

„Wir bauen nur dort, wo wir auch willkommen sind“

Was für Hotels gilt, trifft auch auf Seniorenimmobilien zu: Auf den Standort kommt es an. Die Akzeptanz bei Bewohnern steht und fällt mit der Lage eines Neubaus. Was bei der Standortwahl zu beachten ist, schildern Heike Piasecki, Bereichsleiterin beim Beratungs- und Analyseunternehmen Bulwiengesa und Oliver Radünz, Geschäftsführer des Hamburger Investors HBB.

Innerstädtischer Baugrund ist in Deutschland vielerorts knapp und teuer. Wie findet man trotzdem geeignete und finanzierbare Grundstücke für Pflegeheime?

Oliver Radünz: Die HBB baut stets in zentralen Orten, gerne in Großstädten oder zumindest in zentralen Orten. Dort ist in der Tat Baugrund knapp, die Grundstücke teuer. Hinzu kommt, dass wir für ein Seniorenpflegeheim mit unserem Planungsvorstellungen vergleichsweise große Grundstücke benötigen. Es kommt genau genommen weniger darauf an, wen wir ansprechen als vielmehr im Vorwege genau zu wissen, was man will. Wir fahren in den Städten jede Straße ab, schauen uns die Quartiere genau an, den Wettbewerb. Man muss eine Stadt erst verstehen, bevor man handelt. Natürlich sprechen

Den idealen Standort zeichnet eine urbane Lage in gewachsenem Wohnumfeld aus.

wir dann auch die Städte, die institutionellen Eigentümer, selten Makler, an. Die meisten Grundstücke finden wir aber selbst. Ich schätze, dass wir 70 Prozent unserer Grundstücke durch Eigenakquise, durch das Ablaufen der Städte, gefunden haben.

Karriere

► **DAVID NEUHOFF** ist neuer Finanzvorstand bei der Primus Immobilien AG. Er wird sich auf die Bereiche Kapitalbeschaffung, Finanzen und Strukturierung konzentrieren. Neuhoff wird darüber hinaus Aktionär bei der Primus und unterstreicht damit die langfristige Ausrichtung der Gesellschaft. Die Primus Immobilien AG ist ein führender Berliner Projektentwickler. Das Projektvolumen beträgt nach eigenen Angaben derzeit rund 1,3 Milliarden Euro. Das Unternehmen wird von Sebastian Fischer als CEO und David Neuhoff als CFO geführt.

► **BENJAMIN I. BEHAR** ist seit dem 1. August CEO der Prospitalia Gruppe, ein Verbund aus Dienstleistern für den Gesundheitsmarkt. Darüber hinaus bekommt die Gruppe einen neuen Namen und wird künftig als Vivecti Group firmieren. Grund für die neue Marke: Das Unternehmen mit über 450 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 120 Millionen Euro ist in den vergangenen fünf Jahren nach eigenen Angaben durch Zukäufe und organische Weiterentwicklung gewachsen. Behar war zuletzt Geschäftsführender Direktor der Krankenhausgruppe Artemed.

► **FRANK FIRSCHING**, Regionsgeschäftsführer des DGB, und Ivor Parvanov Geschäftsführer Sozial- und Gesellschaftspolitik der Vereinigung der bayerischen Wirtschaft, sind zu alternierenden Vorsitzenden des Verwaltungsrats der AOK Bayern gewählt worden. Zu den Aufgaben des Verwaltungsrates zählen auch die Interessenvertretung in sozial- und gesundheitspolitischen Fragen, die Wahl des Vorstandes und die Verabschiedung des Haushalts. Mit mehr als 4,6 Millionen Versicherten ist die AOK Bayern die größte Krankenkasse Bayerns und zugleich die viertgrößte in Deutschland.

► **CHRISTIAN MUTH** hat bei der Evangelischen Heimstiftung (EHS) die Regionaldirektion in der Region Ulm übernommen. Er folgt auf Achim Moll, der sich nach 33 Jahren bei der EHS in den Ruhestand verabschiedet. Die Nachfolge von Muth als Hausdirektor in Friedrichshafen tritt Moritz Bachmann an. Er hatte zuletzt die Hausdirektion im Königin Paulinenstift inne. ┘



Erkennen Kommunen nicht die Vorteile von Spezialimmobilien wie Pflegeheimen? Wie etwa das Entstehen neuer, sicherer Arbeitsplätze?

Radünz: Das erleben wir sehr unterschiedlich. Viele Kommunen denken bei sozialer Infrastruktur an Kindergärten oder Schulen. Hinzu kommt, dass manche Kommunen einen Bedarf an stationärer Pflege zwar erkennen, sich im Hinblick auf die Flächenausweisung aber wenig engagieren. Es geht aber natürlich auch anders. So hat das Sozialreferat der Landeshauptstadt München für die beiden Grundstücke, auf denen wir unsere Häuser realisiert haben, ein klares Anforderungsprofil formuliert und den Bedarf an stationären Pflegeplätzen klar kommuniziert. Die Grundstücke sind dann für eine solche Nutzung ausgeschrieben worden. Anders wäre in München eine Realisierung von Seniorenpflegeheimen bei den dort herrschenden Grundstückspreisen gar nicht mög-

lich. So hat es die Landeshauptstadt geschafft, zwei moderne Seniorenpflegeheime mitten in München zu realisieren.

Was muss der ideale Standort für ein Pflegeheim mitbringen?

Radünz: Eine urbane, sozial und städtebaulich stabile Lage. Die Baulücke in einem gewachsenen Wohnumfeld. Die Nähe zu attraktiver Infrastruktur im urbanen Leben und eine gute Verkehrsanbindung. Vor allem aber das Gefühl, dass man sich am Standort wohl und sicher fühlt.

Und welches Analyse-Raster legen Sie als Marktforscherin bei der Standortwahl an?

Heike Piasecki: In der gutachterlichen Beurteilung betrachten wir einen Mikrostandort immer aus drei Perspektiven: Bewohner, Angehörige und Besucher sowie Mitarbeiter. Für die Bewohner und auch deren Angehörige ist es wichtig, dass das Um-

feld seniorengerecht ist. Was bedeutet das? Einbettung in eine möglichst urbane Struktur mit dem fußläufig erreichbarem Angebot von Grünflächen, Infrastruktur und Verkehrsanbindungen im ÖPNV. Es wird auch darauf geachtet, welche Querungshilfen an Straßen, Stichwort abgesengte Bordsteine oder Ampelanlagen, vorhanden sind. Für die Angehörigen, aber vor allem auch für die Mitarbeiter sind die Erreichbarkeit mit dem motorisierten Individualverkehr, aber auch mit dem ÖPNV ein wichtiges Standortkriterium.

Gibt es Ausschlusskriterien?

Radünz: Sehr viele! Die meisten Grundstücke sagen wir ab. Zu uns passt weder ein gewerbliches Umfeld, noch störendes Gewerbe. Auch sollte das Wohnumfeld, der Bezirk, der Kiez von einer Bevölkerung geprägt sein, für die unser Angebot an wohnortnaher Versorgung interessant sein kann. Insofern scheiden →

CARE INVEST Summit 2023

16. + 17. November 2023
Frankfurt am Main

SAVE THE DATE!

Strategie, Innovation, Perspektiven.
Besuchen Sie den CARE INVEST Summit –
das Gipfeltreffen der Pflegebranche.

www.careinvest-online.net/summit



CARE INVEST
SUMMIT



PROJEKTENTWICKLUNG

→ in der Regel auch Neubaugebiete für junge Familien aus. Wir suchen die typische Baulücke im gewachsenen Wohnumfeld.

Piasecki: Lassen Sie mich den Begriff Standort unterteilen: in Mikrostandort, das direkte Umfeld des Projektgrundstückes, und Makrostandort, die Stadt oder der Stadtteil, in dem das Pflegeheim errichtet werden soll. Einem Investor raten wir vom Mikrostandort ab, wenn beispielsweise die Immissionsbelastung dort als sehr hoch eingestuft wird. Das kann durch Lärm, aber auch durch permanente Gerüche der Fall sein. Des Weiteren sind eine unzureichende Verkehrsanbindung ein negatives Kriterium. Ein Makrostandort kann für die Errichtung eines Pflegeheims nicht geeignet sein, wenn sowohl durch die Nachfrageseite, aber auch durch ein sehr hohes Wettbewerbsangebot das Nachfragepotenzial als nicht nachhaltig eingestuft wird.

Welche Analysefaktoren kommen darüber hinaus zum Tragen?

Radünz: Wir haben dafür einen ganzen Katalog. Neben den auch von vielen Gutachtern und Instituten verwendeten sozioökonomischen Rahmendaten interessieren uns aber vor allem die Struktur einer Stadt und des betreffenden Stadtteils und auch die Qualität und Ausrichtung unserer Wettbewerber und deren Lage. Für uns muss ein Standort das Potenzial haben, auch noch in 30 Jahren ein sehr guter Standort zu sein. Nachdem wir alle Kriterien sauber durchgeprüft haben, entscheidet dann am Ende das Bauchgefühl. Bislang sind wir damit gut gefahren.

Und zu welchem Zeitpunkt in der Wahl eines Standortes steuert die Bulwiengesa ihre Daten bei?

Piasecki: Wir bringen unsere Beratungsleistungen in den meisten Fällen im Rahmen der Ankaufsprüfungen ein. Die Begutachtungen umfassen mehrere Bereiche: In der Analyse des Makrostandortes werden charakteristische Indikatoren der Stadt beurteilt. Dazu gehört die Einwertung der Verkehrssituation, die Infrastruktur,

der Arbeitsmarkt sowie das Image. Die Bewertungsmerkmale eines Mikrostandortes habe ich ja bereits erläutert. In der Behandlung der Betrachtungsebene Nachfrage werden im definierten Untersuchungsgebiet vor allem soziodemographische Daten, wie die Einwohnerentwicklung, die Altersstruktur der Personen über 65 Jahre, die Pflegestatistik oder die Einkommensentwicklung herausgearbeitet. Wichtig ist hierbei, dass immer der Blickwinkel auch auf die Prognose der Werte gerichtet wird, denn es geht ja um langfristige Immobilieninvestments. In der Angebotsbetrachtung beurteilen wir den Wettbewerb: Wie ist er baulich strukturiert? Welche Lagekriterien weist er auf? Wie sind die Kosten- und Auslastungsstrukturen und wer sind die Betreiber? In der Bedarfsberechnung werden die Erkenntnisse aus der Nachfrage- und der Angebotsanalyse dann zusammengeführt und das künftige Nachfragepotenzial für die geplante Einrichtung abgeleitet.

Ist es denn vor dem Hintergrund in Großstädten grundsätzlich leichter, ein Projekt umzusetzen als in kleineren Städten?

Radünz: Nein, das trifft so nicht zu. Es kommt allein auf den individuellen Willen einer Stadt, ihrer Politik

DAS INTERVIEW
führte unser Fachautor
Darren Klingbeil
www.wortundblick.de

und Verwaltung an und auf die Aufgeschlossenheit und die fachliche Sicherheit der handelnden Personen. Wir bauen von der Kieler Förde bis zur österreichischen Grenze. Wir haben in sehr großen Städten erstklassige Erfahrungen in der Konstruktivität und im Interesse an einer guten Lösung für die Stadt gemacht. In München war die Zusammenarbeit mit der Stadt mustergültig – obwohl dort sehr konkrete und teilweise konträre Vorstellungen über Fragen bestanden. Aber in guten Gesprächen haben wir stets sehr zeitnah Lösungen gefunden. Gleiches gilt für viele unserer Bauvorhaben in Berlin.

Welche Partner braucht man als Investor, um an einem Standort langfristig erfolgreich zu sein?

Radünz: Als Bestandshalter und Investor bauen wir nur in Städten, in denen wir willkommen sind. Für das Bauvorhaben bemühen wir uns, mit regionalen leistungsfähigen Bauunternehmen zusammen zu arbeiten, damit die Bauleistung in der Region verbleibt. Auch streben wir und der Betreiber die Zusammenarbeit mit den Städten, vorhandenen sozialen und gesundheitlichen Einrichtungen wie Kliniken, mit Ärzten und sozialen und gesellschaftlichen Netzwerken an. Das kann zu ganz unterschiedlichen Kooperationen oder auch Interessengemeinsamkeiten führen.

Wie pflegt man diese Netzwerke vor Ort?

Radünz: Nachhaltig und glaubwürdig sollte man dies tun. Wir entwickeln jahrelang an unseren Premiumstandorten – in dieser Zeit bauen wir uns häufig vielfältige intensive Kontakte in einer Stadt auf. Diese leiten wir dann mit Baubeginn und spätestens mit Fertigstellung auf unseren Betreiber Domicil über. Da wir jedoch Bestandshalter sind, haben wir als HBB bei allen unseren Häusern auch weiter – teilweise intensiven – Kontakt zu den Ansprechpartnern in Politik und Verwaltung – und auch vielfach zu unserer Nachbarschaft. Zudem entsteht über die Jahre zu



„Wir schauen neue Standorte genau an, gehen die Straßen ab. Man muss eine Stadt erst verstehen, bevor man handelt.“

Oliver Radünz, HBB

vielen Menschen, mit denen man zu tun hat, ein Vertrauensverhältnis. Das bleibt auch nach Abschluss der eigentlichen Tätigkeit bestehen.

In einer aktuellen Analyse prognostiziert Bulwiengesa einen Bedarf von 372.000 Plätzen in der vollstationären Pflege bis zum Jahr 2024. Wie kommen Sie auf diese Zahl?

Piasecki: Der erhebliche demografiebedingte Bedarf ergibt aus der Gegenüberstellung der Prognose der stationär Pflegebedürftigen, der durch den starken Anstieg der künftigen Senioren der Babyboomer-Generation getragen wird und dem Angebot, dem eine Fortschreibung der aktuellen Bautätigkeit in der stationären Pflege unterstellt wird. Zu beachten ist hierbei, dass diese Vorausberechnungen unter Einschränkungen leiden, da die zentralen Bestimmungsfaktoren weitestgehend vereinfachend konstant gehalten wurden. Allein durch definitorische Änderungen des Gesetzgebers kann sich die Zahl der Pflegebedürftigen ändern. Unberücksichtigt bei den gesamten Berechnungen bleibt die Problematik der notwendigen Pflegekräfte, um diese Einrichtungen zu betreiben.

Und wie schätzen Sie in Anbetracht von explodierenden Kosten, Lieferengpässen und globalen Krisen die



„Die Auswertung der Bautätigkeit der letzten Jahre zeigt, dass die Bedarfslücke in dem Tempo nicht zu schließen ist.“

Heike Piasecki, Bulwiengesa

Chancen ein, dass diese Bedarfslücke geschlossen werden kann?

Piasecki: Negativ. Schon ohne die genannten aktuellen Krisenelemente zeigt die Auswertung der Planungs- und Bautätigkeit der vergangenen zwei bis drei Jahre, dass die Bedarfslücke mit dem vorhandenen Tempo nicht zu schließen ist. Neben den Themen Grundstücksverfügbarkeit und Finanzierung wirken die zunehmenden gesetzlichen Regulatoriken sowie die föderalistischen Strukturen und Gesetzgebungen nicht bauförderlich. ┘

Das Wesentliche ...

... aus der Pflegewirtschaft – exklusiv für Sie!

Mit CARE INVEST sind Sie jederzeit vollumfänglich über das aktuelle Marktgeschehen informiert. Diese Vorteile bietet Ihnen unser Abonnement:

- ▶ Mit dem tagesaktuellen CARE INVEST Newsflash erhalten Sie wichtige Nachrichten direkt per Mail.
- ▶ Vertiefende Hintergrundinformationen erhalten Sie mit der 14-tägig erscheinenden Print-Ausgabe.
- ▶ Aktuelle Marktdaten und Statistiken finden Sie auf CARE INVEST Online.
- ▶ Ihr digitales Abo können Sie jederzeit Geräteunabhängig, lesen, suchen und per PDF teilen.

Kontakt: T +49 6123-9238-253

Mail: service@vincentz.net

[twitter](#) / CAREINVEST

[LinkedIn](#) / Gruppe: CARE INVEST

Die nächste Ausgabe erscheint am
22.9.2023

Impressum

CARE INVEST

▶ PFLEGE ▶ WIRTSCHAFT ▶ STRATEGIE

www.careinvest-online.net

Verlag:

Vincentz Network GmbH & Co. KG
Plathnerstr. 4c, 30175 Hannover
T +49 511 9910-000

Ust.-ID-Nr. DE 115699828

Das gesamte Angebot des Verlagsbereiches Altenhilfe finden Sie auf vincentz.de

Chefredaktion (v.i.s.d.P.):

Matthias Ehbrecht (eh)
T +49 511 9910-190, F +49 511 9910-119
matthias.ehbrecht@vincentz.net

Redaktion:

Michael Schlenke (msc)
T +49 511 9910-126
michael.schlenke@vincentz.net

Redaktionsassistent:

Andrea Hübener-Fietje
T +49 511 9910-195
andrea.huebener@vincentz.net

Verlagsleitung:

Dr. Dominik Wagemann (dw)
T + 49 511 9910-101
dominik.wagemann@vincentz.net

Medienproduktion:

Nathalie Heuer (Teamleitung)
Birgit Seesing (Artdirection)
Nadja Twarloh, Nicole Unger (Layout)

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Einholung des Abdruckrechtes für dem Verlag eingesandte Fotos obliegt dem Einsender.

Überarbeitungen und Kürzungen eingesandter Beiträge liegen im Ermessen der Redaktion.

Beiträge, die mit vollem Namen oder auch mit Kurzzeichnung des Autors gezeichnet sind, stellen die Meinung des Autors, nicht unbedingt auch der Redaktion dar. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen und Handelsnamen in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen ohne weiteres von jedermann benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um geschützte, eingetragene Warenzeichen.

Anzeigenleitung:

Stefan Wattendorff, T +49 511 9910-150,
stefan.wattendorff@vincentz.net

Beratung Geschäftsanzeigen:

Vera Rupnow, T +49 511 9910-154
vera.rupnow@vincentz.net

Gültige Anzeigenpreisliste:

Nr. 17, Preisstand 1.1.2023.
Die Media-Daten sind zu finden unter
media.vincentz.de

Abo/Leserservice:

T +49 6123 9238-258, F +49 6123 9238-249
service@vincentz.net

Der Brancheninformationsdienst CARE INVEST erscheint 14-tägig, 26 Ausgaben pro Jahr im Kombinationsangebot print und digital. Zugang zum digitalen Angebot unter careinvest-digital.net.

Abonnementpreis 759 Euro pro Jahr.

Der Abonnementpreis beinhaltet den freien Zugang zu dem Internetangebot auf careinvest-online.net und Volltextversionen der täglichen CARE INVEST-News Flashes.

Jeder weitere Zugang zu dem Online-Angebot von CARE INVEST kostet 85 Euro pro Jahr.

Alle Preise sind inkl. MwSt. und Versand.
Preisstand 1.8.2022.

Bei vorzeitiger Abbestellung anteilige Rückerstattung der Jahrespreise.

Bei höherer Gewalt keine Lieferpflicht.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Hannover

Druck: [johnen-druck GmbH & Co. KG](http://johnen-druck.com), Bernkastel-Kues

© Vincentz Network GmbH & Co. KG
ISSN 1868-1786