

IMMOMEDIEN



- Nachrichten
- Firmenbuch
- Der Verlag
- Immotermin
- Immojobs
- Anmelden
- Suchen.....

CÄSAR 2023
DER IMMOBILIENPREIS

WIR SUCHEN EUCH!

Bewerbungsschluss:
23. April 2023

- Teilen
- f
 - t
 - in
 - vk
 - o
 - DRUCKEN
 - MERKEN

Immobilien Magazin

10:53 - 10.03.2023

WIR SEHEN EIN RIESIGES WACHSTUMSPOTENZIAL

Silver Living Managing Director Ottokar Benesch erklärt, was Projektentwicklungen für Betreutes Wohnen von anderen unterscheidet, wie Investoren die Assetklasse beurteilen und wohin die Reise geht.

Autor: Elisabeth K. Fürst



Immobilien Magazin: Was unterscheidet Projektentwicklungen bei Serviceimmobilien – z.B. für Betreutes Wohnen – von anderen Projektentwicklungen?

Ottokar Benesch: Neben Planung, Behördenwegen oder Baukosten gibt es unserer Erfahrung nach doch Unterschiede zur klassischen Projektentwicklung. Zu den üblichen zwei Parteien – also Eigentümer:innen und Nutzer:innen – ist eine weitere Partei konstitutiv, damit von einer Serviceimmobilie gesprochen werden kann: Ein seriöser Betreiber bzw. eine Betreuungsorganisation.

Weiters muss die Standortauswahl so erfolgen, dass ältere Menschen weiterhin am täglichen Leben teilhaben können. Noch immer gehen manche Entwickler:innen davon aus, dass „satt, warm und trocken“ für die „Silver und White Generation“ ausreichend ist. Die Konversion einer nicht mehr funktionierenden Spezialimmobilie in C-Lage zu einem Betreuten Wohnmodell wird als vermeintliches Erfolgskonzept zu wenig sein. Und ganz wesentlich: Betreutes Wohnen ist nach wie vor ein „Markt der Menschlichkeit“ der stärker als andere Immobilien-Marktsegmente von Emotionen der Bewohner:innen und ihrer „Umfeld-Influencer“, also den Angehörigen, dem professionellen Betreuungspersonal sowie den mobilen Diensten, geprägt wird.

IM: Stichwort Assetklasse Betreutes Wohnen: Wie hat sich der Markt für Betreutes Wohnen in den letzten fünf Jahren in Österreich verändert?

UNTERNEHMENSPROFILE

Value One Holding

STEUP Realitäten GmbH
STEUP Connecting Real Estate

NOE Immobilien Development GmbH
Wir realisieren Lebensäume

EVENTS

IMMO FutureLab
09.05.2023 - 09.05.2023

PropTech Vienna 2023
14.06.2023 - 14.06.2023

Strongest Brand of the Decade Award
14.06.2023 - 14.06.2023

IMMO7NEWS

WIR ERZÄHLEN KEINE MÄRCHEN!

Jetzt **kostenlos** abonnieren

Immo**flash**

Benesch: Schon rein demografisch zählt dieser zu den größten Wachstumsmärkten überhaupt. Er ist hochdynamisch, milliardenstark und wird teilweise immer noch unterschätzt. Früher eher als „Nischeninvestment“ bekannt, bemerken wir in den letzten Jahren steigendes Interesse institutioneller wie privater Anleger:innen an dieser Assetklasse. Vor allem internationale Investor:innen interessieren sich zunehmend für dieses Segment – besonders im urbanen Raum – doch auch der Bedarf im ländlichen Bereich nimmt zu, was den Markt für Developer attraktiv macht. Viele davon greifen auf die Consultingexpertise von Silver Living zurück und beauftragen uns mit Konzeption, Vermarktung, Vermietung, Betrieb und/oder Hausverwaltung von Betreuten Wohnprojekten. Allerdings finden sich ebenso Modelle, die aufgrund eines ungünstigen Standorts oder einer falschen Preisklasse nicht funktionieren.

„Betreutes Wohnen ist nach wie vor ein ‚Markt der Menschlichkeit‘, der stärker als andere Immobilien-Marktsegmente von Emotionen geprägt ist.“



- OTTOKAR BENESCH, MANAGING DIRECTOR, SILVER LIVING

IM: Welche Auswirkungen hatten dabei die veränderten Wirtschaftsbedingungen 2022 auf Ihre Projektierungen?

Benesch: Durch die veränderte wirtschaftliche Situation ist die Leistbarkeit des Wohnens für ältere Menschen noch mehr in den Vordergrund zu stellen. Die Förderlandschaft klappt in Österreich weit auseinander, wodurch die Gesamtkosten in manchen Bundesländern merkbar teurer ausfallen als in anderen. Ebenso erschwert die wirtschaftliche Situation das Finden geeigneter Standorte, da es neben Baukostensteigerungen auch zu überhöhten Grundstückspreisen gekommen ist. Für uns war das abgelaufene Jahr robust und stabil. Zwar blieben die Transaktionen unter dem Niveau von 2021, lagen jedoch über dem langjährigen Schnitt. Auf Grund des gestiegenen Zinsniveaus dürfte sich die Zurückhaltung der Investor:innen noch einige Monate fortsetzen und Mitte des Jahres wieder an Dynamik gewinnen.

IM: Welche Veränderungen gab es bei der Investorenstruktur im vergangenen Jahr?

Benesch: Institutionelle Investoren drängen generell vermehrt in das Thema Betreutes Wohnen. Allerdings ist der Markt des Betreuten Wohnens in Österreich regional strukturiert und aufgrund der Demografie kleinteiliger, was den Investmentvorstellungen, vor allem ausländischer Investoren, oftmals entgegensteht. So lassen sich Projektinvestments mit Volumina über 20 Millionen Euro nur schwer realisieren.

IM: Erst kürzlich haben Sie die Kooperation mit Rustler bzgl. Hausverwaltung bekanntgegeben und dabei gesagt, dass Sie innerhalb der nächsten drei Jahre kräftig wachsen wollen. Was ist geplant?

Benesch: Seitens Silver Living sind Projekte in ländlichen Gemeinden ebenso wie in Bezirks- und Landeshauptstädten geplant. Etwa das Betreute Wohnprojekt in Melk, das 2024 live gehen wird. Darüber hinaus ist mit Milestone Silver Living vorgesehen, Seniorenwohnen in Ballungszentren im In- und Ausland umzusetzen. Wir haben uns kein Mega-Ausbauziel gesetzt, aber den Wunsch, konstant und zügig zu wachsen. Eine Herausforderung ist immer, die operative Qualität sicherzustellen. Lieber ein Standort weniger, als um jeden Preis zu expandieren.

IM: Was erwarten Sie für die Zukunft des Betreuten Wohnens in Österreich?

Benesch: Wir sehen da noch ein riesiges Wachstumspotenzial. Klar ist: Wer in diesen Wachstumsmarkt einsteigen will, muss sich sehr genau mit den besonderen Marktbedingungen sowie den Bedürfnissen und Erwartungen der diversen Zielgruppen auseinandersetzen, damit die Modelle nicht floppen.



OTTOKAR BENESCH

SILVER LIVING

WACHSTUMSPOTENZIAL

BETREUTES WOHNEN