

CAR€ Invest

PFLEGE MACHT MARKT

Nr. 10

6.5.2011

5. Jahrgang

www.careinvest.vincentz.net

Seniorenimmobilien Die Wert-Steigerer

Sechs namhafte Experten haben sich zum interdisziplinären Expertennetzwerk NETZWERK S zusammengeschlossen. Das Angebot richtet sich an soziale Träger mit einem eigenen Immobilienbestand, die dessen Wert steigern möchten.

NETZWERK S haben sie es getauft, S für Sozialimmobilien, die sechs namhaften Experten aus den Bereichen Immobilienportfolio-Management, Marktforschung, strategische Beratung, innovative Finanzierungsmodelle, Risikosteuerung, Heim-, Gesellschafts- und Immobilienrecht sowie Planungsleistungen. Dieses interdisziplinäre Expertennetzwerk soll die Sozialimmobilien interessierter Träger zukunftsfähig machen. Hier wird es genauer vorgestellt.

Immobilienmanagement ist nicht das Kerngeschäft des Betreibers

Betreibern werde es nicht leicht gemacht, Chancen und Risiken der Bestandsentwicklung einzuschätzen und aktiv zu steuern, so **Evmarie Zell**, das Thema Immobilien werde zunehmend komplexer. Die Betriebs- und Immobilienfachwirtin

verantwortet den Unternehmensbereich Immobilienportfolio-Management als Abteilungsleiterin des Stuttgarter Unternehmens **Kubus360 GmbH**. Neben notwendigen Instandhaltungsmaßnahmen, die langfristig Unterhaltskosten einsparen sollen, stünden bei der Beratung und für die Entwicklung zukunftsfähiger Nutzungsszenarien in erster Linie strategische Überlegungen im Vordergrund. Dem Immobilienbestand kommt dabei als entscheidendes Betriebsmittel und der Perspektive eines Immobilienzyklus von 20 Jahren eine wichtige Bedeutung zu.

Immer wieder habe sich während der Bearbeitung von Aufträgen gezeigt, dass sich aus der Portfolioanalyse weiterer Beratungsbedarf auf anderen Feldern ergibt, der über das Leistungsbild von Kubus360 hinausgeht. Bei der Verwertung von freiwertenden Immobilien

[Lesen Sie weiter auf Seite 2 >>](#)

Themen:



hps-Pflegetag
Die Strategien der Betreiber

Seite 4



Immobilien
Neue Renditechancen nutzen

Seite 8



Finanzierung
Große Dynamik bei Pflegeheimen

Seite 12

>> News zum Pflegemarkt tagesaktuell unter:

- > www.careinvest.vincentz.net
- > [XING-Pflegemarkt](#)
- > www.twitter.com/CAREINVEST

>> Aufgeschnappt:

„Wachstum um des Wachstums willen ist die Ideologie der Krebszelle.“

Christa Stewens, ehem. Bayerische Sozialministerin



Im Profil: NETZWERK-S

Auf Initiative der Kubus360 GmbH haben sich sechs namhafte Experten aus dem Bereich Sozialimmobilien zum interdisziplinären Experten-Netzwerk NETZWERK-S zusammengeschlossen.

Die Experten sind:

- Dr. Marie-Therese Krings-Heckemeier (empirica),
- Evmarie Zell (Kubus360 GmbH),
- Eckhard Feddersen (Feddersen Architekten),
- Christoph Maurer (Initium AG),
- Reinhard Ottmann (Ottmann Consulting)
- und Ronald Richter (RichterRechtsanwälte).

Das Angebot, Sozialimmobilien ressortübergreifend und ganzheitlich zu betrachten, richtet sich an soziale Träger mit einem eigenen Immobilienbestand, um den Wert der Immobilien nicht nur zu stabilisieren sondern aktiv zu steigern.

Je nach Unternehmensprofil können unterschiedliche Leistungsbausteine passgenau auf die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Betreibers zusammengestellt werden.

Das NETZWERK-S umfasst Expertisen im Bereich Immobilienportfolio-Management, Marktforschung, strategische Beratung, innovative Finanzierungsmodelle, Risikosteuerung, Heim-, Gesellschafts- und Immobilienrecht sowie Planungsleistungen.

www.netzwerk-s.de

kann z. B. eine Marktstudie als solide Grundlage für innovative Ansätze für Um- bzw. Neuplanungen nötig sein.

Schnell stellen sich komplexe rechtliche Fragen wie z. B. die Ermittlung des Risikopotentials bei einer Nutzungsänderung oder die Nachverhandlung von Pflegesätzen. Grundlage für die Investition ist letztlich auch die Entwicklung eines tragfähigen Finanzierungskonzepts.

Für seine Idee, die eigenen Kompetenzen um die Expertisen anderer erfahrener Partner zu ergänzen, konnte Kubus360 fünf namhafte und in der Branche bereits bekannte Experten im Bereich Sozialimmobilien gewinnen.

Beratungsbausteine sind flexibel anpassbar

Die einzelnen Leistungen der Netzwerk S-Partner lassen sich flexibel wie ein Baukastensystem an die individuellen Anforderungen eines Auftraggebers anpassen. Mal liegt ein gewachsener Bestand vor, der in Größe und Ausstattung auf das Kerngeschäft des Betreibers reduziert werden soll, oder es geht darum, für eine einzelne Restfläche ein Konzept zur Nachverdichtung zu entwickeln, um damit das Portfolio eines Trägers zu erweitern. Mit konkreten Planungen und Bauprojekten geht auch die Optimierung der Kapitalströme einher. Durch die strategische Neuausrichtung können die Ökonomen des Netzwerk S die Finanzierungskosten und damit die Zukunftsfähigkeit des

Unternehmens im Ganzen erheblich optimieren.

Wie Vorgaben zur energetischen Sanierung verändern sich auch die Parameter für Pflege, Betreuung und Betrieb in immer kürzeren Zyklen. Nutzeransprüche wachsen und differenzieren sich weiter aus. „Statt den Bestand nur technisch zu optimieren, wollen wir ihn durch unsere unterschiedlichen Sichtweisen und Kompetenzen dem zukünftigen Kerngeschäft eines Betreibers anpassen“, betont Zell den ganzheitlichen Ansatz des Netzwerk S.

Von der Bestandsoptimierung zur Neuausrichtung

Ziele einer Restrukturierungs- und Verwertungsstrategie können neben einer größeren Transparenz und effizienteren Nutzbarkeit der Immobilien u. a. die Senkung von jährlichen Instandhaltungskosten und damit die Freisetzung von Mitteln zur Stärkung des Kerngeschäfts sein. Dazu kann es sinnvoll sein, in Umstrukturierungs- und Modernisierungsmaßnahmen zur Verbesserung der Gebäudestrukturen zu investieren.

Je nach Ergebnis der Bestandsanalysen kann auch der Verkauf von Grundstücken oder Immobilien wie aber auch eine Erweiterung des Gebäudebestandes erfolgen. „Gerade in Zeiten knapper Pflegesätze müssen vorhandene Immobilien optimiert und ggf. durch neue ergänzt werden“, betont **Reinhard Ottmann** (Ottmann Consulting, Dorsten). Der Diplom-



Geburtsstunde des Netzwerk S: Mit Optimismus gehen die Experten an die neue Aufgabe.

Das aktuelle Thema >>

Ökonom verfügt über langjährige Erfahrungen bei der Entwicklung innovativer Finanzierungsmodelle und dem Einsatz öffentlicher Fördermöglichkeiten bei Bauvorhaben in der Senioren- und Behindertenhilfe.

Im Fokus: Wohnangebote für die Zielgruppe 70+

Auch wenn sich die steigende Anzahl an Hochaltrigen nicht 1:1 in einem erhöhten Bedarf an Pflegeplätzen niederschlagen wird, birgt gerade der demografische Wandel zahlreiche Potentiale für gemeinnützige Träger. So sind altersgerechte Wohnungen noch immer Mangelware. In 15 Jahren muss ein Viertel aller Wohnungen für die Zielgruppe 70+ ausgelegt sein. „Ambulante Wohnformen gehört die Zukunft“, betont Dr. Marie-Therese Krings-Heckemeier. Sie ist Vorstandsvorsitzende des Beratungsunternehmens Empirica. Der Fokus auf dem Wohnen sei sowohl politisch gewollt („ambulant vor stationär“) als auch von den Älteren selbst gewünscht. Krings-Heckermeiers Aussagen unterstreichen auch die Ergebnisse einer aktuellen TNS-Emnid-Umfrage zum Thema „Wohnwünsche im Alter“, die vom BFW (Bundesverband Wohnungs- und Immobilienunternehmen) veröffentlicht wurde. Rund ein Drittel der Befragten erklärten sich demnach selbst in fortgeschrittenem Alter zu einem Umzug bereit, wenn ihnen eine altersgerechte Wohnung ein weiterhin selbstbestimmtes Leben ermöglichen kann.

Etablierte Träger mit Vorsprung

Diese Erkenntnisse müssen für gemeinnützige Träger keine Bedrohung darstellen, erklärt Christoph Maurer, „im Gegenteil.“ Der Diplom-Kaufmann und Vorstandsvorsitzender der Initium AG erkennt diverse Wachstumsfelder für die Branche. Träger könnten ihre vorhandenen Angebote im Bereich der stationären Pflege oder Behindertenhilfe um innovative Wohnangebote erweitern. Etablierte Anbieter hätten damit sogar einen Vorsprung vor neuen Akteuren auf dem Markt, unterstreicht Maurer.



Die Netzwerk-Partner im Überblick: Unterschiedliche Kompetenzen ergänzen sich.

Ein über Jahrzehnte historisch gewachsener Bestand mit Pflegeheimen, Wohnheimen und Werkstätten für Menschen mit Behinderungen, Schwesternwohnheimen, Schuleinrichtungen und Verwaltungsgebäuden bildet bei den Wohlfahrts-trägern häufig die Anforderungen zurückliegender Epochen ab. So liegen gerade in dieser lokalen Verwurzelung erhebliche Potentiale im Wettbewerb mit privaten Anbietern, die sich erst neu am Markt platzieren müssen. Maurer weist außerdem auf den „weichen“ Faktor Glaubwürdigkeit hin, den Wohlfahrtsträger zur Erschließung neuer Kundengruppen stärker nutzen könnten. Darüber hinaus verfügen gerade kirchliche Anbieter über langjährige Marktzugänge etwa über die Gemeinden und einen umfangreichen und oft attraktiven Immobilienbestand, der sich häufig in zentralen Lagen befindet.

Wertschöpfungspotentiale realisieren

„Genau hier setzen zukunftsweisende Quartierslösungen an“, ergänzt Eckhard Feddersen, Inhaber von Feddersen Architekten, Berlin. Seine Projekte decken zunehmend die Schnittstelle zwischen stationärer und ambulanter Versorgung ab. Hier können Träger diverse Wertschöpfungspotentiale realisieren, etwa mit



Architekt Eckhard Feddersen bietet auch Lösungen zur Verlängerung der Pflege-Wertschöpfungskette.

einem Ärztehaus und ergänzenden Serviceangeboten wie z. B. einer ambulanten Tagespflege für Menschen mit Demenz. Eine geschlossene Versorgungskette und bunte Angebotspalette könne von barrierefreien Apartments über Komfortwohnungen bis hin zum Pflegewohnen reichen, beschreibt der auf Sozialimmobilien spezialisierte Architekt mögliche Ansätze.

Hier kommen auch wieder die Gestaltungsmöglichkeiten des Juristen ins Spiel: „Die Bildung von Profit-Centern etwa durch Tochter-Gesellschaften kann ein Unternehmen strukturell optimieren“, erklärt der auf Sozialimmobilien und -unternehmen spezialisierte Anwalt Ronald Richter (RichterRechtsanwälte, Hamburg). Und nicht weniger wichtig für die Zukunftsfähigkeit am Markt sei es, ergänzt Richter: „Unternehmen werden entscheidungsfreudiger.“

Autorin: Insa Lüdtkke, COCON CONCEPT, Berlin, E-Mail: il@cocon-concept.com, www.cocon-concept.com