

Pressemitteilung

Bei betreutem Wohnen liegen die Chancen in den Nischen

Hannover, Hamburg, Krailing, den 28. März 2023 – Im betreutem Wohnen wird die bereits jetzt schon große Lücke zwischen Wohnungsangebot und Nachfrage seitens potentieller Bewohner perspektivisch noch größer. Gleichzeitig erschweren Zinswende, stark gestiegene Baupreise und Investorenzurückhaltung die Situation für Projektentwickler, so dass mittelfristig weniger Objekte an den Markt kommen werden. Expandierende Betreiber finden schon jetzt seltener geeignete Flächen vor. Was die Betreiber aber mit am meisten belastet, sind die stark gestiegenen laufenden Kosten. Welche Lösungen es gibt und in welchen Nischen sich Chancen bieten, erklärten auf der heutigen **Online-Presskonferenz „Betreutes Wohnen: Die Bedarfslücke schließen mit kreativen Konzepten für Projektentwicklung, Finanzierung und Betrieb“** Dr. Karl Reinitzhuber, CEO der Carestone Gruppe, Christina Kainz, Co-Founderin von lively, und Thomas Schulz, Geschäftsführer der CHC Immobilien GmbH, einer Tochtergesellschaft der CoRE Solutions.

Carestone: Diversifikation im Projektportfolio und langjährige Betreiberkooperationen

Die Zahl der Menschen über 67 in Deutschland wird laut Destatis von 16,5 Millionen im Jahr 2022 auf 21,0 Millionen bis 2040 zunehmen, die der über 80-Jährigen sogar von 6,0 auf 10,0 Millionen. Weil betreutes Wohnen im Vergleich zum Pflegeheim viel mehr Eigenständigkeit und Individualität ermöglicht, ist die Wohnform wertvoller Bestandteil bei der Schaffung altersgerechter Immobilien. Das ist eines der Ergebnisse der von Carestone in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsunternehmen IPSOS durchgeführten Trendstudie "Urbanes Leben im Alter".

Doch die hohe Nachfrage trifft auf ein sehr begrenztes Angebot. „Als Marktführer in Deutschland bei Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien realisieren wir aktuell 90 Projekte mit zusammen rund 7.500 Plätzen. Aber das reicht bei Weitem nicht aus. Und der Mangel wird sich verschärfen, da aktuell in der Branche viele Projektentwicklungen gestoppt werden“, erklärt Dr. Karl Reinitzhuber, CEO der Carestone Gruppe.

„Auch wir als Unternehmen müssen uns den herausfordernden Marktbedingungen stellen. Unser Vorteil liegt darin, dass wir für unsere Projektentwicklungen mehrere Vertriebskanäle haben. Während sich beim Globalverkauf der Projekte die institutionellen Investoren momentan eher auf eine Warteposition zurückziehen, ist die Kaufbereitschaft im Teilverkauf an Privatanleger höher“, erklärt Reinitzhuber. „Seit jeher haben wir Klumpenrisiken vermieden und auf unterschiedliche Projektvolumina gesetzt, um verschiedene Käuferschichten

anzusprechen. Daneben arbeiten wir mit einem umfangreichen Pool von erfahrenen und etablierten Betreibern seit Jahren vertrauensvoll zusammen, was die Projektoptionen an den einzelnen Standorten deutlich erweitert.“

lively: Reserviertes Verhalten bei Projektentwicklern macht sich bereits bemerkbar

Aus der Sicht eines Betreibers berichtet Christina Kainz, Co-Founderin des Senior-Living-Betreibers lively: „Das klassische Projektentwicklergeschäft hat sich in den vergangenen Monaten aufgrund erschwelter Finanzierungs- und Investitionsmöglichkeiten reduziert. Dennoch nehmen wir positiv wahr, dass die erfahrenen Entwickler mit langer Historie sowie Bauherren mit hohen Eigenkapitalquoten ungebrochen weiterarbeiten. Aufgrund der Ungewissheit am Markt sehen wir einen starken Trend hin zur Flexibilisierung von Mietverträgen – eine Chance, die wir als lively in unserer Expansion aufgreifen.“

Kainz bestätigt die Ergebnisse der Carestone-Trendstudie: „Wir glauben nicht an geschlossene Wohnkonzepte für ältere Menschen. Die heutige Senioren-Generation ist sehr aktiv und setzt auf ein selbstbestimmtes Leben. Unsere Vision ist es, Menschen im Alter mehr Lebensqualität zu ermöglichen, ihnen ihre Eigenständigkeit zu lassen und nicht in ihren Wohnraum einzugreifen. Über unser Community Management sorgen wir dafür, dass Senioren ein integrierter Teil unserer Gesellschaft sind und im Idealfall dadurch erst später pflegebedürftig werden. Natürlich arbeiten wir auch mit lokalen Pflegediensten zusammen, die uns bei ergänzenden Pflegeleistungen unterstützen.“

In Gronau (Nordrhein-Westfalen) entsteht derzeit das erste lively-Wohnprojekt, das Anfang 2024 bezugsfertig ist. In dem historischen Industriegebäude „Weiße Dame“ finden auf rund 7.800 Quadratmetern 123 barrierefreie Apartments sowie angeschlossene Gemeinschaftsflächen Platz. Lively ist Ankermieter in dem Objekt. Zusammen mit den anderen Mietern – einer Tagespflege, einem stationären Pflegeheim, einem Café sowie einem Kindergarten – entsteht eine Begegnungsstätte für Jung und Alt. Die Entwicklung weiterer Wohnprojekte in Nordrhein-Westfalen, der Metropolregion Hamburg oder im Rhein-Main-Gebiet ist in Planung.

CoRE Solutions: Die eigene Immobilie als Liquiditätsquelle nutzen

Betreiber von betreutem Wohnen und Pflegeheimen sind in letzter Zeit durch Inflation, höhere Kosten u.a. für Energie und Personal, gestiegene Zinsen und Modernisierungstau zunehmend finanziell unter Druck geraten. „Sofern Betrieb und Immobilieneigentum in einer Hand liegen, können Betreiber ihren Liquiditätsbedarf aus der eigenen Immobilie decken: mit Immobilienleasing“, erklärt Thomas Schulz, Geschäftsführer der CHC Immobilien, einer Tochtergesellschaft des Immobilienleasing-Anbieters CoRE Solutions. Beim häufigsten Fall,

dem Sale-and-Lease-Back, wird die Immobilie an eine eigens gegründete Objektgesellschaft verkauft. Diese erwirbt die Immobilie unter Einsatz von Fremdkapital externer Kapitalgeber. Gleichzeitig mietet der ursprüngliche Eigentümer die Immobilie langfristig zurück.

„Ein Leasingvertrag läuft in etwa so lange wie klassische Mietverträge für Pflegeimmobilien. Doch statt Miete zu zahlen, tilgt der Betreiber mit der Leasingrate teilweise den Kaufpreis. Am Ende der Laufzeit kann die Immobilie zum Restbuchwert erworben werden, der dann in der Regel deutlich unter dem Marktwert liegt. Im Gegensatz zu einem klassischen Mietvertrag bleibt die Leasingrate über die Vertragslaufzeit fix und ist nicht indexiert – gerade in Zeiten hoher Inflation ein enormer Vorteil“, führt Schulz aus.

Der Betreiber kann sich über Immobilienleasing eine bereits fertiggestellte Immobilie sichern, aber auch eine Immobilie nach den eigenen Wünschen bauen lassen. Dadurch können sich Betreiber langfristig einen eigenen Immobilienbestand aufbauen. „Auch Betriebsübergaben lassen sich mit Immobilienleasing gestalten. Denn viele mittelständische Betreiber brauchen altersbedingt Nachfolger. Das ist eine wenig beachtete Folge davon, dass die Babyboomer-Generation allmählich in Rente geht“, schließt Schulz.

Hinweis Bildmaterial:

Die Nutzung der übersandten Fotos ist im Rahmen der Berichterstattung über die Unternehmen Carestone, lively und CoRE Solutions gestattet. Bitte geben Sie folgende Quellen an: Carestone (Dr. Karl Reinitzhuber), Pali (Christina Kainz), Ulrich Seidel (Thomas Schulz). Eine Bearbeitung darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.

Pressekontakt

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Dr. Kathrin Dräger

Tel.: +49 761 42 99 14 07

Mail: draeger@rueckerconsult.de

Über Carestone

Die Carestone Gruppe plant, baut und vermarktet Senioren- und Pflegeimmobilien als Kapitalanlage. Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung, rund 2,9 Milliarden Euro platziertem Projektvolumen, etwa 20.000 geschaffenen Pflegeplätzen und fast 19.000 verkauften real geteilten Pflegeapartments ist Carestone der marktführende Entwickler und Anbieter für Senioren- und Pflegeimmobilien in Deutschland. Das Unternehmen hat knapp 100 Beschäftigte. Carestone wurde Gesamtsieger im „ServiceAtlas Pflege- und Seniorenimmobilien 2022“ von ServiceValue. Die WirtschaftsWoche bescheinigte Carestone im selben Jahr Bestnoten in der Kategorie "Höchstes Kundenvertrauen". 2023 wurde

Carestone von FOCUS MONEY als Unternehmen des Jahres ausgezeichnet. Das Wirtschaftsmagazin listet Carestone unter Deutschlands besten Immobilienunternehmen. Außerdem führen die Hannoveraner seit diesem Jahr den vom Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (DIND) verliehenen Titel „Arbeitgeber der Zukunft“.

<https://carestone.com/>

Über lively

lively wurde 2021 von Constantin Rehberg und Christina Kainz gegründet. Der Senior-Living-Betreiber überträgt die Design- und Servicementalität aus der Hotellerie auf das Wohnen im Alter. lively bietet mit seinem innovativen Konzept eine neue Wohnform, welche das selbstbestimmte und gesunde Leben im Alter fördert und eine aktive Gemeinschaft bildet. Nach dem Motto „ambulant vor stationär“ schafft lively Wohnquartiere, in denen Wohnungen mit Gemeinschaftsflächen und Grundleistungen sowie flexiblen Wahlleistungen zur Verfügung stehen. Die Wohnquartiere sollen mindestens 80 Apartments und etwa 4.000 Quadratmeter Nutzfläche umfassen. Zielmärkte sind Städte ab 15.000 Einwohnern und suburbane Regionen mit Fokus auf der Metropolregion Hamburg, Nordrhein-Westfalen und dem Rhein-Main-Gebiet. lively plant pro Jahr zwei bis vier neue Standorte im Zuge ihrer Expansionsstrategie.

www.lively.de

Über CoRE Solutions

Die CoRE Solutions GmbH (CoRE) ist auf die Entwicklung und Umsetzung von Immobilienleasing und immobilienleasingähnlichen Finanzierungs- und Vermietungsstrukturen spezialisiert. Zudem werden Immobilienobjektgesellschaften als Dienstleistung für Immobilieninvestoren vertraglich und finanzierungstechnisch in Gang gesetzt und langfristig verwaltet. CoRE verfügt über langjährige Transaktionserfahrung im Immobilienleasing und begleitet Unternehmen sowie Bestandshalter von Immobilien bei Investitionsvorhaben und bei der wirtschaftlichen Optimierung ihrer Immobilien. CoRE bietet professionelle Analyse neuer oder gegebener Immobilienstrukturen in Unternehmen und erarbeitet Konzepte, die die bilanzielle und steuerliche Zielsetzung der Kunden berücksichtigen. Seit August 2019 ist die BF.direkt AG mit 51 Prozent an CoRE beteiligt. Die Gesellschaft mit Sitz in Krailing bei München managt derzeit Immobilien im Volumen von über 500 Mio. Euro.

www.co-re.com/