



Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 114'209
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 818.006
Abo-Nr.: 1088641
Seite: 27
Fläche: 58'956 mm²

Altersimmobilien als neuer Wachstumsmarkt

Investitionsoffensive bei Pflegeheimen – Trend zu günstigeren Angeboten

Seniorengerechte Wohnungen, die mehr bieten als nur Barrierefreiheit, werden unter Schweizer Investoren langsam ein Thema. Am meisten Geld fliesst derzeit in Pflegeimmobilien.

Andrea Martel

Dass die Zahl der Senioren und damit auch der pflegebedürftigen Menschen in der Schweiz in den nächsten Jahren rasant zunehmen wird, ist auch der Immobilienbranche nicht verborgen geblieben. Trotzdem tun sich viele Investoren noch schwer damit, sich strategisch auf die Alterung der Gesellschaft auszurichten. Laut Fredy Hasenmaile vom Immobilienresearch der Credit Suisse (CS) hat dies damit zu tun, dass nach wie vor Unsicherheit darüber herrscht, welches in Zukunft die gefragten Wohnformen im Alter genau sein werden. Immobilien sind teuer und langlebig, und entsprechend gross ist die Angst, aufs falsche Pferd zu setzen. Viele versuchen deshalb, möglichst «normal» zu bauen und beschränken sich auf risikolose Anpassungen wie Barrierefreiheit.

Den Mittelstand im Visier

Trotz dieser generellen Zurückhaltung gibt es jedoch durchaus Segmente, die Investoren im grossen Stil anlocken. Das wichtigste Beispiel sind Pflegeimmobilien. Laut einer am Dienstag veröffentlichten CS-Studie hat sich der Betrag, der jährlich in Pflegeheime investiert wird, in den vergangenen Jahren gegenüber der Jahrtausendwende verdreifacht (vgl. Grafik). Voll auf diese Karte setzt beispielsweise Swiss Prime Site (SPS). Die grösste Schweizer Immobiliengesellschaft, deren Portfolio von rund 10 Mrd. Fr. vorwiegend Geschäftsliegenschaften umfasst, hat Mitte 2013 für knapp 500 Mio. Fr. die Tertianum-Gruppe übernommen, eine der grössten privaten Anbieterinnen von Altersresidenzen, und baut diesen Bereich seither mit

hohem Tempo aus. 24 neue Projekte wurden laut SPS-Chef Markus Graf in den letzten knapp zwei Jahren lanciert, immer im Bereich betreutes Wohnen plus Pflege. Aber auch die Konkurrenz ist sehr aktiv: Senevita beispielsweise, die mit 19 Residenzen ebenfalls zu den grössten Anbietern gehört, hat allein im Jahr 2014 fünf neue Häuser eröffnet.

Dass Pflegeimmobilien in letzter Zeit hoch im Kurs stehen, hat verschiedene Gründe. Zum einen wachsen auch im Immobilienbereich die Bäume nicht mehr überall in den Himmel: Bei Büroimmobilien übersteigt das Angebot mittlerweile die Nachfrage, und auch Mietwohnungen werfen im derzeitigen niedrigen Zinsumfeld nicht mehr viel ab. Die Senioren sind damit einer der letzten Wachstumsmärkte. Die demografische Alterung und vor allem der bevorstehende Eintritt der Babyboom-Generation ins Rentenalter garantieren eine über Jahre steigende Nachfrage. Diese wird zudem gestützt durch die Umwälzungen im Gesundheitswesen. Mit der national einheitlichen Einführung von Fallpauschalen in der Spitalfinanzierung sind die Akutspitäler finanziell daran interessiert, die Patienten weniger lange bei sich zu behalten und früher ins Pflegeheim einzuweisen.

Die CS rechnet damit, dass bis 2040 schweizweit trotz zunehmender Bedeutung der Spitex mehr als 53 000 zusätzliche Pflegebetten benötigt werden, was einem Investitionsvolumen von 20 Mrd. Fr. entspricht. Auch das neue Pflegefinanzierungsgesetz, das seit Anfang 2011 in Kraft ist, dürfte dazu beigetragen haben, den Markt für private Anbieter attraktiver zu machen. Vor allem weil einige Kantone von der Objekt- zur Subjektfinanzierung übergangen, also von der Subvention des Baus von Pflegeheimen zur Unterstützung der Patienten, hat sich der unternehmerische Spielraum für private Anbieter erhöht.

SPS baut explizit nur Einrichtungen, die auch Pflegebetten umfassen. Dies

aber nicht, weil der Pflegebereich besonders lukrativ wäre. Im Gegenteil: Die Pflegeleistungen werden zu einem Normkostensatz vergütet, der Gewinne praktisch verunmöglicht. Eine Rendite lässt sich nur im Wohnteil mit Betreuung und Pension erwirtschaften. Aber nur dank den Pflegebetten sind die Wohnungen für die anvisierte Zielgruppe überhaupt attraktiv, wie Luca Stäger, CEO der Tertianum-Gruppe, erklärt. Eben-

falls klar ist für Stäger, dass das grosse Wachstumspotenzial bei den Seniorenheimen nicht im High-End-Bereich liegt, in dem die Tertianum-Residenzen positioniert sind. Gefragt sind vor allem erschwingliche Wohnungen, die sich auch der Mittelstand leisten kann. Die grosse Investitionsoffensive (500 bis 800 Mio. Fr. in den nächsten fünf bis sechs Jahren) betrifft denn auch nicht Tertianum-Residenzen, sondern günstigere Seniorenzentren, die unter der neu lancierten Marke Vitadomo geführt werden. Während ein Monat im Tertianum rasch einmal 10 000 Fr. verschlingen kann (es gibt aber auch Apartments für unter 4000 Fr.), ist eine Alterswohnung im vor kurzem eröffneten Vitadomo-Seniorenzentrum in Opfikon bereits für 1500 Fr. im Monat zu haben. Der Preis setzt sich zusammen aus einem Mietpreis mit Nebenkosten plus einer Pauschale von 350 Fr. für einen 24-Stunden-Notruf bzw. -Bereitschaftsdienst sowie die Bereitstellung der ganzen Infrastruktur, die neben einem betreuten Eingang auch ein Bistro umfasst. Weitere Angebote, wie Wohnungsreinigung, Gymnastik oder die Versorgung durch die hausinterne Spitex, sind abrufbar und werden separat berechnet.

Der Nachbar als Dienstleister

Einen anderen Ansatz verfolgt die Solothurner Firma Bonainvest. Das seit fünf Jahren auf dem Markt aktive Unternehmen investiert in altersgerechte Woh-



Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 114'209
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 818.006
Abo-Nr.: 1088641
Seite: 27
Fläche: 58'956 mm²

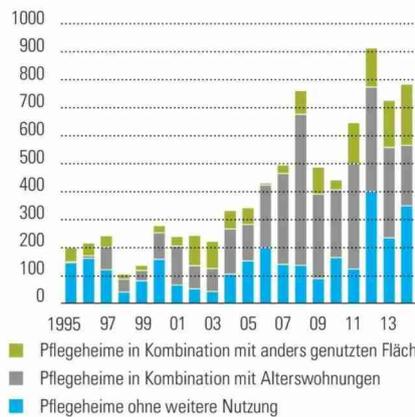
nungen, in denen Menschen möglichst lange autonom leben können. Erreicht wird diese Autonomie durch eine gute Lage in der Nähe von Ortskernen, öffentlichen Verkehrsmitteln und gastronomischen Angeboten, eine hindernisfreie Bauweise, eine eigene, rund um die Uhr erreichbare Notrufzentrale sowie abrufbare Dienstleistungen inklusive Concierges, die persönlich vorbeischauen. Ein Service-Portal vernetzt die Bewohner zudem untereinander und vereinfacht soziale Kontakte nach dem Motto: Der beste Dienstleister ist der Nachbar, der sich einfach oft nicht traut, Kontakt aufzunehmen.

Das Konzept von Bonainvest ist laut Gründer Ivo Bracher darauf ausgerichtet, erschwinglich zu bleiben. Der höhere Qualitätsstandard der Wohnungen, der auch eine intelligente Vernetzung umfasst, mache diese vielleicht 50 Fr. im Monat teurer. Hinzu kommen 40 Fr. pro Monat für einen Anschluss an das eigene Sicherheitssystem, der allerdings freiwillig ist. Die von Bonainvest kreierten Sicherheits- und Dienstleistungsangebote können auch Dritte abonnieren – schliesslich spielen bei den Kosten dieser Dienste die Skaleneffekte eine grosse Rolle.

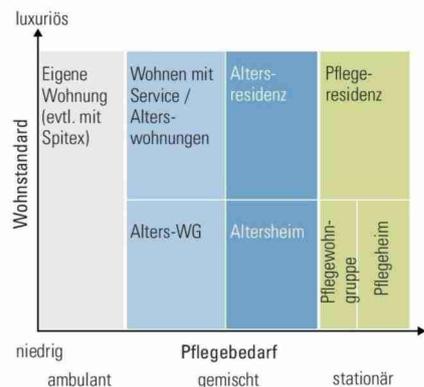
Die Liegenschaften von Bonainvest sind nicht ausschliesslich für Senioren gedacht. Während für die Älteren die Pflegeangebote wichtig sind, gefällt den Jüngeren das Wohnen mit Service. Laut Bracher liegt das Durchschnittsalter in einer typischen Siedlung bei 51 Jahren. Diese Durchmischung sei gewollt und einer der Aspekte, den ältere Leute schätzen. Bei Überbauungen, die direkt neben Pflegeheimen liegen, sind die Senioren dann allerdings doch eher unter sich: Der Altersdurchschnitt liegt dort bei 75 Jahren. Dies ist aber immer noch weniger als bei Vitadomo, wo das Eintrittsalter bei gut 85 Jahren liegt.

Rasch wachsender Markt für Alters- und Pflegeimmobilien

Bewilligte Investitionssumme für Pflegeheime
Baubewilligungen 1995–2014 in Mio. Fr., Neu- und Anbau

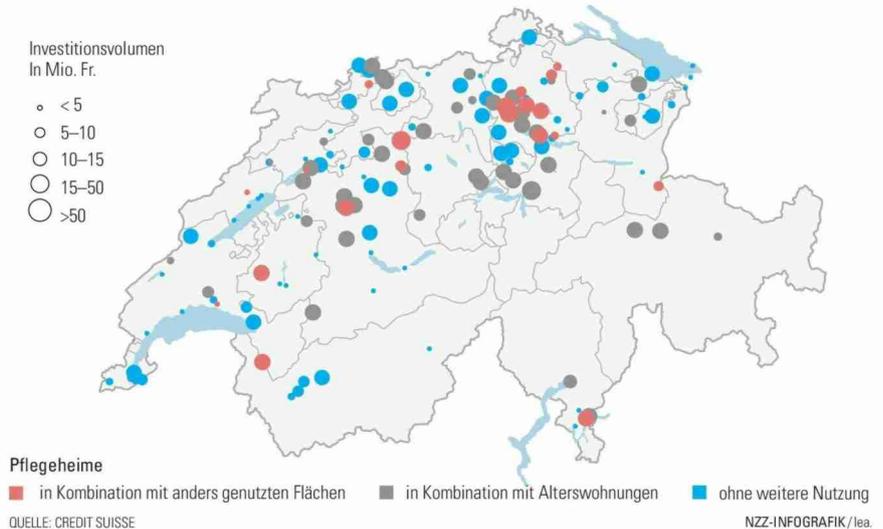


Spektrum an Wohnformen im Alter
Schematische Darstellung



Wo derzeit neue Pflegeheime entstehen

Bewilligte Objekte nach Nutzung und Investitionssumme, Januar 2012 bis Februar 2015



QUELLE: CREDIT SUISSE

NZZ-INFOGRAFIK/lea