Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist in der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt und zugänglich.
http://www.ub.tuwien.ac.at

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology.
http://www.ub.tuwien.ac.at/eng

MSc Program
Immobilienmanagement & Bewertung

Seniorenorientiertes Wohnen in der Projektentwicklung

Master Thesis zur Erlangung des akademischen Grades
„Master of Science"

eingereicht bei
Architekt Dipl.-Ing. Michael Pech, MRICS

Architekt Dipl.-Ing. Florian Klinglmüller, LEED AP

0125538

Wien, 25.04.2014

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **FLORIAN KLINGLMÜLLER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "SENIORENORIENTIERTES WOHNEN IN DER PROJEKTENWICKLUNG", 80 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 25.04.2014

Unterschrift

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung 1

1.1. Motivation 1

1.2. Problemdefinition 2

1.3. Ziele und Aufbau der Arbeit: 3

2. Altersstrukturen 4

2.1. Demographischer Wandel 4

2.2. Betreuung im demographischen Wandel 7

3. Zukunftsmarkt Best Ager 10

3.1. Kaufkraft – Potential der Zielgruppe 10

3.2. Wohnsituation der Hochaltrigen in Österreich 12

4. Seniorenimmobilien 14

4.1. „Altenwohnen“ 16

4.2. Alten- und Pflegeheim 17

4.2.1. Die historische Entwicklung von Pflegeheimen 17

4.2.2. Altenwohnheime, Altenheime 18

4.2.3. (Alten-) Pflegeheime 19

4.3. Betreutes Wohnen 20

4.3.1. „Betreubares Wohnen“ in Oberösterreich 21

4.4. Wohnstifte und Seniorenresidenzen 22

5. Erfolgsfaktoren bei der Projektentwicklung von Seniorenimmobilien 23

5.1. Qualitative Basisanalysen für die Entwicklung von Seniorenimmobilien 24

5.1.1. Marktanalyse 24

5.1.2. Standortanalyse 25

5.1.3. Gebäudeanalyse 26

5.1.4. Betreiber- und Betriebsanalyse 26

5.2. Quantitative Analysen für die Entwicklung von Seniorenimmobilien 27

6. Zukunftsorientierte Wohnformen 28

6.1. Niederländisches Demenzdorf Hogewey 29

6.2. Goldies for Oldies: Luxus-Altersruhesitz in Florida 31

6.3. Betreute Senioren - Wohngemeinschaften 34

7. Der Markt für Seniorenimmobilien 35
7.1. Leistungsbeziehungen 35
7.2. Bauträger und Projektentwickler 36
7.3. Angebotsstruktur der Betreiber am österreichischen Markt 37
7.3.1. Private Betreiber (For-Profit) 38
7.3.2. Non-Profit-Organisation (NPO) 39
7.3.3. Öffentliche Betreiber 40
7.4. Investoren 41
8. Investitionsmarkt Seniorenimmobilien 43
8.1. Risiken 43
8.2. Rentabilität 46
9. Finanzierungsmodelle 49
9.1. Public Private Partnerships 49
9.2. Die Geschichte von PPP 50
9.3. Entscheidungsgründe PPP-Modelle 51
9.4. PPP-Modelle aus Sicht eines Privaten 54
9.5. Ziele von PPP-Modellen 55
9.6. Kapitalquellen für PPP-Projekte 56
9.7. Modelle von PPP 56
9.7.1. Betriebsführungsmodell 57
9.7.2. Betriebsüberlassungsmodell 58
9.7.3. Kooperationsmodell 58
9.7.4. Konzessionsmodell 59
9.7.5. Betreibermodell 59
9.8. Modelle von PPP im Hochbau 60
9.9. PPP in Österreich 60
9.10. Typische Anwendungsbereiche von PPP im Hochbau 64
10. Schlussbetrachtung 65
Kurzfassung 70
Literaturverzeichnis 71
Abbildungsverzeichnis 75

1. Einleitung

„(...) Nächstes Jahr werden alleine in Oberösterreich zehn Alten- und Pflegeheime neu gebaut, erweitert oder saniert. 2014 und 2015 stehen gar 21 derartige Bauvorhaben an.
(…)19,5 Prozent Über-65Jährige gibt es derzeit in Oberösterreich. 2030 werden es laut Hochrechnungen der Statistiker 24,7 Prozent sein(...)“[1]

In Anbetracht der demographischen Entwicklung und der wachsenden Haushalts- und Liquiditätsengpässe der Kommunen, denen ein enormer Investitionsbedarf gegenübersteht, wird das Wohnen im Alter in Zukunft mit einer ganzen Reihe von neuen Herausforderungen verbunden sein. Nicht nur neue Versorgungssysteme und wandelnde Wohnbedürfnisse für pflegebedürftige alte Menschen, sondern auch deren Finanzierung und Fördergelder werden ein Schwerpunkt unserer zukünftigen gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Überlegung sein.

Es sind nicht mehr nur die öffentlichen Auftraggeber oder Genossenschaften im Land, die für die Realisierung von Alten- und Pflegeheime in Frage kommen, denn der Wettbewerb wird mittlerweile auch durch gewerbliche Bauträger verschärft. Die Projekte sind lukrativ, weil das Land über Wohnbauförderungen und über Investitionszuschüsse den Altenheimbau großzügig unterstützt und die Fördergelder für “herkömmliche“ Wohnbauten im Laufe der Jahre kleiner geworden sind.
Die Kommunen werden immer mehr auf Grund finanzieller Spannungen und demensprechend gewählten Finanzierungsmodelle Mieter oder Leasingnehmer, wovon sich die einzelnen Bauträger lukrative Renditen errechnen.

1.1. Motivation

Aufgrund meiner selbstständigen Tätigkeit als Architekt sowie meinen persönlichen Erfahrungen sind mir die Probleme sowie Herausforderungen der Projektentwicklung im Bereich „Seniorenbewusstes Wohnen“ durchaus bekannt.

[1] *Karin Haas* OÖ Nachrichten 15.Dez.2012

Dass ein enormer Bedarf an Alten- und Pflegeheimen in Österreich besteht, kann ich aufgrund der zahlreichen Ausschreibungen zu Architekturwettbewerben unseres Büros bestätigen. Somit soll diese These auch eine Bedarfsprognose erstellen in Hinblick auf die drastischen demographischen Veränderungen in unserer Gesellschaft. Die Finanzierungsthematik, welche eine der größten Hürden in diesem Sektor darstellt, soll in dieser These allerdings nicht aus der Sicht eines Architekten dargestellt werden, sondern aus Sicht eines Projektentwicklers mit all seinen Anforderungen und Problemstellungen. Der erfolgreiche Verkauf eines Alten- oder Pflegeheimes ist von zahlreichen teilweise zusammenhängenden Faktoren, wie unteranderem der Standort oder das betreiberbezogene Konzept, abhängig. Somit ist die Projektentwicklung im Bereich des „seniorenorientierten Wohnens“ ein intensiver und komplizierter Prozess, welcher in der vorliegenden These erörtert werden soll. Allerdings soll diese These auch den Trend von „Betreuten Wohnen“ analysieren, da in Zukunft speziell dieser Sektor ein Nachfragepotenzial entwickeln wird.

1.2. Problemdefinition

Laut aktuellen Studien steigt die Zahl an Senioren stetig an, dies animierte bereits zahlreiche Projektentwickler in der Vergangenheit Alten- und Pflegeheime entstehen zu lassen. Dieser Trend der Expansion wird auch in Zukunft noch anhalten, da zahlreiche Projektenwickler vor allem die Chancen und weniger die Risiken solcher Projekte bewerten. Allerdings steigt zwar die Zahl an Senioren an, jedoch aufgrund des ständigen medizinischen Fortschritts wird sich ein Angebotsüberhang an Alten- und Pflegeheimen ergeben, da die Zahl an Pflegebedürftigen nicht proportional mit der Zahl an Senioren steigt. Diese Tatsache wird von Projektentwicklern in Österreich häufig übersehen. In Österreich werden viele Senioren nach wie vor von der eigenen Familie betreut. Aufgrund von gesellschaftlichen Veränderungen, wie zum Beispiel der steigenden Scheidungsrate und somit des Verlustes der sozialen familiären Einheit, wird diese Art der Betreuung immer schwieriger. „Betreute Wohnen“ stellt unteranderem ein, von Senioren, durchaus positiv bewertetes Wohnen im Alter dar.

Außerdem stellen die bisher teilweise übernommen Kosten der Pflege in Zukunft Projektentwickler vor neue Herausforderungen. Vor allem die Nachfrage sowie die

Zielgruppe wird häufig zu wenig analysiert und muss, um nicht am Bedarf vorbei zu planen, in Zukunft umfassende erörtert werden.

1.3. Ziele und Aufbau der Arbeit

Grundlage der Master Thesis stellt einerseits die Recherche zu individuellen Wohnbedürfnissen der heutigen „Best-Ager“ als auch marktkonformen Lösungen von Alten- und Pflegeheimen anhand ausgewählter Bauten dar.

In **Teil I** werden wesentliche Strukturen und Modelle von Alten- und Pflegeheimen anhand von „Case Studies“ untersucht und im Weiteren die sich in Zukunft ändernden Wohnbedürfnisse diskutiert.

In **Teil II** werden die einzelnen Finanzierungssysteme von derartigen Kommunalbauten aufgezeigt und im Speziellen das PPP-Model erläutert und sein Entwicklungspotential aufgezeigt.

In **Teil III** soll mit Hilfe von Erkenntnissen und Kennzahlen aus Teil I und II konkret auf die Projektentwicklung und Realisierung von seniorenorientiertem Wohnen aus der Sicht eines gewerblichen Bauträgers eingegangen werden. Es sollen mögliche Risiken, Vorzüge und Renditen von z.B. PPP-Modellen analysiert werden und herkömmlichen Bauträgermodellen gegenübergestellt werden.

2. Altersstrukturen

„Die älteren Menschen der Zukunft sind nicht mehr die älteren von heute“ [2]

Die Überalterung der Gesellschaft hat mittlerweile Politik und Wirtschaft zum dringenden Handlungsbedarf aufgerufen. In diesem Kapitel wird im Speziellen auf den demographischen Wandel und dessen Entwicklung in Österreich eingegangen. Es soll nicht nur die demographische Alterskurve unserer Bevölkerung erläutert werden, sondern auch den damit verbunden Wandel des erforderlichen Betreuungs- und Pflegebedarfs erörtern. Im Zuge dieser nachhaltigen Änderung der Altersstruktur wird es in naher Zukunft auch in der österreichischen Pflegekultur einer Neuorientierung geben müssen.

2.1. Demographischer Wandel

Ganz Europa befindet sich seit vielen Jahren in einem Wandel der Altersstruktur. Gerade in Österreich stellt die Überalterung Kommunen vor neue Herausforderungen, wie etwa die Pensionssicherung aufgrund der anhaltenden niedrigen Geburtenraten oder eine immer höhere Nachfrage an Altenbetreuung.[3]

Betrachtet man diese Bevölkerungspyramide der Statistik Austria kann man eindeutig feststellen, dass die Lebenserwartung der Österreicher stetig steigt. Diese Bevölkerungsprognose veranschaulicht, dass über die kommenden Jahrzehnte Männer als auch Frauen immer älter werden. Im Jahr 1970 lag das durchschnittliche Lebensalter bei ungefähr 71 Jahren in Österreich. Heutzutage liegt die Lebenserwartung laut Daten der Weltbank bei ungefähr 82 Jahren.[4] Dies bedeutet, dass somit auch der prozentuelle Anteil der älteren Personen im Verhältnis zu der Gesamtbevölkerung enorm ansteigt.

---

[2] (Haug 2010)

[3] (Schipfer 2005)

[4] (worldbank)

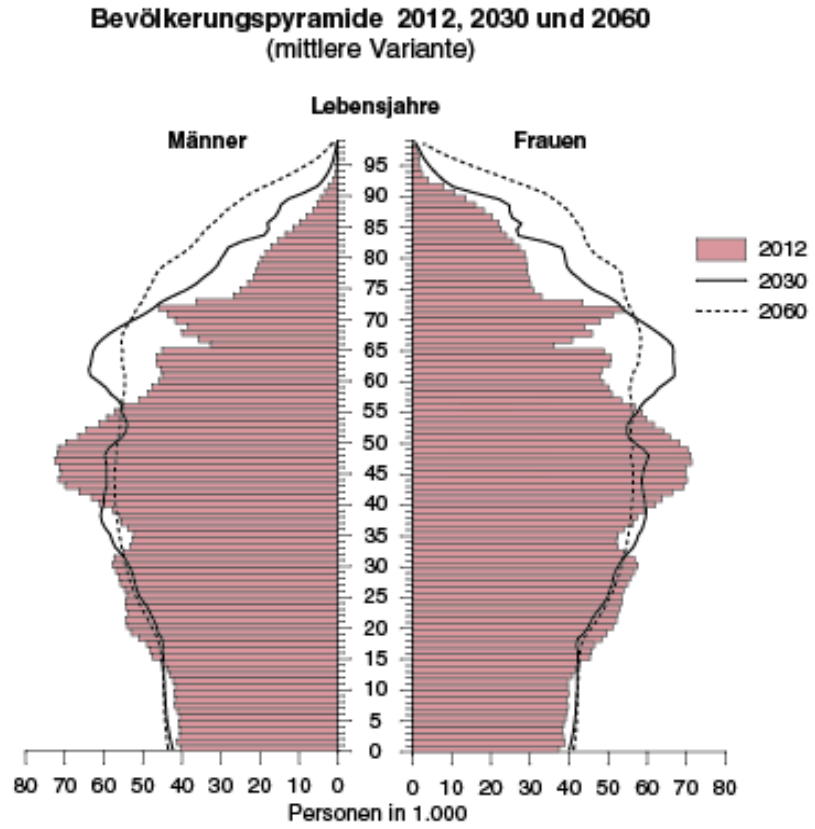

Abbildung 1: Bevölkerungspyramide

Quelle: Statistik Austria

Bis 2050 geht man davon aus, dass der Anteil der über 65 jährigen von derzeitig 17,9 Prozent auf 28,2 Prozent, sprich um knapp 64 Prozent ansteigt.[5] Dieses Faktum bedeutet für nachfolgende Generationen enorme Veränderungen im Wohnen- und Gesundheitssektor.

[5] (Statistik Österreich)

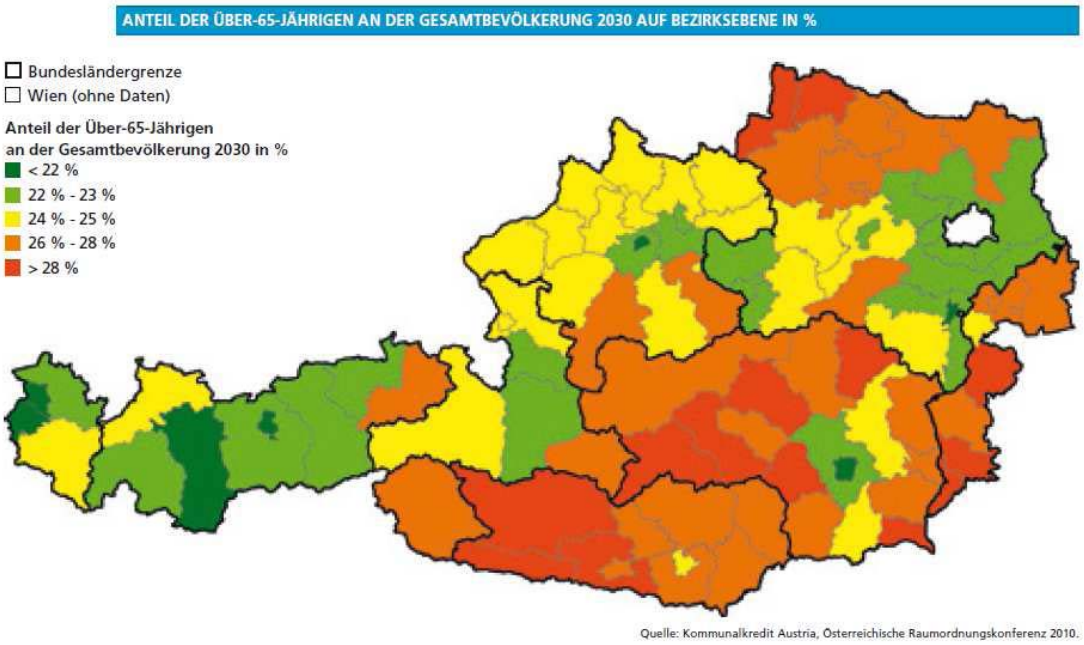

Abbildung 2: Gesamtbevölkerung 2030 auf Bezirksebenen in %
Quelle: Kommunalkredit Austria, österreichische Raumordnungskonferenz 2010

In Abbildung 2 ist der Anteil der Über-65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung im Jahr 2030 dargestellt. Wie in dieser Grafik ersichtlich, werden strukturschwache ländliche Gemeinden 2030 einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Über-65-Jährigen aufweisen. Vor allem die Bundesländer Kärnten, Steiermark und das Burgenland sind von dieser Entwicklung betroffen. Die Ballungszentren, wie etwa Wien und Graz, sowie deren Umland werden diese Entwicklung hingegen eher unterdurchschnittlich wahrnehmen.[6]

[6] (Wieser 2011: 5)

Vorausberechnete Bevölkerungsstruktur für Österreich 2012-2075 laut Hauptszenario

Jahr	Bevölkerungsstruktur						
	Insgesamt	Unter 20 Jahre	20 bis unter 65 Jahre	65 und mehr Jahre	Unter 20 Jahre	20 bis unter 65 Jahre	65 und mehr Jahre
	absolut				in %		
2012	8.426.311	1.705.025	5.209.025	1.512.261	20,2	61,8	17,9
2013	8.468.570	1.694.646	5.231.670	1.542.254	20,0	61,8	18,2
2014	8.502.960	1.685.575	5.247.270	1.570.115	19,8	61,7	18,5
2015	8.538.252	1.679.370	5.264.073	1.594.809	19,7	61,7	18,7
2020	8.696.226	1.674.602	5.307.787	1.713.837	19,3	61,0	19,7
2025	8.847.673	1.698.089	5.244.991	1.904.593	19,2	59,3	21,5
2030	8.985.216	1.721.020	5.109.012	2.155.184	19,2	56,9	24,0
2035	9.099.276	1.729.457	4.994.292	2.375.527	19,0	54,9	26,1
2040	9.193.419	1.724.140	4.973.775	2.495.504	18,8	54,1	27,1
2045	9.269.678	1.716.706	4.995.318	2.557.654	18,5	53,9	27,6
2050	9.322.768	1.717.232	4.979.817	2.625.719	18,4	53,4	28,2
2055	9.353.127	1.728.122	4.957.756	2.667.249	18,5	53,0	28,5
2060	9.373.868	1.743.745	4.926.933	2.703.190	18,6	52,6	28,8
2075	9.427.406	1.764.288	4.952.190	2.710.928	18,7	52,5	28,8

Q: STATISTIK AUSTRIA - Bevölkerungsprognose 2013. Erstellt am 18. Oktober 2013.

Abbildung 3: Bevölkerungsprognose

Diese Abbildung drückt diesen Trend nochmals in absoluten Zahlen aus. Ausgehend von dem Jahr 2012 würde dies ein Anstieg von 1,51 Millionen auf 2,71 Millionen über 65-jähriger im Jahr 2075 bedeuten. Zusätzlich wird es nicht bloß mehr Ältere, sondern auch mehr Hochaltrige geben. Beispielsweise geht die Bevölkerungsstatistik davon aus, dass die Anzahl der 80-und Mehrjährigen von heute rund 410.000 alleine in den nächsten 15 Jahren um zwei Drittel auf knapp 600.000 und bis 2050 sogar auf fast eine Million anwachsen wird.[7]

Entscheidend für den Alterungsprozess sind vor allem der Rückgang der Fertilität und die Reduktion der Sterblichkeit im höheren Erwachsenenalter. Zusätzlich nimmt die Zahl der älteren Menschen deutlich zu mit dem beginnenden Eintritt der geburtenstarken Jahrgänge 1955 bis 1965, den sogenannten Babyboomern, ins Pensionsalter.

2.2. Betreuung im demographischen Wandel

Angesichts dieser extremen Zunahme an älteren Menschen wird die Betreuung und Pflege ein immer wichtigeres Thema. Es ist auf Grund der überproportional wachsenden Zahl an hochaltrigen Menschen und des damit verbunden Betreuungs-

[7] (Statistik Austria 2013)

und Pflegebedarfs mit einer bisher nicht dagewesen Größenordnung zu rechnen. Laut Univ.-Doz. Dr. Josef Kytir wird allein die Zahl der in Alten- und Pflegeheimen lebenden 85- und Mehrjährigen von 26.000 (Stand 2009) bis 2060 auf 92.000 anwachsen.[8]

Zurzeit wird die Hauptlast in der Betreuung alter Menschen zweifelslos von den Familienangehörigen getragen. Es wird angenommen, dass fast eine halbe Millionen ÖsterreicherInnen dauernde unentgeltliche Betreuungs- und Pflegeleistungen, überwiegend für hochaltrige Familienmitglieder erbringen. Die Kosten für den hohen Zeitaufwand und die privat zu tragenden Kosten belaufen sich auf Milliardenhöhe. So unabdingbar derzeit die Familienbetreuung schon allein aus Gründen der Finanzierbarkeit und der Personalsituation ist, so ungewiss ist die zukünftige Entwicklung.

Rund 80% der Betreuungspersonen sind derzeit Frauen und sind zeitlich stärker engagiert als Männer. Betrachtet man nun die Tendenzen und Trends, ist eine Schwächung des familiären Pflegepotenzials antizipierbar. Denn in Zukunft werden Frauen verstärkt am Arbeitsmarkt teilnehmen, wodurch die Betreuungsquote merklich sinken wird. Darüber hinaus gibt es Anzeichen, dass sich die Pflegekultur in Richtung einer verstärkten Auslagerung von Pflege und Betreuung an externe Anbieter wandeln wird.[9]
Zusätzlich werden die immer höheren Scheidungsraten sowie die zunehmende unverheiratet und kinderlose Gesellschaft eine spürbare Lücke im bisherigen eindrucksvoll funktionierenden Solidarnetzwerk der Familie hinterlassen. Vor allem die sinkenden Geburtenzahlen und der damit verbundene Bevölkerungsrückgang werden immer mehr zunehmende Probleme. Pflegebedürftige werden nicht mehr wie zuvor von ihren Kindern und Partnern aufgefangen und sind auf institutionalisierte Form der Betreuung angewiesen. Einer Studie aus dem Jahr 2000 zufolge lebten in institutionellen Pflegeeinrichtungen 40 Prozent der niemals verheirateten und hingegen nur 23 der verwitweten pflegebedürftigen Personen älter

[8] (Hörl et al. 2009: 16)

[9] (Hörl et al. 2009: 21)

als 75 Jahre alt.[10] Es ist anzunehmen, dass sich erste Auswirkungen diesbezüglich ab etwa 2030 abzeichnen werden[11]

Nachstehende Grafik von der Statistik Austria verdeutlicht, dass ältere Personen ohne intensive Betreuung von der Familie oder einem Pflegepersonal das tägliche Leben nicht mehr meistern können. Aufgrund des soeben aufgezeigten Trends, nämlich, dass ältere Personen immer öfters auf öffentliche oder private Pflegeeinrichtungen angewiesen sind, entwickelt sich das sogenannte seniorenbewusste Wohnen zu einem immer wichtiger werden Thema.

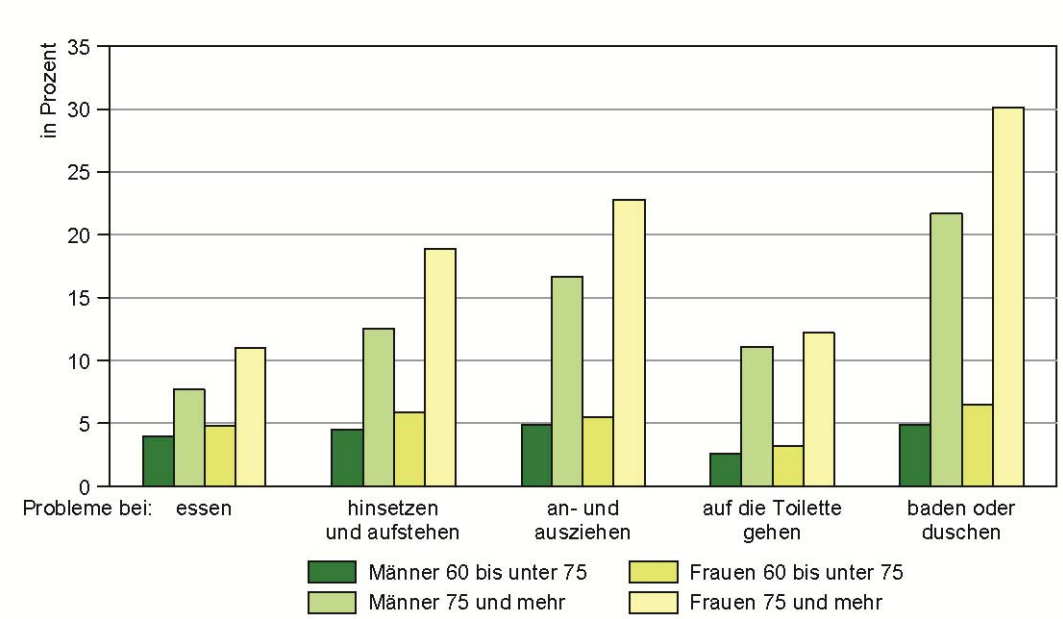

Abbildung 4: Anteil älterer Personen mit Einschränkungen bei Aktivitäten des täglichen Lebens nach Alter und Geschlecht

Quelle: STATISTIK AUSTRIA, Gesundheitsbefragung 2006/07.

[10] (Statistik Austria)

[11] (Hörl et al. 2009: 21)

3. Zukunftsmarkt Best Ager

(…) *„Der US-amerikanische Wirtschaftsexperte und Politiker Peter Peterson, der eine umfangreiche Liste der größten Gefahren für die Menschheit im 21. Jahrhundert aufgestellt hat – von den Klimaveränderungen über die Kriegsgefahren und Hi-Tech-Terrorismus bis hin zu den ökonomischen Folgen der Globalisierung –, kommt zu dem Schluss, dass das rapide Altern der Bevölkerungen unsere Zukunft „weit mehr verändern (wird) als all die anderen großen Bedrohungen“.(…)*[12]

Es wird von der Vergreisung der Gesellschaft bis hin zum unausweichlichen Kampf der Generationen gesprochen, jedoch entgegen vieler düsterer Szenarien ist die alternde Gesellschaft nicht zwangsläufig eine negative Eigenschaft. Zwar steht künftig eine sinkende Zahl junger Menschen einer wachsenden Zahl älterer gegenüber, jedoch verändert diese „silberne Revolution“ in den nächsten Jahrzehnten auch die Märkte, Branchen und den Konsum. Firmen und Unternehmer werden gewiss vor eine neue Herausforderung gestellt, erhalten jedoch völlig neue Marktchancen. Um zukünftig von dem demographischen Wandel profitieren zu können, muss bereits jetzt schon auf die wachsende „Zielgruppe“ eingegangen werden. Vor allem die Produkte, Strategien und diverse Dienstleistungen müssen diesbezüglich ausgerichtet werden.

„Der „Silberne Markt“ ist ein Zukunftsmarkt – und zwar keineswegs nur für „Big Player“.“ [13]

3.1. Kaufkraft – Potential der Zielgruppe

Die Einstellung gegenüber älteren Menschen wird sich in Zukunft ändern müssen, den besonderes durch ihre starke Kaufkraft wird die Generation 50 Plus die Wirtschaft massiv mitbestimmen.

[12] (Hörl et al. 2009: 13)
[13] (Wenzel et al. 2009: 3)

Wie bereits im vorigen Kapitel erwähnt bestätigen auch Prognosen von „RegioData Research“, dass bis 2030 die Gruppe der über 65-Jährigen ansteigen wird und circa ein Viertel der gesamten Bevölkerung, nämlich 24 Prozent, darstellen wird. Aktuell liegt ihr Anteil bei knapp mehr als 18 Prozent der Gesamtbevölkerung. Dies bedeutet auch einen Anstieg von Menschen mit einer überdurchschnittlich hohen Kaufkraft und mehr Freizeit. Insbesondere die Gruppe der 50 Plus verfügt über eine um mehr als 20 Prozent höhere Kaufkraft als im Österreich-Schnitt und mehr als 44 Prozent des gesamten österreichischen Kaufkraftvolumens.[14]

Die „neuen Alten“ müssen nicht wie die frühere Generation im Alter jeden Cent zweimal umdrehen, sondern können vielmehr die „Früchte“ ihrer Arbeit ernten und den erreichten Wohlstand genießen. Da sie sich im Alter zwischen 50 und 70 Jahren ihre Wünsche und Träume erfüllen und ihren „Ruhestand“ in vollen Zügen auskosten, sprechen wir heutzutage von den „Best Agern“[15]

In anderen Ländern wie den USA und Japan ist der Markt für diese Generation am weitersten entwickelt. Sogar unsere europäischen Partnerländer wie Deutschland Frankreich und Großbritannien sind auf diesen Zug mittlerweile aufgesprungen und der Markt wächst von Jahr zu Jahr.[16]

Speziell der Wohnungsmarkt ist dem Wandel stark unterworfen und ein enormes Innovationspotential zeichnet sich in Zukunft ab, da der Wohnungs- und Einrichtungsmarkt im Alter eine immer größere Rolle spielt. Wirft man einen Blick auf die Haushaltausgaben, interessiert sich keine andere Zielgruppe so sehr für das Thema „Wohnen und Einrichtung“. Hinsichtlich der Lebensqualität spielt die Wohnsituation eine zentrale Rolle und die Mehrheit der 50- bis 70 jährigen ist im Gegensatz zu den anderen Altersgruppen bereit einen wesentlich höheren prozentuellen Anteil ihrer gesamten Ausgaben dafür aufzuwenden.[17] Um an diesem Markt beteiligt zu sein, müssen Alltagsprodukte und Services entwickeln werden, die auf die ältere Gesellschaft und deren Bedürfnisse hinsichtlich selbstständige

[14] Regio Data Research, 2013

[15] (Wenzel et al. 2009:5)

[16] (Wenzel et al. 2009:7)

[17] (Wenzel et al. 2009:15)

Lebensführung und mehr Lebensqualität zugeschnitten und ausgerichtet sind. Innovative Wohnkonzepte für die zweite Lebenshälfte sind mehr gefragt und in der gesellschaftspolitischen Diskussion aktueller denn je.[18]

3.2. Wohnsituation der Hochaltrigen in Österreich

Es besteht jedoch nicht nur handelsbedarf bei den 50- bis 70 jährigen, sondern auch bei der Gruppe ab 70 Jahren, speziell bei den hochaltrigen Personen, die älter als 80 Jahre sind.

Insgesamt wohnen von der über 70 jährigen Altersgruppe, die insgesamt über 1 Million Personen ausmacht, zurzeit nur knapp über 55.000 Personen, sprich 5,3 Prozent, laut der Statistik Austria in Heil- und Pflegeanstalten sowie in Pensionisten- beziehungsweise Altersheimen. Der Großteil von ihnen wohnt in Gebäuden, die Privatpersonen gehören, das heißt entweder in Eigentums- oder in Mietwohnungen. Über 370.000 Personen, also 37 Prozent, sind alleinlebend, wobei Frauen hier bei weitem die Mehrheit bilden. Männer leben bis in die höchsten Altersgruppen zu einem großen Teil in Partnerschaften. 57,1 Prozent der Frauen jedoch verbringen ihren Lebensabend, unteranderem aufgrund der höheren Lebenserwartung, häufig als Alleinlebende, speziell in der Altersgruppe ab 80 Jahren. Hingegen nur 23,7 Prozent der Männer leben im hohen Alter alleine. [19]

Häufig jedoch entsprechen die Häuser beziehungsweise die Wohnungen, in denen Hochaltrige ihren Lebensabend verbringen, trotz aller Ausstattungsqualität nicht mehr den Bedürfnissen des Lebensabschnitts. Die Wohnungen sind häufig zu groß, in der Erhaltung zu teuer oder nicht altersgerecht gestaltet und daher oft schwierig alleine zu bewirtschaften. Je älter die Menschen werden, umso mehr müssen sie durchschnittlich für Wohnen und den diesbezüglichen Folgekosten, wie Instandsetzung und Nebenkosten ausgeben. Zugleich nimmt der Anteil an privaten Ausgaben wie etwa Pflegeprodukte zu, so dass altengerechte Wohnungen vermehrt nachgefragt werden.[20]

---

[18] (Wenzel et al. 2009:7)

[19] Statistik Austria (2012)

[20] (Busz 2003: 33)

Da sich der räumliche Aktionsradius im Alter aus körperlichen und psychischen Gründen jedoch immer mehr einschränkt und somit das Spektrum der innerhalb eines städtischen oder dörflichen Gebietes aufgesuchten Orte verringert, wird die eigene Wohnung zum zentralen Lebensraum. Im extremen Fall kann der alternde Mensch die Wohnung oft nicht mehr alleine verlassen und ist auf fremde Unterstützung angewiesen, da z.B. keinen Lift vorhanden ist um die Treppen zu bewältigen.[21] Ältere Personen bilden durch den eingeschränkten Aktionsradius eine viel stärker emotionale Bindung zu ihren eigenen „vier Wänden".

Eine Übersiedelung in ein Seniorenheim wird als allerletzte Möglichkeit gesehen und bis zum Schluss hinausgezögert. Das Übersiedeln in ein „Heim" wird als Eingeständnis des Alters und als Beginn für den letzten Lebensabschnitt gesehen und zuletzt mit der Aufgabe seiner eigenen Wohnung die Aufgabe seiner Eigenständigkeit verbunden. [22] Das Heim wird oftmals als Ort der Entpersonalisierung, der systematischen Verweigerung der Autonomie und somit der selbständigen Lebensführung der Person klassifiziert.[23]

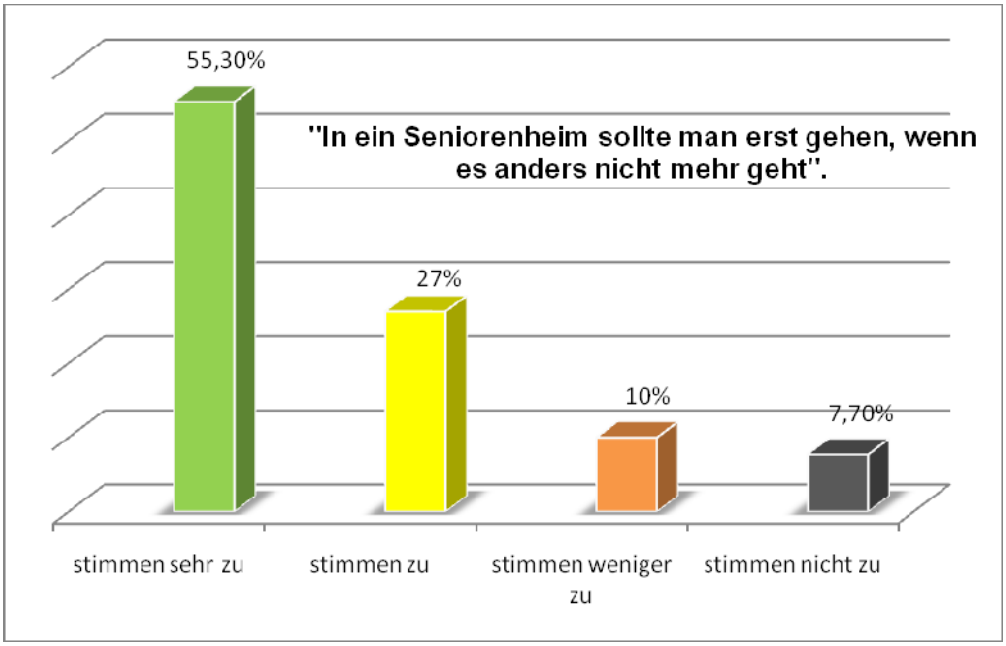

Abbildung 5: Umfrage März / April 2005

Quelle: http://www.marktforschung.co.at

[21] (Hörl et al. 2009: 71)

[22] (Hörl et al. 2009: 71)

[23] (Schulz-Nieswandt et al. 2012: 17)

4. Seniorenimmobilien

Jede Immobilie ist ein Unikat, jedoch ist es möglich und notwendig Immobilien in verschiedene Gruppen zu gliedern. Es gibt kein universales Schema zur Differenzierung, es kann aber je nach Untersuchungsabsichten auf bereits vorhandene Ansätze und Typologien zurückgegriffen werden. Die am häufigste verwendete Betrachtungsform zielt auf die Unterscheidung von Immobilien hinsichtlich ihres Wesens ab.[24] Es wird nach drei übergeordneten Immobilienarten differenziert.[25]

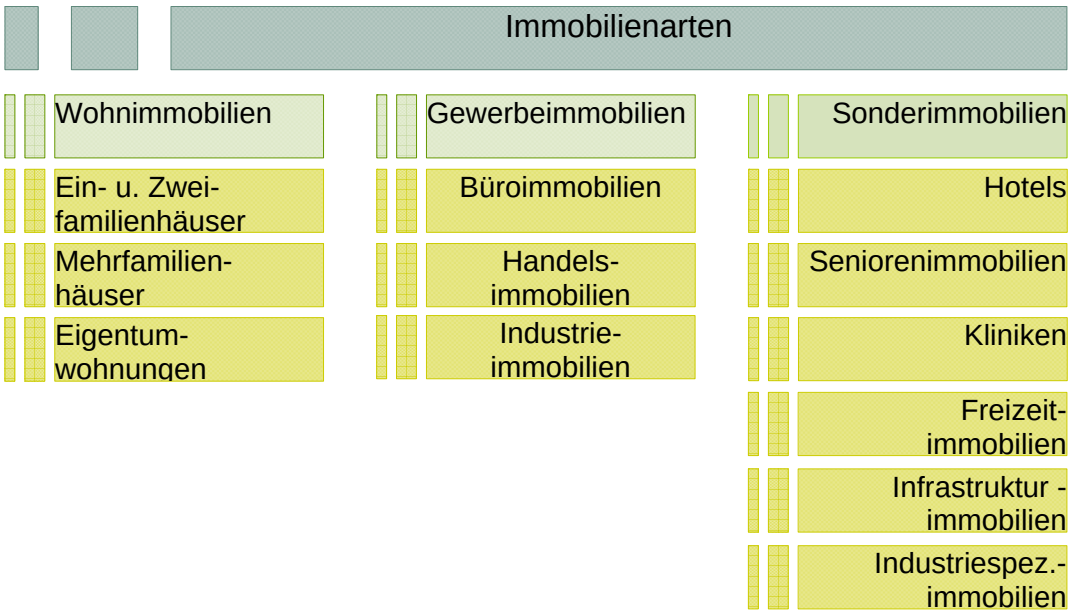

Abbildung 6: Immobilienarten

Quelle: Schulte, Immobilienökonomie

Der in dieser Arbeit zu betrachtende Immobilientyp – Seniorenimmobilien ist, wie in Abbildung 6 ersichtlich, Teil der Sonderimmobilien. Dieser Immobilientyp zeichnet sich im Speziellen in seiner Ausrichtung dadurch aus, dass er in einem hohen Maß auf die Bedürfnisse älterer Menschen konzeptioniert ist. Die diversen Wohnformen, die bei Seniorenimmobilien vorherrschen, unterscheiden sich wiederrum untereinander auf Grund der Bedürfnisse in der architektonischen Gestaltung (z.B. Barrierefreiheit), der Konzeption des Zusammenlebens (Mehrgenerationenhaus,

[24] (Xia 2007: 3)

[25] (Schulte 2005: 119 ff)

Wohngruppen) und ihrer unterschiedlichen Intensität an diverser Pflege- und Dienstleistungsangeboten. Je bedeutender die Dienstleistungen für die Nutzung der Immobilie durch den Endnutzer (Bewohner) und somit für den Ertrag der Immobilie sind, desto mehr wird der Wert des Objektes durch den Betrieb beziehungsweise die Dienstleistungen bestimmt. [26] Das Dienstleistungsangebot reicht von Serviceangeboten für Haushalt, Einkauf, Verwaltung und ambulanter Pflege über Betreuungsangebote bis hin zu ständig gewährleisteten und reaktivierenden Pflege für kranke und sterbende Menschen.[27]Andere Typen ähneln, bestimmt durch ihre architektonischer Umsetzungen und Konzeption, z.B. Betreutes Wohnen, eher einem „Privathaushalt“ und bilden den Ort der menschlichen Autonomie ab. Wobei der Mensch selbst über sich und die Gestaltung seines nahen Umfeldes entscheidet.[28]

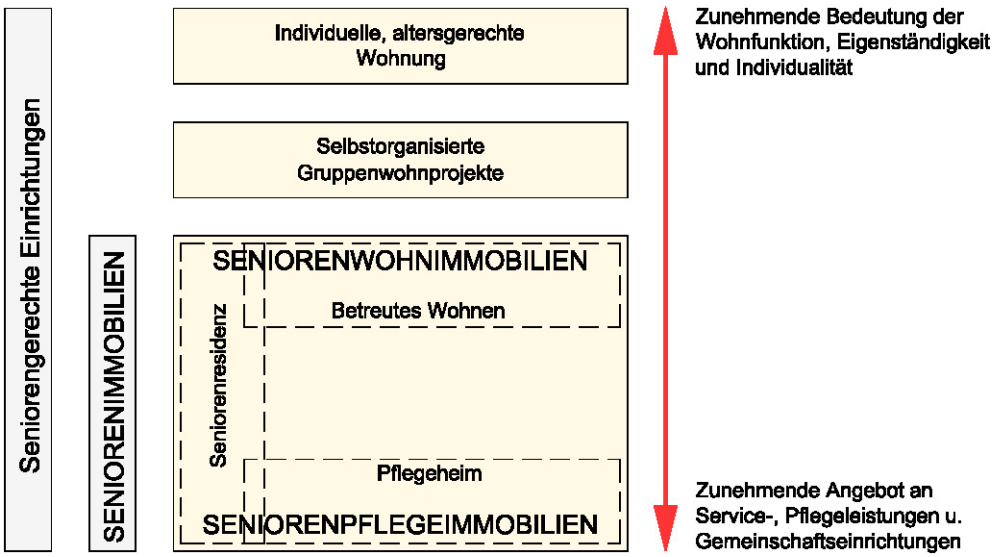

Abbildung 7: Typen von Seniorenimmobilien
Quelle: (Ernst 2008: 5)

Wie man in Abbildung 7 erkennen kann, spannt sich der Bereich der Seniorenimmobilien von Betreutem Wohnen bis zum Pflegeheim. Das zunehmende Angebot an Pflege und Serviceleistungen ist charakterisierend.[29]

[26] (Xia 2007: 4)

[27] (Heissenberger 2011: 3)

[28] (Schulz-Nieswandt et al. 2012: 25)

[29] (Ernst 2008: 5)

4.1. „Altenwohnen“

In den vergangenen Jahren hat sich im Bereich Altenwohnen das Angebot extrem weiterentwickelt und neue Begriffe bestimmen nun den Markt. Senioren haben eine umfassende Auswahl an diversen Wohnformen, wie folgender Auszug erkennen lässt:

- Altendorf
- Mehrgenerationenwohnen
- Pflegewohnen
- Altenwohngemeinschaft
- Wohnstift
- integriertes Wohnen
- begleitetes Wohnen
- Nachbarschaftsgemeinschaft
- Seniorenresidenz
- betreutes Wohnen
- Siedlungsgemeinschaft
- Hausgemeinschaft
- Pflegewohngruppen
- Service-Wohnen[30]

Die unterschiedlichen Ausrichtungen haben als Klassifizierungsgrundlage die Intensität der gebotenen Hilfe, Betreuung und Pflege. Die notwendige Intensität wird in Österreich in 7 Stufen eingeteilt:[31]

- Stufe 1: mehr als 60 Stunden Pflege pro Monat notwendig.
- Stufe 2: mehr als 85 Stunden Pflege pro Monat notwendig.
- Stufe 3: mehr als 120 Stunden Pflege pro Monat notwendig.
- Stufe 4: mehr als 160 Stunden Pflege pro Monat notwendig.

[30] (Ernst 2008: 4)

[31] (Bundessozialamt Österreich)

- Stufe 5: mehr als 180 Stunden Pflege pro Monat und eine dauernde Bereitschaft einer Pflegerin oder eines Pflegers notwendig.
- Stufe 6: mehr als 180 Stunden Pflege und die Betreuung nicht planbar oder ständig notwendig.
- Stufe 7: mehr als 180 Stunden Pflege notwendig und der Patient nicht bewegungsfähig ist.

In einem weiteren Schritt wird auf die in Österreich gängigsten Seniorenimmobilien eingegangen und deren Haupteigenschaften erläutert:

- Alten- und Pflegeheim
- Betreutes Wohnen und Wohngemeinschaften
- Seniorenresidenzen

4.2. Alten- und Pflegeheim

4.2.1. Die historische Entwicklung von Pflegeheimen

Die erste Generation der Pflegeheime entstanden in den 1940er bis 1960er. Bei diesen Heimen stand allerdings weniger die Pflege im Vordergrund, sondern eher die „Verwahrung“ alter Menschen. Charakteristisch waren Mehrbettzimmer oder sogar Schlafsäle mit bis zu 25 Betten. Durchschnittlich standen einem Bewohner 12-15m² Nettogrundfläche und im Wohn- beziehungsweise Schlafraum ca. 6-7m² zur Verfügung.[32]

Dieses Model diente mit Anfang der 60er Jahre aus und wurde durch Alten- und Pflegeheime, die die zweite Generation bildeten, abgelöst. Nun stand die Pflege im Vordergrund und das Wohnen im Hintergrund. Es folgte eine Analysierung und Optimierung der Pflegeabläufe. Die Pflege wurde unter hohem Kostenaufwand räumlich und technischen zu einer rationellen und intensiven Pflege aufgerüstet. Pro Bewohner wurden nun ungefähr 25-30m² Nettogrundfläche gerechnet. Die Zimmergrößen der Zwei und Dreibetträume beliefen sich auf ca. 9-11m². Da die Technik sowie die Pflegehygiene einen sehr hohen Stellenwert einnahm und die

[32] (Ernst 2008: 3)

Lagen teilweise sehr separiert waren, fehlte es den Heimen teils an Wohnlichkeit. Es entstanden so genannte Dreistufenheime, nämlich Altenwohnungen, Altenwohnheim und Pflegeheim. Bei steigender Pflegebedürftigkeit konnten die Bewohner zwar in der gewohnten Umgebung bleiben, oft kam es jedoch auf Grund der Größe zu einer Art Ghettobildung. [33]

Die dritte Generation vollzog sich in den 80er Jahren und nun stand die Wohnqualität im Vordergrund. Individuelle Wohn- und Schlafbereiche der einzelnen Bewohner wurden definiert. Es standen Ein- und Zweibettzimmer in der Regel zur Verfügung um ein möglichst normales und angenehmes Wohnumfeld zu schaffen. Hinzu kam, dass sich die einzelnen Stationsgrößen verkleinerten und somit die Qualität der Heime stieg. Die Nettogrundfläche stieg auf 35-45m² bei Zimmergrößen von 13-18m². [34]

Die vierte und derzeit geläufige Generation der Heime hat sich dahingehend weiterentwickelt, dass man nun versucht Wohngruppen zu bilden. Diese Gruppen umfassen durchschnittlich 8-20 Personen und werden Gebäudeteilen direkt zugewiesen. Vorrangiges Ziel dieser Generation ist es, die Konzepte weiterzuentwickeln, so dass dem Bewohner unterschiedliche Wohnformen mit unterschiedlichen Service-Leistungen zugänglich gemacht werden. Den es hat derzeit nicht jedes Wohnheim eine Pflegeabteilung, daher kann es in manchen Fällen passieren, das bei Pflegebedürftigkeit eine neuerliche Übersiedelung in ein anderes Heim ansteht. Dies soll in Zukunft dem Bewohner erspart bleiben.[35]

4.2.2. Altenwohnheime, Altenheime

In Altenwohnheimen leben ältere Menschen, die körperlich und geistig noch in der Lage sind einen eigenen Haushalt zu führen. Die Einrichtungen sind hinsichtlich ihrer Ausstattung, Anlage und Möblierung so konzipiert, dass auf die besonderen Bedürfnisse der Bewohner eingegangen werden kann. Zum Großteil versorgen sich

[33] (Ernst 2008: 3)

[34] (Ernst 2008: 4)

[35] (Ernst 2008: 4)

die Bewohner noch selbst, es wird jedoch in der Regel mit dem Heimträger meistens vereinbart, dass zumindest eine Mahlzeit im Heim eingenommen wird.[36] Jene Senioren, welche nicht mehr einen eigenen Haushalt führen können, jedoch nicht pflegebedürftig sind, erhalten im Altenheim eine Unterkunft, volle Verpflegung sowie eine Betreuung. In modernen Wohnheimen sind die persönlichen Apartments so ausgestattet, dass sie einen Vorraum, Wohn-Schlafzimmer, Badezimmer und einen Freibereich (Loggia, Balkon) aufweisen.[37]

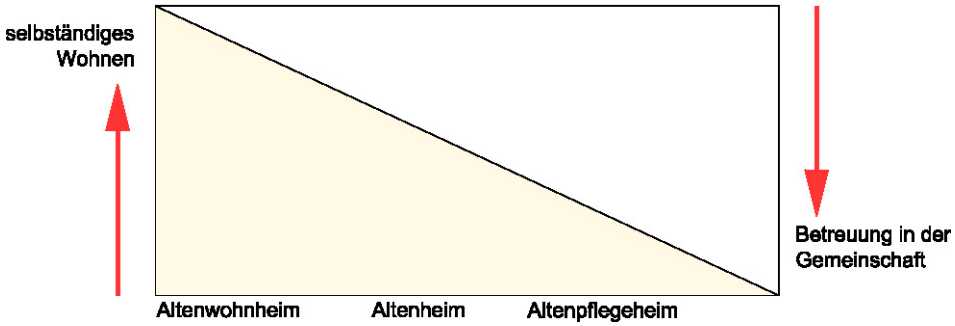

Abbildung 8: Merkmale der Angebotsgruppen stationärer Pflegedienstleistungen
Quelle: Ernst 2008

4.2.3. (Alten-) Pflegeheime

Pflegeheime definieren sich laut „HypZert“, eine renommierte Organisation für Gutachter in der Immobilienbewertung, durch ihre „*umfassende Betreuung und Versorgung pflegebedürftiger Menschen, die zu einer eigenen Haushaltsführung nicht mehr im Stande sind*“. [38] Diese Art von Seniorenimmobilien erbringt Leistungen der stationären Pflege, wobei das Pflegeheim den älteren oder körperlich beeinträchtigten Menschen Wohnraum zur Verfügung stellt und diese pflegt und betreut.[39] Beim Pflegeheim steht die Sicherheit der Bewohner im Vordergrund und diese leben in einer behindertengerechten Umwelt.[40]

[36] (Ernst 2008: 9)

[37] (Ernst 2008: 9)

[38] (Hypzert 2006: 7)

[39] (Ernst 2008: 9)

[40] (Xia 2007: 2)

Die Zielsetzung dieses Dienstleistungsangebotes ist es, die notwendige Pflege zu gewährleisten und reaktivierend zu gestalten, um den Allgemeinzustand des alten gebrechlichen und pflegebedürftigen Bewohners zu verbessern. Es sind außerdem die körperlichen, geistigen und sozialen Fähigkeiten nicht nur zu erhalten, sondern auch verloren gegangen Kompetenzen der Bewohner zurück- beziehungsweise wiederzugewinnen.[41]

Das Pflegeheim ist speziell auf körperlich schwer Pflegebedürftige und Altersverwirrte zugeschnitten. Die Klientel stellt sich zum Teil aus Patienten aus Krankenhäusern oder aus älteren Menschen, die durch betreute Wohnformen, ambulante Hilfsangebote oder durch die Familienpflege nicht ausreichend versorgt werden können, zusammen.[42] Das durchschnittliche Eintrittsalter in ein Pflegeheim liegt in Österreich bei 82 Jahren.[43] Die Unterbringung kann ab einer Pflegestufe 5 erfolgen, allerdings sind teils jahrelangen Wartezeiten für einen derartigen Heimplatz unumgänglich.

4.3. Betreutes Wohnen

Das Betreute Wohnen spiegelt eher einen „Privathaushalt“ wieder und bildet außerdem den Ort der menschlichen Autonomie ab. Wobei der Mensch selbst über sich und die Gestaltung seines nahen Umfeldes entscheidet. Somit werden die Vorteile des eigenen Haushaltes, wie beispielsweise Unabhängigkeit und Privatsphäre, mit den Vorteilen eines Heimes kombiniert. Es können Versorgungs-, Betreuungs- und Pflegeleitungen in Anspruch genommen werden. Sicherheit und Barrierefreiheit innerhalb einer betreuten Wohnanlage stellen zusätzlich wichtige Bestandteile dar.

Der Bewohner mietet eine barrierefreie und altengerechte Wohnung und schließt zusätzlich ein Paket von Grundleistungen des Betreuungsservices mit dem Anbieter ab, für das monatlich eine Betreuungspauschale zu entrichten ist. In der Regel sind in diesem Grundpaket Leistungen wie Beratung und Information sowie eine

[41] (Busz 2003: 21)

[42] (Xia 2007: 3)

[43] (Hörl et al. 2009: 77)

Notrufsicherung enthalten. [44] Er hat die Möglichkeit Pflege- sowie sonstige Dienstleistungen, wie beispielsweise Mahlzeiten und Reinigung, punktuell und bedarfsspezifisch zuzukaufen.[45]
Betreutes Wohnen entsteht häufig im Bereich des geförderten Wohnbaus in Kooperation mit Gemeinden oder aber auch oft freifinanziert. Vorrangiges Ziel ist es vor allem die Selbstständigkeit der Bewohner möglichst lange zu bewahren und den Wohn- statt Pflegecharakter zu betonen.[46]

Eine Definition und Abgrenzung zu anderen Wohnformen findet man in der deutschen DIN-Norm 77800 sowie in der österreichischen ÖNORM EN/TS 16118 (2011 12 01). In beiden werden die Mindest- und Qualitätsanforderungen an Betreutes Wohnen für ältere Menschen behandelt.

Da betreutes Wohnen keinen gesetzlichen Rahmenbedingungen unterliegt, kann jeder Anbieter beliebige Angebote unterbreiten. Welche Anforderungen erfüllt sein müssen, um ein Gebäude als "barrierefrei" einstufen zu können oder ob ein "erhöhter Standard" oder nur eine "bedingte Barrierefreiheit" geboten wird, kann mit Hilfe der ÖNORM B1610 festgestellt werden.[47]

4.3.1. „Betreubares Wohnen“ in Oberösterreich

In Oberösterreich nimmt die Sonderform des sogenannten „Betreubaren Wohnens“ als Verbindung von Betreuungsleistungen und geschaffenen Rahmenbedingungen für altersgerechtes Wohnen seit 1997 im Bereich des geförderten Wohnbaus eine Vormachtstellung ein. Gemäß diesem Beispiel soll Älteren sowie behinderten Menschen eine selbstständige Lebensführung innerhalb der eigenen vier Wänden realisiert werden und zu diesem Zweck die betreubare Wohnung barrierefrei und behindertengerecht ausgebaut sein. Die Errichtung von Mietwohnungen in diesem Ausstattungsstandard ist insofern privilegiert, als bis zu maximal 90 Prozent der Gesamtbaukosten durch Bereitstellung eines Direktdarlehens des Landes, die

[44] (Ernst 2008: 7)

[45] (Busz 2003: 16ff)

[46] (Hörl et al. 2009: 78)

[47] (help.gv.at 2014)

restlichen zehn Prozent durch Eigenmittel des Bauträgers finanziert werden. Im Speziellen unterscheidet sich das Modell dadurch von den übrigen Förderungsschienen für die Errichtung von Mit- und Eigentumswohnungen vor allem in einem deutlich höheren Landesdarlehen.[48]

4.4. Wohnstifte und Seniorenresidenzen

Unter sogenannten Wohnstiften sind freifinanzierte Anlagen zu verstehen. Zum Großteil sind diese in sehr guten Wohnanlagen vorzufinden.[49] Sie bilden eine Besonderheit der Seniorenimmobilien, da sie wie erwähnt in den meisten Fällen traditionell privat betrieben und frei finanziert werden. Sie sind auf gehobene Ansprüche der Bewohner ausgerichtet und neben den komfortablen Wohnbedingungen bieten sie üblicherweise ein vielfältiges Angebot an kulturellen, sozialen und gemeinschaftlichen Veranstaltungen, Dienstleistungen und Freizeitaktivitäten, für die hausinterne Räumlichkeiten und Personal zur Verfügung stehen.[50]

Die Bewohner sind in separierten Wohnbereichen in einem baulichen Gesamtkomplex untergebracht, dadurch ist eine weitgehende Unabhängigkeit möglich.[51] Es liegt auf Grund des hohen Standards und der wohlhabenden Zielgruppe ein Vergleich mit einem Seniorenkomforthotel mit angebundener medizinischer Versorgung- beziehungsweise Pflegestation nahe. Allerdings steht nicht nur der Wohnaspekt, sondern auch das vergleichsweise exklusive Serviceangebotsspektrum im Vordergrund.[52] Auf Grund des besonderen Angebotes liegen die Kosten für die Dienstleistungen und Unterbringung für die einzelnen Bewohner wesentlich höher als bei herkömmlichen Anbietern. Als Zielgruppe einer Seniorenresidenz werden zum Teil heimbedürftige oder heimwillige in der Regel aber nicht pflegebedürftige, relativ wohlhabende ältere Menschen gesehen.[53]

---

[48] (Hörl et al. 2009: 83)

[49] (Krings-Heckemeier et al. 2006: 491)

[50] (Busz 2003: 19)

[51] (Ernst 2008: 10)

[52] (Heissenberger 2011)

[53] (Busz 2003: 20)

5. Erfolgsfaktoren bei der Projektentwicklung von Seniorenimmobilien

Bei Immobilieninvestitionsobjekten sind grundsätzlich folgende Parameter unumgänglich damit diese zum gewünschten Erfolg führen:

- Der Markt
- Der Standort
- Das Gebäude

Bei Seniorenimmobilien handelt es sich jedoch, wie schon beschrieben, um Spezialimmobilien, die eine geringere Nutzungsflexibilität, sprich Drittanwendungsfähigkeit, besitzen, da sie im besonderen Maß eine dienstleistungs- und pflegeorientierte Komponente aufweisen. Infolgedessen müssen die Erfolgsparameter dieser Art von Immobilie neben einer Markt-, Standort- und Gebäudeanalyse um eine Betriebs- und Betreiberanalyse ergänzt werden. Die Investition in eine Seniorenimmobilie ist somit auch eine Investition in ein Unternehmen, das durch die nationalen und lokalen Marktgegebenheiten und Wettbewerbsbedingungen sei es hinsichtlich lokalen Angeboten an Pflegebetten oder Auslastungsquoten der Wettbewerber bestimmt werden. [54]

Zu Beginn der Entwicklung für eine Seniorenimmobilie kommt der Analyse des Marktes und des Standortes eine wichtige Rolle zu. Diese beiden Faktoren können nicht immer unabhängig voneinander beurteilt werden und überscheiden sich in einigen Punkten, wodurch ein stimmiges Gesamtbild dieser Parameter hinsichtlich Chancen und Risiken für das Investitionsobjekt gesucht werden sollte. Zum Beispiel lässt sich für eine bestimmte Niederlassung unter den dafür gegebenen Marktbedingungen aufgrund einer Markt- und Standortanalyse das geeignete Gebäude- sowie Betreiber- beziehungsweise Betriebskonzept der Immobilie ableiten. Diese einzelnen Konzepte müssen ein exakt aufeinander abgestimmtes Gesamtkonstrukt bilden. Auf Basis der gewonnen Informationen kann der Investor seine Eingangsdaten für die Risikoanalyse und Investitionsrechnung anstellen.[55]

[54] (Busz 2003: 81)

[55] (Busz 2003: 82)

Jede genauer und umfangreicher der Investor seine einzelnen Teilanalysen ausführt, desto fundierter werden seine Investitionsentscheidungen und so eher erzielt das Investitionsobjekt die erwartete Rendite. Weiters geben die somit erhaltenen Informationen und Einflussfaktoren Aufschluss darüber welche Art von Seniorenimmobilie entwickelt werden soll. Die Bandbreite an verfügbaren Seniorenimmobilien, wie auch schon in den vorigen Kapiteln angeführt, reicht von Seniorenwohnimmobilien und bis Seniorenpflegeimmobilien.[56]

5.1. Qualitative Basisanalysen für die Entwicklung von Seniorenimmobilien

Die qualitativen Basisanalysen, sprich die Markt-, Standort-, Gebäude- sowie Betreiber- und Betriebsanalyse, geben Aufschluss über die Nachfrage des Objektes und somit auch über den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg einer Investition. Aus diesen gewonnen Daten können außerdem Eingangsparameter für die quantitativen Analysen sowie deren mögliche Varianz zur Einschätzung des Risikos abgeleitet werden.[57]

5.1.1. Marktanalyse

Die Marktanalyse analysiert die Merkmale des Angebotes sowie die Bestimmungsfaktoren der Nachfrage, begrenzt auf ein bestimmtes geographisches Gebiet. Primäres Ziel der Marktanalyse ist es, den Umfang der potentiellen Nachfrage sowie das bestehende Angebot abzuschätzen. Diese Basisanalyse soll dazu dienen, Informationen über die bestehenden Angebotslücken zu gewinnen sowie kurz-, mittel- oder langfristig zu erwartende Markttrends bezogen auf die Investitionsdauer zu erörtern. Damit ein Investor den Erfolg einer Seniorimmobilie als Investitionsobjekt einschätzen kann, muss dieser zunächst die Nachfrage und das Angebot für die Nutzung der Immobilie berücksichtigen sowie für das Eigentum an dieser Investition, also auch Sicht des Investors. Die Marktanalyse umfasst

[56] (Busz 2003: 83)

[57] (Busz 2003: 83)

Bereiche, wie die Abgrenzung des geographischen Einzugsgebiets, die Bestimmung der Zielgruppe oder die Auflistung der bestehenden Angebote.[58]

5.1.2. Standortanalyse

Die Standortentscheidung ist ein wesentliches Element der qualitativen Analyse aufgrund der Immobilität dieser Objekte, somit muss der Standort für eine Senioreneinrichtung detailliert erörtert werden. Grundsätzlich untersucht die Standortanalyse die Situation des Angebots sowie der Nachfrage des örtlichen Marktes. Bewertet werden müssen alle, für die Immobilie mit ihrer speziellen Nutzung, langfristigen Standortfaktoren. Durch ein Nutzungskonzept wird der Umfang des relevanten Mikro- sowie Makrostandortes sowie speziellen Anforderungen an die Lage bestimmt. Parallel dazu werden die Nutzungspotentiale des Grundstückes durch dessen Zuschnitt, Lage und Größe festgelegt. Die Standortanalyse setzt sich aus zwei Bereichen zusammen, nämlich dem Makrostandort, also dem Ballungsraum sowie dem Mikrostandort, d.h. dem engeren Umfeld und dem Grundstück der Immobilie. Mit den relevanten Standortfaktoren, welche mit Hilfe von Checklisten erstellt werden können, kann ein Standort bewertet werden und mit Konkurrenzstandorten verglichen werden. [59]

Die wichtigsten Kriterien für die Analyse des Standortes sind folgende:

- Analyse des Markrostandortes hinsichtlich der Größe und dessen Charakteristik.
- Identifikation der Nachfrage vor Ort in Bezug auf die Kaufkraft, die Einwohnerzahl, die Arbeitslosigkeit, die Altersstruktur und viele mehr.
- Erörterung der Angebotssituation von Seniorenimmobilien durch die Analyse der Anzahl der freien Zimmer, Auslastungszahlen, geplanten Neubau, etc.
- Analyse des Mikrostandortes wie die Topographie des Grundstückes, die Bebauungsdichte, die Verkehrsanbindung, Anzahl und Qualität von Versorgungseinrichtungen, Personalverfügbarkeit etc.[60]

---

[58] (Busz 2003: 84)

[59] (Busz 2003: 102 ff)

[60] (Ernst 2008: 46)

Wichtig für eine Bedarfsanalyse ist es, jenen Konkurrenten zu identifizieren, welche tatsächlich eine Bedrohung darstellen. Ausschließlich der Anteil der konkurrenzfähigen Betten ist in die Analyse zu integrieren sowie die Qualität und die Ausstattungsstandards der Konkurrenz. [61]

5.1.3. Gebäudeanalyse

Die Gebäudeanalyse dient dazu, die Eigenschaften des Objektes und seine Eignung für die Nutzung als Seniorenimmobilie sowie seine Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zur Konkurrenz im Einzugsbereich einzuschätzen. Mit dem Gebäudekonzept verbunden sind das Nutzungs- und Betriebskonzept, da das Gebäude die räumlichen Rahmenbedingungen für die Umsetzung des geplanten Dienstleistungskonzepts langfristig festlegt.[62] Für einen Investor ist zunächst die Gebäudeeffizienz sowie die Gebäudeflexibilität und Fungibilität entscheidend, da diese die Drittverwendungsfähigkeit bestimmen und damit die langfristige Vermietbarkeit und Wiederveräußerbarkeit der Immobilien. Außerdem hat ein Investor das Raumprogramm sowie die Bau- und Ausstattungsqualität der Immobilie zu untersuchen. Der Typ der Immobilie sowie das Raumprogramm bestimmen die für den Betreiber erzielbaren Preise, das bedeutet, das die Erlös- und Kostenstruktur sowie die Wirtschaftlichkeit des Betreibers unteranderem durch das Gebäudekonzept beeinflusst werden. Das Raumprogramm sowie die Ausstattung des Gebäudes wirken sich auch für einen Investor direkt auf die Höhe der Baukosten und die Höhe der Investitionskosten aus. Die gewonnenen Erkenntnisse werden gemeinsam mit der Betreiber- und Betriebsanalyse verwendet um ein Gesamtkonzept der Immobilie zu erstellen. [63]

5.1.4. Betreiber- und Betriebsanalyse

Primäres Ziel einer Betreiber- und Betriebsanalyse ist es die nachhaltig erzielbaren Miet- oder Pachterträge sowie das dazugehörende Risiko zu analysieren. Bei Seniorenimmobilien tritt die Betreiberanalyse an die Stelle der üblichen Mietanalyse.

---

[61] (Ernst 2008: 43)

[62] (Busz 2003: 120)

[63] (Busz 2003: 141)

Neben der Analyse der Pachtverträge sowie der Bonität des Betreibers ist die Prüfung der Erfahrung des Betreibers aufgrund der langen Vertragslaufzeit entscheidend. Allerdings sind die grundlegende Analyse der Wirtschaftlichkeit und der Konzeption des Objektes von entscheidender Bedeutung. Diese Analysen sind im Gegensatz zu wohnorientierten Seniorenimmobilien für die Einschätzung der Zahlungsströme von pflege- und dienstleistungsintensiven Seniorenimmobilie von enormer Bedeutung.[64] Die Einheit des Gebäude- und Betriebskonzepts legen die Erlös- und Kostenstruktur und letztlich die Wirtschaftlichkeit des Betreibers fest. Der Pachtzins und die Aufteilung der Betriebskosten sowie die Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten zwischen Investor und Betreiber werden zwar im Pachtvertrag geregelt, jedoch die notwendige Höhe und Nachhaltigkeit der Pachteinnahme sowie die Vermeidung eines möglichen Pachtausfalls können jedoch nur durch die Bonität, Erfahrung und Wirtschaftlichkeit des Betriebs erzielt werden. Die Betreiber- und Betriebsanalyse ist somit für die Risikoeinschätzung und die Eingabedaten der Investitionsrechnung des Investors äußerst wichtig.[65]

5.2. Quantitative Analysen für die Entwicklung von Seniorenimmobilien

Nach der Markt-, Standort-, Gebäude- sowie Betreiber- und Betriebsanalyse können die Parameter für die quantitative Analyse und deren Komplexität zur Risikoeinschätzung eruiert werden. Auf Grund der qualitativen Basisanalysen erfolgen die quantitativen Immobilienanalysen. Diese setzen sich aus den Investitionsrechnungen zur Darstellung der Rendite einer Investition und der Risikobetrachtung zur Beurteilung des mit der Investition verbundenen Risikos zusammen. Die Investitionsrechnungen ermitteln auf Basis vollständiger Finanzpläne und Risikoanalysen mittels Simulationsverfahren sehr produktive und nachvollziehbare Instrumente für eine Beurteilung von Immobilieninvestitionsvorhaben.[66]

---

[64] (Busz 2003: 142)

[65] (Busz 2003: 181)

[66] (Busz 2003: 182)

6. Zukunftsorientierte Wohnformen

Obwohl unbestritten ist, dass sich der Bedarf an Seniorenimmobilien angesichts des demographischen Wandels erheblich steigen wird, ist dennoch bei der Entwicklung Vorsicht geboten. Laut Studien kommt es in Zukunft zu einer Konsolidierung und Bereinigung des Marktes.[67] Das klassische Pflegeheim mit mehr als 100 Betten, das bis vor wenigen Jahren noch die Norm war, wird man in Zukunft eher nur mehr selten vorfinden. Laut führenden Experten wie der Projektentwickler „Hochtief" oder die Wirtschaftsprüfungsargentur „Ernst & Young", werden neue Pflegeheime zukünftig maximal 70 Betten aufweisen dürfen.[68] Zusätzlich werden kleinere Pflegeheime mit besserer Ausstattung hinsichtlich Freizeitangeboten und Beschäftigung die alten ausgedienten „Bettenburgen" und im Krankenhausstil betriebenen Anstalten in den nächsten Jahren vom Markt verdrängen. Immer mehr Seniorenheime bieten mittlerweile Theater, Schwimmbad, Fitnessräume oder sogar Sprachkurse für ihre Kunden. Insofern geht man bei Ernst & Young davon aus, dass bis 2020 am deutschen Markt rund jedes siebte Pflegeheim verschwunden sein und durch alternative oder modernere Formen ersetzt wird. Denn ähnlich wie bei Hotels ist bei dem Investment in Seniorenimmobilien der Aspekt äußerst abhängig von der Qualität des Betreibers.[69] Hinzu kommt, dass die bestehenden Häuser von künftigen Änderungen der Vorschriften hinsichtlich der Bauordnungen erheblich betroffen sein können und dies zu erhöhten Revitalisierungskosten und am Ende sogar zu einer Reduzierung der Nutzungsdauer oder einem geringeren Verkaufserlös führen kann. Bereits seien Pflegekonzepte durch neue wissenschaftliche Erkenntnisse bereits nach 15 bis 20 Jahren völlig überholt. So ist vor 15 Jahren die heute aus medizinischen Gründen führende Atrium-Bauweise noch völlig unbekannt gewesen.
Der Bereich des betreuten Wohnens wird hingegen positiver beurteilt, da er im Gegensatz zu Pflegeheimen keine Spezialimmobilie darstellt und eher den Charakter einer Wohnimmobilie aufweist. Betreute Wohnungen sind aus Sicht der Experten zumal sie später eine einfachere Möglichkeit für eine Umnutzung bieten, ein besseres Investment.[70]

---

[67] (Lindenberg 2012)

[68] (Haimann 2010)

[69] (Lindenberg 2012)

[70] (Lindenberg 2012)

6.1. Niederländisches Demenzdorf Hogewey

Ein bisher in Österreich vernachlässigtes und unterschätztes Thema ist die zukünftige enorme Zunahme der Demenzproblematik. Man geht davon aus, dass sich binnen der nächsten 35 Jahre also bis 2050 die Anzahl der demenzkranken Menschen vervierfachten wird.
Laut führenden Medizinern, wie etwa Dr. med. Eduard Rappold vom Otto-Wagner-Spital ist Demenz die Hauptursache für Pflegebedürftigkeit im Alter. Demenz ist für mehr als die Hälfte aller Pflegeheimeinweisungen verantwortlich und ist das häufigste psychische Leiden im höheren Lebensalter sowie das folgenschwerste dazu. Die Krankheit impliziert weitgehend eine Rund-um-die-Uhr Zuwendung, die formelle ambulante Pflege ist hingegen nur unzureichend auf demenziell erkrankte Menschen eingestellt. Ein völliges Umdenken in der Qualifikation des Personals und der Unterbringung der Betroffenen, wie in dem folgenden Beispiel ist von Nöten.[71]

Das niederländische Demenzdorf Hogewey wurde von der staatlichen Altersheimstiftung als „vorbildlich“ ausgezeichnet.[72]

Abbildung 9: Niederländisches Demenzdorf Hogewey

[71] (Hörl et al. 2009: 22)

[72] (Hans 2012)

„Von einer „Truman Show für Schwerkranke“ - in Anlehnung an die zynische Scheinwelt aus dem gleichnamigen Hollywood-Film - war die Rede, als im niederländischen Hogewey vor zwei Jahren ein neuer Weg in der Betreuung von Demenzkranken beschritten wurde. Nun macht sich niemand mehr über das künstliche 23-Häuser-Dorf für Bewohner mit speziellen Bedürfnissen lustig, im Gegenteil.“[73]

Hogewey gleicht tatsächlich einem Dorf, da die Straßen Namen besitzen, es gibt einen Supermarkt, einen Friseur, ein eigenes Theater, ein Restaurant, viel unterschiedlich angelegte Vorgärten und sogar einen kleinen Platz mit einem Bocciabahn. Die Bewohner können sich in dieser Anlage frei bewegen, allerdings ist es ihnen nicht möglich diese zu verlassen.[74]

Das Demenzdorf in Weesp, ein Ort im Speckgürtel von Amsterdam, ist eines der modernsten Pflegezentren der Welt und gilt als Vorbild für zukünftig geplante Anlagen. Es wurde für Demenzerkrankte konzipiert und als Antwort auf die Frage gedacht, wie die Gesellschaft mit älteren Mitmenschen umgehen soll, die sich wie Kinder verhalten. Indem sie auf die Bedürfnisse der Patienten eingehen, statt sie in Heimen isoliert zu verwahren und ihren eigenen Willen zu unterdrücken. 152 Bewohner leben jeweils bis zu acht in 23 Häusern, wo sie gemeinsam mit zwei Betreuern den Haushalt führen. Es gibt keine Großküche und keine Wäscherei, jeder tut das wozu er noch in der Lage ist. Falls zusätzlich ein Krankenpfleger oder Arzt gebraucht wird, kommt dieser zum Hausbesuch. Die Häuser unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Einrichtung von einander, denn es gibt 7 Einrichtungstypen, die den Lebensstilen der Menschen in den Niederlanden und somit den Bewohnern entsprechen: rustikal, christlich, urban, wohlhabend, indonesisch, kulturell-versiert oder häuslich und werden per Fragebogen für den potentiellen Bewohner ermittelt. Hogewey entspricht einer geschrumpften Stadt. Möglichst viel von dem, was das „vorherige“ Leben der Bewohner ausgemacht hat, soll sie daran wieder erinnern und sie sollen sich darin wiederfinden. Man will ihnen mit Hilfe von vertrauten Möbeln, vertrauten Einrichtungsgegenständen, vertrauter Musik, vertrautem Essen und vertrauten Biografien die Angst nehmen. Die Mitarbeiter tragen normale Alltagsbekleidung und keine, wie üblich für Altenheime, weiße Kittel. Sie sind

[73] (Zimmer 2012)
[74] (Hans 2012)

Pfleger und Schauspieler, z.B. in der Besetzung als Supermarktkassier oder Friseur, zu gleich. [75]

Die Baukosten des Dorfes auf dem über 15.000 m² großen Grund betrugen mehr als 19 Millionen Euro, wobei das meiste vom Staat und weitere 1,5 Millionen über Spenden und Fundraising finanziert wurde. Die Kosten für einen Platz, worauf mittlerweile eine lange Warteliste existiert, belaufen sich mittlerweile um die 5.000 Euro pro Monat, welche allerdings in den Niederlande von der Pflegekasse zur Gänze getragen werden. Die Lebenskosten sind somit nicht höher als in einem herkömmlichen Pflegeheim. [76]

6.2. Goldies for Oldies: Luxus-Altersruhesitz in Florida

Der US-amerikanische Staat Florida, lebt vor, was hierzulande nur annähernd mit Seniorenresidenzen angedeutet und nur sporadisch nachgeahmt wird. Laut aktueller Zahlen diverser Reiseseiten im Internet, die sich auf Rentner spezialisiert haben, sollen mittlerweile mehr als zwei Millionen Rentner aktuell in Florida leben und die Zahl soll stetig steigen. Mittlerweile weist Florida den ältesten Altersdurchschnitt in den gesamten USA auf. Im Verwaltungsbezirk Charlotte Counts betrug im Juli 2011 das Durchschnittsalter 56,7 Jahre. Es besitzt somit die zweithöchste Altersrate in Florida und ist seit der letzten Volkszählung 2010 wieder rund zehn Monate älter geworden. Nur Sumter County, welches nordöstlich von Tampa gelegen ist und Heimat der Senioren-Wohnsiedlung "The Villages" ist, steht mit einem Durchschnittsalter von 63,7 Jahren an der Spitze bezogen auf den Altersdurchschnitt.[77] „The Villages“ ist die schnellst wachsende Stadt in Amerika und ist eine Seniorensiedlung im Herzen von Florida, nordwestlich von Orlando. Sie wir liebevoll „*Disneyland for Grownups*“ genannt. 2007 waren knapp 72.000 in dieser Stadt angesiedelt und nur 3 Jahre später, 2010, waren es schon über 93.000, welches einen Zuwachs von 29 Prozent bedeutet.[78]

[75] (Hans 2012)

[76] (Hans 2012)

[77] (Weithöner 2012)

[78] (Galante 2012)

„*Almost everyone is old, almost everyone drives a golf cart*"

Das eingezäunte Paradies ist 16 Kilometer lang, 19 Kilometer breit, prahlt mit 513 Golflöcher, 85 Restaurants, 63 Swimming Pools, 14 medizinische Versorgungszentren und der größten Softball Liga der Welt.[79] Das Mindestalter der Einwohner liegt bei 50 Jahren und wer jünger ist, hat entweder einen Gästepass beantragt oder arbeitet hier. Selbst Enkelkinder dürfen nur wenige Tage im Jahr auf Besuch kommen.
Für Nebenkosten und Freizeitaktivitäten fallen im Monat 1000 Dollar an Gebühren an. Dazu kommt eine Abgabe von einmalig 20.000 Dollar pro Haushalt für den Erhalt der Infrastruktur. Die "New York Times" fand heraus, dass auf diese Weise von den Betreibern 60 Millionen Dollar eingenommen, jedoch nur acht Millionen Dollar für Golfplätze, Wachhäuser und Parks ausgegeben wurden.[80]

Obwohl das Klima oder die verhältnismäßig niedrigen Steuern wichtige Faktor sind, zieht Florida auf Grund seines enorm guten Angebots für altersgerechte Wohngelegenheiten die älteren Menschen in schwärmen an. Solche Wohnviertel/Städte mit eigens an die Fähigkeiten und Bedürfnisse von älteren Bewohnern angepassten Wohnungen und Apartmenthäusern, sind in Florida keine Seltenheit mehr. Die Seniorensiedlung „On Top of the World" in Ocala soll bis zu 36.000 Häuser beherbergen und soll ebenfalls ausschließlich nur für Senioren sein.[81]

Aber auch Seniorenresidenzen sind in Florida auf dem Vormarsch und erleben einen immer höheren Zuspruch. Unter den besten „Continuing-Care Retirement Communities", kurz CCRCs, wie die Altersruhesitze in den USA genannt werden, sind stolze Preise wie Eintrittsgelder von über 250.000 Dollar und monatliche Raten von rund 3.500 Dollar keine Seltenheit. Dafür werden aber Gourmetköche, anspruchsvolle Konzerte, Lesungen und andere diverse außergewöhnliche Aktivitäten geboten.[82] Laut dem amerikanischen Onlineportal Business Insider soll

[79] (Galante 2012)

[80] (Lachenmann 2011)

[81] (Weithöner 2009)

[82] (Weithöner 2009)

bis 2030 jeder vierte in Florida Lebende älter als 65 Jahre sein[83], somit sind den neuen „Communities“ keine Grenzen gesetzt.

Verfolgt man also diesen Trend, so könnten Modelle wie in Florida vielleicht auch bei uns Früchte tragen. Denn Österreich biete mit seinen Regionen wie Kärnten, Tirol und dem Salzkammergut traumhafte Bergkulissen, Natur pur und eine weitgehend intakte Umwelt. Speziell die malerischen Seen wie der Wolfgangsee oder der Wörthersee sind jetzt schon beliebte dauerhafte Wohnsitze ausländischer Pensionisten.[84]

In Österreich ist ein immer größer werdender Markt von ausländischen im Pensionsalter befindlichen Zuwanderern zu beobachten. Als Beispiel hat die deutsche Rentenversicherung eine Rangliste der beliebtesten Staaten unter deutschen Rentnern im Ausland zusammengestellt.[85] Nachfolgende Grafik zeigt, wie zuvor beschrieben, dass die USA das beliebteste Land für deutsche Rentner darstellt. Allerdings ist die USA dicht verfolgt von der Schweiz mit rund 22.000 deutschen Zuwanderern und Österreich mit ungefähr 19.000 Zuwanderern aus Deutschland.

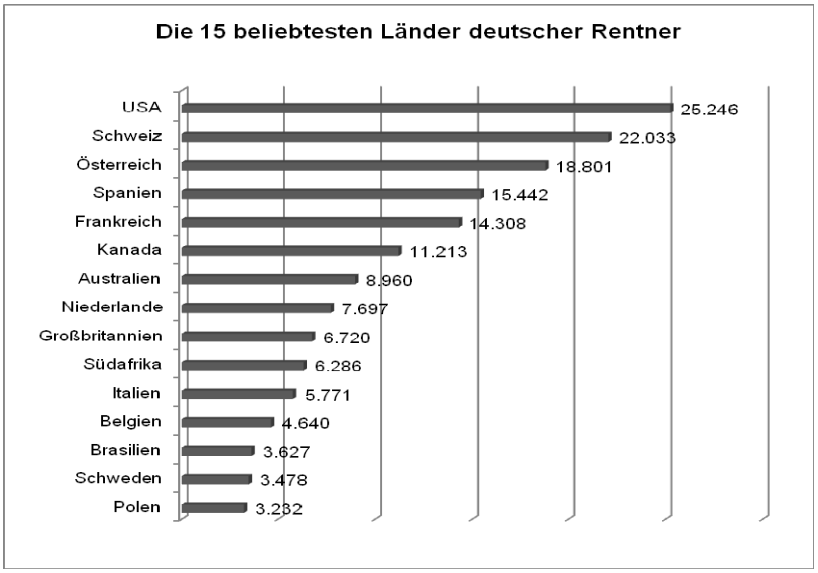

Abbildung 10: Die 15 beliebtesten Länder deutscher Rentner
Quelle: Katja Ridderbusch 2010

[83] (Galante 2012)

[84] (Hellstern)

[85] (Ridderbusch 2010)

6.3. Betreute Senioren - Wohngemeinschaften

Das Konzept der Seniorenwohngemeinschaften ist keine neue Erfindung, jedoch erfreut es sich einer immer größer werdenden Beliebtheit. Ähnlich wie das betreute Wohnen werden Wohngemeinschaften als Alternative zu Heimen gesehen. Mit Unterstützung mobiler Dienste und Betreuung durch ausgebildete Sozialarbeiter steht das selbstbestimmte Wohnen im Vordergrund. Die sozialen Dienste können entweder als Gemeinschaft oder bei Bedarf auch von einzelnen Bewohnern allein in Anspruch genommen werden.

Das Konzept beruht darauf, dass jeder Bewohner meist in einer vier bis acht Personen umfassenden Wohngemeinschaft lebt, wobei er ein eigenes Zimmer als Rückzugsort hat. Die restlichen Räume, wie Bad, WC, Küche und Wohnzimmer sind Gemeinschaftsräume. Auf dieses Modell setzen auch Profiinvestoren wie der Schweizer Lebensversicherungsriese „Swiss Life“. Ausschlaggebend ist, dass sich die Bewohner in ihren großzügig bemessenen Wohnungen unter der Obhut und Aufsicht von Betreuern und ausgebildeten Pflegern wohlfühlen können und nicht mehr in kleinen Zimmern untergebracht sind. Laut „Swiss Life“ stellt dies auch eine „*zeitgemäße Wohnform für pflegebedürftige Senioren*“[86]dar. Alleine in Deutschland erwarb dieser Investor für mehr als 30 Millionen Euro Ende 2009 derartige Einrichtungen die von dem renommierten internationalen Projektentwickler „Hochtief“ entworfen und errichtet worden sind. Seitens der Hochtief-Tochter wird das Hausgemeinschaftsmodell seit 2008 entwickelt und entspricht zufolge des Unternehmens den heutigen Ansprüchen.[87]

[86] (Haimann 2010)

[87] (Haimann 2010)

7. Der Markt für Seniorenimmobilien

Diverse Zeitungen und Magazine titeln mit Schlagzeilen, wie: *„Neue Spieler auf dem Markt für Pflegeheime“*- (Handelsblatt 2008) [88], *„Investoren pflegen ihrer Rendite mit Heimen“* – (Immobilien Zeitung 2011)[89], *„Rendite mit Rentnern“* – (Spiegel Online 2012)[90] oder *„Großinverstoren setzen auf Pflegeheime“* – (Die Welt 2010)[91] doch wer sind die konkreten Akteure am Markt um Seniorenimmobilien, und wie setzt sich dieser zusammen? Um dies zu eruieren, wird in den folgenden Kapiteln auf die einzelnen Punkte genauer eingegangen.

7.1. Leistungsbeziehungen

Der Seniorenimmobilienmarkt wird vor allem durch die Aktivität von drei Teilmärkten bestimmt:

- Projektentwicklungsmarkt
- Vermietungsmarkt
- Investitionsmarkt

Diese Teilmärkte beeinflussen sich gegenseitig, jedoch ist der Hauptbestimmungsfaktor für den Erfolg einer Investitions-, Betriebs- oder Entwicklungsaktivität die Nachfrage der Endnutzer. Folglich ist der Seniorenimmobilienmarkt durch zahlreiche Leistungsbeziehungen der Nutzer auf Nachfrageseite sowie der Betreiber, Bauunternehmer und Investoren auf der Angebotsseite unter Einhaltung der gesetzlich geregelten Rahmenbedingungen gekennzeichnet, wie folgende Abbildung veranschaulicht.[92]

[88] (Hunziker 2008)

[89] (Bomke 2011)

[90] (Lindenberg 2012)

[91] (Haimann 2010)

[92] (Busz 2003:25)

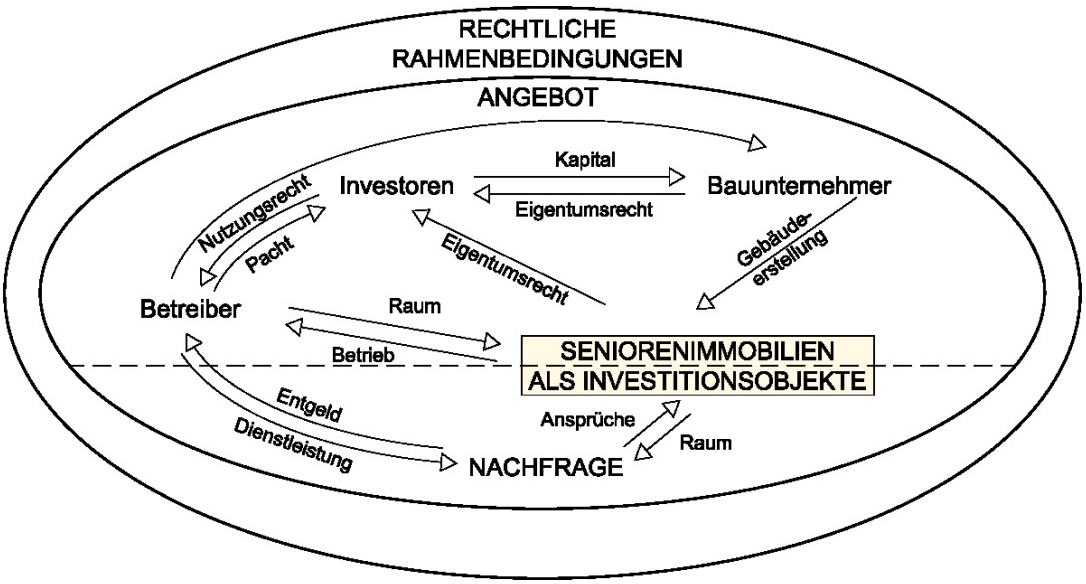

Abbildung 11: Leistungsbeziehungen auf dem Seniorenimmobilienmarkt im Überblick
Quelle: Busz 2003

7.2. Bauträger und Projektentwickler

Auf dem Seniorenimmobilienmarkt gibt es verschiedene Bauträger mit unterschiedlichen Motiven als Anbieter. Im Grunde genommen lassen sich zwei Gruppen differenzieren, die Seniorenimmobilien konzipieren und realisieren.

Auf der einen Seite des Seniorenimmobilienmarkts agieren eine Vielzahl lokaler Wohnungsbauunternehmen, Bauträger und Architekten sowie Kommunen. Diese entwickeln in der Regel nur Einzelobjekte, die anschließend verkauft werden. Zukunftsweisende Objekte werden aber auch von institutionellen Investoren für ihr eigenes Portfolio erstellt und treten somit ebenfalls als Bauherr auf. Jedoch verfügt diese Gruppe teilweise über relative geringe Erfahrungen mit der Projektentwicklung von Seniorenimmobilien.[93] Die Bauträger in Österreich sind im Vergleich mit in Deutschland tätigen Unternehmen mit der Entwicklung derartiger Immobilien noch eher verhalten und das nötige Wachstum hinkt dem tatsächlichen Bedarf hinterher. Die erhöhten Kosten und die komplexen Anforderungen werden teilweise als Hindernisse gesehen.[94]

[93] (Busz 2003: 44)

[94] (Edelmüller 2013: 34)

Auf der anderen Seite befinden sich die Betreiber, mit dem Hintergedanken Seniorenimmobilien erstellen lassen, damit sie Immobilien erhalten, die ihren speziellen Anforderungen gerecht werden. Entweder ein Investor errichtet als Bauherr für sie eine Anlage oder sie treten direkt als Bauherr auf. Als weitere Alternative lassen sie die Objekte durch einen Bauträgergesellschaft in ihrem Unternehmensverbund errichten um den Aufschlag eines externen Projektentwicklers einzusparen.[95] Bei einem Bauträger beziehungsweise Investor orientiert sich der Verkaufspreis eines Objektes einerseits nach der ÖNORM B 1801-1 oder wird mit einem Preis veranschlagt, der ein Vielfaches der erzielbaren Jahresmiete - bei guten Objekten zwischen 12,5 bis zu 14 Jahresmieten[96] – entspricht. Ein Betreiber, der eine Seniorenimmobilie für die nachhaltige Eigennutzung errichten lässt, strebt ein ideales Gleichgewicht zwischen einmaligen Investitionskosten und laufenden Betriebs- und Bauerhaltungskosten an. Die Wirtschaftlichkeit der Immobilie ist einer der essentiellen Bestandteile und die somit nötigen Erfahrungen und umfassende Kenntnisse in baulicher und rechtlicher Hinsicht können nicht kurzfristig erarbeiten werden.[97]

7.3. Angebotsstruktur der Betreiber am österreichischen Markt

Im Jahr 2010 gab es in Österreich 862 Pflegeheime mit 74.870 Betten, davon werden 48 Prozent öffentlich betrieben. Laut den Bedarfs- und Entwicklungsplänen der Bundesländer werden bis 2015 weitere 8.144 Betten benötigt. Dies entspricht einem Zuwachs von rund 11 Prozent. In folgender Grafik sind die verschiedenen Träger von Pflegeheimen prozentual dargestellt und werden in folgenden ausführlich betrachtet.[98]

[95] (Busz 2003: 45)

[96] (Haimann 2010, Bomke 2011)

[97] (Busz 2003: 45)

[98] (Wieser 2011: 3)

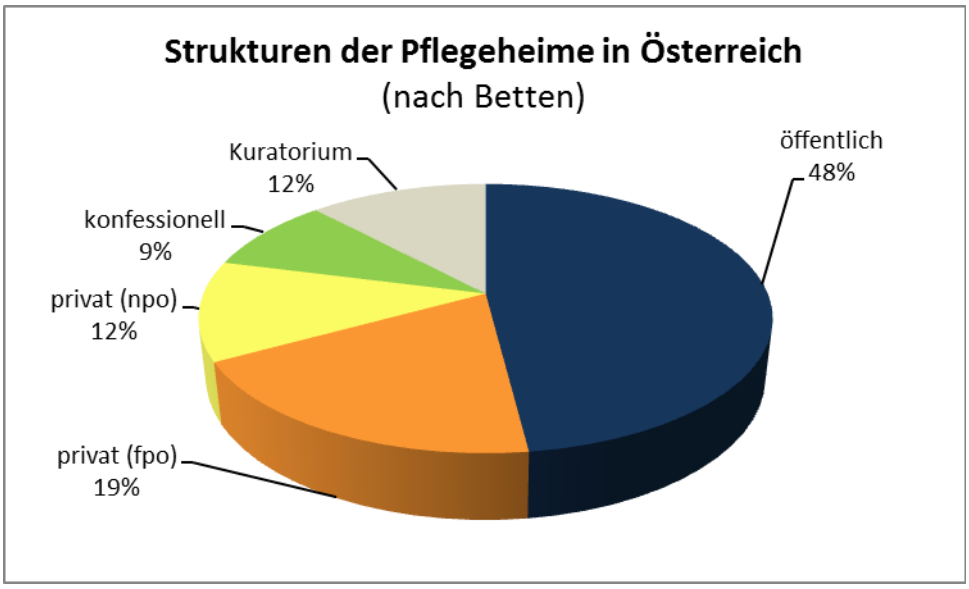

Abbildung 12: Strukturen der Pflegeheime in Österreich
Quelle: Claudia Wieser – Kommunalkredit Austria

Die Betreiberstruktur gliedert sich wie folgt:

- 393 öffentliche Pflegeheime / 35.525 Betten
- 215 private (for profit) Pflegeheime / 14.352 Betten
- 126 private (non profit) Pflegeheime / 8.987 Betten
- 97 konfessionelle Pflegeheime / 6.721 Betten
- 31 Kuratorien / 9.285 Betten[99]

7.3.1. Private Betreiber (For-Profit)

Als Privat-gewerbliche Träger von Pflegeheimen werden Privatpersonen und kommerzielle Gesellschaften gesehen. Die Heime werden vor allem nach kaufmännischen Rastern der Qualität und der Rentabilität betrieben. Somit dürfen Gewinne erzielt werden, da auf gewerbliche Träger die Gewerbeordnung angewendet und Gewinnstreben vorausgesetzt wird. Normalerweise werden die Heime auch zentral verwaltet und ab einer Verwaltung von 3-5 Heimen kann durch Synergien die Wirtschaftlichkeit gesteigert werden. Pro Heim werden sogenannte Heimleiter bestellt, die für die Umsetzung der Vorgaben, die Geschäfts- und Wirtschaftsführung, die Betreuung der Bewohner verantwortlich sind.[100]

[99] (Wieser 2011: 3)

[100] (Ernst 2008: 37)

Bei privatnotierten Betreibern von Pflegeheimen sind vor allem börsennotierte Unternehmen hervorzuheben, da sie die größten Betreibergesellschaften dieser Gruppe bilden. Die Marseille-Kliniken AG und die Curanum AG werden an der Börse gehandelt.[101]

Zu den großen nicht börsennotierten Trägern zählen die die Kursana Gruppe, die vor allem in Deutschland tätig ist, aber in Österreich mittlerweile auch schon drei Seniorenresidenzen in Wien, Linz und Villach sowie eine Privatklinik in ihrem Eigentum führt. Das Unternehmen ist Teil der deutschen Dussmann Gruppe, ein Dienstleistungskonzern, dessen größtes Standbein das sogenannte Gebäudemanagement beziehungsweise Gebäudereinigung ist. Sowie die SeneCura Gruppe, die 83 Gesundheits- und Pflegeeinrichtungen in Österreich und der Schweiz betreibt und somit in beiden Ländern zu den Markt- und Innovationsführern zählt. Als auch die Wiener Beteiligungsfirma „adcura mobile Pflege und Betreuung gemeinnützige GmbH“, die zur Maumo-Privatstiftung gehört, die den insolventen steirischen Pflegeheimbetreiber Humanitas mit mehreren Pflegeheimen übernommen hat.[102]

7.3.2. Non-Profit-Organisation (NPO)

Non-Profit-Organisation (NPO) sind gemeinnützige Organisation und verfolgen, im Gegensatz zu For-Profit-Organisationen, keine wirtschaftlichen Gewinnziele. Es sind private, nicht staatliche Organisationen, die aber durch öffentliche Stellen finanziert werden können. Die Einnahmen werden ausschließlich für den Zweck der Organisation für gemeinnützige soziale, kulturelle oder wissenschaftlichen Ziele ihrer Mitglieder verwendet. Überschüsse werden jedoch nicht an Mitglieder oder Eigentümer ausgeschüttet und die Mittelverwendung wird von der Organisation selbst entschieden. Die Organisationen werden zu einem gewissen Maß von freiwilligen Helfern unterstützt und oft werden ihre Leistungen abgesehen von Mitgliedsbeiträgen, Zuschüssen, Preisen oder Gebühren, durch Spenden finanziert. NPOs sind in Österreich meist als Verein, Stiftung, gemeinnützige

[101] (Ernst 2008: 37)

[102] (Schriebl-Rümmele 2012)

Kapitalgesellschaft oder als Genossenschaft aufgebaut.[103] Zu den Non-Profit-Organisation zählen auch die Konfessionelle Organisationen wie zum Beispiel das Diakonische Werk und der Caritas Verband.

7.3.3. Öffentliche Betreiber

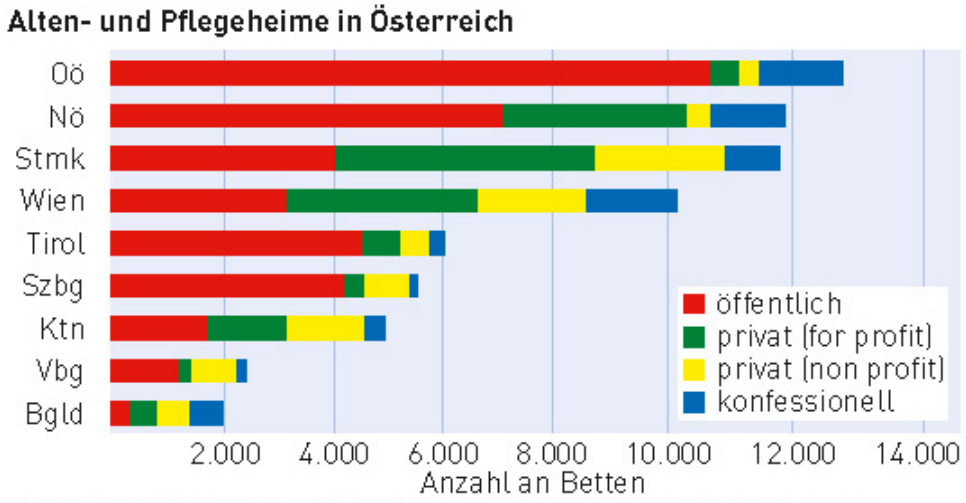

Abbildung 13: Alten und Pflegeheime in Österreich
Quelle: Kommunalkredit Austria, Initiative Pflege 2011

Zu den öffentlichen Betreibern von Pflegeheimen zählen Kommunen, wie Städte und Gemeinden und bilden mit 48 Prozent bei weiten den größten Anbieter von Pflegeheimen in Österreich.[104] Der öffentliche Sektor bildet nicht nur bundesweit sondern auch auf der Ebene der einzelnen Bundesländer die größte Rolle bei stationären Alteneinrichtungen. In sechs von neun Bundesländern handelt es sich bei der Mehrheit der Alten- und Pflegeheime um öffentliche Einrichtungen, allen voran dabei ist das Bundesland Oberösterreich. Dieses Muster wird lediglich in drei Bundesländern durchbrochen. Im Burgenland sind die Einrichtungen nahezu zu gleichen Teilen auf die unterschiedlichen Trägertypen aufgeteilt und in Wien und der Steiermark ziehen mittlerweile die privaten den öffentlichen Betreibern gleich.

[103] (Osgs)

[104] (Kommunalkredit Austria 2011: 6)

Ein wichtiger Vertreter ist das „Kuratorium Wiener Pensionistenheime – „KWP“, das als staatlicher Anbieter für die Gemeinde Wien Seniorenwohnheime betreibt, und Wohn - und Pflegeplätze zur Verfügung stellt. [105]

7.4. Investoren

Hauptakteure sind institutionellen Investoren wie Finanzierungsinstitute, Banken, Fonds, Pensionskassen oder Versicherungen. Die Institutionellen Investoren haben ihr Hauptaugenmerk bei ihren Anlagen primär auf die Rentabilität und die Sicherheit gerichtet. Teilweise investieren Versicherungsunternehmen und Pensionskassen aufgrund von Imagezielen und bieten auch Vorsorgeprodukte in Verbindung mit Seniorenimmobilien für ältere Kunden an. Anwartschaften in einer Seniorenimmobilie sind etwa derartige Produkte. Offene Immobilienfonds hingegen sind kritisch bei der Investition in Pflegeheime als Betreiberimmobilie, da es zu einer großen Abhängigkeit zum Betreiber kommen kann und dies widerspricht einer konservativen Anlagestrategie. Der Zweifel wird durch die eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit, die eingeschränkte Transparenz der Betreibergesellschaften, wenig unabhängige Fachberater und erschwerte Wiederveräußerbarkeit derartiger Spezialimmobilien verstärkt.
Wie oben beschrieben birgt die Anhängigkeit der Rentabilität eines Pflegeheims von dem Betreiber ein Risiko für Investoren. Die laufenden Verzinsung des Kapitals sowie eine Wertsteigerung des Objektes ist bei Investitionen in Pflegeheime als Betreiberimmobilie oftmals schlechter als bei Investitionen in Gewerbeimmobilien jedoch bietet der Seniorenmarkt vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung als hoher Wachstumsmarkt potentielle Investmentchancen. Eine große Rolle spielt außerdem bei der Anlage in Seniorenimmobilien die Diversifikation des Risikos eines Immobilienportfolios.[106]

Die nachhaltige Investitionstätigkeit in den letzten Jahren im Bereich der Pflegeheime wir dadurch begründet, dass Pflegeheime unter guter Führung stabile Cash-Flows generieren. Denn die Heimentgelte sind bei voll ausgelasteten Einrichtungen über die Pflegeversicherung, Bewohnerzahlungen und/oder

[105] (Edelmüller 2013: 32)

[106] (Ernst 2008: 69)

Sozialämter abgedeckt. [107] Wichtig für die Investoren ist hierbei, dass die Pflegebeiträge garantiert sind und in wieweit die Sozialhilfe die einzelnen Bewohner unterstützt. In Anbetracht der demographischen Entwicklung, bei der, wie in den ersten Kapiteln beschrieben, die Geburtenrate zurück geht und die Lebenserwartung zunimmt, wird die Gesundheitsleistung durch Ältere und somit die Leistung der Pflegeversicherungen stärker beansprucht. Dadurch ergeben sich zusätzliche Risikofaktoren für die Investoren in Zukunft, da zum einen unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Entwicklung und der Inflationsrate die Leistungsbeiträge verhältnismäßig gesunken sind. Zum anderen muss man in Frage stellen, in wie weit die steigenden nötigen Zuschüsse vom Staat sowie der Sozialhilfe ihre Großzügigkeit bewahren.[108]

Seitens der Investoren wird derzeit mit einer Nettomietrendite von 6 bis 8 Prozent im Schnitt gerechnet und es werden langfristig Eigenkapitalrenditen von bis zu 17 Prozent jährlich prognostiziert[109].

[107] (Ernst 2008: 71)

[108] (Xia 2007: 17)

[109] (Bomke 2011)

8. Investitionsmarkt Seniorenimmobilien

Wie bereits in einem vorigen Kapitel erwähnt, werden Seniorenimmobilien speziell Pflegeheime in die Kategorie der Spezialimmobilien eingeteilt und aufgrund der eingeschränkten Drittverwendungsfähigkeit kann man nur mittels Konzepten entgegenwirken, die sich durch Flexibilität der Grundrisse auszeichnen. Somit ist es nach Ausfall eines Betreibers möglich die Bedingungen und Konzepte eines anderen Betreibers zu erfüllen.[110] Da der Markt zwar auf der einen Seite durch Wachstum des Nachfragepotenzials, aber auf der anderen Seite vor allem durch Modernisierung- und Ersatzinvestitionsbedarf gekennzeichnet ist, hat es in den letzten Jahren eine Vielzahl von Unternehmern, in dieser Sparte in die Insolvenz und den Konkurs getrieben.[111]

Andererseits ist jedoch auch wieder ein Aufschwung am Markt für Pflegeheime zu erkennen und es wird wieder vermehrt in diesem Bereich investiert.

In dem folgenden Kapiteln werden sowohl die positiven als auch negativen Entwicklungen in institutionellen Investitionsmärkten von Seniorenimmobilien am Beispiel Deutschland und Österreich dargestellt.

8.1. Risiken

Kurz nach der Jahrtausendwende erschütterte eine Pleitewelle die Pflegestätten- und Rentnerresidenzen- Branche in Deutschland und Österreich. Der vermeintliche krisensichere Seniorenmarkt für Pflege, Betreuung und Wohnen drohte am eigenen Wachstum zu ersticken. Als Ursache wurden unter anderem Missmanagement und großzügige Fehlplanungen, die während der Boom Jahre vorherrschten, angeführt. Die Folge im Milliardengeschäft mit Pflegeheimen und Seniorenresidenzen war, dass eine ganze Reihe von Betreibern vor dem finanziellen Abgrund stand.

[110] (Ernst 2008: 30)

[111] (Ernst 2008: 28)

Die zu hohen Investitionskosten für die Heime, die jahrelang keinem Wettbewerb unterlagen, und die unterschätze Komplexität dieser Immobiliensparte führten gewissermaßen zu einer Strukturbereinigung. Vor allem Banken und Immobilienfonds, die enorm in Altenobjekte investierten, aber auch gemeinnützige und kirchliche Träger bangten um ihre Pachteinnahmen.[112]

Vor allem bei privaten Betreibern kam es zu spektakulären Zusammenbrüchen. Der Berliner Betreiber Rentaco meldete im Jahr 2001 Insolvenz an, aber nur wenige Monate später konnte auch das börsennotierte Unternehmen Refugium Holding seine Rechnungen nicht mehr bezahlen.

Wieder einmal waren zu hohe Investitionskosten schuld an dem Niedergang. Damals galt der Wert pro Pflegebett mit 70.000 Euro angemessen, Refugium baute jedoch um mehr als 90.000 Euro, wodurch die dafür nötigen Mieten nicht mehr erwirtschafte werden konnten. Die Folge war, dass wegen ausbleibender Gehaltszahlungen das Personal zuhause blieb und somit die teils schwer pflegebedürftigen Menschen auf noch intakte Heime aufgeteilt werden mussten.[113]

Da teilweise auch vielerorts am Bedarf vorbei gebaut wurde, führte dies oft zu schlechten Belegungszahlen, die wiederum Pachtrückstände zufolge hatten. Durch die ausfallenden Mieten konnten die Hauseigentümer ihrer Kredite nicht mehr bedienen und waren gezwungen Räumungsklagen und damit verbundene Rausschmisse durchzuführen. Zwar schien in den letzten Jahren die Krise überstanden und der Trend von Seniorenimmobilien wieder anzusteigen, jedoch ist nach wie vor von Insolvenzen in der Branche zu vernehmen.

Wie schon im Kapitel 5 erwähnt droht jedem siebten Heim in Deutschland die Schließung. Zu viel Personal, überalterte Immobilien und zu kleine Finanzpolster für notwendige Bau- oder Sanierungsmaßnahmen treiben die Betreiber in die Pleite. Zudem setzt der zunehmende Wettbewerb, die Lohnkostensteigerung und die teils mangelnde Managementkompetenz den Heimen zu.

---

[112] (Balzli 2002)

[113] (Balzli 2002)

Laut der Studie „Stationärer Pflegemarkt im Wandel“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young soll zwar durch den steigenden Bedarf die Zahl der Heime zunehmen, jedoch bis zum Jahr 2020 rund 1750 der 11.600 Heime in ihrer heutigen Form vom Markt verschwinden.
Vor besonders großen Problemen stünden mittelgroße Betreiber, da die Kosten deutlich steigen werden, während bei den Einnahmen kein klarer Aufwärtstrend zu sehen ist.[114]

Doch auch in Österreich ist die Insolvenz in der Pflegeheimbranche kein Einzelfall. 2012 wurde über die Holdinggesellschaft „Humanitas Verwaltungs- und Beteiligungs GmbH“ mit sechs steirischen Heimen und 527 Betten das Insolvenzverfahren eröffnen.[115] Die Ursachen liegen laut dem Sanierungsantrag primär in Kürzungen und Zugangsbeschränkungen im Sozialbereich, der mangelnden Auslastung der Pflegeheime und der teilweise fehlenden Valorisierung der Pflegetagessätze.[116]Die Gläubiger fordern mehr als 15 Millionen Euro bei Gesamteinnahmen von nur 18 Millionen Euro pro Jahr. Im Laufe des Konkursverfahrens wurde den Gläubigern eine Quote von 20 Prozent geboten.[117]

Jüngster Niedergang war die steirische Pflegekette „Gemeinsam statt einsam“ GmbH mit Sitz in Pirka bei Graz mit 370 Betten und 272 Mitarbeiter. Auch hier soll der starke Expansionskurs und der damit verbundene Kauf und Bau neuer Heime, die steigenden Kosten und die nicht ausbezahlten Fördergelder der Auslöser gewesen sein.[118]

In Österreich wird der zunehmende Druck hinsichtlich Personalschlüssel, Kollektivvertrag und zusätzliche Bestimmungen zu Ungunsten der Heimbetreiber gesehen. Das Pflegegeschäft hätte mit zunehmenden Kosten für den täglichen Betrieb zu kämpfen und könnte in Zukunft noch weitere Unternehmen in die Insolvenz führen.

---

[114] (Spiegel 2011)

[115] (Proissl 2013)

[116] (Möchel 2012)

[117] (Proissl 2013)

[118] (Proissl 2013)

8.2. Rentabilität

Seit der Subprime-Krise und dem Credit Crunch wurde jedoch auf dem Markt der Pflegeimmobilien wieder mehr investiert, denn dieser war weniger stark betroffen als andere Immobilienmärkte. Gründe dafür sind vor allem relativ geringe Marktvolumen und immer noch vergleichsweise hohe Nachfrage.[119] Gerade Fonds planten 2010 in Deutschland mit milliardenschweren Käufen in dem Sektor, nachdem die Preise im Zuge der Finanzkrise in der Spitze um bis zu 20 Prozent gefallen sind. Neben den gesunkenen Preisen lockten die Investoren auch die langfristigen Wachstumsaussichten, denn die Zahl der Senioren wird kontinuierlich steigen und somit auch der Bedarf an Pflegeeinrichtungen.[120]

Die Rentabilität einer Einrichtung wird einerseits vor allem durch die Auslastung und andererseits durch die Belegungsstruktur bestimmt. Entscheiden für ein effektives Nutzungskonzept sind die Berücksichtigung der langfristigen Entwicklung des Zielgruppenpotentials vor Ort und die Beachtung der Wettbewerbssituation. Die Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Pflegeheim ist die Auslastung in Kombination mit dem Umsatz pro belegtes Bett. Der Betreibergewinn für freigemeinnützige und öffentliche Träger von Pflegeheimen wird im Durchschnitt mit 4 Prozent des Umsatzes kalkuliert und bei gute geführten Heimen kann der Prozentsatz sogar zwischen 6-8 Prozent liegen. Private Träger rechnen teilweise mit Spitzenwerten bis zu 10% Betreibergewinn. Als prozentuelle Umsatzpacht werden 18-25 Prozent als wirtschaftlich tragfähig vereinbart.[121]

Aus dem Satz für die Investitionskosten lässt sich die nachhaltige Pacht für Pflegeheime ableiten. Die Investitionskosten werden als Basis für Miete pro Bett umgerechnet und eine Pacht, die die Investitionskosten übersteigt, ist langfristig nicht realisierbar.
Pro Platz wird durchschnittlich mit 80.000 Euro[122] als Investitionskosten gerechnet, die die Pacht beziehungsweise den an eine Bank zu zahlenden Kapitaldienst

[119] (Hunziker 2008)

[120] (Haimann 2010)

[121] (Ernst 2008: 56)

[122] (Rechnungshof 2011)

refinanzieren muss. Somit ergeben sich bei einem derzeit üblichen Faktor von ca. 12-13 (laut der Beratungsgesellschaft Ernst & Young Real Estate kosten gute Objekte rund 12,5 Jahresmieten[123]) rund 6.000 Euro. Bricht man diesen Satz auf 365 Tage unter Annahme einer 95 Prozent Auslastung herunter, ergibt sich pro Platz und Tag ein Investitionskostenanteil von 17 Euro. Werden nun ungefähr 2 Euro für Instandhaltung und Instandsetzung sowie Abschreibung angesetzt, die von einem mit dem Kostenträger vereinbarten Satz von 18 Euro pro Tag und Platz abgezogen werden, verbleiben 16 Euro für den Kapitaldienst beziehungsweise die Pacht. Somit ist zu eruieren, ob die 80.000 Euro mietseitig refinanzierbar sind.[124]

Die Ertragssicherheit für den Eigentümer eines Pflegeheims liegt weniger im langfristigen Pachtvertrag sondern vielmehr darin, wie sich sein Objekt am Markt zukünftig behauptet. Wie schon in der Einleitung dieses Kapitels erwähnt, entscheidet das Nutzungskonzept hierbei über die langfristige Auslastung des Heimes, und es ist nicht zu erwarten, dass ein Konzept unverändert 25 Jahre Pachtzeit festhält.[125] Teilweise empfehlen Investoren die Heime so zu konzipieren, dass sie bei Bedarf auch in ein Hotel oder herkömmliches Wohnhaus umgewandelt werden können.[126]

Eine kontinuierliche Anpassung an den Markt und die Nachfrage sind zwingende Voraussetzungen. Die Lage der Immobilie speziell unter Einbeziehung des örtlichen Bedarfs wirken sich in Kombination mit dem richtigen Konzept positiv auf die Belegungsquote aus. Zusätzlich wirken sich Architektur, durch Umsetzung des räumlich nachhaltigen Konzeptes, sowie Managementfähigkeiten mit Hilfe von Branchen Know-How und Einsparpotentialen z.B. bei Personalkosten positiv auf die Rentabilität eines Heims aus. Als Richtwert für die Rentabilität bei einem effektiven Management können 2.000 Euro pro Jahr abzüglich Steuern angenommen werden.[127]

---

[123] (Haimann 2012)

[124] (Ernst 2008: 57)

[125] (Ernst 2008: 58)

[126] (Hunziker 2012)

[127] (Ernst 2008: 58)

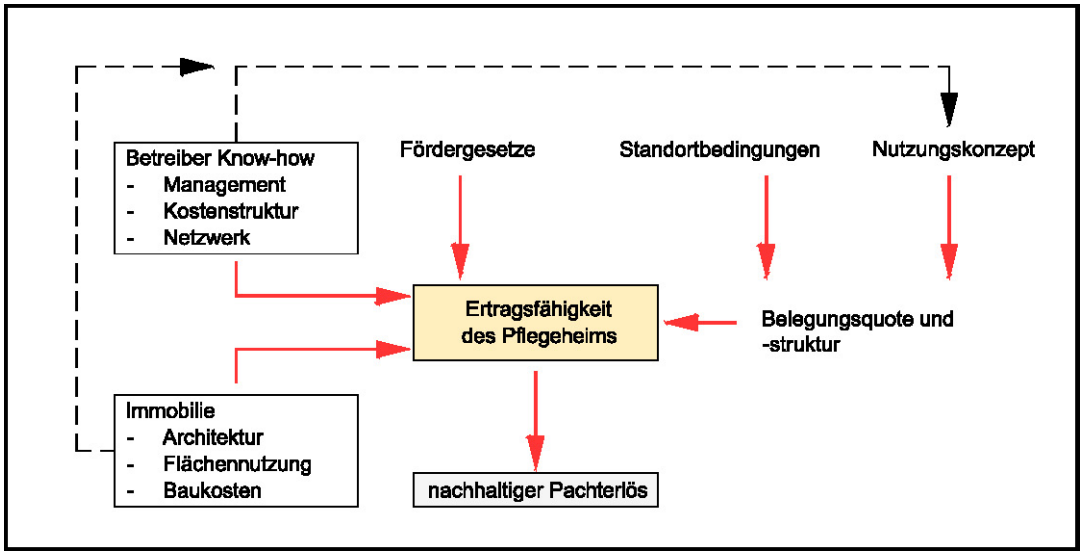

Abbildung 14: Einflussfaktoren auf die Ertragsfähigkeit
Quelle: Ernst 2008, Erfolgsfaktoren bei der Entwicklung von Pflegeheimen: 58

Routinierte Investoren prüfen die Wettbewerbssituation am jeweiligen Standort und die Erfahrung des Betreibers sehr genau, da der Erfolg eines Heimes mit der Qualität des Betreibers, wie bei einem Hotel, steht und fällt.[128]

[128] (Hunziker 2012)

9. Finanzierungsmodelle

Der Großteil der Gesundheitseinrichtungen in Österreich obliegt der öffentlichen Hand und wird von ihr geführt. Auf Grund einer immer größer werdenden Anspannung der Finanzlage im öffentlichen Bereich und knapperen öffentlichen Budgets stehen der Bund und die Länder vor immensen Herausforderungen hinsichtlich der Finanzierungsfrage. Früher bekamen die Kommunen für die Abwicklung benötigter Projekte noch gute Kreditkonditionen, doch mittlerweile wir es für die einzelnen Gemeinden immer schwerer das dringend nötige Kapital zu stellen. Speziell im Kommunalbau warten zugleich immer mehr unaufschiebbare Projekte auf ihre Realisierung. Denn schon vor der Finanzkrise und im Besonderen danach wurden Investitionen des Öfteren auf „bessere“ Zeiten verschoben. Insofern bildet sich als Folge in einzelnen Städten und Gemeinden ein immenser Investitionsrückstau und die teils in die Jahre gekommenen Bauten können nur noch notdürftig ausgebessert werden.[129]
Um den finanziellen Engpässen entgegenzuwirken wird es in erster Linie notwendig sein moderne Managementinstrumente ähnlich wie in der Privatwirtschaft zu implementieren. Darunter fallen unter Anderem Instrumente wie Controlling oder Prozessmanagement mit deren Hilfe, in Hinblick auf die Ressourcenoptimierung, die knappen finanziellen Mittel effizienter eingesetzt werden sollen. In Zukunft wird eine Umsetzung von kommunalen Projekten mit privaten Mittel und privatem Know-How verstärkt notwendig sein.[130]

Die nachfolgenden Kapitel konzentrieren sich vor allem auf den vertraglichen Zusammenschluss der öffentlichen Hand mit privaten Unternehmern in Form von PPP-Modellen.

9.1. Public Private Partnerships

In der Literatur gibt es zahlreiche Definitionen von Public Private Partnerships (PPP) – Modellen. Zusammenfassend kann man PPP als ein umfassendes, ganzheitliches

[129] (Dobrowolski 2013)

[130] (Vasitsch 2010: 1)

Modell der Zusammenarbeit zwischen öffentlichen Akteuren (Bund, Länder, Gemeinden) und dem Privatsektor für Bau und Betrieb wie zum Beispiel von Sozialwesen und Kommunalbauten bezeichnen.[131]

Um öffentliche Aufgaben in Zukunft effizienter bewältigen zu können werden neben der Finanzkraft auch das fachliche Know-How und das Leistungsstreben der Privatwirtschaft notwendig sein. Somit stellen PPP-Modelle für beide Seiten, also sowohl für den Staat als auch für den Unternehmer, eine Win-Win Situation dar. Gesamtwirtschaftlich betrachtet, bedeuten PPP-Modelle auch eine Reduzierung der Kosten für die Bevölkerung, dabei ist aber auf die Risikoverteilung, die Transaktionskosten sowie auf Monopolstellungen zu achten. Public Private Partnerships bei Immobilien sind mittlerweile mehr als nur eine alternative Finanzierungsform für die öffentliche Hand, sie stellen wirtschaftliche Erfolgsmodelle dar.[132] Laut dem WIFO ist in Österreich die primäre Intention sich für ein PPP-Modell zu entscheiden, die Nutzung der fachlichen Kompetenz der Privatwirtschaft und nicht das private Kapital, so wie es in Deutschland der Fall ist.[133]

9.2. Die Geschichte von PPP

Der Begriff „Public Private Partnerships“ verbreitet sich in Europa in den letzten Jahrzehnten. Bereits in den 40er Jahren wurde dieser Begriff in den USA geprägt, allerdings kam es erst in den 70er Jahren zu einem regelrechten Boom. Ausgehend von den Vereinigten Staaten von Amerika verbreitete sich dieses Erfolgsmodell in Europa und Asien. Großbritannien gilt in Europa als Vorreiter, dort wurden die ersten PPP Modell im Jahr 1980 gebildet gefolgt von Irland, Portugal und Griechenland. In Österreich gelang dieses Thema erst in den letzten Jahren ins Blickfeld der öffentlichen Akteure, da immer mehr kommunale Kassen geleert wurden. Zahlreiche Projekte wurden allerdings in den letzten Jahren bereits erfolgreich umgesetzt, wie etwa das Landesdienstleistungszentrum im Linzer Bahnhofsviertel oder im Sektor Gesundheit das Unfallkrankenhaus in Linz.[134] Einen

[131] (Dobrowolski 2013)

[132] (Jedelhauser et al.2007: 1)

[133] (Puwein et al. 2010: 899)

[134] (Jedelhauser et al.2007: 2)

aktuellen Stand der PPP-Projekte von Ländern und Gemeinden in Österreich listete das WIFO im Jahre 2010 auf. Das Land Kärnten zum Beispiel beschloss seit dem Jahr 2000 sieben PPP-Projekte. Dabei kamen allerdings bis heute einige, wie etwa der Neubau des Landeskrankenhauses wegen Unwirtschaftlichkeit nicht zustande.[135]

9.3. Entscheidungsgründe PPP-Modelle

Derzeit besteht in Österreich ein allgemein hohes Interesse der Städte an PPP-Projekten. Durch die Trennung in Eigentümer, Betreiber und Nutzer kommt es bei PPP-Modellen zu klaren Strukturen, zur Konzentration auf die jeweiligen Stärken sowie zu einem verteilten Risikomanagement, derjenige soll das Risiko tragen, der dieses am besten jeweils managen kann.[136] Dies bedeutet also eine optimale Risikoallokation, allerdings ist diese sowie die Abschätzung der Kosten eine große Herausforderung bei der Entstehung von PPP-Projekten, da auch das Risiko des Konkurses des privaten Unternehmers nicht unterschätzt werden darf.

An dieser Stelle der Masterthese sollen die Entscheidungsgründe für PPP-Modelle diskutiert werden.

BESCHLEUNIGTE PROJEKTREALISIERUNG

Eines der Hauptmotive in Österreich sich für ein PPP-Modell zu entscheiden ist die hohe Erwartung von Effizienzvorteilen. Vor allem durch die freihändige beziehungsweise durch die Vergabe durch Private in Verhandlungsverfahren kommt es zu einer rascheren Realisierung von Projekten.

OPTIMIERUNG DER FINANZIERUNGSSTRUKTUR

Für die öffentliche Hand haben PPP-Modelle den Vorteil, dass deren Liquidität geschont wird. Durch die beschleunigte Projektrealisierung werden Steuern und Abgaben früher lukriert, du zuerst Einnahmen in das Budget einfließen und im Anschluss erst Ausgaben vorgenommen werden müssen. Durch die höhere beziehungsweise frei werdende Liquidität können weitere Projekte realisiert werden.

---

[135] (Puwein et al. 2010: 903)

[136] (Jedelhauser et al. 2010:5)

Werden PPP-Modelle als Leasingmodelle abgewickelt können sich zusätzliche steuerliche Einsparungen für das Land daraus ergeben. Das Land ist nicht vorsteuerabzugsberechtigt, allerdings beträgt der Mehrwertsteuersatz für Investitionen in Bauten bei Leasingmodellen nur 10 Prozent statt 20 Prozent. Aufgrund der Maastricht-Vorgaben für die Landeshaushalte ergeben sich für teilweise Auswege aus den finanzierungspolitischen Sachzwängen.[137]

Aufgrund der Bonität der Kommunen können oft günstiger Finanzierungen zustande kommen, als durch private Unternehmen, dadurch ergeben sich häufig Mischformen.[138]

Laut der Wirtschaftskammer Österreich weisen Städte, welche PPP-Projekte durchführen, durchschnittlich eine um 20 Prozent höhere Verschuldung auf als jene ohne PPP-Projekte. Dies veranschaulicht, dass zahlreiche Städte aus finanzierungspolitischen Überlegungen dahingehend gezwungen werden privates Kapital in Form von PPP-Projekten zu lukrieren.

Einhaltung der Kosten und Termine

Aufgrund der intensiven Vorbereitungen der PPP-Projekte durch alle Beteiligten sowie der Tatsache, dass nachträglich kaum Änderungen vorgenommen werden müssen, können Kosten sowie Termin eingehalten werden. Bei traditionellen Ausschreibungsverfahren werden Projekte meist verteuert beziehungsweise verzögert, da nachträgliche Änderungen, wie etwa aufgrund einer ungenügenden Planung, vorgenommen werden. Allerdings können nachträgliche Änderungen natürlich den Nutzwert noch steigern. Der private Partner im PPP Modell hat den entscheidenden Vorteil, dass dieser im Gegensatz zu den öffentlichen Auftraggebern, die Möglichkeit hat durch Nachverhandlungen der Preise sowie der Leistungen mit den Subunternehmen die Kosten zu senken. Der öffentliche Aufgeber hingegeben ist durch das EU-Recht und das Bundesvergabegesetz bei Nachverhandlungen in Ausschreibungsverfahren eingeschränkt und reine Preisverhandlungen nicht zulässig. [139]

---

[137] (Puwein et al. 2010: 904)

[138] (Jedelhauser et al. 2010:5)

[139] (Puwein et al. 2010: 909)

KNOW-HOW VON PRIVATEN UNTERNEHMEN

Gemeinden fehlt häufig aufgrund der Einmaligkeit beziehungsweise Seltenheit der Projekte, wie zum Beispiel ein Schulneubau oder die Errichtung von Pflegeheimen, das notwendige Know-How. Bauunternehmer, welche bei PPP-Projekten mitwirken, können häufig nationale sowie internationale langjährige Erfahrungen einbringen. Außerdem können diese bei der Auftragsvergabe an Subunternehmer durch ihre eigenen Erfahrungen als Auftragnehmer bessere Preise erzielen.[140]

Außerdem ergeben sich aus immobilienwirtschaftlicher Sicht noch zahlreiche weitere Vorteile:

- Terminsicherheit und zeitliche flexiblere Gestaltung der Zahlungen der öffentlichen Hand
- Keine Kreditaufnahme durch die öffentliche Hand nötig
- Keine Mehrkostenüberwälzung an die Bevölkerung
  Verteilung der Gesamtinvestitionskosten
- Minimierung der Rechtsprobleme
- Laufende Optimierung während der Bauphase
- Internationale / nationale Förderungen
- Risikoverteilung
- Synergie- und Größenvorteile [141]

Allerdings ergeben sich bei der Verwirklichung von PPP-Projekten auch teils große Hürden für die öffentliche Hand und den Privatsektor. Einer der größten Herausforderungen bei der Entstehung von PPP-Projekten ist für österreichische Städte der hohe Aufwand in der Vorbereitungsphase. Entscheidend ist, dass sich dieser Nachteile durch die Effizienzvorteile amortisiert, welches nur bei einer gewissen Projektgröße möglich ist. Ist der Grund warum in Österreich zahlreiche kleinere Städte an der Umsetzung von PPP-Projekten scheitern. Eine Ausschreibung von PPP-Projekten dauert üblicherweise länger als in die

[140] (Puwein et al. 2010: 908)

[141] (Jedelhauser et al. 2010: 6)

traditionellen Ausschreibungen und somit tritt auch der Nutzen eines derartigen Projektes erst später ein. Dass sich PPP-Modelle erst ab einer gewissen Projektgröße rechnen zeigt auch die Tatsache, dass die Ausschreibungsverfahren eine erhöhte Komplexität aufweisen und aufgrund der rechtlichen Absicherung der Verträge hohe Transaktionskosten entstehen. Bei PPP-Projekten sind außerdem einige rechtliche Hürden zu bewältigen, da im Vergaberecht Definitionen sowie Bestimmungen für PPP-Projekte fehlen. Aufgrund der engen Grenzen bei Behördenverfahren ergeben sich nur mehr kleine Spielräume für die Planung des privaten Unternehmers. Dadurch wird auch das Innovationspotential des Privaten stark eingeschränkt. Zusammenfassend in Bezug auf die rechtlichen Hürden stellen das Vertragsrecht sowie das EU-Recht die größten rechtlichen Problembereichen dar. [142]

9.4. PPP-Modelle aus Sicht eines Privaten

In diesem Kapitel soll erläutert werden welchen Schwierigkeiten und Unsicherheiten aber auch welche Chancen und Möglichkeiten PPP Modelle für Private bieten.

Das primäre wirtschaftliche Ziel jedes Unternehmens ist es Gewinne zu maximieren und eine möglichst hohe Rendite zu erzielen. Dieses Streben ist somit auch bei einem PPP-Projekt oberstes Ziel des Privaten. Allerdings gibt es daneben noch weitere vielfältige Ziele. Ein ganz klarer Vorteil für den Privaten ist die Sicherheit von auf Jahre abgesicherten fixen Erträgen. Ob die Erträge tatsächlich sicher sind, hängt allerdings stark von den Verträgen ab. Durch die Kooperation des Privaten mit der öffentlichen Hand ergibt sich für den Privaten auf jeden Fall ein Imagegewinn. Diese Werbewirkung ist nicht zu unterschätzen, da man als Kooperationspartner der Gemeinde, der Stadt oder des Landes einen höheren Imagewert erlangt. Für den Privaten ergibt sich durch ein PPP Modell auch die Möglichkeit neue Geschäftsfelder zu erschließen beziehungsweise zu erweitern. Bezüglich der Finanzierungskosten ergeben sich für Privaten oft günstige Konditionen, da die Kosten einer Finanzierung in der Regel für die Kommunen niedriger sind.[143]

[142] (Puwein et al. 2010: 904-908)

[143] (Fischer et al 2007: 12)

Ein weiterer Vorteil für Private ist es, dass sie in einen Know-How Vorteil investieren und nicht nur ein Projekt errichten und betreiben sondern eine höhere Anzahl von Projekten. Prozesse, vor allem im IT Bereich, können optimiert werden, da sich diese häufig erst ab bestimmen Größen rentieren. [144] Des Weiteren findet aufgrund der engen Kooperation mit der öffentlichen Hand ein Know-how Transfer statt, welcher dem Privaten Einblicke in die Abläufe der öffentlichen Verwaltung ermöglicht. Dadurch können Arbeitsprozess angepasst beziehungsweise optimiert werden.

Ein Privater wird sich außerdem für ein PPP Modell entscheiden, da er von einer erleichterten und schnelleren Umsetzung des Projekts ausgeht aufgrund der Kooperation mit dem öffentlichen Auftraggeber.

Neben all den Vorteilen ergeben sich für den Privaten allerdings auch Risiken, wie zum Beispiel, dass sein privates Kapital langfristig gebunden wird. Wirtschaftliche Risiken werden bei PPP-Modellen häufig den Privaten übertragen, da dieser auf Grund seiner Berufserfahrung und seines Fachwissens diese besser kontrollieren kann. Außerdem hat die Vergangenheit gezeigt, dass der öffentliche Partner auch selbst Risiken birgt, wie etwa Gesetzesänderungen oder politischen Risiken. [145]

9.5. Ziele von PPP-Modellen

In Zukunft werden PPP- Modelle einen noch höheren Stellenwert aufgrund der Finanzkrise der Kommunen, neuen Anforderungen an die öffentliche Hand, Ressourcen der Privaten wie Know-How und Kapital und der internationale Wettbewerb bekommen. Dadurch sind folgende Ziele durch PPP verwirklichbar:

- Trotz Maastrich-Abkommen, die die Staatsverschulung bremsen soll und Basel II + III können wichtige Projekte rasch realisiert werden.
- Es kann der Nachweise über Effizienz und Effektivität der Ressourcenverwendung (volkswirtschaftlicher Return on Investment) identifiziert und somit neben der ökonomischen Wertschöpfung auch die

[144] (Jedelhauser & Kaufmann: 5)

[145] (Fischer et al 2007:11)

gesellschaftlichen Zusatzkosten und -erträge gemeinwohlorientierter Programme aufgezeigt werden.

- Die einzelnen Gemeinden werden wieder gestärkt und behalten ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Standorten.
- Die Wertschöpfung in der Region wird gesichert [146]

9.6. Kapitalquellen für PPP-Projekte

Bei den PPP – Projekten kommt der Finanzierung im Grunde genommen nur ein Bestandteil der gesamten Leistungsaufgaben zu, dennoch spielt sie durch ihre Auswirkungen auf die Risikostruktur und –verteilung und in Anbetracht der politischen Relevanz eine relativ große Bedeutung.
Bei einem PPP-Modell muss anfangs geklärt werden, wer die Finanzierung für das Projekt übernimmt. Es besteht die Möglichkeit, dass entweder die öffentliche Hand, die als Kommune bessere Konditionen aushandeln kann, oder der private Partner die Finanzierung, die meist über den Konditionen des Kommunalkredites sein werden, stellt. Im zweiten Fall würde zwar der schlechter Zinssatz des privaten Auftragsnehmer die Vorteile der Partnerschaft zu nächst reduzieren. Da jedoch die Kommunen teilweise über begrenzte finanzielle Mittel klagen, könnten durch die Hilfe des Privaten die Projekte schneller realisiert werden und somit den gesamten Ablauf positiv beeinflussen. Die zunächst nachteilig erscheinende Finanzierungsbeschaffenheit des Privaten kann besonders für kleine Kommunen ohne ausreichende finanzielle Ressourcen von großem Vorteil sein. Zum Weiteren profitiert die öffentliche Hand davon, dass der Fremdkapitalgeber das Projekt ein zusätzliches Mal auf Mängel und Risiken und somit seine Finanzierungsfähigkeit prüft und die wirtschaftliche Stabilität während der Realisierungsphase überwacht, sprich Projektmonitoring durch den Kapitalgeber.[147]

9.7. Modelle von PPP

In der Umsetzung von PPP gibt es hinsichtlich ihrer Beteiligungsform etliche Varianten und somit diverse Ausgestaltungsmöglichkeiten. Spezielle bei

[146] (Jedelhauser et al. 2010: 6)

[147] (Fischer et al. 2007: 31)

Kommunalbauten- wie Pflegeheime kommen jedoch fünf Modelle vermehrt zum Einsatz: Betriebsführungs-, Betriebsüberlassung- und Kooperations-, Konzessions- und Betreibermodelle. Es empfiehlt sich, auf sämtliche Faktoren hinsichtlich steuerrechtlicher und rechtlicher Aspekte bei der Wahl eines PPP-Modelles und damit zu erstellenden Vertrages Rücksicht zu nehmen, da die Gestaltung und darauffolgende Umsetzung einen komplexen Prozess darstellt. [148]

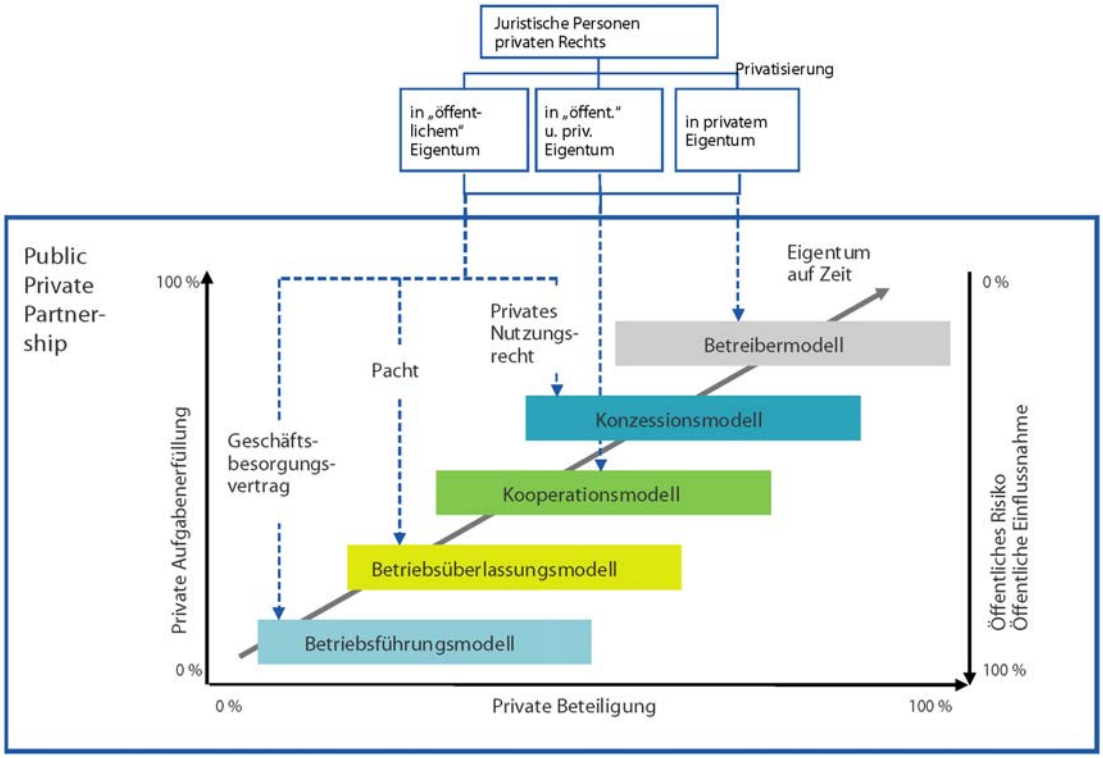

Abbildung 15: PPP-Modelle in der Übersicht
Quelle: Rupp, PPP-Modelle im Gesundheitswesen, 5. Mai 2004

Die Abbildung soll aufzeigen wie in den einzelnen Modellen die Beteiligung, die Einflussnahme, die Risiken und die Auftragsbedingungen mittels Vereinbarungen zwischen den Partnern geregelt werden. Die verschiedenen Modelle müssen jeweils für den erdachten Einsatz genau analysiert und abgestimmt werden.[149]

9.7.1. Betriebsführungsmodell

Bei dem Betriebsführungsmodell bleiben alle Anlagen und somit fast alle Vermögenswerte in öffentlicher Hand. Es werden ausschließlich Teilaufgaben an

[148] (Vasitsch 2010: 21)

[149] (Vasitsch 2010: 21)

private Partner wie Betriebsführung der jeweiligen Einrichtung(en) beauftragt. In den meisten Fällen wird der private Träger mit der Führung mehrerer Institutionen beauftragt, wodurch die Anlagen effektiver hinsichtlich ihrer technischen und kaufmännischen Verwaltung genutzt werden können. Der private Betriebsführer agiert auf vertraglicher Basis gegen Entgelt und betreibt die Anlagen des öffentlichen Aufgabenträgers in dessen Namen. Zu den Aufgaben zählen die Führung des Betriebs, die Wartung und die Instandhaltung der Anlagen. Der öffentliche Partner hat, da er nach wie vor die Infrastruktur und die Anlage stellt, dementsprechend hohen Einfluss auf das gesamte Projekt.[150]

9.7.2. Betriebsüberlassungsmodell

In diesem Modell ist die öffentliche Hand für die Planung, Errichtung und in weiterer Folge für die Bereitstellung der Infrastruktur und Anlage verantwortlich, aber übergibt dem privaten Unternehmer nicht nur die Leitung sondern den gesamten Betrieb auf Basis eines Pachtvertrags. Dieser agiert komplett selbstständig in seinem Namen und auf eigene Rechnung. In Österreich wird jedoch dieses Modell nicht angewendet, da es zu wenig Innovationspotential und nur marginale Kostenreduktionen aufweisen kann.[151]

9.7.3. Kooperationsmodell

Neben der vertraglichen Vereinigung zwischen öffentlichen und privaten wird hierbei auch ein rechtlicher Zusammenschluss geschaffen, denn die Akteure gründen eine Gesellschaft mit eigener Rechtsform. Die somit neu entstandene Organisation wird mit den anfallenden Aufgaben beauftrag. Die öffentliche Hand behält jedoch 51 Prozent der Anteile an dieser Gesellschaft und bildet somit den Mehrheitseigentümer und den demensprechenden Einfluss. Es werden im zugehörigen PPP-Vertrag neben den rechtlichen Anteilen auch die Leistungs- und Gewinnbeteiligung vereinbart.[152]

---

[150] (Vasitsch 2010: 22)

[151] (Vasitsch 2010: 23)

[152] (Vasitsch 2010: 23)

9.7.4. Konzessionsmodell

Es gibt bei diesem Modell zwei Typen zwischen denen unterschieden werden kann: die Bau- oder die Dienstleistungskonzession. Der private Akteur erhält von dem öffentlichen Partner entweder das Recht auf die Nutzung oder den Ausbau der Anlage. Ebenfalls können neben der Baukonzession auch in weiterer Folge die Dienstleitungskonzession vergeben werden. Jedoch können auch beide getrennt voneinander beauftragt werden.

Der private Auftragnehmer verpflichtet sich z.B. ein Pflegeheim für die öffentliche Hand zu planen, zu errichten und zu betreiben (Baukonzession) und ebenfalls bestimmte Dienstleistungen gegenüber den Nutzern ist mit seinem Einfluss in der Lebenszyklusphase des Projektes gegenüber dem Privaten eingeschränkt und alle Erträge fließen durch die Erbringung der Leitungen direkt dem Privaten zu. Zusätzlich können von der öffentlichen Hand Zahlungen erfolgen (z.B. Förderungen). Als Ausgleich trägt der private Partner das volle wirtschaftliche Risiko. Nach Ablauf der Vertragsdauer bzw. der Konzession besitz die öffentliche Hand die Möglichkeit die Anlage zu einem Vereinbarten Preis wieder zu erwerben.[153]

9.7.5. Betreibermodell

Bei dem Betreiberprojekt wird vorausgesetzt, dass der private Gesellschafter, der bei einer vorgeschalteten öffentlichen Ausschreibung die Konzession erteilt bekommt, ein Infrastrukturprojekt auf eigenem Risiko plant, errichtet, finanziert und betreibt. Da er eigentlich gewisser Maßen Bauherreneigenschaft besitz, trägt er das gesamte wirtschaftliche Risiko. Der private Unternehmer stellt mittels Eigenkapital und langfristige Bankdarlehen die Finanzierung, wobei die anfallenden Betriebskosten und der Kapitaldienst durch die Gebühreneinahmen, die von den Endnutzern der bereitgestellten Dienste, über die Laufzeit des Projektes gedeckt werden. gegenüber den Nutzern erbringt der private Betreiber seine Leistungen entweder im Namen und auf Rechnung der Kommune oder auf Basis der Konzession in eigenem Namen. Die Kommune sichert sich ihren nötigen Einfluss

[153] (Vasitsch 2010: 24)

insbesondere die nötigen Kontroll- und Zugriffsrechte auf den von Gesetzes wegen vorgegeben Versorgungsauftrag mittels einem Betreiber- oder Konzessionsvertrag. Die Vertragslaufzeit ist grundsätzlich zeitlich begrenzt und beläuft sich in der Regel auf 20 bis 30 Jahre.[154]

9.8. Modelle von PPP im Hochbau

Im Hochbau sind folgende PPP-Vertragsmodelle geläufig:

- PPP-Inhabermodell
- PPP-Erwerbermodell
- PPP-Leasingmodell
- PPP-Vermietungsmodell
- PPP-Contractingmodell
- PPP-Konzessionsmodell
- PPP-Gesellschaftsmodell[155]

9.9. PPP in Österreich

Laut einer Statistik der WIFO fungiert in Österreich bei knapp jedem drittel gemeldeten PPP-Projekt ein privates Unternehmen als Bauträger. Mehr als die Hälfte (58 Prozent) aller PPP-Projekte werden ohne Gründung einer Gesellschaft zwischen privaten und öffentlichen Akteuren abgewickelt und als Vertragsformen kommen Inhaber-, Leasing-, Contracting- sowie Konzessionsmodelle überwiegend zum Einsatz. Wie schon zuvor erwähnt bildet die Finanzierung, wobei das Kapital der Privaten die entscheidende Rolle spielt, bei drei Viertel der österreichischen PPP-Projekte den wichtigsten Leistungsbereich. Dicht gefolgt ist die betriebswirtschaftliche Komponente mit 66 Prozent und die Bau- und Planungsleistung mit 50 Prozent.[156]

---

[154] (Vasitsch 2010: 24)

[155] (Fischer et al. 2007: 19)

[156] (Puwein et al. 2010: 906)

Mittlerweilen zeichnet sich ein neuer Trend in Sachen PPP-Modelle in Österreich ab. Wie auch bei unseren Nachbarn Deutschland wird heutzutage in Bezug auf die Leistungsinhalte oft zwischen PPP-Projekte der ersten Generation („PPP-Light-Modelle“) und PPP-Projekte der zweiten Generation unterschieden. Das Auslaufmodell PPP-Light, das vor allem zur Errichtung von Immobilien und deren Finanzierung durch Private diente, stellt zurzeit noch die Mehrheit und beinhaltet noch keinen Lebenszyklusansatz. Die Objekte wurden Großteils langfristig an die Kommunen (Länder oder Gemeinden) vermietet und oft mit einem Optionsrecht versehen. Die öffentlichen Betreiber müssen jedoch für die nötigen Wartungs- und Serviceleistungen selbst aufkommen. Bedenkt man, dass die Baufolgekosten bei Pflegeheimen bereits nach drei bis vier Jahren die Erstellungskosten überschreiten, so kann es leicht sein, dass bei einer Nutzungsdauer von 25 bis 30 Jahren die Baufolgekosten das 7,5-fache der Investitionskosten ausmachen können. Um eine Kostenoptimierung über den gesamten Lebenszyklus zu gewährleisten werden bei den PPP-Modellen der zweiten Generation Private nicht nur für den Bau und dessen Finanzierung beigestellt, sondern auch langfristig für die Betriebsführung herangezogen. Diese sind zusätzlich für Service- und Dienstleistungsaufgaben, wie zum Beispiel das vollständige Gebäude-management, bis hin zur betriebswirtschaftlichen Steuerungsleistungen, wie Kostenberechnung und Controlling verantwortlich. Somit kann ein Einsparungspotential völlig über die Laufzeit ausgeschöpft werden. [157] Die nachfolgende Abbildung soll dies veranschaulichen.

[157] (Puwein et al. 2010: 907)

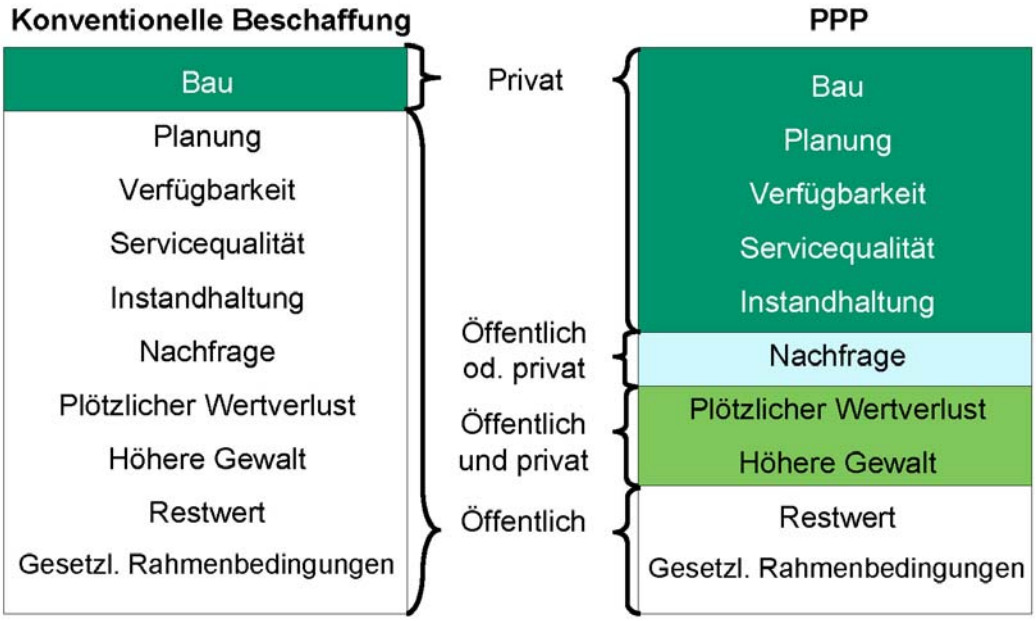

Abbildung 16: Risikoverteilung
Quelle: Kommunalkredit Austria AG 2010

Aus der Abbildung 14 kann entnommen werden, dass sich die Leistung des Privaten bei einem Public-Privat-Partnership aus der Bereitstellung einer Infrastrukturdienstleistung über die Vertragslaufzeit zusammensetzt. Im Fokus dabei stehen die Lebenszykluskosten des Projektes.

Nachfolgende Abbildung 16 beschreibt ein PPP-Modell am Beispiel eines Pflegeheimes in Österreich. Ein wesentlicher Punkt in Bezug auf die Zusammenarbeit der öffentlichen Hand mit einer Projektgesellschaft ist, dass die Projektgesellschaft neben dem Bau und der Finanzierung auch die Führung des Pflegeheimes übernimmt. Die öffentliche Hand hingegen nutzt das Pflegeheim und bezahlt die anfälligen Kosten.

Bevor es überhaupt zu einer Kooperation zwischen der öffentlichen Hand und einer Projektgesellschaft kommt, muss zunächst definiert werden, welchen Auftrag diese überhaupt hat. Die öffentliche Hand muss bereits vor der Auswahl der Projektgesellschaft dessen Kompetenzen eruieren und die zukünftigen Leistungsanforderungen klar definieren. Für die öffentliche Hand ist es entscheidend, dass der von Gesetztes wegen vorgegebene Versorgungsauftrag

erfüllt und die Kernaufgabe, nämliche die effiziente Führung des Pflegeheimes einem Privaten überlassen wird.[158]

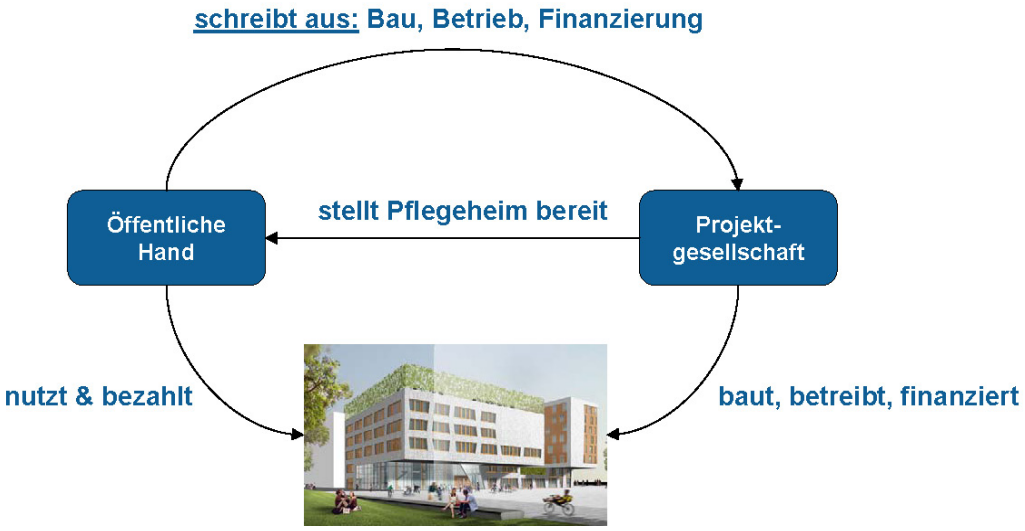

Abbildung 17**:**PPP**-**Modell Pflegeheim

Quelle: Kommunalkredit Austria AG

Da der Private speziell bei Hochbau-Projekten sowohl für die Bau- als auch für die Betriebsverantwortung zuständig ist, wird er nachhaltiger planen und qualitativ hochwertigere Materialien bei der Herstellung einsetzen um den teuren Folgebetrieb zu reduzieren.[159] Somit erzielt der Eigentümer eine nachhaltige Verzinsung seines eingesetzten Kapitals, der „Nutzer“ (Endverbraucher) die beste Qualität für seine Miete und dem Betreiber ist eine kostenoptimiert Betriebsführung über den gesamten Lebenszyklus garantiert.

[158] (Vasitsch 2010: 6)

[159] (Dobrowolski 2013)

9.10. Typische Anwendungsbereiche von PPP im Hochbau

In Österreich liegt der Unterschied der Investitionssummen von PPP-Projekten hauptsächlich in Ihren Leistungsinhalten und Vertragstypen. Die Projektvolumen reichen von einer Million Euro bis 41 Millionen Euro, wobei sich eine durchschnittliche Investition von rund sieben Millionen Euro errechnen lässt. Die Mehrheit aller Projekte liegt mit ein bis neun Millionen unter dem Schwellenwert von zehn Millionen Euro, den die Literatur für PPP-Projekte als „lohnend“ bezeichnet. Es lässt sich jedoch kein Mindestvolumen festlegen, denn auch für geringere Projektvolumen werden auf Grund passender Parameter Realisierungsmodelle mit privaten Partnern gefunden. Dabei müssen allerdings die verhältnismäßig hohen Transaktionskosten, die bei PPP-Modellen anfallen, minimiert werden und könnten somit die Chancen für die mittelständischen Bauunternehmer, die derzeit unter den Einsparungen der öffentlichen Hand leiden, als Bieter fördern.[160] Die nachfolgende Abbildung fasst nochmals die Eignungskriterien für PPP Modelle zusammen. Außerdem werden Beispiele für typische Anwendungsbereiche aufgelistet.

Abbildung 18: Anwendungsbereiche von PPP
Quelle: Kommunalkredit Austria AG 2010

[160] (Puwein et al. 2010: 908)

10. Schlussbetrachtung

Um zu beurteilen, ob eine Seniorenimmobilie sich als Investitionsobjekt eignet, muss zunächst das Zusammenspiel von Nachfrage und Angebot auf dem Seniorenimmobilienmarkt erörtert werden. Auf der Nachfrageseite resultiert sich aufgrund von demografischen Entwicklungen, wie zum Beispiel die zunehmende Erwerbstätigkeit der Frauen, die sinkende häusliche Pflege, die zunehmende Lebenserwartung sowie die zunehmende Singularisierung von älteren Menschen, eine steigenden Anzahl von Seniorenimmobilien heraus. Die Bedürfnisse der älteren Generationen haben sich in der Vergangenheit aufgrund des eintretenden Generationswechsels deutlich geändert. Die Ansprüche der zukünftigen Senioren liegen weit über denen der heutigen Senioren. Daraus resultieren starke Veränderungen im künftigen Bewohnerpotenzial. Ein erheblicher Zusatz- und Ersatzbedarf an alternativen Wohnformen für ältere Menschen wird zu erwarten sein. Dazu kommt, dass heutzutage die älteren Menschen deutlich gesünder sind als noch vor einigen Jahren und dadurch andere Forderungen an die Angebotsseite stellen. Der Trend der Expansion von Pflegeheimen wird auch noch in Zukunft weiter anhalten, welcher allerdings sehr kritisch von Experten betrachtet wird, da der wachsende Bevölkerungsanteil von Senioren in keinem proportionalen Anstieg mit der Zahl von Pflegebedürftigen steht. Die Zahl der pflegebedürftigen Menschen im stationären Bereich liegt hinter dem Anstieg der von Investoren entwickelten Pflegeheimen und wird daher mit Sorge betrachtet. Experten warnen bereits vor einem möglichen Überangebot beziehungsweisen vor einer Spekulationsblase.

Bauträger, Investoren und Betreiber werden zu der Angebotsseite des Seniorenimmobilienmarktes gezählt. Diese erstellen, finanzieren und stellen älteren Menschen die Seniorenimmobilie zur Verfügung. In Zukunft wird sich immer mehr die Frage der Kostenübernahme im Pflegebereich stellen. Derzeit ist die Übernahme der mit der Pflege verbundenen Kosten gesichert, langfristig betrachtet ist diese Tatsache allerdings zu hinterfragen. Für eine Refinanzierung der Immobilie ist die Nachhaltigkeit im Bereich Pachtansatz entscheidend. Für ein wirtschaftliches Betreiben ist entscheidend, ein Optimum zwischen Investitionskosten und laufenden Betriebskosten und Bauerhaltungskosten zu finden. Dies ist allerdings nur möglich wenn die Heime eine gute Auslastung, das bedeutet zwischen 85-95 Prozent, aufweisen. Um dies zu erreichen muss zunächst von der Angebotsseite die

Zielgruppe genau analysiert werden um nicht am tatsächlichen Bedarf vorbei zu planen. Einige Experten raten sogar zu konkreten Spezialisierungen im Pflegebereich, etwa auf Demenz, da die Zahl der Demenzerkrankungen zunimmt und aufgrund der speziellen und aufwendigen Betreuung die Betreiber von Pflegeheimen vor neue Herausforderungen gestellt werden. Für die Angebotsseite sind zahlreiche Determinanten für eine erfolgreiche Pflegeheim-Projektentwicklung zu berücksichtigen, wie die Nachfrage, die Besonderheiten des Standortes, die Zielgruppenanalyse, die Betreiber sowie ein gutes Preis- Leistungsverhältnis in allen Phasen des Projektes. Um das Investitionsrisiko einer Pflegeheimimmobilie zu senken, muss das Objekt Flexibilität ausweisen, das bedeutet, dass die Immobilien eine Drittverwendungsfähigkeit aufweisen muss. Mit dieser Flexibilität in Kombination mit sich wandelnden Ansprüchen ohne unverhältnismäßigen Umbauaufwand ist die Entwicklung eines langfristig wirtschaftlich erfolgreichen Heimes sichergestellt. Um ein Überangebot in einer Region und somit ein ineffiziente Auslastung zu vermeiden und um die richtige Standortwahl zu treffen, damit das Projekt zum Erfolg führt, muss in Zukunft während der Projektentwicklung noch genauer die Wettbewerbssituation in Kombination mit der Preisstrategie untersucht werden.

Interessante Entwicklungspotentiale eröffnen sich zukünftig für Unternehmen, welche sich intensiv mit den Besonderheiten des Seniorenimmobilienmarktes auseinandersetzen. Um auf diesem besonderen Wachstumsmarkt bestehen zu können müssen die Bedürfnisse und Anforderungen der immer anspruchsvoller werdenden Zielgruppe erkannt werden, um den zukünftigen Senioren zukunftsweisende, qualitativ hochwertige und individuelle Leistungsangebote zu bieten. Interessante Möglichkeiten würden sich ergeben, wenn es zu einer Übertragung des gesammelten Know-how auf die Gesamtheit des europäischen Seniorenmarktes kommt.[161]

Seniorenimmobilien, welche sich auf den Bereich Pflege spezialisieren, bieten für private Bauträger wenig Potenzial. Abgesehen von den erhöhten Entwicklungs- und Baukosten aufgrund von speziellen Anforderungen, üben in Österreich Personalschlüssel, Kollektivverträge und andere Bestimmungen einen hohen Druck

[161] (Busz 2003: 282)

auf die Betreiber eines Pflegeheimes aus und machen dadurch diese Art von Immobilie kaum gewinnbringend für einen kleineren privaten Bauträger.

Dies lässt den Schluss zu, dass private Bauträger nicht zu den Hauptakteuren am Seniorenimmobilienmarkt zählen sondern institutionelle Investoren, wie Finanzierungsinstitute, Banken, Fonds, Pensionskassen oder Versicherungen. Die Rentabilität sowie die Sicherheiten eines Investment stehen bei institutionellen Investoren im Vordergrund. Grundsätzlich bieten Investitionen in Gewerbeimmobilien häufig eine höhere laufende Verzinsung des Kapitals sowie eine größere Wertsteigerung des Objektes als Investitionen in Pflegeheime als Betreiberimmobilie. Allerdings weist der Seniorenimmobilienmarkt aufgrund von den bereits erwähnten demografischen Entwicklungen ein deutlich höheres Wachstumspotential auf und somit potentielle Investmentchancen für Investoren. Die Diversifikation des Risikos eines Immobilienportfolios ist entscheidend bei der Anlage in eine Seniorenimmobilie. Dass Pflegeheime unter erfahrender Führung stabile Cash-Flows generieren, begründet die nachhaltige Investitionstätigkeit in den letzten Jahren im Bereich der Pflegeheime. Aufgrund der größeren Anzahl von Investitionsobjekten bei institutionellen Investoren ergeben sich positive Synergieeffekte für das Unternehmen. Etwa können Kosten stark reduziert werden aufgrund eines effektiven Gebäudemanagements, zum Beispiel kann für alle Pflegeheime der Strom gemeinsam eingekauft werden, die Gebäudereinigung kann ausgelagert werden oder es werden Synergien im Managementsektor speziell im Bereich der Verwaltung genutzt. Dadurch können vor allem die Personalkosten, welche den größten Kostenfaktor ausmachen, reduziert werden.

Allerdings sind die privaten Bauträger nicht komplett vom Seniorenimmobilienmarkt auszuschließen. Für Neueinsteiger beziehungsweise für kleinere Bauträger, welche zwar das bauliche Know-How zur Errichtung eines Pflegeheimes aufweisen, sind jedoch die Bewirtschaftung sowie die Lebenszykluskosten einer Seniorenimmobilie zu teuer beziehungsweise zu risikoreich. Für private Bauträger wäre es empfehlenswert sich auf Bereiche im Sektor Seniorenimmobilie zu konzentrieren, welche bereits im Kapitel 4.3 Betreutes Wohnen sowie im Kapitel 5.3 Betreute Senioren Wohngemeinschaften dieser Masterthese erläutert wurden. Diese Wohnformen unterscheiden sich nur geringfügig gegenüber herkömmlichen Wohnbauprojekten, da aufgrund der Bauordnung zum großen Teil die

Barrierefreiheit vorgeschrieben ist. Zukünftig werden Seniorenwohngemeinschaften sich immer größerer Beliebtheit erfreuen, da für die Senioren nach wie vor das selbstständige Wohnen im Vordergrund steht. Ein klassisches Pflegeheim soll meistens die letzte Wohnform für die Senioren darstellen und die Verweildauer wird kürzer und teilweise schon unter sechs Monaten. Aufgrund der immer höher werdenden Ansprüche der heutigen Best Ager stellt diese Art von Wohnform, welche eine Kombination von selbstbestimmten Wohnen mit Unterstützung mobiler Dienste sowie Betreuung durch ausgebildete Sozialarbeiter ist, eine zukunftsorientierte Investmentmöglichkeit dar. Als Bauträger wäre es ratsam sich auf eine ambulante statt stationärer Betreuung oder Pflege einzurichten, wodurch erheblich Kosten reduziert werden können. Es steigt mittlerweile auch das sozial Engagement und solidarische Haltung unter den Bürgern, wodurch ein Vertrag mit einem ehrenamtlichen Verein eine zukunftsorientierte Herangehensweise ist um die Fixkosten zu senken. Diese Wohnformen sollten sich in zentraler Lage befinden, da die Anbindung an die Infrastruktur von großer Bedeutung ist. Eventuell könnten diese Art von Seniorenimmobilien einen Concierge Service anbieten, eine Arztpraxis im Objekt beherbergen, Verträge mit Programmveranstaltern abschließen, um gegebenenfalls Kulturreisen oder ähnliches zu organisieren. Die ambulante Hilfe ist einmal wöchentlich vor Ort um etwaige Bedürfnisse und Tätigkeiten zu übernehmen, die von den Bewohnern nicht mehr selbständig ausgeführt werden können. Gegebenenfalls wird über eine Hausnotruftaste ein Betreuer oder die Rettung alarmiert.

Die Umzugsbereitschaft von älteren Menschen ist prinzipiell gegeben, da diese häufig aus ihrer großen, in eine kleinere, benutzerfreundliche Wohnung übersiedeln möchten. Jedoch wäre seitens des Bauträger und Kommunen mehr Aufklärungsarbeit und Unterstützung nötig um den älteren Menschen den Umzug zu erleichtern. Etwaige Wohnungstauschbörsen oder Serviceangebote mit der Hilfe der Behördengänge etc. bis hin zur Übersiedlungstätigkeit seitens des Bauträgers würden die ganzen Umzugsmühen für die Betroffenen erleichtern. Somit würden eventuelle Ängste genommen werden und derartige Wohnformen für die ältere Gesellschaft attraktiver machen. Es muss jedoch von Anfang an darauf hingewiesen werden, dass Senioren Wohngemeinschaften oder betreutes Wohnen mit ambulanter Betreuung keine stationäre Pflege, wie sie in Pflegeheimen rund um die

Uhr gewährleistet wird, nicht ersetzen. Bei Bedarf einer intensiven Versorgung durch diplomierte Pfleger bleibt es nicht erspart in ein Pflegeheim zu wechseln.

Es bedarf in Zukunft ein Umdenken hinsichtlich der Altenpflege sowohl seitens der Kommunen, Bauträgern als auch Gesellschaft und Politik, denn die Pflegesituation wird sich in den nächsten Jahren verschärfen und bis 2035 wird Bedarf in den kleineren Gemeinden dem der größeren Städte gleichgezogen haben. Die kostenintensiven stationären Pflegeeinrichtungen können durch andere Wohnformen und Betreuungsarten reduziert werden, denn diese stellen nur die Spitze der Altenbetreuung dar.

Kurzfassung

In Anbetracht der demographischen Entwicklung und der wachsenden Haushalts- und Liquiditätsengpässe der Kommunen, denen ein enormer Investitionsbedarf gegenübersteht, wird das Wohnen im Alter in Zukunft mit einer ganzen Reihe von neuen Herausforderungen verbunden sein. Nicht nur neue Versorgungssysteme und wandelnde Wohnbedürfnisse für pflegebedürftige alte Menschen, sondern auch deren Finanzierung und Fördergelder werden ein Schwerpunkt unserer zukünftigen gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Überlegung sein. Zwar steht künftig eine sinkende Zahl junger Menschen einer wachsenden Zahl älterer gegenüber, jedoch verändert diese „silberne Revolution“ in den nächsten Jahrzehnten auch die Märkte, Branchen und den Konsum. Spezielle der Wohnungsmarkt ist dem Wandel stark unterworfen und ein enormes Innovationspotential zeichnet sich in Zukunft ab. In den vergangenen Jahren hat sich im Bereich Altenwohnen das Angebot extrem weiterentwickelt und neue Begriffe bestimmen nun den Markt. Senioren haben eine umfassende Auswahl an diversen Wohnformen. Obwohl unbestritten ist, dass sich der Bedarf an Seniorenimmobilien angesichts des demographischen Wandels erheblich steigen wird, ist dennoch bei der Entwicklung Vorsicht geboten. Laut Studien kommt es in Zukunft zu einer Konsolidierung und Bereinigung des Marktes. Das klassische Pflegeheim mit mehr als 100 Betten, das bis vor wenigen Jahren noch die Norm war, wird man in Zukunft eher nur mehr selten vorfinden. Die Bauträger in Österreich sind im Vergleich mit in Deutschland tätigen Unternehmen mit der Entwicklung neuartiger Seniorenimmobilien noch eher verhalten und das nötige Wachstum hinkt dem tatsächlichen Bedarf hinterher. Daher obliegt der Großteil der Gesundheitseinrichtungen in Österreich nach wie vor der öffentlichen Hand und wird von ihr geführt. Auf Grund einer immer größer werdenden Anspannung der Finanzlage im öffentlichen Bereich und knapperen öffentlichen Budgets stehen der Bund und die Länder vor immensen Herausforderungen hinsichtlich der Finanzierungsfrage. Mittlerweile wird es für einzelne Gemeinden immer schwerer das dringend nötige Kapital zu stellen und speziell im Kommunalbau warten zugleich immer mehr unaufschiebbare Projekte auf ihre Realisierung. In Zukunft wird eine Umsetzung von kommunalen Projekten mit privaten Mittel und privaten Know-How verstärkt notwendig sein, wodurch PPP-Modelle zunehmend Anklang finden werden.

Literaturverzeichnis

Bücher

Busz, Pamela (2003): Seniorenimmonbilien als Investitionsobjekte*: Entwicklung und empirische Analyse eines Beurteilungsmodells.* Rudolf Müller,Köln.

Ernst, Katleen (2008): Erfolgsfaktoren bei der Entwicklung von Pflegeheimen. igel Verlag, Hamburg.

Krings-Heckemeier, Marie-Therese; Schwedt, Annamaria; Feddersen, Eckhard; Lüdtke, Insa; Bultmann, Stephan J. (2005): Senioreneinrichtungen als Gewerbeimmobilien : Entwicklungen, Konzepte, Vertragsgestaltungen. Müller, Köln.

Schulte, Karl-Werner (2008): Immobilienökonomie: Betriebswirtschaftliche Grundlagen*.* 4. Auflage, Oldenbourg Verlag, München.

Schulz-Nieswandt, Frank; Köstler, Ursula; Langenhorst, Francis; Marks, Heike (2012): Neue Wohnformen im Alter*.* W. Kohlhammer. Stuttgart.

Diplomarbeiten

Edelmüller, A. (2013): Rendwende im Bedarf von Seniorenimmobilien- Spezielle Herausforderungen in der Projektentwicklung. Wien.

Heissenberger, F. T. (2011): Seniorenimmobilien- ein Zukunftsmarkt für Investoren in CEE? Die Bewertung von Seniorenimmobilien im Zusammenhang mit neuen Märkten in Mittel- und Osteruopa. Wien.

Vasitsch, Patrick (2010): *Public Private Partnerships in burgenländischen Pflegeheimen .* Pinkafeld: Fachhochschulstudiengänge Burgenland GmbH.

Sonstiges

Fischer, E.; Meteleva, N.; Beidinger, J.; (2007): PPP-Modelle-Alllheilmittel für die Finanazprobleme der öffentlichen Haushalte oder Risikofaktor?. Grin Verlag, Hamburg.

Kommunalbericht Austria (2011): Initiative Pflege*.* Wien.

Xia, Chenhui (2007): Pflegeheim - Eine Alternative für Immobilien investoren?. Grinn Verlag, München und Ravensburg.

HypZert. (2006): Studie Bewertung von Pflegeheimen*.* Berlin: HypZert.

Wenzel, Eike (2009): Zukunftsmarkt Best Ager - Der Silberne Markt*.* Wien: Wirtschaftskammer Österreich.

Internetquellen

Keller, Alexander (2012): Erstes Demenzdorf in Deutschland geplant. http://news.wohnen-im-alter.de/2012/04/erstes-demenzdorf-in-deutschland-geplant/ - abgefragt am: 19. 1 2014.

Balzli, Beat (2002): Endstation Sehnsucht. http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-21411097.html - abgefragt am: 07.02. 2014.

Bomke, B. (2011): Investoren pflegen ihre Rendite mit Heimen. https://www.immobilien-zeitung.de/101859/investoren-pflegen-ihre-rendite-mit-heimen - abgefragt am: 13.01.2014.

Dobrowolski, Piotr (2013): PPP- Staat trifft Privat. http://www.industriemagazin.at/a/public-private-partnership-ppp-staat-trifft-privat - abgefragt am: 28. 02 2014.

Enderneit, Hans (2008): Renterleben in Floria geniessen. http://www.floridasunmagazine.com/artikel/auswandern-visa/2/rentnerleben-in-florida-geniessen/immobilien-kaufen-bauen.html - abgefragt am: 20.01 2014.

Galante, Meredith (2012): The Fastest-Growing Small Town In America Is A Retirement Community Near Orlando. http://www.businessinsider.com/the-villages-florida-is-the-fastest- abgefragt am: 20.01. 2014.

Haimann, Richard (2010): Großinvestoren setzten auf Pflegeheime. http://www.welt.de/welt_print/wirtschaft/article5854596/Grossinvestoren-setzen-auf-Pflegeheime.html - abgefragt am: 29. 01. 2014.

Hans, Barbara (2012): Niederländisches Demenzdorf Hogewey: Alles für den Augenblick. http://www.spiegel.de/panorama/gesellschaft/demenzdorf-hogewey-in-den-niederlanden-a-823426.html - abgefragt am: 19. 01. 2014.

Hellstern, Rainer (kein Datum). Wohin auswandern als Rentner? Renter-Paradise im Ausland. http://www.auswandern-handbuch.de/rente-im-ausland-die-beliebtesten-lander/ - abgefragt am: 29. 01. 2014.

Hörl, Josef; Kolland, Franz; Majce, Gerhard (2009): Hochaltrige in Österreich - Eine Bestandsaufnahme. http://www.sozialministerium.at/cms/site/attachments/8/5/7/CH2233/CMS1218112881779/hochaltrigen_kleine_datei.pdf - abgefragt am 19.01.2014.

Hunziker, Christian (2012): Die Senioren-Rendite. http://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/nachrichten/immobilien-

anlagen-die-senioren-rendite/v_detail_tab_print/7050050.html - abgefragt am 09.02.2014

Hunziker, Christian (2008): Neue Spieler auf dem Markt für Pflegeheime. http://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/nachrichten/internationale-investoren-neue-spieler-auf-dem-markt-fuer-pflegeheime/3037866.html - abgefragt am 13. 01 2014.

Jedelhauser; Kaufmann (2007): PPP aus immobilienwirtschaftlicher Sicht. http://www.fgw.at/publikationen/pdf/07/2007-4_PPP.pdf - abgefragt am 12.01.2014.

Kool, Frank (2013). Hogewey: The Most Humane Treatment You'll Never Remember. http://dutchreview.com/dutchness/hogewey-the-most-humane-treatment-youll-never-remember/ - abgefragt am 19. 1 2014.

Lachenmann, Akiko. (2011): Unter der Schutzglocke http://www.berliner-zeitung.de/archiv/eine-seniorenstadt-in-florida-zieht-rentner-aus-allen-ecken-amerikas-an--in-the-villages-soll-das-leben-immer-sonnig-und-sorgenfrei-sein-unter-der-schutzglocke,10810590,10764270.html – abgefragt am 20. 01 2014.

Lindenberg, Claudia (08. 01 2012): Investment im Altersheim: Rendite mit Rentnern. http://www.spiegel.de/wirtschaft/service/investment-im-altersheim-rendite-mit-rentnern-a-802704.html - abgefragt am 13. 01 2014.

Puwein, Wilfried; Weingärtler, Michael (2010): *Public Private Partnerships in österreich - Aktuelle* Bestandsanalyse und Trends. Wien: WIFO. http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/main.jart?content-id=1298017551022&publikation_id=40787&detail-view=yes – abgerufen am 22.02.2014.

Möchel, Kid (2012): Seniorenheim-Pleite: Humanitas hat 14,8 Millionen Euro Schulden. http://www.wienerzeitung.at/nachrichten/wirtschaft/oesterreich/428515_Seniorenheim-Pleite-Humanitas-hat-148-Millionen-Euro-Schulden.html - abgefragt am am 05. 02 2014.

Mühlberger, Ulrike; Guger, Alois; Knittler, Käthe; Schratzenstaller, Margit (2008): Alternative Finanzierungsformen der Pflegevorsorge. https://www.bmask.gv.at/cms/site/attachments/5/0/4/CH2094/CMS1313493260454/pflegestudie_modul2_endfassung.pdf. - abgefragt am 12.01.2014.

Proissl, Anneliese (31. 01 2013): Pflegefall Altersheim: Die nächste große Pleite http://www.format.at/articles/1305/958/351482/pflegefall-altersheim-die-pleite - abgefragt am 07. 02 2014.

Rechnungshofes, Bericht. d. (2011): Altenbetreuung in Kärnten und Tirol. Kärnten. http://www.rechnungshof.gv.at/berichte/ansicht/detail/altenbetreuung-in-kaernten-und-tirol-4.html - abgefragt am 23.01.2014

Ridderbusch, Katja (2010): Wenn Rentner vom Paradies im Ausland träumen. http://www.welt.de/finanzen/altersvorsorge/article6031940/Wenn-Rentner-vom-Paradies-im-Ausland-traeumen.html - abgefragt am 20. 01 2014.

Schriebl-Rümmele, Martin (2012): Goldgräber in Pflegeheimen. http://derstandard.at/1353208688340/Goldgraeber-in-Pflegeheimen - abgefragt am 12. 02 2014

Weithöner, Tanja (2009): Goldies for Oldies: Luxus-Altersruhesitz in Florida. http://www.floridasunmagazine.com/artikel/auswandern-visa/2/goldies-for-oldies-luxus-altersruhesitz-in-florida/immobilien-kaufen-bauen.html - abgefragt am 20. 01 2014.

Weithöner, Tanja (2012): 85 plus: Sarasota und Charlotte mit den meistern Rentnern in Florida. http://www.floridasunmagazine.com/artikel/lifestyle/6/85-plus-sarasota-und-charlotte-mit-den-meistern-rentnern-in-florida/branchen-guide.html - abgefragt am 20. 01 2014.

Wieser, Claudia- Kommunalkredit Austria (2010): Finanzierungsmodelle im Gesundheitsbereich anhand von ausgewählten Praxisbeispielen. Wien: Kommunalkredit Austria AG. http://www.kommunalkredit.at/uploads/1_PublicBrunchLinz_Wieser_22042010_3213_DE_5216_DE.pdf - am 20. 02 2014.

Wieser, Claudia - Kommunalkredit Austria (2011): Who cares? - Herausforderung im Pflegebereich und aktuelle Entwicklungen. https://www.kommunalkredit.at/uploads/4_Wieser_2011_05_12_Pflege_5670_DE.pdf - am 20. 02 2014.

www.spiegel.de. (2011): Studie: Jedes siebte Pflegeheim steht vor der Pleite. http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/studie-jedes-siebte-pflegeheim-steht-vor-der-pleite-a-786516.html - abgefragt am 05. 02 2014.

Zimmer, Lukas (12. 1 2012): Auf einen Kaffee ins „Alzheimer“. http://orf.at/stories/2148630/2138007/ - abgefragt am 19. 01. 2014.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bevölkerungspyramide 5
Abbildung 2: Gesamtbevölkerung 2030 auf Bezirksebenen in % 6
Abbildung 3: Bevölkerungsprognose 7
Abbildung 4: Anteil älterer Personen mit Einschränkungen bei Aktivitäten des täglichen Lebens nach Alter und Geschlecht 9
Abbildung 5: Umfrage März / April 2005 13
Abbildung 6: Immobilienarten 14
Abbildung 7: Typen von Seniorenimmobilien 15
Abbildung 8: Merkmale der Angebotsgruppen stationärer Pflegedienstleistungen 19
Abbildung 9: Niederländisches Demenzdorf Hogewey 29
Abbildung 10: Die 15 beliebtesten Länder deutscher Rentner 33
Abbildung 11: Leistungsbeziehungen auf dem Seniorenimmobilienmarkt im Überblick 36
Abbildung 12: Strukturen der Pflegeheime in Österreich 38
Abbildung 13: Alten und Pflegeheime in Österreich 40
Abbildung 14: Einflussfaktoren auf die Ertragsfähigkeit 48
Abbildung 15: PPP-Modelle in der Übersicht 57
Abbildung 16: Risikoverteilung 62
Abbildung 17:PPP-Modell Pflegeheim 63
Abbildung 18: Anwendungsbereiche von PPP 64