

# CARE INVEST

► PFLEGE ► WIRTSCHAFT ► STRATEGIE



Teilnehmer des Universal Rooms Events

**Bei der Gestaltung von Lebens- und Wohnwelten für das Senior Living gilt es, viele Perspektiven zu beachten.**

**Krise bei Terragon  
Projekte werden weitergeführt**

Seite 6

**Transaktionen  
Nachfrage lässt nicht nach**

Seite 8

**Betreiber Lively  
Umbau läuft nach Plan**

Seite 12

Expertenforum zeigt neue Wege auf

## Interior Design schafft Mehrwert und sichert Renditen

Bei der Konzeption und Projektentwicklung von Immobilien für das Wohnen im Alter tun sich zunehmend neue Handlungsfelder auf. Wie es Betreibern und Projektentwicklern im engen Dialog mit der Industrie gelingen kann, zusätzliche Mehrwerte für alle Beteiligten zu schaffen, stand im Fokus eines Expertenforums, das im September von der Marketing- und Vertriebsplattform Universal Rooms angeboten wurde.

In enger Kooperation mit der CARE INVEST Redaktion hat das Universal Rooms

Team das neue Veranstaltungsformat ins Leben gerufen, welches neben Fachvorträgen durch interaktive Workshops neue Erkenntnisse auf dem Gebiet der generationenübergreifenden Gestaltung von Pflege- und Wohnimmobilien vermittelt.

Unter der Überschrift „Design rein - Rendite rauf“ konnte Carolin Pauly, geschäftsführende Gesellschafterin der Universal Rooms GmbH, über 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer beim ersten Expertenforum im historischen Gebäudekomplex von Haus →



Bei bestem Herbstwetter fand ein angeregter Austausch zwischen den Teilnehmenden des Expertenforums statt.



Andreas Weber, Convivo Gruppe, plädiert für die Schaffung von Quartiersplattformen für alle Generationen.

→ Aussel, einem ehemaligen Burghof in Rheda-Wiedenbrück, begrüßen. Das Teilnehmerfeld bestand aus Industrievertretern der Bau- und Einrichtungsbranche, Architekten, Bauunternehmern, Betreibern und Projektentwicklern.

Aus unterschiedlichsten Perspektiven wurden die Marktlage analysiert und Strategien aufgezeigt, wie es gelingen kann, die Renditen sowohl nachhaltig abzusichern als auch langfristig zu steigern. Wohnexperten und Interior Designer sind sich einig, dass

ein auf den Nutzer abgestimmtes Wohnumfeld das Wohlbefinden der künftigen Bewohnerinnen und Bewohner steigern kann. Als Konsequenz daraus, lassen sich – so eine zentrale Erkenntnis – mittel- bis langfristig höhere Mieteinnahmen erzielen.

### Segment des Seniorenwohnens wird weiterhin stark wachsen

Dass der Bedarf an Immobilien für das Wohnen im Alter nach wie vor ungebrochen ist, machte Research-Experte Oliver Zirn in

seinem Auftaktvortrag deutlich. Zirn und sein Team haben sich mittlerweile auf den Begriff des Seniorenwohnens geeinigt, da dieser im ersten Schritt noch keine Pflegedienstleistung impliziert. Nach Angaben des Geschäftsführers des Beratungsunternehmens und Datenbankbetreibers Trasenix, gibt es in Deutschland rund 500.000 Einheiten im Segment des Seniorenwohnens. Nach eigenen Berechnungen wird der Bedarf in diesem Teilsegment des Marktes bis 2050 auf über 900.000 Einheiten ansteigen.

„Sämtliche Prognosen sind immer nach oben korrigiert worden“, verdeutlichte Zirn. „Und das mit einer klaren Tendenz zum Betreuten Wohnen. Der hohe Anspruch der Kundinnen und Kunden an Autonomie und Individualität ist ein klarer Treiber für das Seniorenwohnen.“

## Wohnwelten erleben

Auf dem Gelände eines ehemaligen Burgmannshofs aus dem 16. Jahrhundert befindet sich der Universal Rooms Showroom. In unmittelbarer Nähe zur Autobahn A 2, zwischen Bielefeld und Hannover gelegen, finden Betreiber, Investoren, Projektentwickler sowie Architekten und Planer Inspirationen für das Wohnen im Alter. Auf einer Gesamtfläche von rund 200 Quadratmetern präsentieren über 15 führende Industrieunternehmen ihre Einrichtungs- und Gestaltungslösungen für das Seniorenwohnen. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Segment des Service Wohnens. Bei den Universal Rooms steht Wohnlichkeit und selbstbestimmtes Leben im Vordergrund. Der Showroom steht nach vorheriger Absprache für Besichtigung und Workshops zur Verfügung. Neben dem komplett eingerichteten Wohn-Appartement stehen auch verschiedene Veranstaltungsräume zur Verfügung. Mehr Infos bei [universal-rooms.net](http://universal-rooms.net)



Foto: Universal Rooms

### Universal Rooms Showroom im ost-westfälischen Rheda-Wiedenbrück.

### Höhere Kaltmieten als Mittel zur Refinanzierung der Kosten

Allein schon durch die pure Schaffung von altersgerechtem Wohnraum werden echte Mehrwerte geschaffen, erklärte Zirn. „Wir beobachten momentan am Markt durchsetzbare Kaltmieten in einem Spektrum von bis zu 20 Euro pro Quadratmeter.“ Mit diesen Wohnungen lassen sich im Durchschnitt um bis zu 20 Prozent höhere Mieteinnahmen erzielen. Diese Mehreinnahmen können dann zur Refinanzierung der hochwertigeren Ausstattung genutzt werden.

Nach Erkenntnissen der Research-Experten von Trasenix lassen sich die höchsten Kaltmieten im Segment des sogenannten Betreuten Wohnens Plus erzielen, einer Wohnform mit einem vergleichsweise ho-



**Jochen Zeeh, Immotiss, referierte über Wohnformen im Alter.**



**Im Anschluss an die Vorträge bestand die Gelegenheit zu intensiven Gesprächen mit den Referenten.**



**Oliver Zirn, Trasenix, vermittelte Einblicke in die Marktstrukturen.**

Fotos: Universal Rooms

hen Grad an Service- und Betreuungsinfrastuktur. Als aktuelle Beispiele dafür führte Zirn die Betreibermodelle von Augustinum, VILVIF und Tertianum an.

### **Bei neuen Immobilienkonzepten auf das richtige Image achten**

Wie entscheidend es ist, im Kontext der neuen Wohnformen im Alter, auf eine klare Abgrenzung zwischen den Leistungsangeboten zwischen Hotel, dem Wohnen in den eigenen vier Wänden sowie dem Seniorenwohnen zu achten, machte Jochen Zeeh deutlich. Eine Klassifikation in Anlehnung an das Sternemodell aus dem Hotelsektor (GIF-Klassifikation) spiegelt, nach Ansicht des ge-

schäftsführenden Gesellschafters der Immotiss-Gruppe, nicht die Realität des Marktes wider. Seine Empfehlung für Betreiber, Investoren sowie Industrie und Kreativwirtschaft: „Bauen Sie barrierefrei, mit einem hohen Anspruch an den Wohnwert und lassen den Begriff der Pflege außen vor.“ Letztlich gehe es darum, so der Investment- und Assetmanager, ein ansprechendes Image aufzubauen, das durch passgenaue Services und Dienstleistungen sowie eine entsprechende Aufenthaltsqualität gewährleistet wird.

„Wir brauchen nicht nur neue Fachkräfte, sondern auch zukunftsorientierte Immobilienkonzepte, die sich eng am Markt und seinen sich ändernden Bedarfsstrukturen ori-

entieren“, fordert Zeeh. Dieses Fazit zogen auch die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der sich an die Vorträge anschließenden interaktiven Workshops. Einhelliges Credo der Diskussion: Die gesamte Branche muss massiv an ihrem Image arbeiten. Beim Wohnen im Alter sollte möglichst viel an das „eigene Zuhause“ erinnern. Doch auch ein Umzug ins Pflegeheim wurde als sinnvolle Alternative angesehen.

### **Lifestyle der künftigen Zielgruppen berücksichtigen**

Exklusive Einblicke in die Gestaltungswelten der Convivo Parks vermittelte Andreas Weber, der das strategische Marketing und →

**Miele**

**HERAUSFORDERUNG.  
GEMEISTERT.**

**Macht Bügeln zum Vergnügen:  
Das professionelle Dampf bügelsystem PIB 100.**

**Mit dem neuen Miele Dampf bügelsystem geht beim Wäsche finish immer alles glatt:**

- Komfortabler Aufbau in Sekundenschnelle dank patentiertem 1-2-Lift-System
- Großer 4,5 Liter Wassertank für mindestens 3 Stunden Bügelzeit ohne Unterbrechung
- Perfekte Bügel ergebnisse dank konstant hohem Dampfdruck von 4 bar
- Größtmögliche Bediensicherheit konform zur Maschinenrichtlinie 2006/42/EG

**Miele Professional. Immer Besser.**



Info: 800 22 44 644 · [miele.de/pro/pib100](http://miele.de/pro/pib100)

→ die Unternehmensentwicklung der Bremer Betreibergruppe Convivo verantwortet. Dafür wurde eine eigene Design- und Markenwelt entwickelt, die unter anderem ein Farb-, Bild- und Raumkonzept für Innen- und Außenräume umfasst.

„Die von uns angepeilte Zielgruppe von morgen ist heute zwischen 35 und 40 Jahre alt“, erklärte Weber. „Unterm Strich sind wir alle zu einem bestimmten Zeitpunkt gefordert, uns Lifestyles und Settings zu schaffen, in die wir selbst gern einziehen würden“, so der Marketingexperte. Diese sollten sich im Markt als Gegenentwurf zu den staatlichen Konzepten positionieren, in denen alles bis ins Kleinste vorgeschrieben ist. Dafür sei es notwendig, so Weber, Quartiersplattformen mit einer engen Anknüpfung an die Wohnungswirtschaft zu schaffen. Mit Blick auf eine ganzheitliche Betrachtung des Marktes sollte die gesamte Versorgungskette abgebildet werden: vom Krankenhaus über die Rehaeinrichtung bis hin zu eigenen Häuslichkeit.

### Technik möglichst unsichtbar in Wohnungen integrieren

Einen Überblick über sinnvolle smarte Systemlösungen und technische Assistenzsysteme für das moderne Wohnen in Pflege- und Sozialimmobilien gab Enrico Lührke, geschäftsführender Gesellschafter des Beratungsunternehmens Inhaus. Seit 18 Jahren im Markt aktiv, zog Lührke eine nüchterne Bilanz: Deutschland liegt, hinsichtlich seiner Aktivitäten im Marktsegment von Smart Health Systemen, im internationalen Ver-



**„Bauen Sie in ein Smart Home nur ein, was einen echten Mehrwert bringt und nicht, was technisch möglich ist.“**

Enrico Lührke, Inhaus

gleich der OECD-Länder auf Platz 16. Eine Studie der Bertelsmann Stiftung ermittelte Estland, Kanada und Dänemark als die Vorreiter auf diesem Gebiet. Auch die Wohnungswirtschaft hängt, so der Smart Home Experte, stark hinterher. Nur rund 2,5 Prozent der deutschen Haushalte sind mit intelligenter Technik ausgestattet. Dabei böten sich enorme Chancen gerade für Betreiber und Investoren im Senior Living-Markt mit unsichtbar in die Wohnungen eingebauten Assistenzlösungen, die für mehr Sicherheit und Komfort sorgen würden.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Engpässe auf dem Energiemarkt, sieht Lührke weitere Marktchancen durch gezielten Technischeinsatz. „Smart Home Lösungen stellen ein probates Mittel zur Steigerung der Energieeffizienz von Pflege- und Sozialimmobilien dar.“ Aktuell werden vermehrt funkbasierte Assistenzlösungen eingebaut, die durch eine Erweiterung an digitales Services für die Bewohner auch zu rentablen Geschäftsmodellen führen könnten. An die Adresse von Betreibern und Investoren gerichtet, hatte Lührke eine konkrete Empfehlung parat: „Bauen Sie in ein Smart Home nur ein, was einen echten Mehrwert bietet.“

Einen Zugewinn an Erkenntnissen und neu vermittelten Perspektiven auf Seiten der Teilnehmerinnen und Teilnehmer des

### Kommentar

## Ausgetretene Pfade verlassen



Michael Schlenke,  
CARE INVEST  
Redakteur

**Die massiv auf den Markt drängende Zielgruppe der neuen Senioren formuliert ihre Wünsche an ihr künftiges Lebensumfeld sehr deutlich. Jetzt geht es für Betreiber und Investoren darum, sich bei der Gestaltung und Konzeption der Wohnwelten im Alter die Unterstützung von Designern und Industrieexperten einzuholen. Das Universal Rooms Expertenforum hat eindrucksvoll bewiesen, dass sich durch neue Gestaltungsansätze durchaus Möglichkeiten der Refinanzierung von Mehrkosten ergeben. ↴**

## Der Bedarf an Einheiten für das Seniorenwohnen wird bis 2050 auf 900.000 Einheiten steigen.

Expertenforums konnte abschließend auch Universal Rooms Geschäftsführerin Pauly feststellen. „Die positiven Rückmeldungen zu dieser Veranstaltung haben uns sehr gefreut“, so Pauly. „Die Möglichkeit für die Teilnehmenden in den direkten Austausch mit den Referenten zu gehen, wurde intensiv genutzt. Die Kombination aus aktuellen Vorträgen, interaktiven Workshops, der geführte Rundgang durch den Showroom und die besondere Atmosphäre im Haus Ausstel haben für ein rundum gelungenes Event gesorgt.“ Anfang kommenden Jahres plant Universal Rooms das nächste Expertenforum. Thema wird dann die Sanierung und der Umbau von Bestandsimmobilien für das Senior Living sein. (msc) ↴