

## Im Segment betreutes Wohnen fehlen in Deutschland rund 500.000 Wohneinheiten

- Institutionelle Investoren fordern Investments, die ökologische und soziale Aspekte verbinden
- Versorgungslücke wächst bis 2040 auf 560.000 Einheiten
- Mangel in suburbanen Lagen besonders groß
- Hohe Anforderungen an Nachhaltigkeit bereits bei der Projektentwicklung
- Projektkalkulation aufgrund gestiegener Kosten herausfordernd
- Sozialimmobilien sind bei Institutionellen priorisierte Finanzierungs- und Investitionsobjekte

**Köln/Mainz/Oberursel/Stuttgart, den 2. November 2022** – Der Anteil der älteren Bevölkerungsgruppen an der Gesamtbevölkerung in Deutschland wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen und mit ihm der Bedarf an Wohnformen, die ein selbstbestimmtes Leben ermöglichen. Dabei ist der Bedarf an Seniorenimmobilien insbesondere in suburbanen Lagen immens. 2022 liegt das Defizit bei mindestens 496.000 Wohneinheiten, 2040 wird es mindestens bis auf rund 560.000 ansteigen. Auch die Entwicklung von Seniorenimmobilien ist aufgrund gestiegener Baukosten, Zinsen und des Wegfalls der KfW-Förderung zu einer Herausforderung geworden. Dennoch setzen sowohl institutionelle Investoren als auch Finanzierer auf Seniorenimmobilien. Die Assetklasse zeigt sich als resilient und vermag wie kaum eine andere soziale wie ökologische Nachhaltigkeitsaspekte miteinander zu verbinden.

Dies sind die Kernergebnisse der Online-Presskonferenz „Wie entwickelt sich der Markt für Senior Living?“, an der heute Michael Eisenmann, Geschäftsführer der Real Blue KVG, Dr. Marcel-Alexander Gärtner, Head of Research bei ENA Experts, Oliver Zirn, Geschäftsführer von VADcare und Enrico Meier, Direktor Geschäftsbereich Markt bei der Bank für Sozialwirtschaft, teilnahmen.

### **Institutionelle Investoren fordern Investments, die ökologische und soziale Aspekte verbinden**

Den hohen Bedarf an Seniorenimmobilien hat die Real Blue frühzeitig wahrgenommen und für institutionelle Investoren einen offenen Spezial-AIF aufgelegt. Der Real Blue Senior Living hat bereits einen dreistelligen Millionenbetrag bei Versicherungen, Sparkassen und

Pensionskassen an Zeichnungsgeldern eingesammelt und in zwei Neubauprojekte in Albstadt und Sulz in Baden-Württemberg investiert. Weitere Ankäufe sind derzeit in Prüfung.

Michael Eisenmann, Geschäftsführer der Real Blue KVG, erläutert: „Unsere Investoren möchten ihr Kapital nachhaltig anlegen und dabei nicht nur ökologische, sondern insbesondere soziale Aspekte in den Fokus stellen. Der Fonds investiert daher in offene Wohn- und Betreuungskonzepte, die das selbstbestimmte Leben im Alter ermöglichen und somit auf das Wohlbefinden der älteren Bevölkerung einzahlt.“ Eisenmann ergänzt: „Uns ist eine hohe Objektqualität sehr wichtig. Daher prüfen wir den auch den positiven Beitrag zum Klimaschutz bereits bei der Planung und der Baukonstruktion. Aus diesem Grund arbeiten wir mit Projektentwicklern häufig in einer frühen Planungsphase zusammen. Zudem achten wir auf Standorte mit zentraler Lage, einem guten ÖPNV-Anschluss sowie ausreichender Nahversorgung. Denn auch Senioren wollen weiterhin in das Leben eingebunden sein.“

Der Real Blue Senior Living ist ein Artikel-8-Fonds und fokussiert sich konsequent auf betreibergeführte Seniorenimmobilien in den Segmenten Service Wohnen, betreutes Wohnen und ambulant betreute Wohngemeinschaften. Dabei nehmen integrierte Einrichtungen mit unterschiedlichen Wohn- und Betreuungsformen einen wichtigen Stellenwert ein.

### **Versorgungslücke: Rund 500.000 Wohneinheiten fehlen, Tendenz steigend**

Das Research von ENA Experts stellt klar: Der Bedarf an betreuten Wohnformen insbesondere in suburbanen Lagen ist immens und das Defizit von mindestens 496.000 Wohneinheiten für 2022 und voraussichtlich rund 560.000 in 2040 kaum zu füllen. Der notwendige Versorgungsgrad (Betreute Wohnungen/Einwohnerzahl 65plus) der älteren Bevölkerung liegt auf Bundesebene laut dem ZIA bei rund 4,5 Prozent. In Deutschland wird dieser aktuell mit durchschnittlichen 1,8 Prozent bedient. Von den 30 größten Städten in Deutschland werden die mindestens 4,5 Prozent von Kiel, Nürnberg, Hannover erfüllt. Nur Hamburg (4,6 Prozent) Stuttgart (6,1 Prozent), Leipzig (7,6 Prozent) und Frankfurt am Main (7,7 Prozent) übertreffen diesen Wert. Weit abgeschlagen sind hingegen das Ruhrgebiet mit u. a. Mönchengladbach (0,5 Prozent), Gelsenkirchen (0,7 Prozent) und Duisburg (0,9 Prozent), die nicht über ein Prozent kommen.

Dr. Marcel-Alexander Gärtner, Head of Research bei ENA Experts, führt aus: „Ältere Menschen verlassen nur ungern ihren Wohnort und orientieren sich bei der Suche nach geeigneten Wohnungen mit Betreuungsangeboten in ihrem Umfeld. Aktuell wird hier der Bedarf sehr unterschätzt und die Versorgungslücke wird vor allem in suburbanen Gebieten

sehr groß sein.“ Gärtner ergänzt: „Dabei ist nicht jeder Standort attraktiv. Wichtig ist eine enge Einbindung in das tägliche Leben: Ärzte, Nahversorgung und Freizeitaktivitäten sollten idealerweise fußläufig erreichbar und die Anbindung mit den öffentlichen Verkehrsmitteln gut ausgebaut sein.“

### **Hohe Anforderungen an Nachhaltigkeit, Projektkalkulation herausfordernd**

Wie nachhaltig eine Seniorenimmobilie ist, ergibt sich aus verschiedenen Kriterien. Dabei sind insbesondere die Lage, das Konzept, die Refinanzierbarkeit der Miete bzw. der Gesamtkosten für den Bewohner sowie der Immobilienstandard entscheidend.

Oliver Zirn, Geschäftsführer von VADcare, erläutert: „Je nach Größe des Einzugsgebiets, demografischer Entwicklung, Kaufkraft und lokalen Besonderheiten entwickeln wir individuelle Seniorenimmobilien. Eine fundierte Analyse dieser Kriterien ist wichtig, um die bedarfsgerechten Wohnungsgrößen und Mieten sowie das Betreuungs- und Servicekonzept festzulegen.“ Zirn ergänzt: „Darüber hinaus nehmen inzwischen Nachhaltigkeitskriterien einen hohen Stellenwert ein. Wir setzen auf erneuerbare Energien wie beispielsweise Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen, schauen aber auch, dass wir den grundsätzlichen Energiebedarf senken.“

Insgesamt ist die Projektkalkulation aufgrund gestiegener Baukosten, Zinsen und dem Wegfall der KfW-Förderung zu einer Herausforderung geworden. Eine Beispielrechnung mit überschlägigen Beträgen verdeutlicht dies. Bei einer Standard-Seniorenimmobilie mit 100 Wohneinheiten mit dem KfW-55-Energieeffizienzhausstandard lagen die Gesamtinvestitionskosten 2021 noch bei 3.500 Euro je m<sup>2</sup> Wohnfläche. Inzwischen sind die Gesamtinvestitionskosten aufgrund erhöhter Bau- und Finanzierungskosten um 800 Euro pro m<sup>2</sup> gestiegen. Hinzu kommt, dass im Verkauf aufgrund deutlich gestiegener Zinsen bei einer gleichbleibenden Miete von 13 Euro pro m<sup>2</sup> der Multiplikator von 27 auf 25 gesunken ist. Entsprechend hat sich der erzielbare Verkaufspreis von 4.200 Euro pro m<sup>2</sup> (2021) auf 3.900 Euro pro m<sup>2</sup> (aktuell) reduziert. Somit wird aus einem kalkulatorischen Projektgewinn vor Steuern von 900 Euro pro m<sup>2</sup> in 2021 ein Verlust von 400 Euro pro m<sup>2</sup> im aktuellen Marktumfeld, auch bedingt durch den Wegfall des KfW-Investitionszuschusses von 200 Euro pro m<sup>2</sup>. Um aber dennoch eine annehmbare Marge zu erwirtschaften, sind Anpassungen bei den Bau- und Finanzierungskosten und der Miete notwendig. Durch Optimierungen in der Planung und im Bau müssen die Baukosten reduziert werden. Dasselbe gilt für die Finanzierungsstrukturen und daraus folgend die Finanzierungskosten. Würde man dadurch die Gesamtinvestitionskosten auf 3.900 Euro pro m<sup>2</sup> reduzieren können, die Miete gleichzeitig auf 14,5 Euro pro m<sup>2</sup> erhöhen, würde sich daraus ein Verkaufspreis von 4.350

Euro pro m<sup>2</sup> und folglich ein Projektgewinn vor Steuern von 450 Euro pro m<sup>2</sup> ergeben. Damit würde die Projektmenge im Vergleich zu 2021 zwar von 25,7 Prozent auf 11,5 Prozent absinken, wäre damit jedoch immerhin wieder in einem dem Risiko angemessenen Bereich.

Zirn führt aus: „Die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen machen es uns als Projektentwickler nicht leicht, Immobilien zu entwickeln und dabei nicht mit einem Minus rauszugehen. Uns sind marktgerechte Verkaufspreise und bezahlbare Mieten wichtig. Daher müssen langfristig die Grundstücks-, Bau- und Finanzierungskosten sinken, damit wir auch weiterhin dem Versorgungsengpass entgegenwirken können – und auch als Unternehmen mit einer geringeren, aber auskömmlichen Marge arbeiten können.“

### **Sozialimmobilien priorisierte Finanzierungs- und Investitionsobjekte**

Die Finanzierungsbedingungen haben sich durch die steigenden Zinsen deutlich verschärft. Dennoch bleiben Sozialimmobilien für die Bank für Sozialwirtschaft im Fokus – insbesondere aufgrund ihrer sozialen Wirkung. Denn auch der Druck auf den Kredit- und Kapitalmarkt für nachhaltige Investments hat erheblich zugenommen.

Enrico Meier, Direktor Geschäftsbereich Markt bei der Bank für Sozialwirtschaft, führt aus: „Impact-Ziele haben für uns mittlerweile den gleichen Stellenwert wie finanzielle Vorgaben erhalten. Hier gibt es sehr deutliche Veränderungen, was die Auswahl an Finanzierungsobjekten betrifft. Die Vergabe von Krediten erfolgt vielfach nach ESG-Kriterien, um u. a. auch dem EU-Aktionsplan ‚Finanzierung nachhaltigen Wachstums‘ gerecht zu werden. Dies sehen wir bei Sozialimmobilien im besonderen Maße als gegeben an, zumal wir den hohen Investitionsbedarf in einem erschwerten Marktumfeld bedienen können.“

Als Finanzierungsformen kommen verschiedene Lösungen in Betracht: Die Kombination von Hausbankdarlehen und öffentlichen Fördermitteln, Sale-and-Lease-back sowie die Einbindung von Immobilienfonds. Vor allem letztere sind sehr gefragt, da sie Asset-Management-Maßnahmen wie die Restrukturierung und Weiterentwicklung ihrer Immobilienbestände planen und umsetzen und dabei auch Nachhaltigkeitsziele berücksichtigen.

#### ***Hinweis Bildmaterial:***

*Die Nutzung des übersandten Bildes ist im Rahmen der Berichterstattung über die Unternehmen Real Blue, ENA Experts, VADcare und Bank für Sozialwirtschaft gestattet. Bitte geben Sie das jeweilige Unternehmen als Bildquelle an. Eine Bearbeitung darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.*

## **Pressekontakt**

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Susanne Edelmann

Tel.: +49 176 1928 4402

edelmann@rueckerconsult.de

## **Über Real Blue**

Real Blue steht für nachhaltige Immobilieninvestments und versteht sich als Partner von institutionellen Anlegern, Projektentwicklern, Bestandshaltern und als Anbieter von maßgeschneiderten Individuallösungen für weitere Kundengruppen. Die globalen Herausforderungen aus dem Klimawandel stellen komplexe Anforderungen an den Gebäudesektor und erfordern eine hohe technische Expertise und Lösungskompetenz. Real Blue verfügt über die notwendige operative Umsetzungskompetenz in allen Phasen des Immobilienlebenszyklus. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft entwickelt für ihre Kunden maßgeschneiderte Investmentlösungen (KAGB), diversifizierte Fondskonzepte, Einbringungslösungen und Club Deals. Real Blue wurde 2021 als Tochtergesellschaft der Drees & Sommer Gruppe gegründet.

## **ENA Experts GmbH & Co. KG Real Estate Valuation**

Die in Mainz ansässige Bewertungsgesellschaft ENA Experts GmbH & Co. KG Real Estate Valuation verantwortet Immobilienbewertungen in aktuell 24 Ländern. Das Unternehmen verfügt seit 2010 über eine eigene Research-Abteilung, welche Dienstleistungen im Bereich von Markt- und Standortanalysen sowie Machbarkeitsstudien anbietet und in Marktstudien immobilienmarktrelevante Trends analysiert.

## **Über VADcare**

VADcare ist ein inhabergeführtes Projektentwicklungs- und Investmentunternehmen, das auf den Erwerb von Senioren- und Pflegeimmobilien mit Sanierungs- und Erweiterungsbedarf sowie den Bau von neuen Pflegeeinrichtungen und Seniorenwohnparks spezialisiert ist. Seit der Gründung 2017 hat VADcare mehrere Neubauvorhaben abgeschlossen und Bestandsimmobilien saniert bzw. erweitert. Das Unternehmen deckt dabei den gesamten Zyklus einer Immobilie von Projektentwicklung über Projektsteuerung bis zum späteren Asset Management ab. Derzeit verfügt VADcare über eine Projektpipeline von mehr als 100 Mio. € und verwaltet weitere Assets in Höhe von knapp 100 Mio. €.

## **Über die Bank für Sozialwirtschaft**

Die Bank für Sozialwirtschaft AG ist das einzige Kreditinstitut in Deutschland, das sich ausschließlich an institutionelle Kunden aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft richtet. Ihre Anteilseigner sind vor allem die Verbände der Freien Wohlfahrtspflege, deren Untergliederungen und Mitgliedseinrichtungen. Mit einer Bilanzsumme von 11,7 Mrd. Euro zum 31.12.2021 bietet sie Unternehmen und

Organisationen der Altenpflege, des Gesundheitswesens, der Behindertenhilfe, der Kinder- und Jugendhilfe, aus dem Bildungsbereich und mit sonstigen sozialen Angeboten alle Leistungen einer Universalbank an. Ihre Beratung kombiniert bankfachliche und sozialwirtschaftliche Kompetenz. Auf die Sozial- und Gesundheitswirtschaft zugeschnittene Dienstleistungen runden das Angebotsspektrum ab.