

Senioren wollen nicht an den Stadtrand

Gesellschaftliche Teilhabe für alle – mit Mixed-Use-Konzepten



Die Lohhöfe in Rosenheim – ein gemischt genutzter Gebäudekomplex mit Seniorenwohnungen

Wohnkomfort, soziale Dienstleistungen und insgesamt eine belebte Umgebung – das ist es, was sich die meisten Senioren als Umfeld wünschen. Wenige möchten isoliert am Rande der Stadt leben. Projekte mit gemischter Nutzung ermöglichen dies. Matthias Erler sprach mit Günther Marzog, Geschäftsführer des Immobilienentwicklers Bayern Care.

Kaum jemand lebt für sich allein, ohne jedes Umfeld und Nachbarschaft. Das gilt auch für Senioren. Andererseits dürfte es auch viele geben, die hauptsächlich ihre Ruhe haben wollen...?

Günther Marzog: Nein, gerade für die meisten Senioren gilt, dass sie weiter am gesellschaftlichen Leben teilhaben wollen. Durch zunehmende körperliche Immobilität und den Verlust von gleichaltrigen Bekannten, manchmal auch des Partners, entsteht ja oft auch eine Isolierung. Einkäufe, die Besuche von Freunden und Verwandten können nicht mehr so einfach selbstständig erledigt werden, umso wichtiger ist es für viele Senioren, in ein lebendiges Umfeld eingebunden zu sein.

Worin sollte gesellschaftliche Teilhabe mindestens bestehen und wie kann sie gewährleistet werden?

Günther Marzog: Gesellschaftliche Teilhabe bedeutet vor allem, weiterhin Teil des gesellschaftlichen Lebens zu sein. Für uns bedeutet es, dass die Standorte von Seniorenimmobilien über eine sehr gute Infrastruktur verfügen müssen. Einkaufsmöglichkeiten und Nahversorgung sollten möglichst vor Ort sein, kulturelle Einrichtungen und Ärzte sowie medizinische Dienstleistungen sollten gut zu erreichen sein. Das heißt, wir bauen bevorzugt in innerstädtischen Lagen oder mit sehr guter öffentlicher Anbindung. Die ruhige Lage am Stadtrand – das ist nicht das, was Senioren wollen.

In der Sprache der Immobilienentwicklung ist insbesondere von Mixed-Use-Projekten die Rede – ein wohl weltweit zu beobachtender Trend. Was ist das Besondere dabei?

Günther Marzog: Mixed-Use-Projekte bezeichnen gemischt genutzte Quartiere. Das heißt, hier kommen verschiedene Nutzungsarten an einem Ort zusammen. Also beispielsweise Büros, Mietwohnungen, Lebensmitteleinzelhandel, gastronomische Angebote und auch Dienstleistungsangebote wie z.B. Arztpraxen oder Physiotherapie. Der Vorteil solcher Quartiere ist, dass es kurze Wege gibt, alles ist gut erreichbar. Als Projektentwickler versucht man immer einen sinnvollen Mix finden. Sowohl

mit Blick auf die Bewohner als auch mit Blick auf die Umgebung.

Welche Erfahrungen haben Sie insbesondere hinsichtlich der Nachfrage seitens Senioren nach solchen Projekten gemacht?

Günther Marzog: Solche Projekte kommen sehr gut an. Senioren gefällt, dass es in solchen Quartieren keine reine Wohnnutzung gibt. Durch eine Nutzung mit Büros, Dienstleistung, vielleicht auch einem Hotel, ist das Quartier auch tagsüber belebt – und vor allem auch sehr durchmisch. Da fühlt man sich natürlich noch wesentlich mehr als Teil gesellschaftlicher Interaktion.

Können Sie einmal ein typisches Projekt, das Sie realisiert haben, beschreiben? Wie ist es aufgebaut und mit welchen Angeboten bzw. Ausstattungsmerkmalen kommt es den Bedürfnissen heutiger Bewohner entgegen?

Günther Marzog: Ganz interessant ist sicherlich unser Projekt Lohhöfe in Rosenheim. Wir realisieren hier 44 Seniorenwohnungen und ein Pflegezentrum mit 81 Pflegeeinheiten, gleich nebenan auf dem gleichen Baufeld realisiert unser Partner Instone Real Estate Studentenwohnungen. Sie haben hier also Jung und Alt unmittelbar nebeneinander. Außerdem entwickelt unsere Schwester-Gesellschaft S&P Commercial Development, die auch zur Sontowski & Partner Group gehört, Büroflächen, ein Hotel und Dienstleistungsangebote sowie Nahversorgung.

Welche architektonischen Besonderheiten gelten hier strukturell?

Günther Marzog: Trotz der Teilhabemöglichkeit versuchen wir gleichzeitig auch geschützte Rückzugsräume zu schaffen. In Rosenheim umschließen die Gebäudeteile beispielsweise einen geschützten inneren Bereich, den wir begrünen und mit Sitzmöglichkeit ausstatten. Hier soll auch ein Ort geschaffen werden, an dem sich die Generationen begegnen können. Darüber hinaus ist das gesamte Quartier in ein Begrünungskonzept gebettet. Das heißt, es gibt diverse begrünte öffentliche Plätze, die zum Verweilen und zur Begegnung einladen sollen. Bei diesen Konzepten müssen alle Beteiligten eng zusammenarbeiten, damit sie aus einem Guss entstehen und nicht jeder nur sein eigenes Projektziel verfolgt. Da ist die Zugehörigkeit zu einer Unternehmensgruppe – wie es bei der S&P Commercial Development und uns der Fall ist – natürlich sehr vorteilhaft.

In welcher Weise lebt es sich hier anders als andernorts – wie weit

hat benachbart ein Hotel, einen Lebensmittelmarkt mit Café und Wohnungen entwickelt. Das gesamte Quartier liegt unmittelbar an der Itz, mit schönen Ausblicken auf den Fluss, aber auch in Bahnhofsnähe und dadurch in unmittelbarer Stadtnähe. Auch hier haben Sie also wieder ein ähnliches Konzept: Nahversorgung, die Möglichkeit, Natur zu genießen und die sehr gute öffentliche Anbindung. Das Quartier ist noch sehr jung, doch die Rückmeldungen die wir bei gemeinsamen Veranstaltungen erhalten, sind sehr positiv.

Welche Standorte eignen sich für solche Konzepte?

Günther Marzog: Im Grunde fast jeder Standort, der gut angebunden ist. Wenn weniger Infrastruktur vorhanden ist, sollte diese im Quartier entstehen. Die Grundstücke müssen natürlich eine entsprechende Größe haben.

Dem allgegenwärtigen und so wichtigen Thema Nachhaltigkeit messen Sie auch in Ihrem Unternehmen besonderen Wert bei. Was bedeutet das für Sie und Ihre Projektstätigkeit im Einzelnen?

Günther Marzog: Offen gesagt, sind wir da auf einem guten Weg, haben aber auch noch viel vor uns. Bei all unseren Projekten haben wir schon lange einen großen Wert auf das Thema Begrünung gelegt. Ursprünglich ging es dabei in erster Linie darum, eine schöne Umgebung für die Bewohner zu schaffen. Aber

natürlich zählt das auch auf die Themen Biodiversität und die Verbesserung des städtischen Mikroklimas ein. Aber das reicht natürlich längst nicht mehr aus. Alle zukünftigen Projekte, die wir aktuell in der Planung haben, werden im Standard KfW 40 ausgeführt. Soweit möglich, werden wir künftig Photovoltaik-Anlagen und Wärmepumpen integrieren. Mit dem Thema Cradle to Cradle setzen wir uns gerade intensiv auseinander. Die Verwendung trennbarer und wiederverwertbarer Materialien wird bei künftigen Projekten eine wichtige Rolle spielen. Wie Sie überall gerade nachlesen können, befinden Sie sich bei dem Thema in einem ständigen Spagat zwischen dem, was sie gerne realisieren möchten und was wirtschaftlich möglich ist. Schließlich müssen die Wohnungen und Pflegeapartments am Ende auch noch bezahlbar sein.

Die Immobilienwelt ist derzeit in der Krise – sind solche Projekte wie die beschriebene auch ein Weg zu besserer Profitabilität?

Günther Marzog: Seniorenimmobilien sind nach wie vor nachgefragt. Hier geht es oft aber weniger um Profitabilität. Wenn der Anleger einen Bedarfsfall in der Familie hat, dann sind 0,5 oder 1% mehr Rendite nicht mehr das entscheidende Kriterium. Dann geht es darum, dass der Angehörige schnellstmöglich einen Pflegeplatz bekommt und gut versorgt ist.

Bei BayernCare ist von Krise offenbar weniger zu merken – worauf führen Sie das zurück?

Günther Marzog: Natürlich spüren auch wir die Krise. Während wir früher oftmals sehr schnell nach Vertriebsstart alle Objekte verkauft hatten, müssen wir aktuell wesentlich stärkeren vertrieblischen Aufwand betreiben und mehr für unsere Immobilien werben. Vorteilhaft in der aktuellen Zeit ist jedoch, dass sich unsere Produkte nicht nur über die Rendite verkaufen. Das Investment in ein gesellschaftliches relevantes Produkt ist für viele Investoren inzwischen auch wichtig. Und natürlich ist allen klar, dass Seniorenimmobilien die Produkte der Zukunft sind. Durch den demografischen Wandel haben wir hier eine sichere Wertsteigerung und manch einer möchte auch mit dem Kauf einer Pflegeimmobilie für den Fall der eigenen Pflegebedürftigkeit vorsorgen. Denn, dass wir auf eine starke Verknappung mit Wartezeiten für einen Pflegeplatz von bis zu 14 Monaten zulaufen werden, ist klar. Eine Kapitalanlage in unser Produkt sichert ein bevorzugtes Belegungsrecht, was im Bedarfsfall aus unserer Sicht mehr Vorteile bringt, als eine reine Renditebetrachtung

BayernCare GmbH, Erlangen
Tel.: 09131/7775-600
www.bayerncare.de



Elegantes Entrée zu den Lohhöfen



Gesellschaftliche Teilhabe ist ein Grundbedürfnis auch im Alter.