

Schweiz und Deutschland

Die neuen Ländertrends

Die deutliche Verschiebung der Altersstruktur in Deutschland und in der Schweiz führen zu anderen Märkten für Investoren. Barrierefreier Wohnraum für Menschen aller Altersklassen – das ist nach Ansicht der Beratungsgesellschaft **Aetas Consult** die Zukunft im Wohnungsbau in der Schweiz. In Deutschland hingegen kommt eine Verkaufswelle in der Pflege kommen, meint **Frank Löwentraut**.

Die Zahl der Menschen, die 65 Jahre und älter sind, wird sich in den kommenden 50 Jahren in der Schweiz von derzeit zirka 1,4 Millionen auf rund 2,6 Millionen nahezu verdoppeln, ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung steigt auf nahezu 29 Prozent. „Das bedeutet, dass für diese Bevölkerungsgruppe etwa zwei Millionen Wohnungen benötigt werden, die auf die spezifischen Anforderungen alter Menschen zugeschnitten sind“, erläutert **Frank Löwentraut**, Geschäftsführer der **Aetas Consult**. Da derzeit nur ein sehr kleiner Teil des Wohnraums in der Schweiz barrierefrei gestaltet ist, sieht der Experte in diesem Sektor eine große Chance für potenzielle Investoren.

Dabei gelte es die Ansprüche potenzieller Mieter und Käufer zu beachten: So sei es den Senioren wichtig, möglichst lange möglichst selbstständig in der eigenen Wohnung bleiben zu können. Hilfe in Form von pflegerischen und unterstützenden Dienstleistungen werde nur in dem Maße in Anspruch genommen, in dem sie tatsächlich auch benötigt werden. Dies führe dazu, dass auch das Wohnumfeld großen Einfluss auf den Marktwert der zu erstellenden Wohnungen habe.

Klassische Senioren- und Pflegeheime wiederum spielen in der Schweiz eine eher untergeordnete

Rolle. „Ihre Struktur wird sich vermehrt an den Bedürfnissen demenziell veränderter Menschen ausrichten, da auch deren Zahl deutlich steigen wird. Ein weiterer Trend in der



Frank Löwentraut,
Geschäftsführer
Aetas Consult
GmbH,
Bad Homburg

Schweiz ist die Umgestaltung solcher Einrichtungen zu Hospizen, in denen Senioren in ihrer letzten Lebensphase begleitet werden“, betont Löwentraut.

Sein Rat für Kapitalgeber, die in Schweizer Immobilien investieren wollen, lautet: Wohnraum konsequent barrierefrei und seniorengerecht gestalten, dabei aber die begrenzte Finanzkraft älterer Menschen bei der Kalkulation beachten. „Die finanziellen Spielräume dieser Generation werden kaum größer werden, andererseits müssen sich die Baukosten bei gründlicher und vorausschauender Planung nicht verteuern, nur weil die besonderen Bedürfnisse von Senioren und Menschen mit körperlichen Beeinträchtigungen berücksichtigt werden“, erläutert der Aetas-Chef.

Die Beratungsfirma geht davon aus, dass barrierefreie Wohnungen in den kommenden Jahrzehnten in der Schweiz von allen Altersgruppen nachgefragt werden, da auch schon jüngere Mieter und Käufer eine solche Wohnungsausstattung als Zuwachs an Lebensqualität empfinden. Dazu trage das sichere Wohnumfeld bei, das vor Stürzen und deren oft beträchtlichen Folgen für die Gesundheit schütze, und die Tatsache, dass sich derart gestaltete Wohnungen sehr gut mit häuslicher und pflegerischer Dienstleistungen kombinieren lassen, die sich schrittweise an die sich mit zunehmendem Alter verändernden Anforderungen der Bewohner anpassen lassen.

Pflegeimmobilien in Deutschland: „Markt leer gefegt!“

Ausgebremst von einer Vielzahl von Landesheimgesetzen halten sich Projektentwickler mit dem Neubau von Pflegeheimen im föderalen Deutschland zurück. „An den Stellschrauben dieser Gesetze wird regelmäßig gedreht, was die Lust am Bauen empfindlich beeinträchtigt“, sagt Frank Löwentraut. Die Folge: Die Zahl der Neubauten hält sich in Grenzen, obwohl die Preise für Pflegeimmobilien stark angestiegen sind. „Dieser Preisanstieg liegt nicht zuletzt daran, dass auch beim Handel mit Pflegeimmo-

Immobilienmarkt >>

bilien zunehmend das Aufteilergeschäft praktiziert wird“, erläutert Löwentraut. Er rechnet damit, dass sich auch 2013 die Transaktionsvolumina für Pflegeheime in Deutschland bei rund 350 Mio. Euro bewegen werden - dem Niveau, das auch in den Jahren 2012 und 2011 erreicht wurde.

Da die Bundesländer nun Schritt für Schritt die Bauverordnungen für Pflegeheime verabschieden, erwartet der Aaetas-Geschäftsführer in den kommenden Jahren wieder mehr Neu- und Umbauten. „Die Bundesländer schaffen eine verbindliche Basis, an deren Vorgaben sich die Planer solcher Einrichtungen orientieren können“, betont er.

Doch diese Vorgaben schaffen nicht nur Planungssicherheit. Sie sorgen auch für einschneidende Veränderungen bei bereits bestehenden Pflegeeinrichtungen. „Das wird dazu führen, dass rund 260.000 Betten in den bestehenden Einrichtungen

nicht mehr marktgerecht sind. Von diesen werden letztlich etwa 100.000 Betten wegfallen, für die zwingend Ersatz geschaffen werden muss“, so die Prognose des Aaetas-Geschäftsführers. Den Bedarf an Neubauten bis zum Jahr 2030 beziffert er für Pflegeimmobilien mit rund 11.000 Betten pro Jahr. Für 2014 kann mit rund 13.500 zusätzlichen Betten in 179 Einrichtungen kalkuliert werden, womit das Soll erfüllt wäre.

Aufgrund des geringen Angebots liege der Kaufpreisfaktor für Pflegeheime derzeit beim 14-fachen der jährlichen Pacht. Ein Grund dafür sei das Aufteilergeschäft, auf das in diesem Jahr 120 Mio. Euro des gesamten Transaktionsvolumens entfielen: „Derzeit zahlen Käufer für ein Pflegebett zwischen 130.000 und 150.000 Euro, deutlich mehr als die normalerweise veranschlagten 90.000 Euro.“ Meist handele es sich bei diesen Käufern um Privatiers, die mit Renditen

von etwa 5,5% pro Jahr zufrieden seien. „So lange nicht wieder deutlich mehr Pflegeeinrichtungen gebaut werden, wird der Kaufpreisfaktor auf diesem hohen Niveau bleiben. Beginnt hingegen wieder eine rege Bautätigkeit in diesem Sektor, wird der Faktor auf etwa 13,5 sinken“, folgert Löwentraut.

„Es zeichnet sich bereits jetzt ab, dass zunehmend Großanleger auf den deutschen Markt drängen. Das wird dazu führen, dass die Summe der Transaktionen auf zirka 500 Mio. Euro pro Jahr steigen wird“, meint Frank Löwentraut. Ferner würden in ein bis zwei Jahren die Investoren, die zwischen 2005 und 2007 in Pflegeheime investiert haben, mit dem Verkauf ihrer Einrichtungen beginnen, ist Löwentraut überzeugt. **CI**

Weitere Informationen erhalten Sie bei frank.loewentraut@aaetas-counsel.com