaltung der Liegenschaft rückt gegenüber dem Wohlergehen der Familie in den Hintergrund. Viele ältere Menschen planen ergo, ihre Immobilie zu verkaufen und sich mit dem Geld in servicierte Residenzen einzukaufen oder einzumieten.

Summa summarum entwickelt sich der Markt für Seniorenimmobilien in Österreich ungeachtet der Corona-Pandemie mit großer Dynamik weiter. Er etabliert sich als eigenständige Assetklasse. Eine wesentliche Rolle spielt hierbei die grundlegend gewan-



IMMOBILIENWIRTSCHAFT



C.-SILVER LIVING

Silver Living eröffnet im Herbst in der Vinzenz-Muchitsch-Straße in Graz ein Generationenwohnhaus.



C.-GERLINDE GRÖLL / PIXELIO.DE

Villen wie diese in Wien kommen verstärkt auf den Markt. Die ehemaligen Besitzer kaufen oder mieten sich in servierten Residenzen ein.

delte Risikowahrnehmung seitens der Investoren. So sorgt zum einen, wie erwähnt, der demografische Wandel für ein solides Fundament, das durch eine hohe Vermietungssicherheit und vergleichsweise geringe Marktschwankungen gekennzeichnet ist. Zum anderen nehmen die Vorbehalte gegenüber Betreiberimmobilien infolge der fortschreitenden Professionalisierung der Betreibergesellschaften analog zum Hotelinvestmentmarkt ab. Darüber hinaus setzen bekanntlich vor allem institutionelle Anleger auf eine Diversifikation der Investitionsstandorte, um das Risiko zu reduzieren. ◊



UNEINHEITLICHE FÖRDERSITUATION ALS HEMMSCHUH

Typisch österreichisch. Walter Eichinger, Managing Partner Silver Living Gruppe, gibt zu bedenken, dass Objekt- und Subjektförderung für Betreutes Wohnen von Bundesland zu Bundesland variiert.

SOLID: Welche Hürden tun sich hierzulande bei der Realisierung von Seniorenimmobilien auf?

WALTER EICHINGER: Wie bei jeder Projektentwicklung gibt es Hürden. So sind Grund und Boden nicht duplizierbar. Gerade in Wien oder auch in Graz ist es schwierig, entsprechend passende Liegenschaften zu finden. Viele Projektentwickler investieren in Hoffungsgebiete wie Liegenschaften mit Grünlandwidmung. In Bezug auf Seniorenimmobilien kommt die uneinheitliche Fördersituation hinzu: Objekt- und Subjektförderung für Betreutes Wohnen sind je Bundesland unterschiedlich geregelt. Mieter in der Steiermark werden derzeit beispielsweise mehr begünstigt beziehungsweise unterstützt als Mieter in Niederösterreich oder Wien. Ein weiterer Aspekt, der zu berücksichtigen ist, ist, dass Österreich in Bezug auf Seniorenimmobilien ein reiner Mietmarkt ist. Das aktuelle Wohnungseigentumsgesetz – eine Novelle steht ja bevor – gibt dem Wohnungseigentumsorganisator kein Instrument in die Hand, um eine reine Nutzung als „Betreutes Wohnen“ langfristig zu sichern.

Welche Finanzierungskonzepte bieten sich an?

EICHINGER: Mehrere. Ein stabiler, kompetenter Betreuungspartner ist wichtig. Wir arbeiten mit großen Wohlfahrtsorganisationen als Kooperationspartner wie dem Roten Kreuz oder der Volkshilfe zusammen, haben aber mit dem Sozial- und Begegnungszentrum auch eine eigene Betreuungsorganisation, auf die wir zurückgreifen können.

Walter Eichinger ist Managing Partner der 2006 gegründeten Silver Living Gruppe.



C.-SILVER LIVING

nen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das Preis-/Leistungsverhältnis beziehungsweise die Leistbarkeit für Senioren. Betreutes Wohnen funktioniert dann, wenn wir die Bedürfnisse der Mieter erkennen und verstehen. Wegweisend ist, gezielt zu wissen, was aus Nutzersicht am gewünschten Standort nötig ist. Ein Projekt wird vor allem dann erfolgreich, wenn wir nachhaltig und realistisch bepreisen. Es macht keinen Sinn, ein Projekt an einem Standort zu realisieren, an dem sich die Bewohner die Miete später nicht leisten können.

Bitte nennen Sie ein Vorzeigeprojekt von Silver Living.

EICHINGER: Derzeit stark im Kommen sind Projekte des Generationen-Wohnens. Wir eröffnen im Herbst unser erstes Generationenwohnhaus in Graz, welches über die Volkshilfe betrieben wird. In der Vinzenz-Muchitsch-Straße 8 entsteht eine moderne Wohnanlage mit insgesamt 33 förderbaren Mietwohnungen, wovon 15 Wohnungen mit 40 bis 55 Quadratmetern dem Betreuten Wohnen gewidmet sind. Speziell an diesem Projekt sind die vielen Freiflächen. So verfügen alle Wohnungen über Balkon, Terrasse oder Loggia. Darüber hinaus gibt es im begrünten Innenhof Gemeinschaftsflächen für alle Bewohner mit Platz für einen Kinderspielplatz und an der Rückseite des Hauses in Ruhelage einen attraktiven Gemeinschaftsraum und Terrasse für die Senioren.