

bezeichnen wurden. Sie spüren die meist privaten Eigentümer auf, die sich von ihren Wohn- und Geschäftshäusern trennen möchten, um sie dann an semiprofessionelle Anleger, Family-Offices und andere Kundschaft zu vermitteln.

Die Zinshausmakler von Hammers & Heinz steigen bereits ein bei vier Einheiten, Objekte von im Schnitt 1,5 Mio. Euro bis 2 Mio. Euro sind ihr alltägliches Geschäft. Und jeder Eigentümer ist anders, mancher auch speziell. Mal sagt einer an einem Tag nein, zwei Wochen oder zwei Monate später aber doch ja – oder umgekehrt. Mit „angenehmer Penetranz“ müsse man da ständig hinterher sein, sagen die Chefs von Hammers & Heinz, die beide den Eindruck vermitteln, als würde ihnen dieses Spürhunddasein auf einem „sehr intransparenten Markt“ das höchste Vergnügen bereiten: „Wir finden diese Zinshausnische total spannend!“ Als „Sahne-



neuen Standorten in Deutschland auch Eigel & Vokets im Vergleich zum Vorjahr voraus. Das Geschehen konzentriert sich dabei keineswegs nur auf die Großstädte. So weisen zum Beispiel Emden, Bremerhaven und Mülheim an der Ruhr das in Relation aktivste Handelsgeschehen auf. Berlin allerdings dominiert mit der reinen Anzahl der Verkaufsfälle (mehr als 1.000), München mit dem Quadratmeterpreis (6.514 Euro/m²).

Die Zinshausexperten von Hammers & Heinz glauben jedenfalls an ein sehr gutes Jahr 2019 und eine weiter steigende Anzahl von vermittelten Nadeln im Heuhaufen. ox

Zinshäuser waren auch 2018 der Garant für eine solide Anlage.

Quelle: Immobilien Zeitung, Urheberin: Jutta Ochs

# Ein gutes Gebäude führt zu guter Pflege

**Projektentwickler Open Mained** sieht einen direkten Zusammenhang zwischen der Qualität der Architektur von Pflegeimmobilien und der Qualität der Pflege. Der aktuelle Trend auf dem Markt komme dem entgegen.

Geht es nach Bernhard Kaiser und Christoph Metzger, steht der Pflegeimmobilienmarkt am Scheideweg. Die beiden Vorstandsmitglieder der auf Gesundheitsimmobilien spezialisierten Open Mained Projektentwicklung aus der Nähe von Frankfurt sehen auf Investorensseite aktuell eine Spaltung in zwei Gruppen. „Einerseits sind da die, die vornehmlich darauf aus sind, irgendwie ihr Volumen am Markt zu platzieren. Wie und für was genau, ist da schon fast zweitrangig. Auf der anderen Seite sind Akteure aktiv, die viel eher auf Qualität setzen und versuchen, Rendite aus Mischkalkulationen zu erzielen“, diagnostiziert Kaiser. Erkennbar werde dieser Trend etwa an den zahlreichen Projekten, die derzeit als Campuslösungen realisiert werden. Also Bauvor-

haben, bei denen nicht alleine stationäre Pflegeplätze gebaut werden, sondern ebenso Wohnen mit Service. Und am Erstarken des Premiumsegments.

Tatsächlich setzen inzwischen einige Marktakteure verstärkt auf genau diese Nische. Pflegeheimbetreiber Orpea etwa hat bekannt gegeben, in einem Joint Venture mit Nikolaos Tavridis, dem Gründer der Hamburger Axion-Gruppe, verstärkt in dieses Segment vordringen zu wollen. „Obwohl der Bedarf an Häusern mit besonders hohen Standards vor allem in den größeren Städten stark zunimmt, fallen zurzeit gerade einmal um die 20 Häuser in diese Kategorie“, erläutert Erik Hamann, CEO von Orpea Deutschland, die Beweggründe. Ein anderes Beispiel ist Aedifica. Die belgische Immobiliengesell-

schaft kooperiert mit der deutschen Specht-Gruppe und baut an 17 Standorten Campusprojekte auf. Und dann ist da auch noch Terragon. Der Spezialentwickler hat ein Joint Venture mit der Sax-Gruppe gegründet und nimmt ebenfalls eine lebenserfahrene Käuferschicht mit Rücklagen in den Fokus. Terragon-Chef Michael Held geht davon aus, dass sich 58% aller Senioren schon heute eine Monatsmiete in Höhe von 1.000 Euro leisten können, 39% sogar 1.500 Euro.

Der Trend hin zu mehr Qualität ist nach Bernhard Kaiser und Christoph Metzger von Open Mained längst überfällig. „Ein gutes Gebäude führt zu guten Arbeitsplätzen und motivierten Mitarbeitern. Und das wiederum führt zu guter Pflege“, sind sie überzeugt. Der Aufschwung der Residenzkonzepte könne so

einen Teil dazu beitragen, dem allgegenwärtigen Fachkräftemangel in der Pflege zu begegnen. Und langfristig komme eine Qualitätssteigerung in der Spitze auch der breiten Mittelschicht zugute, die sich die teuren Premiumprodukte am Markt nicht leisten können. Nämlich dann, wenn die Premiumstandards über kurz oder lang zur neuen Normalität werden.

Was möglich ist – reizt man die Qualitätsanspruch an die Seniorenimmobilie bis zum Letzten aus – wollen sie mit Open Mained im kommenden Jahr anhand eines Pilotprojekts demonstrieren. „Einzelne Elemente eines optimierten Gesamtkonzepts, wie wir es im Pilotprojekt vorstellen wollen, werden schon jetzt in vielen Neubauprojekten angewendet“, berichtet Kaiser. „Vor ein paar Jahren wurden wir für den Ansatz, die Qualität auch zulasten der Rendite klar in den Mittelpunkt zu stellen, noch teilweise belächelt. Inzwischen sehen das viele Akteure genauso wie wir: Qualität zahlt sich am Ende einfach aus. Wir sind da auf einem guten Weg.“ rgo

den Schwellenbewegte er sich bis 140 Punkten diagnostiziert erneute Abkühlung und den niedrigen sechs Jahren. G-Kurve um 4,3% Schon seit Jahre Indikator leicht markanteste Ab-

## Immobilien so gut wie

Der boomende beschert den Baustelle. Im Jahr 2018 Immobilienkredit Finanzaufsicht wenn die Sicherbestanden, und gewerbliche Indeldte. Noch gerwenn nur die Dden, die bis zu hungswerts bei 50% des Marktwerts bei Gewaren. Hier lag 0,01%. Die geriwichtige Voraus Immobilienkredunterlegen müslegierung zu erkenaufsicht vorg eingehalten wer werden (sog. F 0,5% (Gesamtve geschäft) bzw. ( Immobiliensekt Jahren zuvor. Ir quoten bei Wo lienkrediten gle (Gesamtverlust schäft) bzw. 0, scher Pfandbrie rer Ausdruck d nenswertes Ris zierung in Deut